

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
«НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»**



ЛУЧШАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ СТАТЬЯ 2017

**СБОРНИК СТАТЕЙ XII МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОГО КОНКУРСА,
СОСТОЯВШЕГОСЯ 20 ДЕКАБРЯ 2017 Г. В Г. ПЕНЗА**

ЧАСТЬ 2

**ПЕНЗА
МЦНС «НАУКА И ПРОСВЕЩЕНИЕ»
2017**

УДК 001.1
ББК 60
Л87

Ответственный редактор:
Гуляев Герман Юрьевич, кандидат экономических наук

Л87

Лучшая студенческая статья 2017: сборник статей XII Международного научно-практического конкурса. В 2 ч. Ч. 2. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2017. – 308 с.

ISBN 978-5-907023-29-1 Ч. 2.
ISBN 978-5-907023-27-7

Настоящий сборник составлен по материалам XII Международного научно-практического конкурса «**Лучшая студенческая статья 2017**», состоявшегося 20 декабря 2017 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 и зарегистрированы в наукометрической базе РИНЦ 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.), 2017
© Коллектив авторов, 2017

ISBN 978-5-907023-29-1 Ч. 2.
ISBN 978-5-907023-27-7

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	12
ПРОБЛЕМА НЕДОИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭФФЕКТА ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЯХ НОСОВ АНДРЕЙ СЕРГЕЕВИЧ	13
ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСЛОГИСТИЧЕСКИХ ПЛАТФОРМ – ТРЕНД СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ ХОДКОВСКАЯ ЮЛИЯ ВИКТОРОВНА, ВАХИТОВ АРТУР МАРАТОВИЧ	16
РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРОИТЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ ХОДКОВСКАЯ ЮЛИЯ ВИКТОРОВНА, ГИЗАТУЛЛИНА АССОЛЬ ОЛЕСЕВНА	20
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА ХОДКОВСКАЯ ЮЛИЯ ВИКТОРОВНА, ГИЛМУЛЛИН НИЯЗ ФАЯЗОВИЧ	25
ИННОВАЦИИ КАК ГЛАВНЫЙ ИСТОЧНИК ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ХОДКОВСКАЯ ЮЛИЯ ВИКТОРОВНА, МЕШАВКИНА ВЛАДА ВЛАДИМИРОВНА	30
ЭФФЕКТИВНЫЕ КОМПОЗИЦИИ В ДОРОЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ХОДКОВСКАЯ ЮЛИЯ ВИКТОРОВНА, ШАЙМАРДАНОВА ЗАЛИНА АЗАМАТОВНА	36
НОВЫЕ ТРЕНДЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПОВЕДЕНИЯ «ЗЕЛЕННЫХ» ПОТРЕБИТЕЛЕЙ БОНДАРЕНКО К.Р.	39
УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НА ОСНОВЕ ТРЕБОВАНИЙ СТАНДАРТОВ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ВАСИЛЬЕВА ЕКАТЕРИНА АНДРЕЕВНА, ТИГАЙ ВАЛЕРИЯ АРТУРОВНА.....	42
АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ПАО «М.ВИДЕО» КРЫМОВ СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВИЧ, МУРАШКИНА МАРГАРИТА ВЯЧЕСЛАВОВНА, РЕДЬКО АНАСТАСИЯ ВЛАДИМИРОВНА	47
АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПАО «МАГНИТ» КРЫМОВ СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВИЧ, ШАПОВАЛОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА	51
ОЦЕНКА СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПОЗИЦИИ И НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ООО «НОРД ВЭСТ ФИШ» КРЫМОВ СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВИЧ, КУДРЯВЦЕВА ЕКАТЕРИНА ВЯЧЕСЛАВОВНА, МАРТЫНОВ АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВИЧ	55
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ООО «ЛЪГОВАГРОИНВЕСТ») НЕКРАСОВА СВЕТЛАНА МАКСИМОВНА, СТАРОДУБЦЕВА ТАМАРА ИВАНОВНА	60

ОЦЕНКА СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПОЗИЦИИ И НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТОРГОВОЙ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ИКЕА» КРЫМОВ СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВИЧ, МАКАРОВА ЕЛИЗАВЕТА МИХАЙЛОВНА, ДОЛГОПОЛОВА ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА	65
ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ ДОХОДНОСТЬ – СТИМУЛ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ? МУРЗАБЕКОВА МАРИНА БОРИСОВНА.....	71
СУЩНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРИПТОВАЛЮТ КРОТКОВА ТАТЬЯНА АЛЕКСЕЕВНА, ЛИ НАТАЛИЯ, ПОНЧУКЯН МИЛЕНА, НИКУЛИНА НАТАЛЬЯ....	75
УЧЕТ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ПО ВНЕДРЕНИЮ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА РОССИЙСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОПК БОЙКОВА АННА ВИКТОРОВНА, НАГЛИШ МИХАИЛ АЛЕКСЕЕВИЧ.....	78
РОЛЬ ПОСРЕДНИКОВ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ РОССИИ ГЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА, ЕГОРЕНКО АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	82
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В РОССИИ ГАРКУН НАТАЛЬЯ ЮРЬЕВНА.....	86
ХЕДЖИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ ОТ РИСКОВ ГЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА, МАСАЛОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, ЕГОРЕНКО АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	92
ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ БЮДЖЕТА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ ГЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА, МАСАЛОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, ЕГОРЕНКО АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	98
КРИПТОРУБЛЬ: ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ГЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА, МАСАЛОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, ЕГОРЕНКО АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА.....	103
ВЛИЯНИЕ ВОВЛЕЧЕННОСТИ СОТРУДНИКОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АНАНЬЕВА ОЛЕСЯ ИГОРЕВНА, ПЛЕТНЁВА ЕКАТЕРИНА ОЛЕГОВНА.....	107
РОЛЬ АО «ФЕДЕРАЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА» В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ТЕРРИТОРИИ РФ КОРСУНОВА Н.Н.	112
ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ АО «ПРОЕКТ «СВЕЖИЙ ХЛЕБ» И МЕТОДЫ ИХ ПОВЫШЕНИЯ МАЯКОВА ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА, МАРОВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА	116
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР КОЛЛЕКТИВНОЙ МОТИВАЦИИ В ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КОЖУХОВА НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА, АЛЕКСАНДРОВА КСЕНИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	120

УРОВЕНЬ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ЗАЯЦ ТАТЬЯНА ИВАНОВНА, СМЕТАНИНА АЛЕКСАНДРА ИГОРЕВНА.....	125
ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ДИЛИНГА БАНКОВСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ МАКУХИНА ЯНА ОЛЕГОВНА, ОСМОЛОВСКАЯ АЛЁНА ИГОРЕВНА	129
ОЦЕНКА ЭРГОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА КАЧЕСТВО РАБОТЫ АУДИТОРА КЛАДЬКО АЛЕКСАНДРА СЕРГЕЕВНА, СЕМЕНЕНКО ЕВГЕНИЯ ГЕННАДИЕВНА	133
ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЕЛИСЕЕВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА, ЕРИНА МАРИЯ ЭДУАРДОВНА	140
GREEN ECONOMY – THE FUTURE OF OUR WORLD РУСТАМОВ АБРОР АБДУЖАППАРОВИЧ, АРКАБЕКОВ НУРСУЛТАН АДАМБЕКУЛЫ.....	145
ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ПОГРЕБЕННАЯ АННА ЮРЬЕВНА	150
ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ КИПЕНЬ АННА ВЛАДИМИРОВНА	153
ОСАГО И Е-ОСАГО: РОЛЬ, РАЗВИТИЕ И ТРУДНОСТИ ОФОРМЛЕНИЯ СЕЛЯКОВА АНАСТАСИЯ ПАВЛОВНА.....	156
КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «МОЛОЧНЫЙ МИР»= АВДЕЙЧИК ОЛЬГА ВАСИЛЬЕВНА, ЖДАНУК АЛЕКСЕЙ ЗДИСЛАВОВИЧ, КЛИМОВИЧ ДЕНИС ОЛЕГОВИЧ, ГУРИНЕНКО ИВАН АНДРЕЕВИЧ	160
ЗНАЧЕНИЕ, ЗАДАЧИ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ АЛИЕВА МАРИНА ЮРЬЕВНА, РАДЖАБОВА ПАТИМАТ НУХКАДИЕВНА.....	165
ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНО- ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ ФЕДОТОВА ВИКТОРИЯ ВИТАЛЬЕВНА.....	169
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ ЧЕСНОКОВА ДАРЬЯ ВЛАДИСЛАВОВНА.....	173
ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЕЙ С ПОЗИЦИИ МАКСИМИЗАЦИИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА НАГИРНЯК ВИКТОРИЯ СЕРГЕЕВНА	177
ВЗГЛЯДЫ НА РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ ОТ РАННИХ МЕРКАНТИЛИСТОВ ДО КЛАССИКОВ ЧУДИНОВ МИХАИЛ АНДРЕЕВИЧ	180

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛАССА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПК «СПМК-66» Г. ГРОДНО АВДЕЙЧИК ОЛЬГА ВАСИЛЬЕВНА, АРДЮК КАРИНА ИВАНОВНА, РАТОШ ЕКАТЕРИНА ВЛАДИМИРОВНА.....	184
АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ ЗЕМЕСЕВА ЮЛИЯ АНДРЕЕВНА, СТЕПАНОВА ЕВГЕНИЯ ИГОРЕВНА	188
БЕСПИЛОТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СФЕРЕ ГРУЗОВОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА АЙВАЗЯН АННА ВАЛЕРЬЕВНА	192
ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ АВДЕЙЧИК О.А., СТАНЧИК В.И., КРУПИЦА Н.О., ВАСИЛЕВИЧ К.В.	195
INCOTERMS – 2020, ПРЕДПОСЫЛКИ ПРИНЯТИЯ КОЗЬМОВ ИВАН, ДЕМЕНТЬЕВА АНАСТАСИЯ ЮРЬЕВНА	198
ИННОВАЦИЯ В РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА — СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА ЖИЕНКУЛОВА ЛАЗЗАТ ТИЛЕУОВНА, АЙМАКОВА МАДИНА ШАЛАШБАЕВНА.....	202
СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПТ ООО «ТАЙФУН» ТАЛЕВИЧ БОЖЕНА ВЯЧЕСЛАВОВНА, ЯШНАЯ АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,	208
УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРОЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ГРИШИНА С.А., ЯРЦЕВА Р.С., ПОЛЬСКИХ Д.В., ПЕТРОВА Д.С.	212
ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ	216
ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА И ИЗБИРАТЕЛЬНЫЕ МОДЕЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КРУЧИНКИНА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА, ПАЛАГИНА СВЕТЛАНА ВЯЧЕСЛАВОВНА, РАЗУМКОВА РЕГИНА ВЯЧЕСЛАВОВНА.....	217
ПРОБЛЕМА ДОКАЗЫВАНИЯ СОСТАВА ПРЕСТУПЛЕНИЯ, ПРЕДУСМОТРЕННОГО СТ. 199.1 УК РФ (В ЧАСТИ УСТАНОВЛЕНИЯ ЛИЧНОГО ИНТЕРЕСА НАЛОГОВОГО АГЕНТА) НА ПРИМЕРЕ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ ДЕМИНОВА ВИКТОРИЯ ЮРЬЕВНА, ГОРОВОЙ СВЯТОСЛАВ АЛЕКСАНДРОВИЧ.....	222
СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА ЛОЛАЕВА АЛЬБИНА СЛАВОВНА, ТЕДТОВА ЗАРИНА ЭДУАРДОВНА.....	226
ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ НАЗНАЧЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ УГОЛОВНОГО НАКАЗАНИЯ В ВИДЕ ШТРАФА ИЛЬИНА МАРИЯ АНДРЕЕВНА.....	231
ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТИТУТА РЕКВИЗИЦИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ И НА ПРАКТИКЕ ДОКУЧАЕВА В.Ю., БАБАЯН К.В., СКОРИЦКАЯ О.Д.	237

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ДОГОВОРА ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ОБЪЕКТОВ АВТОРСКОГО ПРАВА В КАЧЕСТВЕ ОБОЗНАЧЕНИЙ (ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ) ЛОЛАЕВА АЛЬБИНА СЛАВОВНА, БИГАЕВА ЭЛОНА АЛАНОВНА	241
КРИМИНОЛОГИЧЕСКИЙ И ВИКТИМОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРЕСТУПЛЕНИЙ ПРОТИВ СОБСТВЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ ТЕЛЕГИНА ЕЛЕНА ГЕННАДЬЕВНА, ЛУКИЕВА МАРИЯ АНАСТАСОВНА	246
К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ ЛИЦ, ОСВОБОДИВШИХСЯ ИЗ МЕСТ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ КОРАБЛИН КОНСТАНТИН КЛИМЕНТЬЕВИЧ, ЛОМОВ МАКСИМ АНТОНОВИЧ	252
СПЕЦИФИКА НАРУШЕНИЯ АВТОРСКИХ ПРАВ В ЦИФРОВОЙ СФЕРЕ ЛОЛАЕВА АЛЬБИНА СЛАВОВНА, КОКАЕВА АЛИНА ТИМУРОВНА	256
СОВРЕМЕННОЕ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АВТОРСКИХ ПРАВ КАК ОБЪЕКТОВ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ ЛОЛАЕВА АЛЬБИНА СЛАВОВНА, БИБОЕВ АСЛАНБЕК ОЛЕГОВИЧ	261
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД ЕФИМОВА ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА	266
ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧАСТИЯ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ И ГРАЖДАНСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ В ВООРУЖЕННЫХ КОНФЛИКТАХ ОРЛОВ СЕРГЕЙ ОЛЕГОВИЧ	270
КРИМИНОЛОГИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ КОРРУПЦИОНЕРА КОВЯЗИНА ЕКАТЕРИНА АНДРЕЕВНА, КРАВЦОВ ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ	273
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗЕМЕЛЬНОГО КОНТРОЛЯ АЛФЕРЧИК НИКОЛАЙ ЮРЬЕВИЧ	277
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ	282
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ БУЛЛИНГА КОСТЕНКО ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА, БАКУНОВИЧ СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА	283
АЛГОРИТМ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ С ДЕЛОВЫМИ ПАРТНЕРАМИ ЛАРИНА АЛИНА РАШИДОВНА	286
СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ	290
ВЛИЯНИЕ ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ СОТРУДНИКОВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАЯЦ ТАТЬЯНА ИВАНОВНА, ШАРИФУЛИНА АННА ЮРЬЕВНА, ТИХОНОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА	291

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СТУДЕНЧЕСКОЙ СРЕДЕ БЕРГЕР НИКИТА ВЯЧЕСЛАВОВИЧ, ГОРДИЕНКО ЛЕСЯ ВИТАЛИЕВНА, ПЬЯВЧУК АЛЁНА СЕРГЕЕВНА, СТАНКОВЕЦ АНАСТАСИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА.....	294
СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ МЕДЖИТОВ ДИЛЯВЕР МУХАМЕДОВИЧ, ГАЛСТЯН АРМЕН СЕРЁЖАЕВИЧ	297
ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ	301
ПРОПАГАНДА КАК ВИД ПОЛИТИЧЕСКОГО МАНИПУЛИРОВАНИЯ МОЛОДЕЖЬЮ КУДРЯВЦЕВ АНДРЕЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ, ЛУКОШКОВА АНАСТАСИЯ ОЛЕГОВНА	302

РЕШЕНИЕ
о проведении
20.12.2017 г.

ХII Международного научно-практического конкурса

«ЛУЧШАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ СТАТЬЯ 2017»

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, ФГБОУ 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. Зернограде
- 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 аграрный 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 2964

ПРОБЛЕМА НЕДОИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭФФЕКТА ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЯХ

НОСОВ АНДРЕЙ СЕРГЕЕВИЧ

Студент ФГБОУ ВО «Кемеровский Государственный Университет»

Аннотация: в данной статье рассмотрена проблема недоиспользования заемных средств государственными корпорациями, что в итоге препятствует увеличению рентабельности собственного капитала за счет эффекта финансового рычага.

Ключевые слова: эффект финансового рычага, государственные корпорации, рентабельность собственного капитала.

THE PROBLEM OF NON-USE OF THE EFFECT OF THE FINANCIAL LEVER IN STATE CORPORATIONS

Nosov Andrey

Annotation: in this article the problem of under-utilization of borrowed funds by state corporations is considered, which in the end prevents the increase of profitability of own capital due to the effect of financial leverage.

Key words: financial leverage, state corporations, return on equity.

На данном этапе развития экономики в Российской Федерации наблюдается высокая доля государственной и квазигосударственной собственности. Эксперты отмечают, что экономика на 70% принадлежит крупным государственным предприятиям и корпорациям. В добавок ко всему, наблюдается тенденция к росту доли государственной собственности, так в банковской сфере принятый закон о новой процедуре санации приводит к тому, что банковский сектор становится исключительно государственной территорией власти. Почти не остается компаний топ уровня, имеющих частный капитал. В данной статье мы не беремся рассуждать о положительных сторонах данного явления или отрицательных. Мы берем имеющийся факт за сложившуюся данность, и проанализируем эффективность некоторых аспектов, имеющих на рынке на сегодняшний день. Данным аспектом будет выступать эффект финансового рычага, под которым мы будем понимать приращение рентабельности собственного капитала за счет привлечение заемных средств.

Проанализировав финансовую устойчивость многих государственных корпораций можно прийти к выводу, что показатели финансовой устойчивости превышают нормативные значения в несколько раз, а иногда в несколько десятков раз. А значит, что компании обладают огромной долей собственных средств, зачастую в районе 80-90%. Это говорит о явном недоиспользовании заемного капитала, благодаря чему государственные корпорации потенциально лишаются более высоких показателей рентабельности собственных средств за счет эффекта финансового рычага. Компании недополучают прибыль, которая могла пойти на дальнейшее увеличение производственных мощностей или выплату дивидендов, что повысило бы инвестиционную привлекательность и привело бы к дальнейшему росту компании.

Рассмотрим один из ярких примеров государственных компаний с огромной долей собственного капитала, этим примером выступает ПАО «Россети». ПАО «Россети» - Оператор энергетических сетей в России – является одной из крупнейших электросетевых компаний в мире, владеющая и управляющая своими дочерними и зависимыми обществами. Контролирующим акционером является государство в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом РФ, владеющее 85,3 % долей в уставном капитале. Изучение и анализ консолидированного Бухгалтерского баланса данной компании за период с 2015 по 2016 гг. позволили сделать следующие выводы о структуре, динамике и динамике структуры ресурсов организации. Наблюдается рост коэффициента автономии. Этот рост свидетельствует о том, что организация все больше полагается на собственные источники финансирования. Стоит заметить, что значение этого показателя значительно выше оптимального, а именно 0,82 в базисном и 0,92 в отчетном периоде. Коэффициент концентрации заемного капитала имеет значение ниже оптимального. Что говорит о слишком осторожном подходе организации к привлечению заемного капитала и об упущенных возможностях повысить рентабельность собственного капитала за счет использования эффекта финансового рычага. Соответственно и коэффициент соотношения заемного и собственного капиталов будет ниже нормального значения. Можно отметить высокую конкурентоспособность компании, рациональное использование средств, повышающуюся оборачиваемость капитала, эффективную инвестиционную политику Общества и высокую финансовую устойчивость. Но на фоне всех положительных тенденций компания не увеличивает заемный капитал не в относительном не в абсолютном выражении. Так же стоит отметить увеличение валюты статьи Уставный капитал. Данный факт хозяйственной деятельности организации обусловлен решением Совета директоров Общества по увеличению уставного капитала путем размещения дополнительных обыкновенных именных бездокументарных акций в количестве 3259 955 215 штук номинальной стоимостью 1 рубль каждая. Это говорит о положительной тенденции к росту ПАО «Россети». Мы видим, что компания прибегает к выпуску именно долевых ценных бумаг в виде акций, но не долговых в виде облигаций. Хотя выпуск облигаций, с такими показателями финансовой устойчивости был бы довольно эффективен, так как купон по облигациям или же дисконт мог быть довольно низким, так как ценная бумага имела бы низкий уровень риска.

Почему возникает такая ситуация во многих государственных компаниях, и в частности в ПАО «Россети»? Из-за большой доли государственного участия возникает конфликт интересов заинтересованных групп. Государство в большинстве своем контролирует социально-значимые отрасли экономики. Этим обусловлено то, что в электропередающей компании такой уровень финансовой устойчивости и низкая доля заемного капитала. Государство пытается обеспечить максимальную устойчивость. Безусловно это имеет и отрицательную сторону, проявляющуюся в том, что эффективность такого бизнеса снижается за счет недоиспользования возможностей, которые нам дает кредитование.

Очевидно, что в масштабах экономики страны это отрицательно сказывается. Мы уже обозначили, что 70% экономики РФ под государственным регулированием, а это значит, что большая часть нашей экономики теряет дополнительные выгоды от недоиспользования эффекта финансового рычага. Безусловно, что не абсолютно все компании обладают настолько высокими показателями финансовой устойчивости, но если даже у компании эти показатели в десятки раз выше нормы и она является государственной, то никаких действий по активному привлечению заемного капитала там не наблюдается. Безусловно это тема должна беспокоить топ-менеджмент государственных корпораций, ведь на их плечи ложится задача по разрешению конфликта интересов заинтересованных групп.

Нам видится, что преодоление данной ситуации возможно, лишь при снижении доли государственного участия, что должно благотворно отразиться на многих бизнес процессах в корпорациях. Можно отметить высокую эффективность государственного контроля в кризисное время, и в тоже время рыночная модель управления является более эффективной. Безусловно, для изменения ситуации должны произойти институциональные изменения экономики, должен развиваться, в достаточной степени, рынок ценных бумаг, который к слову в нашей стране развит довольно слабо. Только комплексное развитие экономики, ее институтов, рабочей силы и менеджмента в целом поможет преодолеть многие трудности, сложившиеся на сегодняшний день.

Список литературы

1. Порезанова Елена Владимировна Риски и последствия модернизации экономики России // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2014. №4-1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/riski-i-posledstviya-modernizatsii-ekonomiki-rossii> (дата обращения: 22.11.2017).
2. Шатин Андрей Юрьевич Эффективность государственной собственности крупных компаний в России: современный аспект // Вестник ЧелГУ. 2012. №9 (263). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-gosudarstvennoy-sobstvennosti-krupnyh-kompaniy-v-rossii-sovremennyy-aspekt> (дата обращения: 22.11.2017).
3. Гавриленков А. А., Бурдукин А. В., Романенко Е. В., Чуликов В. В. Государственно-частное партнерство: проблемы понятийного аппарата, формы и государственные контракты, как инструменты изменения цены бизнеса // ТДР. 2010. №10. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-problemy-ponyatiynogo-apparata-formy-i-gosudarstvennye-kontrakty-kak-instrumenty-izmeneniya-tseny> (дата обращения: 22.11.2017).
4. Магомедов Руслан Юрьевич Частные нормативные правовые акты в Российской Федерации // Право и современные государства. 2014. №2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/chastnye-normativnye-pravovye-akty-v-rossiyskoj-federatsii> (дата обращения: 22.11.2017).
5. Абдукаримов Исмат Тухтаевич, Абдукаримова Людмила Георгиевна Заемный капитал: роль и значение в современных условиях, показатели и методы оценки состояния, обеспеченности и эффективности использования // Социально-экономические явления и процессы. 2014. №12. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/zaemnyy-kapital-rol-i-znachenie-v-sovremennyh-usloviyah-pokazateli-i-metody-otsenki-sostoyaniya-obespechennosti-i-effektivnosti> (дата обращения: 22.11.2017).

УДК 330.322.212

ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСЛОГИСТИЧЕСКИХ ПЛАТФОРМ – ТРЕНД СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ

ХОДКОВСКАЯ ЮЛИЯ ВИКТОРОВНА

к.э.н., доцент

ВАХИТОВ АРТУР МАРАТОВИЧ

магистрант

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»

Аннотация: Современной мировой экономике характерен новый этап глобализации, проявляющейся в укреплении межстрановых связей, выстраивании эффективных логистических цепочек, использовании новых конкурентных технологий управления материальными, информационными и финансовыми потоками. Это объясняет фокус национальных экономик на формирование новых транслогистических платформ. В статье с помощью методов синтеза и анализа исследованы перспективы создания транслогистической платформы для быстроразвивающейся нефтегазовой отрасли Ирана. Обозначены особенности транспортной логистики страны и возможность участия в глобальных сетевых услугах транспортировки и логистики в условиях затянувшегося финансово-экономического кризиса.

Ключевые слова: мировая экономика, логистика, транслогистическая платформа, нефтегазовая отрасль, транспорт, экономика Ирана.

THE FORMATION OF TRANSLOGISTICS PLATFORMS – THE TREND OF THE MODERN GLOBAL TRANSPORTATION SYSTEM

Chodkowskaya Yulia Victorovna,
Vakhitov Arthur Maratovich

Abstract: today's global economy characterized by a new phase of globalization, manifested in the strengthening of international relations, building effective supply chains, the use of new competitive technologies for the management of material, information and financial flows. This explains the focus of national economies for the formation of new translogistics platforms. In the article using the methods of synthesis and analysis is used to study the prospect of creating translogistics platform for rapidly growing oil and gas industry of Iran. Marked features of transport logistics of the country and the opportunity to participate in the global networked transportation and logistics in the protracted financial and economic crisis.

Key words: world economy, logistics, translogistics platform, oil and gas, transportation, the economy of Iran.

Серьезными вызовами современной мировой экономики являются низкий экономический рост, снижение деловой активности, ужесточение глобальной конкуренции за рынки сбыта, низкая эффективность управления финансовыми и сырьевыми потоками, падение реального валового внутреннего продукта, затянувшийся кризис в большинстве национальных экономик. В связи с этим особую актуальность приобретает поиск новых факторов экономической динамики, переход к новой модели разви-

тия экономики, неотъемлемой частью которой является формирование новых транслогистических платформ, связывающих экономики регионов, стран.

Интерес национальных экономики к формированию новых транслогистических платформ объясняется экономическими выгодами вследствие сетевого взаимодействия участников логистических бизнес-процессов, выражающиеся в обеспечении синергетического эффекта и повышении конкурентоспособности компаний, государств.

Формирование транслогистических платформ – тренд современной мировой транспортной системы, прочно укрепившийся в обслуживании международных грузопотоков таких стран как Португалия (12 логистических платформ), Объединенные Арабские Эмираты (1 логистическая платформа, объединяющая более 7000 компаний). Высокий уровень доступности нескольких видов транспорта, скорости осуществления бизнес-процессов и эффективности логистических услуг обеспечивают конкурентные преимущества этих стран.

Большинство стран приоритетным направлением считают развитие транспортной логистики с помощью формирования транслогистических платформ, в первую очередь, для отраслеобразующих компаний.

При выборе оптимального логистического маршрута транспортировки газо- и нефтепродуктов критериями создания транслогистической платформы выступают:

- устойчивые долговременные хозяйственные связи между производителями и потребителями;
- доставка продукции в соответствии с графиками, которые согласованы между грузоотправителем и грузополучателем;
- использование специализированных транспортных средств, которые помогают упростить погрузку и выгрузку готовой продукции, исключить потери в этих процессах по пути следования;
- достижение полной механизации погрузочно-разгрузочных работ и наличие необходимого фронта этих работ в результате рационального распределения складов, и соответственно, подъездных путей;
- организация единого технологического процесса на транспорте (в этом случае железнодорожная станция, к которой примыкают пути предприятия, заранее информирует его о подходе подвижного состава, организует совместное с предприятием планирование работ железнодорожного состава);
- максимально возможное использование территориальных оптовых складов для бесперебойного обеспечения предприятия необходимыми сырьем, материалами и др.;
- доставка продукции должна осуществляться там, где это только экономически целесообразно и технически возможно, полными железнодорожными составами [1,2].

Проанализируем перспективы создание транслогистической платформы для быстроразвивающейся нефтегазовой отрасли Ирана.

С развитием международной логистики при перевозке морем углеводородного сырья в Иране стали лидировать контейнерные перевозки, доступные как крупным нефтегазовым компаниям, так и частным предпринимателям в связи с низкой стоимостью перевозки грузов, весьма свободным доступом к портам других стран. Транспортировка в танк-контейнерах гарантирует сохранность грузов, сопровождение и контроль перемещения. Обязательным является страхование грузов, позволяющее снизить логистические риски. На стадиях реализации перевозочной функции компании-перевозчики контролируют перемещение газо- и нефтепродуктов. Наиболее активно используемыми логистическими маршрутами для перевозки углеводородного сырья и нефтепродуктов в танк-контейнерах являются челночные перевозки по Каспийскому морю, Волго-Донскому каналу, Черному морю в Россию, Турцию, Азербайджан, страны Европы.

Железнодорожный транспорт также распространен в перевозочном процессе продукции и сырья нефтяной и газовой промышленности Ирана, его преимуществами являются высокоскоростное перемещение продукции, перемещение продукции независимо от времени года и погоды, возможность транспортировки на дальние расстояния, оптимальная пропускная способность железных дорог, возможностью дистанционно управлять и осуществлять мониторинг передвижения состава. В настоящее время существующие железнодорожные мощности не удовлетворяют растущие потребности быстро-

развивающихся отраслей экономики страны, поэтому были построены и запущены новые железные дороги: «Узень - Берекет - Горган» (Казахстан, Иран и Туркменистан) международного транспортного коридора Север-Юг; железная дорога для обеспечения внутренних логистических операций «Тегеран-Хамадан».

Для транспортной логистики Ирана одной из важных задач выступает , строительство новых и модернизация действующих участков железных дорог, что значительно решит проблемы перевозки грузов и пассажиров, позволит снизить расходы на внутреннее потребление нефтепродуктов в стране, снизить объем экологических вредных и опасных выбросов в окружающую среду.

Для перемещения газо- и нефтепродуктов по стране служит магистральный трубопроводный транспорт, с полтью которого происходит перекачка добытого и переработанного углеводородного сырья, транспортировка продукции нефтегазового бизнеса на экспорт на значительные расстояния. В Иране магистральный трубопроводный транспорт представлен разветвленной сетью нефтепроводов (**Ага-Джари -Генава, Гечсеран - Генава, Нафтшах-Керманшах** и др) и газопроводов (Бид-Боланд – Астара, Бид-Боланд – Шираз и др.).

Однако логистической процесс для перевозки продукции не всегда реализуется иранскими перевозчиками с учетом критерия оптимальности - используется интермодальная схема доставки грузов. Интермодальная схема предполагает транспортировку продукции нефтегазового бизнеса несколькими видами транспорта: наиболее активно используется в перевозке газо- и нефтепродуктов международный коридор - Казахстан-Иран-Узбекистан-Кыргызстан-Таджикистан -Туркменистан, т.е. железнодорожный транспорт (Казахстан), морской транспорт (Иран), автомобильный транспорт (Узбекистан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан. Особенностью интермодальных схем выступает то обстоятельство, что ответственность и риски транспортировки на себя принимает одна из транспортных компаний-перевозчиков, либо они распределяются между всеми перевозчиками пропорционально объему оказанных транспортных услуг. Применение интермодальной схемы перевозки нефтепродуктов связано с тем, что:

- активно осваиваются новые месторождения нефти и газа, и значительно увеличилась протяженность транспортных дорог;

- близость мест добычи углеводородов к побережью Персидского залива позволяет добывающим компаниям напрямую перекачивать нефть и газ по трубопроводам и заполнять танк-контейнеры.

Автомобильный и речной транспорт в большей степени используются в нефтегазовом бизнесе Ирана для внутристрановых перевозок. В международной логистике углеводородного сырья автомобильный и речной транспорт используются редко. Более того, доставка продукции автомобильным транспортом, по оценкам экспертов, дороже почти на сорок процентов доставки железнодорожным транспортом, автомобильная перевозка обеспечивает перевозку гораздо меньшего объема нефти и газа.

Делая выводы об эффективности функционирования транспортной логистики Ирана уместно проанализировать место страны в составленном «Рейтинге эффективности логистики» (Logistics Performance Index (LPI) – 2016) Всемирного банка. Индекс LPI, рассчитываемый на основе экспертных оценок по ряду критериев, характеризующих эффективность, качество, компетентность, своевременность, простоту и мониторинг логистических бизнес-процессов, демонстрирует, что Иран относится к группе стран, индекс которых составляет около 50% от максимально возможного (Россия, Нигерия, Коморские острова, Босния и Герцеговина). Несмотря на невысокий рейтинг, транспортная логистика Ирана стремительно улучшает свои позиции в глобальной логистической сети: совершенствуются и создаются новые транспортные коридоры, внедряются IT- технологии, заключаются новые межгосударственные соглашения, позволяющие реализовать режим наибольшего благоприятствования, в свободных экономических зонах вводится льготное налогообложение и др.

Таким образом, формирование транслогистической платформы в Иране можно рассматривать как основной вектор инфраструктурных и институциональных реформ в направлении участия в глобальных сетевых услугах транспортировки и логистики.

Список литературы

1. Медведева, В.Р. Управление цепями поставок крупных организаций нефтеперерабатывающей промышленности посредством прогрессивных информационных технологий [Текст] / В.Р. Медведева // Вестник Казанского технологического университета. – 2013. – № 20. – С. 357-363.
2. Медведева, В.Р. Управление эффективностью цепей поставок: вопросы теории и практики транспортного обслуживания [Текст] / В.Р. Медведева // Вестник Казанского технологического университета. – 2010. – № 3. – С. 223-227
3. З.Щах А.Д. Организация, планирование и управление предприятием химической промышленности. М.: ЭБС «Нефть-газ». . – 1981. – 342с.
4. Сайт Всемирного банка [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.worldbank.org> -. (дата обращения 22.10.2017г.)

УДК 330.322.212

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРОИТЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ

ХОДКОВСКАЯ ЮЛИЯ ВИКТОРОВНА

к.э.н., доцент

ГИЗАТУЛЛИНА АССОЛЬ ОЛЕСЕВНА

студент

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»

Аннотация: в данной статье рассмотрены роль инноваций в современном строительном бизнесе, причины медленного внедрения новых технологий в промышленную сферу, дана характеристика инновационной активности предприятий России относительно зарубежных стран, проанализированы и выявлены сильные и слабые стороны инновационного развития в Республике Башкортостан.

Ключевые слова: инновационные технологии, строительная индустрия, технологии строительства, новейшие материалы и методы строительства, внедрение новшеств, промышленные предприятия, позиции на рынке

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN CONSTRUCTION BUSINESS

Chodkowskaya Yulia Victorovna,
Gizatullina Assol Olesevna

Abstract: In this article, the role of innovation in the construction industry, the reasons for the slow introduction of new technologies in the industrial sector, the characteristics of the innovation activity of enterprises in Russia, relative to foreign countries, analyzed and identified the strengths and weaknesses of innovative development in the Republic of Bashkortostan.

Key words: innovative technologies, construction industry, construction technologies, the latest materials and construction methods, introduction of innovations, industrial enterprises, market positions

Инновационные технологии – набор методов и средств, гарантирующий высококачественное увеличение производительности процессов или продукции на востребованном рынке. Иными словами, инновации – мощнейший двигатель прогресса. С целью внедрения новшества в производственное решение необходимы неповторимые исследования и видоизмененное спецоборудование.

Более значимым считается введение современных концепций в промежуток экономического роста, когда компании расширяют собственное производство и имеют потребность в новейшей качественной технике. В отличие от других индустриальных отраслей, современные технологические процессы вводятся в строительство практически в последнюю очередь. Однако в последнее десятилетие данная обстановка серьезно изменилась. Так, активное внедрение компьютерных способов прогнозирования во все стадии строительного процесса, современных IT-технологий на существенном уровне изменили объект этой сферы. Всего через несколько лет практически до неизвестности может измениться набор применяемых в индустрии материалов, компонентов и технологий. Строительные материалы, связанные с энергосбережением, переработкой и использованием вторичного сырья и техногенных отходов должны стать наиболее востребованы в ближайшем будущем[2].

На сегодняшний день главным аспектом оценки строительных материалов и технологий являются соответствие их требованиям действующих нормативных документов и технических регламентов. Новые материалы, детали, системы, конструкции, технологические процессы, так же как и методы строительства, требуют пересмотра общепринятых норм и правил, однако на это необходимо найти ресурсы и время.

Инновации – это путь к экономическому развитию страны и благосостоянию населения. Какую же значимость они представляют в строительном бизнесе?

1) Нововведения способны помочь фирмам оставаться конкурентоспособными и удерживать лидирующие позиции на рынке. Чем больше заказов имеет компания, тем больше увеличивается ее прибыль, следовательно, появляется больше возможностей для инвестиции денег в развитие бизнеса.

2) Заказчикам современные проекты помогают существенно сэкономить время и быстрее ввести в эксплуатацию объект.

3) В условиях кризиса и стабильного недостатка ресурсов новейшие технологические процессы способны сделать проект менее затратным и сэкономить расходуемые на производство материалы и ресурсы.

Использование инноваций отнюдь не означает создание совершенно нового бизнеса на основе непроверенных, новейших технологий, которые могут сформировать существенные риски для финансовых вложений. Достаточно использовать новые технологии посредством их внедрения в ранее сложившееся и существующее производство.

Объяснение невысокой продуктивности промышленной индустрии состоит в том, что она является многосоставной отраслью, различные части которой не взаимодействуют друг с другом. Общий уровень системной интеграции данных составляющих, в частности — в подотрасли жилищного строительства, незначителен (этим объясняется тот факт, что новшества в жилищное строительство внедряются с огромным отставанием во времени согласно сопоставлению с коммерческой частью). Кроме того, «инновационная медлительность» стройиндустрии также связана и с тем, что она довольно основательно встроена в обширную стоимостную цепочку, формируемую рынком недвижимости, который во все не активизирует конструктивные технологические инновационные изменения.

Технологии нынешнего строительства стремительно развиваются и преследуют конкретные цели, такие как: сбережение ресурсов, экологичность, долговечность, надежность, внешнее соответствие временному интервалу и многие другие. Они определяют качество создаваемого продукта, и повышают авторитет клиента. Еще одним немаловажным условием, помогающим вводить инновационные технологические процессы в строительную сферу, является увеличение скорости возведения сооружения.

Сейчас, согласно некоторым факторам, обстановка в строительной сфере не сильно способствует внедрению технологических новшеств. Основными причинами являются отсутствие инвестиционных фондов, специализированной инновационной инфраструктуры. Необходима государственная современная система с участием в ней частного капитала и государства. Для того, чтобы исследования инновационных продуктов давали результат, необходимо приступать к их созданию с изучения и формирования рыночного спроса на новую продукцию.

Нововведения в строительстве имеют свои характерные черты, препятствующие бизнесу совершенствоваться такими стремительными темпами, которые следовало бы ожидать. Первый и основной фактор - разногласие в действиях между всеми субъектами, принимающими участие в создании и внедрении в жизнь новаторских идей. Это государство, научные институты и непосредственно предприниматель. Отсутствует общий координационный центр, в силах которого существовала бы возможность объединять и направлять всю деятельность в единое русло[1].

К сожалению, Россия сейчас только слышит о таких инновациях, как армированные волокном полимерные материалы, используемые в транспортных системах и мостовых конструкциях в США и Европе. Или про навык использования самоуплотняющегося бетона в Германии и иных государствах Европы. Все эти новинки еще не применяются, так как требуют апробации применительно к российскому климату.

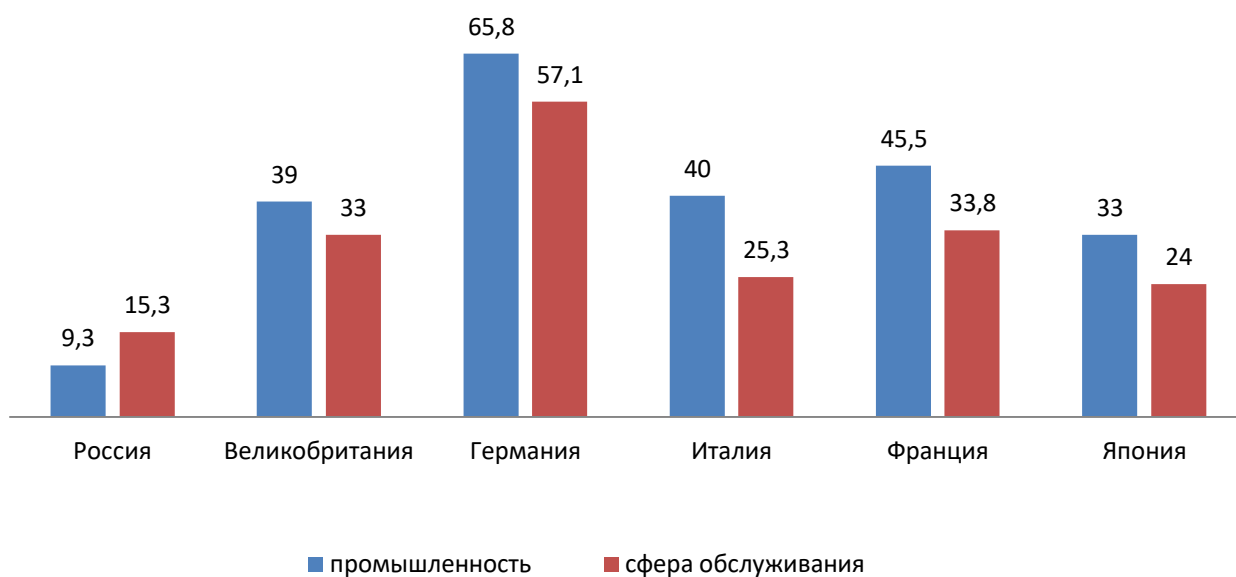


Рис.1. Инновационная активность предприятий в 2016 году [6]

Уровень инновационной деятельности в России характеризуется достаточно невысокими результатами при существенном научном потенциале (рис.1). В настоящее время разработку и освоение инноваций реализовывают около 10% отечественных промышленных предприятий. За границей, наоборот, свыше 80% стоимости ведущих на мировом рынке предприятий составляют интеллектуальные активы и активы знаний [1].

Технологические инновации — это новый или усовершенствованный продукт или услуга, введенные на рынке, новый или усовершенствованный процесс или метод производства (передачи) услуг, применяемые в практической деятельности.

Показателем, в значительной степени характеризующим отдачу от инновационных технологий, является удельный вес промышленной продукции (услуг), новых для рынка, в общем объеме продукции (услуг) (рис.2).

Таким образом, согласно данным Росстата, предприятия и организации России характеризуются весьма невысокими инновационными показателями по сравнению с лидирующими европейскими государствами.

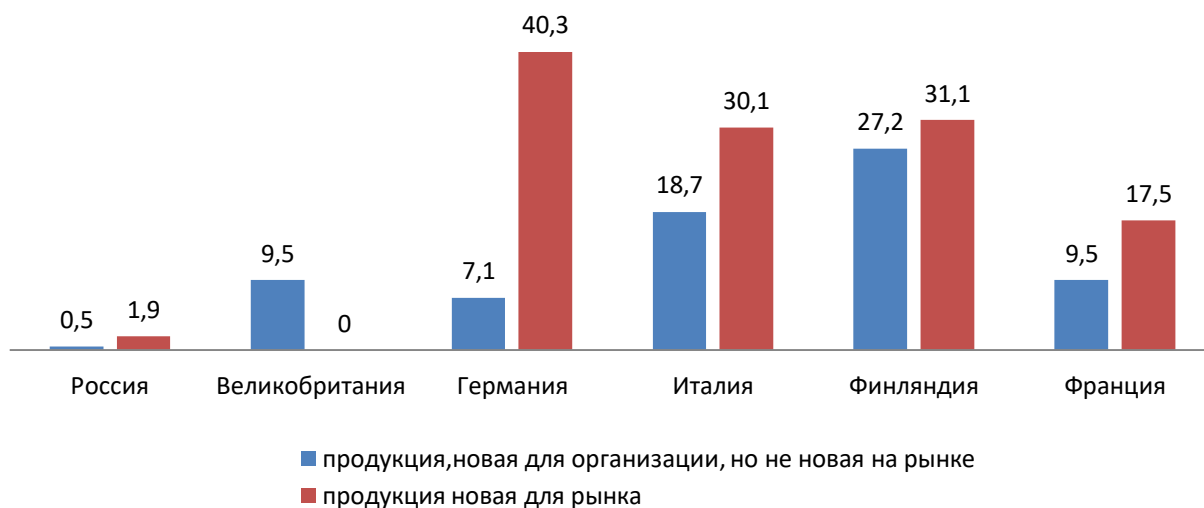


Рис. 2. Удельный вес новой продукции в странах в 2016 году [6]

Результаты научных исследований в своей основной массе не являются коммерческим продуктом, готовым к введению в производство с целью последующей эффективной реализации. Для любого, совершенно нового материала необходимо формировать новый рынок – сегодня это самая важная задача, как для разработчиков материалов, так и для индустриальной отрасли в целом.

В 2016 году Республика Башкортостан (РБ) занимала 7-ое место в рейтинге инновационных регионов АИРР. На рис.3 представлены показатели в различных областях РБ за 2016 год по отношению к средним показателям по РФ, где I-показатель в сфере научных исследований и разработок, II – показатель инновационной деятельности, III – Социально-экономические условия инновационной деятельности, IV – инновационная активность региона.

Сильные стороны РБ:

- число патентных заявок на изобретения, поданных в Роспатент национальными заявителями, в расчете на миллион человек экономически активного населения (I-5%);
- число статей, опубликованных в журналах, индексируемых в Web of Science, в расчете на 100 исследователей (I-6%);
- число разработанных передовых производственных технологий в расчете на миллион человек экономически активного населения (II-8%);
- удельный вес средств организаций предпринимательского сектора в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки (I-9%);
- объем поступлений от экспорта технологий в расчете на 1 тыс. руб. ВРП (II-7%);
- удельный вес организаций, использовавших Интернет, в общем числе обследованных организаций, (III-5%).

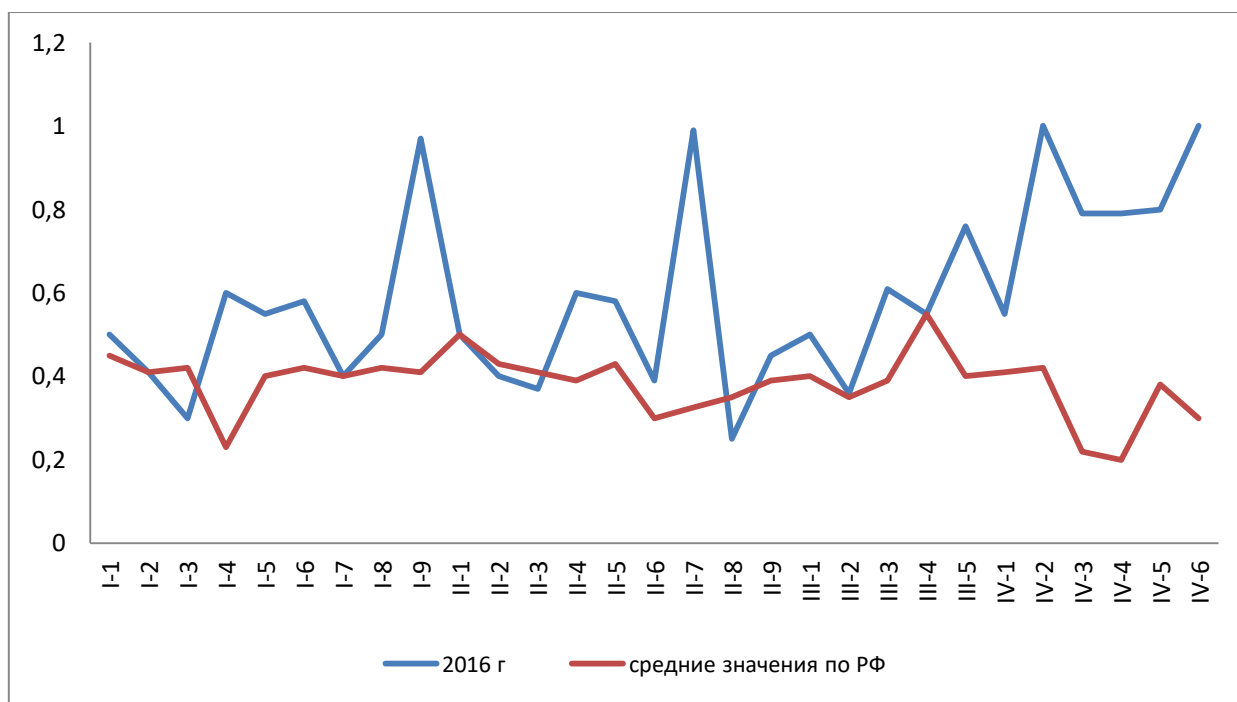


Рис.3. Сравнительная диаграмма инновационного развития Республики Башкортостан и РФ (средние значения) за 2016 год

Слабые стороны:

- численность занятых с высшим профессиональным образованием на 100 человек населения в трудоспособном возрасте (I-3%);
- число разработанных передовых производственных технологий в расчете на миллион человек экономически активного населения (II-8%).

В рейтинге инновационных регионов 2016 года регионы распределены по группам следующим образом: в группу передовых регионов входят 27 субъектов РФ (сильные и средне-сильные регионы-инноваторы), 22 региона образуют группу средних инноваторов, и 36 регионов являются отстающими (средне-слабые и слабые инноваторы) [6].

Строительная индустрия медленно и затруднительно реагирует на нововведения. Это, в первую очередь, связано с продолжительным сроком эксплуатации зданий и сооружений, в течение которого могут проявляться непредвиденные «минусы» нового применяемого технологического процесса. По этой причине промышленные компании придерживаются осторожности в использовании новых разработанных материалов и методов строительства. Ответственность за готовый продукт, влекущий за собой риск появления печальных последствий, или угрозы жизни людей, вследствие использования несоответствующих технологий или допущения ошибок в период проектирования, лежит на строителях[5]. При изучении инноваций в строительстве основное внимание должно быть ориентировано на отраслевые характерные черты инноваций, их целевые направленности

Все без исключения виды инноваций существуют в тесной взаимосвязи между собой и устанавливают некоторые конкретные требования и условия к инновационной работе предприятий. На содержание производственных строительных процессов, а также на формирование и развитие условий для управленческих инноваций накладывают отпечаток технологические и промышленные новинки. На сегодняшней стадии формирования сферы возникла тенденция сокращения доли бюджетных дотаций в структуре источников инновационного финансирования, и увеличения доли собственных средств компаний. отсутствие широкого доступа к информации о новых продуктах; недостаток нормализованных связей, обмена опытом между строительными предприятиями и научно-исследовательскими центрами[4,5]

В отечественном жилищном строительстве новшества внедряются со значимым временным отставанием по отношению к другим отраслям промышленности и торговли, непосредственно по этой причине они находят отражение в перечисленных выше факторах. На практике же даже благополучно внедренные новые технологические процессы так и не обретают общественного распространения в строительстве.

Таким образом, при введении инновационных технологий в строительной сфере следует принимать во внимание особенности, характеризующие эту отрасль как наиболее консервативную, исследуя условия, тормозящие внедрение инноваций, а также совершенствовать и поддерживать основной потенциал предприятия. В наше время предприятие обретет значительное конкурентное преимущество на рынке, только вследствие инвестирования в развитие инновационных технологий. Так, большая часть крупных предприятий занимает лидирующие позиции строительного рынка, только потому, что активно используют нововведения в своем производстве.

Список литературы

1. Артеменко А. А. Актуальные вопросы инновационного развития строительства // Молодой ученый. - 2015. - №11. С. 742-744.
2. Новые технологии для малого бизнеса в 2017 году. [Электронный ресурс] URL: <http://znaydelo.ru/biznes/novye-texnologii.html>
3. Инновационные строительные материалы и технологии: их влияние на развитие градостроительства и городской среды. Мировой опыт, российский взгляд. [Электронный ресурс] URL: <https://imi.hse.ru>
4. Инновационные технологии в строительстве. [Электронный ресурс] URL: <http://zema.su/blog/bystrovozvodimye-zdaniya>
5. Инновационные технологии в строительстве или строительных материалах. Значение внедрения инновационных технологий в строительстве: [Электронный ресурс] URL: <https://businessman.ru>
6. Рейтинг инновационных регионов России [Электронный ресурс] URL: <http://i-regions.org/images/files>

УДК 339.9(075.8)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

ХОДКОВСКАЯ ЮЛИЯ ВИКТОРОВНА

к.э.н., доцент

ГИЛМУЛЛИН НИЯЗ ФАЯЗОВИЧ

студент

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»

Аннотация: в статье на основе анализа макроэкономических показателей мировой экономики рассмотрены перспективы ее развития. На основе оценок Международного валютного фонда (МВФ) проанализированы возможные стратегические направления роста мировой экономики в условиях протекающего финансово-экономического кризиса.

Ключевые слова: мировая экономика, кризис, экономические преимущества, оценка перспектив развития мировой экономики, внешние шоки, уровень цен, ВВП.

PROSPECTS FOR THE GLOBAL ECONOMY IN TERMS OF FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS

Chodkowskaya Yulia Victorovna,
Gilmullin Niaz Pasovic

Abstract: in article on the basis of the analysis of macroeconomic indicators of the world economy and the prospects of its development. On the basis of estimates of the International Monetary Fund (IMF) analysed the possible strategic directions of growth for the world economy in the conditions of proceeding financial crisis.

Key words: global economy, crisis, economic benefits, assessment of prospects of development of world economy, external shocks, price level of GDP.

В настоящее время во всем мире самой актуальной и обсуждаемой проблемой выступает изучение состояния и перспектив развития мировой экономики в условиях затянувшегося финансово-экономического кризиса.

Состояние мировой экономики, специфика протекания кризисных процессов в национальных экономиках привлекают существенное внимание исследователей, политических и государственных деятелей. Многие исследования кризисов в основном сосредотачиваются на региональных или отраслевых кризисах, которые, как правило, затрагивают небольшое количество стран и не оказывают столь серьезного воздействия на мировую экономику. Таким образом, тщательный анализ современного глобального финансово-экономического кризиса, его причин воздействия на экономики отдельных стран и последствий имеет теоретическую и практическую актуальность для решения задач, которые стоят перед современной экономической наукой.

Анализ особенностей влияния современного глобального финансово-экономического кризиса на экономику отдельных стран позволил установить не только общие экономические закономерности про-

явления кризиса, влияние которых отрицательно сказывается на всей мировой экономике, но и установить причины внутристранового характера.

Общие экономические закономерности проявления кризиса для мировой экономики спровоцировали множество негативных внешних шоков, которые можно объединить в две группы: ценовые и объемные.

Ценовой шок в мировой экономике связан с изменением условий торговли, т.е. с динамикой цен на экспортируемую и импортируемую продукцию. Объемный шок проявляется в изменениях физического объема внешнего спроса на фоне спада в странах – основных торговых партнерах. При этом потенциальная уязвимость стран к внешним шокам во многом определяется степенью торговой открытости экономики (в частности, соотношением экспорта к ВВП), а также сложившимся уровнем диверсификации торговых потоков (географической и товарной структурой экспорта) [1]. Динамика фактических и прогнозных оценок формирования объемных показателей мировой экономики за 2015-2018 годы представлена по оценкам МВФ (табл.1).

Таблица 1

Прогноз динамики объемов производства мировой экономики [3]

Показатели	Фактическая оценка, в %		Прогнозная оценка, в %	
	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
Мировой объем производства	3,4	3,2	3,5	3,6
Объем производства стран с развитой экономикой	2,1	1,7	2,0	1,9
Объем производства стран с формирующимся рынком	4,3	4,3	4,8	4,2

Как показывает прогнозная оценка перспектив развития мировой экономики, составленная экспертами МВФ, если объем производства стран с развитой экономикой продемонстрирует снижение за 2017-2018 годы на 5,0% (темп снижения 95,0%), то в странах с формирующимся рынком снижение составит 12,5% (темп снижения 87,5%). Это доказывает сложность преодоления кризисных последствий и уязвимость стран с формирующимся рынком к внешним шокам.

Следует отметить неодинаковое реагирование национальных экономик на внешние шоки (табл. 2).

Таблица 2

Прогноз динамики объемов производства стран с формирующимся рынком [3]

Показатели	Фактическая оценка, в %		Прогнозная оценка, в %	
	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
Объем производства стран Содружества независимых государств	-2,2	0,4	1,7	2,1
Объем производства стран с формирующимся рынком и развивающиеся страны Азии	6,8	6,4	6,5	6,5
Объем производства стран с формирующимся рынком и развивающиеся страны Европы	4,7	3,0	3,5	3,2
Объем производства стран Латинской Америки и Карибского бассейна	0,1	-1,0	1,0	1,9
Объем производства стран Ближнего Востока, Северной Африки, Афганистан и Пакистан	2,7	5,0	2,6	3,3
Объем производства стран Африки к югу от Сахары	3,4	1,3	2,7	3,5

Как демонстрирует таблица 2 нестабильность объемов производства стран с формирующимся рынком очевидна. Так, объем производства стран Содружества независимых государств к уровню

предыдущего (2014 года) демонстрировал сокращение минус 2,2%, за 2016 год – рост – 0,4%. При этом прогнозируемый объем производства стран Содружества независимых государств в 2017 году составит 1,7%, в 2018 году – 2,1%. Следовательно, для стран Содружества независимых государств ожидается оживление национальных экономик, проявляющееся в увеличении объемов производства.

Объем производства стран с формирующимся рынком и развивающиеся страны Азии в 2017 и 2018 годах продемонстрируют значительный рост объемов производства – 6,5% ежегодно.

Объем производства стран с формирующимся рынком и развивающиеся страны Европы, Ближнего Востока, Северной Африки, Афганистан, Пакистан и стран Африки к югу от Сахары также продемонстрирует положительную динамику в объемах производства. Более длительный выход из кризиса прогнозируется для стран Латинской Америки и Карибского бассейна, объем производства в которых составит 1,0% и 1,9% в 2017 и 2018 годах соответственно. Таким образом, проявление негативных внешних шоков для национальных экономик неодинаково. Анализируя данные установлено, что в странах с развитой экономикой и государствах с формирующимся рынком наблюдается замедление темпов увеличения потенциального объема производства.

Для большинства стран с развитой экономикой следствием воздействия внешних шоков финансово-экономического кризиса является также общее сокращение трансграничных потоков капитала в страну. Потенциальная подверженность стран к таким шокам характеризуется степенью финансовой открытости экономики, а также структурой поступающих в страну финансовых ресурсов. Открытость национальной экономики характеризует зависимость национального хозяйства от внешних факторов, интенсивность взаимосвязей национальной и мировой экономики. По оценкам Ю.В. Шишкова, степень открытости страны тем больше, чем выше уровень ее технико-экономического развития [2].

Устойчивость стран с открытой экономикой в условиях мирового кризиса зависит от степени и характера ее интеграции в мировую экономику, а также от уровня экономического развития этой страны. Существуют многочисленные теоретические подходы, объясняющие как торговая и финансовая интеграция может содействовать экономическому росту, но реальный опыт не позволяет прийти к однозначному выводу о механизмах этого содействия, особенно в случае финансовой интеграции. Вместе с тем, оценки экспертов показывают, что как торговая, так и финансовая интеграция, могут играть роль катализатора для получения косвенных эффектов роста экономики в условиях кризиса. Более того, ряд исследователей отмечают, что страны, проводящие надлежащую структурную и макроэкономическую политику, лучше подготовлены к внешним шокам [1, С.13].

В наиболее уязвимом положении от воздействия внешних шоков финансово-экономического кризиса оказываются страны, сильно зависящие от долгового внешнего финансирования, а также испытывающие резкий рост фондового рынка, т.е. в структуре финансовых потоков которых преобладают прочие инвестиции (долговые обязательства) и портфельные (особенно краткосрочные) инвестиции.

В целом же, в мировой экономике преимущества получают страны, которые способны создать оптимальное соотношение между участием в процессах глобализации и регионализации.

К причинам внутристранового характера, усиливающим кризисные явления, можно отнести низкую эффективность государственного и корпоративного управления, снижение качества инфраструктурной сферы, ориентацию на экспортно-сырьевую модель интеграции в мировую экономику. Для ряда стран с формирующимся рынком характерны высокий уровень коррупции, подрывающий конкурентные основы рыночной экономики, высокая дифференциацию доходов отдельных групп населения и др.

Эксперты МВФ указывают, что высокая зависимость стран с формирующимся рынком от экспорта двух-трех основных преимущественно топливно-сырьевых товаров, внешнего кредитования при низком уровне технико-экономического развития, глобальной конкурентоспособности и слабости институциональной среды не будет способствовать быстрому восстановлению экономики и долгосрочному устойчивому росту в посткризисный период. Подтверждением этому может выступать прогноз потребительских цен, сформированный экспертами МВФ (табл.3).

Таблица 3

Прогноз потребительских цен [3]

Показатели	Фактическая оценка, в %		Прогнозная оценка, в %	
	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.
Потребительские цены в странах с развитой экономикой	0,3	0,8	1,9	1,8
Потребительские цены в странах с формирующимся рынком	4,7	4,3	4,5	4,6

Как доказывает табл. 3, сегодня мировая экономика и деньги фактически потеряли собственную товарную основу. Деньги стали в большей виртуальными (что совершенно соответствует процессам ускорения развития экономики и глобализации), а курсы валют переместились от фиксированных твердых к меняющимся и «плавающим» каждый день. В соответствии с прогнозной оценкой экспертов МВФ инфляция за 2017-2018 годы вырастет в странах с формирующимся рынком в среднем на 2,2% (темп роста составит 102,2%). В странах с развитой экономикой напротив будет наблюдаться снижение уровня потребительских цен на 5,3% за 2017-2018 годы (темп снижения составит 94,7%).

Также МВФ отмечает, что процесс циклического восстановления мировой экономики продолжается. Фактический рост в первом-втором кварталах 2017 года был выше, чем прогнозировалось в 2016 году, в крупных странах с формирующимся рынком и развивающихся странах, таких как Бразилия, Китай и Мексика, и в ряде стран с развитой экономикой, включая Германию, Испанию, Италию, Канаду и Францию. Показатели с высокой периодичностью за второй квартал 2017 года отражают признаки дальнейшего усиления мировой активности. В частности, темпы роста мировой торговли и промышленного производства оставались существенно выше, чем в 2015–2016 годах, хотя и снизились относительно очень высоких темпов, отмеченных в конце 2016 года и начале 2017 года [4].

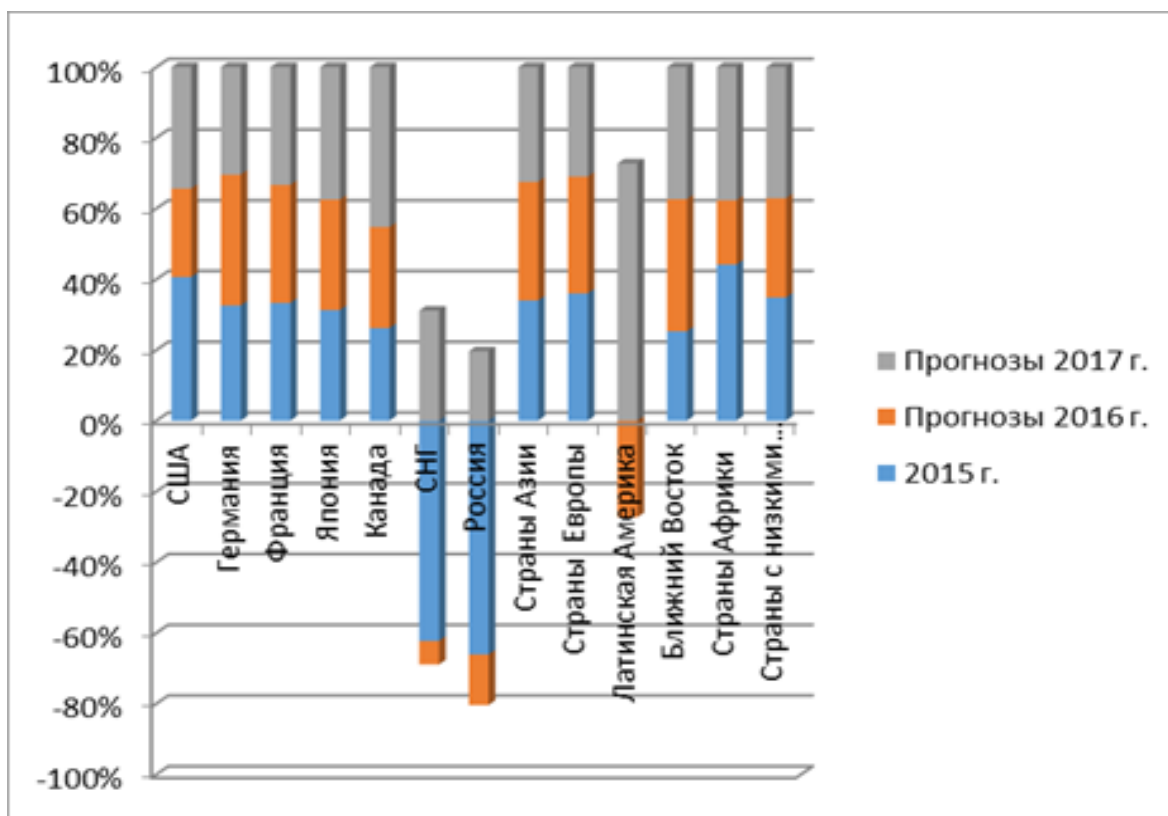


Рис. 1. Сравнительная оценка фактических и прогнозных ВВП национальных экономики, в %

Показателем развития мировой экономики в условиях финансово-экономического кризиса является волатильность цен на мировых рынках, в частности цен на нефть и нефтепродукты. Цены на нефть в 2016-начале 2017 годы снизились вследствие высоких уровней запасов добытой нефти в США и увеличения предложения. Однако в настоящее время наблюдается рост цен на нефть, что положительно сказывается на доходах стран-экспортеров нефти.

В целом, оценивая прогнозные оценки развития мировой экономики на 2017 и 2018 годы, можно указать, что:

- экономический рост будет наблюдаться в странах США, Канада, страны Содружества Независимых Государств, Россия, Латинская Америка, страны Африки к югу от Сахары, развивающиеся страны с низкими доходами;

- падение ВВП в Германии, странах с формирующимся рынком и развивающихся странах Азии.

Таким образом, чтобы обобщая представленный выше анализ состояния и прогнозирования развития мировой экономики, сформулируем рекомендации, которых должны придерживаться страны в современных условиях:

1. Стимулирование экономического роста. Поскольку циклические условия в национальных экономиках в настоящее время различаются, им по-прежнему целесообразно проводить денежно-кредитную и налогово-бюджетную политику с учетом специфических особенностей. В странах, где отсутствует стабильный платежеспособный спрос, а инфляция слишком мала, следует продолжать поддерживающие меры денежно-кредитной и по возможности налогово-бюджетной политики. В странах с развитой экономикой следует проводить постепенную нормализацию денежно-кредитной политики с учетом экономической ситуации, а налогово-бюджетная политика должна быть сосредоточена на поддержке реформ, направленных на расширение потенциального предложения в экономике. Странам, нуждающимся в бюджетной консолидации, следует использовать для этой цели меры, благоприятствующие росту. Странам с формирующимся рынком следует и далее по мере возможности допускать изменение обменных курсов для смягчения воздействия шоков.

2. Придание росту стойкого и сбалансированного характера. Меры, призванные ускорить оздоровление балансов частного сектора и обеспечить устойчивость государственного долга, являются необходимой основой для уверенного восстановления.

3. Развитие международных экономических отношений. Открытая и основанная на правилах мировая торговая система особенно важна для мирового процветания, но она должна подкрепляться мерами внутренней политики для содействия адаптации не только к развитию торговли, но и к быстрому технологическому прогрессу.

4. Международному сообществу следует продолжать адаптировать многостороннюю систему к меняющейся глобальной экономике. Активный диалог и сотрудничество будут способствовать совершенствованию и модернизации правил с учетом проблем, вызывающих обоснованную обеспокоенность стран.

Список литературы

1. Пылин А.Г., Якушева А.Е. Мировой экономический кризис в государствах российского «пояса соседства»: общие проблемы и основные особенности // Международная экономика. №8, 2010. С. 71-73
2. Шишков Ю.В. Интернационализация производства – новый этап развития мировой экономики. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 92 с.
3. Международный Валютный Фонд. – [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2017. –Режим доступа: <http://gtmarket.ru> (дата обращения 24.10.17).
4. Пакова О.Н. Финансовые институты в условиях глобализации. – Ставрополь, СКФУ, 2016. – 120 с.

УДК 330.322.212

ИННОВАЦИИ КАК ГЛАВНЫЙ ИСТОЧНИК ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

ХОДКОВСКАЯ ЮЛИЯ ВИКТОРОВНА

к.э.н., доцент

МЕШАВКИНА ВЛАДА ВЛАДИМИРОВНА

студент

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»

Аннотация: В экономике большинства стран немаловажную роль играют инвестиции и инновации. Поток ресурсов инвестиций обеспечивает воспроизводство в увеличивающихся масштабах. Инновации становятся качественной составляющей инвестиций и определяют направления рефинансирования средств в новейшие технологии, продукты и услуги. Все это способствует экономике страны выйти на наиболее высокий уровень развития, обеспечив себе конкурентные преимущества.

Ключевые слова: инновации в строительном бизнесе, экономический рост, инновационные изменения, венчурный бизнес, инновационная активность.

INNOVATION AS THE MAIN SOURCE OF ECONOMIC GROWTH

Chodkowskaya Yulia Victorovna

Meshalkina Vlada Vladimirovna

Abstract: In the economy of most countries of the important role played by investment and innovation. The flow of resources provides investment in reproduction increased. Innovation has become a quality component of investment and determine the direction of refinancing funds in the latest technology, products and services. All this helps the economy to reach the highest level of development, securing a competitive advantage.

Key words: innovation in the construction business, economic growth, innovation, venture capital, innovative activity.

В современном мире инновации – это активное звено всех областей жизни и деятельности общества. На сегодняшний день невозможно представить мир без инноваций, как уже существующих, так и будущих, обуславливающих развитие эволюции. Многие ученые сходятся на том, что инновации – это главная движущая сила социального и экономического развития. Инновации приводят мировое сообщество ко все более высшим ступеням развития [1, С. 38]. Термин «инновация» применяется практически во всех сферах деятельности людей, а также употребляется и в повседневной жизни на бытовом и профессиональном уровне. Инновацией принято называть конечный результат инновационной деятельности, который получил воплощение в качестве усовершенствованного или принципиально нового продукта, введенного на рынок, усовершенствованного или нового технологического процесса, который используется в практической деятельности, либо нового подхода к социальным проблемам [2, С. 28].

Под инновацией чаще всего понимают «инвестицию в новацию». Новация, или новшество, – это продукт интеллектуальной деятельности, который является объектом гражданско-правовых отношений, обладает признаками новизны, практической применимости с точки зрения потребительской полезности и безопасности; экономической эффективности (конкурентоспособности) [6, С. 16].

Как источник экономического роста инновации являются информационно и технически осознанной потребностью количественной и качественной трансформации устоявшейся модели хозяйствования, продолжающейся длительное время, с одной стороны, а с другой стороны – отвечающей потребностям современного общества, исторического этапа развития. Сочетание статики и динамики является источником противоречия обеспечения экономического роста преимущественно инновационной основе [4, С. 89].

Инновации являются постоянным условием социально-экономических систем во всех проявлениях функционирования ее иерархических уровней и структур.

Инновации классифицируются довольно широко, это примечательно в трудах как отечественных, так и зарубежных деятелей. К примеру, в работах О. Н. Владимировой, В. И. Борзенкова, В. Б. Органович, М. С. Очковской, А. И. Туликовой, М. А. Яковлева выделены несколько типов инноваций – технологические (процессные, продуктовые), экономические, социальные, экологические, стратегические, управленческие и т.д. [7].

Как показали исследования О.И. Митяковой [5], самой значительной группой среди инноваций, необходимых для устойчивого развития, является группа экономических инноваций, состоящих из двух подгрупп:

1. Технологические инновации, которые приводят к созданию новой технологии или продукта. Такие инновации способствуют повышению эффективности экономики и являются основой для дальнейшего экономического развития.

2. Маркетинговые, организационные и финансовые инновации, которые оказывают позитивное воздействие на развитие социально-экономических систем в целом.

Теперь обратимся к определению экономического роста. Экономическим ростом называют процесс увеличения объема национального дохода государства, являющегося одной из важнейших целей макроэкономики государства, и достигающегося посредством увеличения роста ВВП в сравнении с ростом населения в государстве для улучшения уровня жизни.

Основной целью экономического роста является рост благосостояния населения и увеличение национального богатства. Чем выше темпы экономического роста государства, тем лучше уровень и качество жизни его граждан.

Основная деятельность современных предприятий – это внедрение новых технологий в производство, которые приводят к повышению роста страны, выводя экономику из равновесия. Основные инновационные изменения, используемые в производстве и развитии организаций в целом, следующие:

- внедрение новых технологических процессов, способствующих развитию технологий внутри предприятия;

- внедрение продуктов, обладающих новыми качествами, что позволяет предприятиям улучшить собственные товары, увеличить его продажи;

- использование нового сырья, что позволяет улучшить продукт и увеличить его продажу, что помогает предприятию улучшать свой капитал;

- выход на новые рынки сбыта при получении нового более качественного продукта, что позволяет увеличить как доход предприятия, так и доход государства.

Рассматривая инновации как источник экономического роста, можно понять, что ее влияние определяется, в основном, инновационной восприимчивостью, научным потенциалом, направленными на увеличение потенциала предприятия или государства в целом.

Рассмотрим инновационную активность организаций промышленного производства в Российской Федерации на графике на рисунке 1.

Также предлагаем рассмотреть, как распределяется удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, по видам экономической деятельности на рисунке 2.

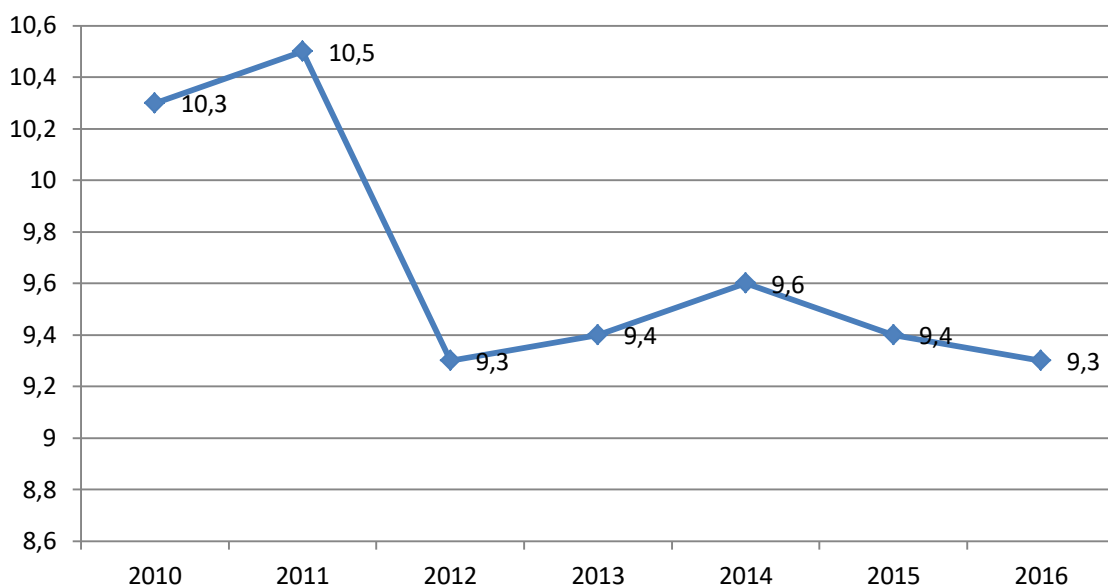


Рис.1. Инновационная активность организаций промышленного производства[1]

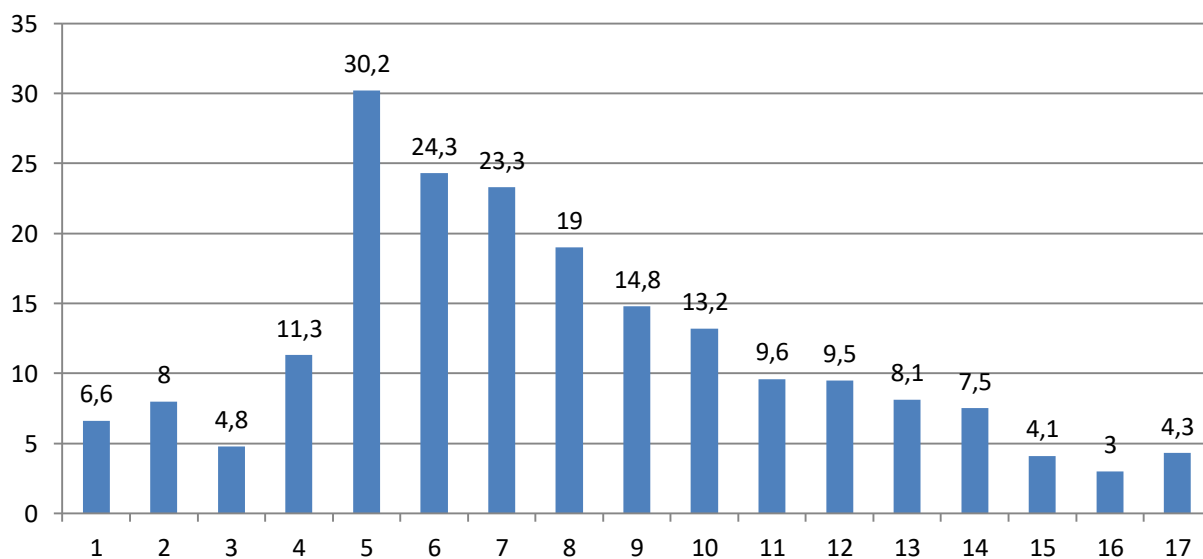


Рис.2. Удельный вес организаций промышленного производства, осуществлявших технологические инновации, по видам экономической деятельности за 2016 год

1 - Добыча полезных ископаемых, 2 - Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, 3 - Добыча полезных ископаемых, кроме топливно- энергетических, 4 - Обрабатывающие производства, 5 - Производство кокса и нефтепродуктов, 6 - Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, 7 - Химическое производство, 8 - Производство транспортных средств и оборудования, 9 - Производство машин и оборудования, 10- Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, 11 - Производство резиновых и пластмассовых изделий, 12 - Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака, 13 - Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви, 14 – Текстильное и швейное производство, 15 - Обработка древесины и производство изделий из дерева, 16 – Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность, 17- Производство и распределение электроэнергии, газа и воды

Помимо проведения инновационной деятельности промышленных предприятий, инновационную деятельность ведет также и само государство. Представим на рисунке 3 активность государства в сфере реализации инновационной политики за 2010-2016.

	до 2015 г.	2015-16 гг. (новые)
НИИ и вузы	<ul style="list-style-type: none"> • Реорганизация РАН • Госпрограммы «5-100», «Прикладной бакалавриат», «Фундаментальные научные исследования» • Создание ФАНО, РФО, ФПИ, НИЦ Жуковского • Отладка механизмов финансирования науки (изменения в ФЗ №270) • Финансирование в рамках программы «Развитие науки и технологий» 	<ul style="list-style-type: none"> • Реструктуризация ФАНО, учреждение ФИЦ • Объединение РФНО и РФФИ • ФЗ и минимизации директивного управления • Развитие системы детских технопарков
Стартапы	<ul style="list-style-type: none"> • Строительство инновационных территориальных кластеров «Сколково», «Иннополис», «Долина МГУ» • Создание системы институтов развития • Реализация НПИ • Разработка НТИ • Финансирование в рамках госпрограммы «Экономическое развитие и инновационная экономика» • Мероприятия Форум «Открытые инновации», «Startup Village», «GenerationS» 	<ul style="list-style-type: none"> • Разработка стратегии НТИ • Проектный офис НТИ • Финансирование ДК НТИ • ДК взаимодействия РВК и Сколково • Отраслевые венчурные фонды • Налоговые льготы на владение ценными бумагами
Зрелые бизнесы	<ul style="list-style-type: none"> • Разработка и последующая актуализация ПИР, внедрение КПЭ • Принятие льгот на инновационную деятельность (ок. 70) • Субсидии на развитие инжиниринга • Субсидирование ставок по инвестиционным кредитам и затрат на НИОКР 	<ul style="list-style-type: none"> • Создание АТР, РЭЦ • Создание ФРП, начало финансирования проектов • Запуск механизма СПИК • Обязательные госзакупки у МСБ • Поддержка зарубежного патентования • Проект «Национальные чемпионы»

Рис. 3. Активность государства в сфере реализации инновационной политики за 2010-2016 годы

На схеме рисунка 3 видно, что в последние годы государство сфокусировалось на том, чтобы поддержать науку и образование, создать условия для венчурного бизнеса. Оказывалась всесторонняя помощь стартапам, в том числе в финансовой и нефинансовой формах. Началась активация крупного бизнеса на оживление и развитие инноваций. Но такая государственная политика, как показывает реальная ситуация, «быстрых побед» не принесла.

Теперь рассмотрим, как вышерассмотренные результаты инновационной деятельности отразились на позиции России в рейтингах «Doing Business», «Global Innovation Index», «Global Competitiveness Index» (рис.4).

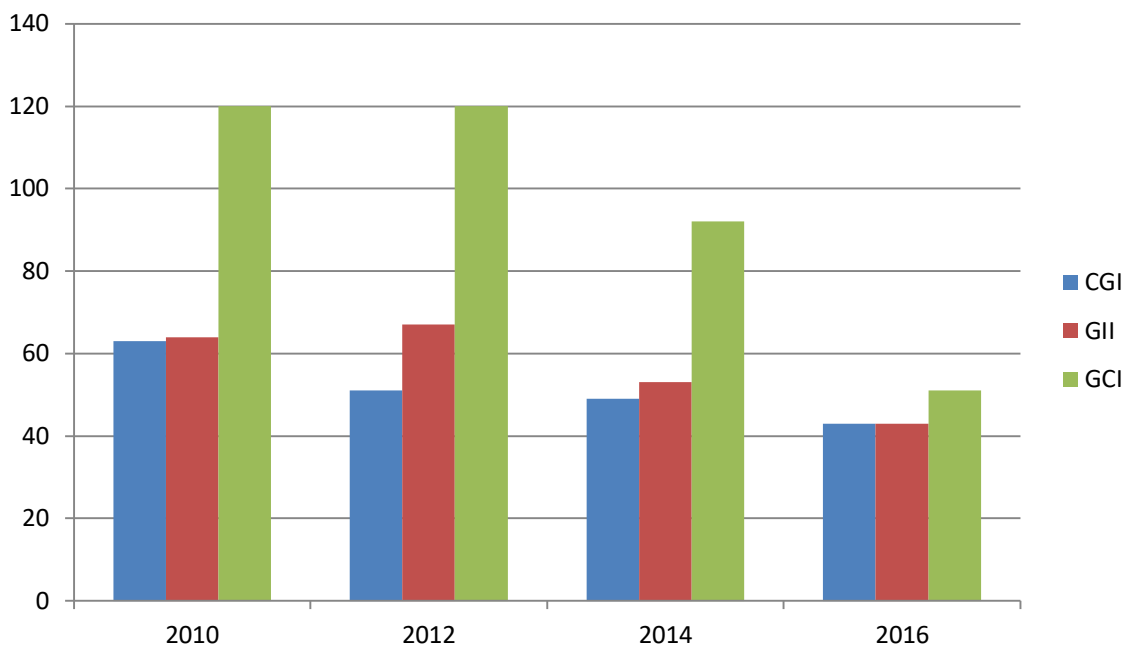


Рис. 4. Динамика позиций России в рейтингах «Doing Business», «Global Innovation Index», «Global Competitiveness Index»

Как видно из рисунка 4, усилия Российской Федерации в области инновационного развития, предпринятые за прошедшие 5-6 лет — со времени принятия СИР-2020 — дали очевидные положительные результаты, зафиксированные признанными мировыми рейтингами, в первую очередь «Doing Business» Мирового банка, «Global Innovation Index» бизнес-школы INSEAD и «Global Competitiveness Index» Давосского экономического форума. В рейтинге «Doing Business» — целевом показателе двух ключевых государственных инициатив, Национальной предпринимательской инициативы и Рейтинга инновационного развития регионов РФ — Россия продвинулась вверх со 123-го места в 2011 г. до 51-го в 2016 г., то есть сократила отставание от стран-лидеров — которые, разумеется, в это время не сидели сложа руки, а также улучшали условия для ведения бизнеса — более чем вдвое.

Рейтинг «Doing Business» имеет лишь косвенное отношение к инновациям — он измеряет успешность действий государства по обеспечению деловой среды для всех видов компаний. Тем не менее, благоприятная среда — это фундамент нашей панели управления, необходимая предпосылка инновационного развития.

По рейтингу «Global Innovation Index» («GII») Россия за шесть лет улучшила свой результат с 64-го до 43-го места, то есть примерно в полтора раза.

Почти идентичная картина наблюдается и в рейтинге «Global Competitiveness Index» («GCI»), в котором Россия за тот же период выросла с 63-го до 43-го места.

Однако, оценив усилия государства по становлению экономики на инновационный путь развития, мировые рейтинги не фиксируют существенной отдачи от этих усилий и констатируют слабость инновационной экономики как таковой. Судя по динамике в рейтингах, страна за последние пять-шесть лет — со времени принятия СИР-2020 — не смогла совершить «инновационного рывка».

Таким образом, экономический рост в любой из отраслей производства, а также региона или государства в целом зависит от качества планирования инновационной деятельности.

Таким образом, разработка инноваций предприятиями и организациями, внедряющими в свою деятельность новшества, способствует росту материальной базы, как самого этого предприятия (организации), так и государства.

Список литературы

1. Жданова О.А. Роль инноваций в современной экономике // Экономика, управление, финансы: материалы Междунар. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011 г.). — Пермь: Меркурий, 2011. — С. 38-40.
2. Инновационный менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент» / под ред. С.Д. Ильенковой. 4-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 335 с.
3. Инновационное развитие России в XXI веке (мир инноваций: проблемы и решения): монография / В.К. Кондрашова и др.; Моск. гос. ун-т печати имени Ивана Федорова. — М. : МГУП имени Ивана Федорова, 2013. — 210 с. С. 6.
4. Ковалев Г.Д. Инновационные коммуникации. Учебное пособие для вузов/ Г. Д. Ковалев. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 286 с.
5. Митякова О. И. Проблемы устойчивого развития экономики России на основе инновационных преобразований [Электронный ресурс]: режим доступа <http://vak.ed.gov.ru>. Дата обращения: 01.11.2017.
6. Наумов А.Ф. Оценка объектов интеллектуальной собственности: учеб. пособие. Саратов: Поволжский институт им. П.А. Столыпина, 2012. — 315 с.
7. Чумакова С.Е., Сиротина Н.А. Инновации – важнейший фактор экономического роста // Дискуссия. №4 (34), 2013. [Электронный ресурс]: режим доступа <http://www.journal-discussion.ru> Дата обращения: 08.11.2017.

УДК 625.731.2

ЭФФЕКТИВНЫЕ КОМПОЗИЦИИ В ДОРОЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

ХОДКОВСКАЯ ЮЛИЯ ВИКТОРОВНА

к.э.н., доцент

ШАЙМАРДАНОВА ЗАЛИНА АЗАМатовна

студент

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»

Аннотация: В настоящей статье рассмотрены современные способы повышения качества дорожного покрытия при помощи эффективных композиций. Среди эффективных дорожных композиций автором были рассмотрены: полимерно-битумные вяжущие, резино-битумные вяжущие, щебеночно-мастичные асфальтобетоны.

Ключевые слова: авто, автодороги, автомобильные дороги, дорожное покрытие, асфальт, РБВ, ПБВ, ЩМА, ПАН-фибра, безопасность, дорожное полотно.

EFFICIENT COMPOSITIONS IN ROAD CONSTRUCTION

Khodkovskaya Julia Viktorovna
Shaimardanova Zalina Azamatovna

Abstract: In the present article, modern ways of improving the quality of the road surface with the help of effective compositions are considered. Among the effective road compositions, the author considered polymer-bituminous binders, rubber-bitumen binders, crushed stone-mastic asphalt concrete.

Key words: auto, roads, highways, road surface, asphalt, PBW, PBW, PMMA, PAN-fiber, safety, roadway.

Автомобильные дороги – одна из важнейших частей инфраструктуры каждого региона и населенного пункта, переоценить их значение невозможно, они обеспечивают сообщение между регионами страны, являясь главной транспортной артерией. Развитие сети автомобильных дорог, а также повышение их технических и эксплуатационных качеств обусловлено ростом автомобильного транспорта и количеством перевозимых грузов. Как известно, скорость и безопасность движения автотранспорта в большой степени зависит от качества дорожного полотна, а в первую очередь, от деформативности основания линейного сооружения. [1]

На сегодняшний день основной тип покрытий автодорог как федерального значения, так и на улицах городов – асфальтобетонные. Однако, как показывает практика, такое покрытие недолговечно и неустойчиво, так как часто на них образуются трещины, выбоины, сдвиги и иные дефекты, приводящие дорожное полотно в непригодность. В этой связи вынужденно проводятся ресурсозатратные ремонтные работы, которые наиболее дорого стоят в весенне-осенний и зимний период.

Согласно заявлению Министра транспорта Российской Федерации от 28 мая 2016 года, ведомство рассчитывает, что в целях выполнения поручения Президента России об удвоении объемов дорожного строительства объем инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры России составляет около 12,3 трлн. рублей в год. Из них государственные инвестиции — 7,3 трлн. рублей, средства, привлеченные за счет различных механизмов внебюджетного финансирования и государственно-

частного партнерства — порядка 5 трлн. рублей. Таким образом, постоянный ремонт дорожного покрытия говорит о его неэффективности и быстрой изнашиваемости.

Сравним, при этом, обеспеченность автодорогами в расчете на 10 000 жителей в России и некоторых зарубежных странах (рисунок 1). Отметим, что Всемирный экономический форум (ВЭФ) в своем новом докладе (2016-2017)[1] о состоянии экономики в мире опубликовал свежий рейтинг стран по качеству автомобильных дорог (Quality of roads). Всего в рейтинг включены 138 стран. Первое место по качеству дорог в нем занимают Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), второе – Сингапур, третье – Гонконг. Россия заняла 123-е место в рейтинге стран по качеству дорог, оказавшись между Сьерра-Леоне, которая заняла 122 место, и Ливаном (124).

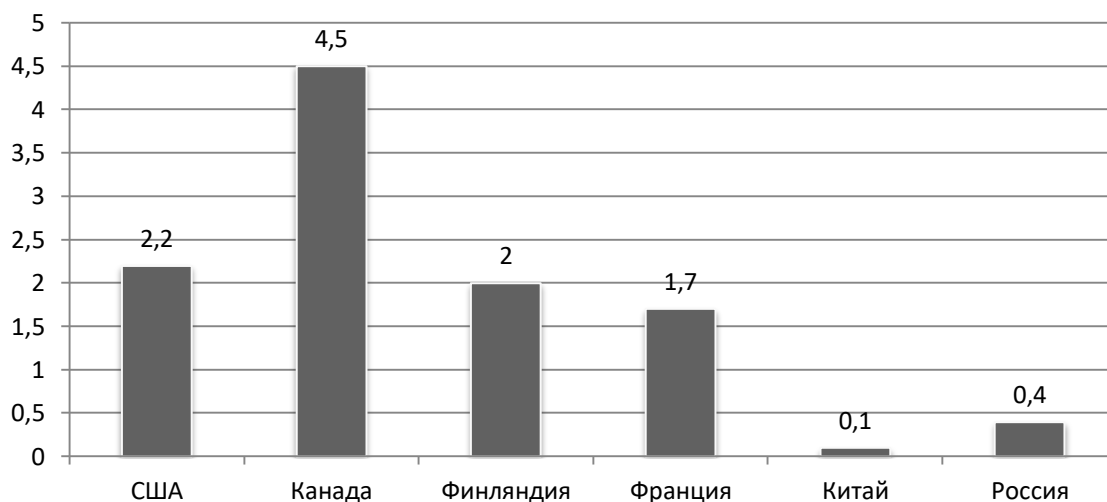


Рис.1. Обеспеченность автодорогами в расчете на 10 000 жителей в России и некоторых зарубежных странах, км

Основными причинами неудовлетворительного качества дорожного покрытия являются сложные климатические условия, несоблюдение технологии при производстве и укладке, низкое качество дорожно-строительных материалов, особенно битумов. И если первая причина не может быть устранена и исправлена, то две другие вполне могут быть устранены.

Среди современных технологий применения смесей в строительстве автомобильных дорог можно выделить три основные: полимерно-битумных вяжущих (ПБВ), резино-битумных вяжущих (РБВ), щебеночно-мастичных асфальтобетонов (ЩМА).

В современных условиях интенсивного и грузонапряженного движения транспорта обычные асфальтобетонные покрытия на основе битума не способны обеспечить долговечность дорожного покрытия. В этой связи как один из кардинальных методов улучшения качества и долговечности используется модификация битумов современными полимерными материалами. Из экономических соображений одним из требований является следующее: модифицирующий эффект полимеров был значительным при малых добавках[2].

Модификация битума помогает улучшить показатели полимер-битумных вяжущих (ПБВ): увеличивается температура размягчения, снижается температура хрупкости, улучшается адгезия, кроме того вяжущим придается эластичность, соответственно, способность к большим эластичным деформациям.

Применение ПБВ в строительстве дорожного покрытия помогает повысить его долговечность и снизить затраты на ремонтные работы. Асфальтобетонная смесь, изготовленная на основе ПБВ повышает тепло- и морозоустойчивость, водостойкость, прочность, сдвигоустойчивость.

Что касается РБВ, вяжущее полученное механо-термической обработкой смеси дорожного битума (на основе ПБВ), крошки из резины общего назначения (в основном, шинной), и каменноугольной смолы, подвергнутой специальной обработке.

Применяемый в качестве современного вяжущего при производстве асфальтобетонов для устройства и ремонта покрытий автодорог, РБВ проявляет высокую эластичность, обладает высокой адгезией практически к любым инертным материалам, имеет широкий диапазон рабочих температур.

Все это, в совокупности, способствует повышению устойчивости дорожного покрытия из асфальтобетонов на основе РБВ к сдвиговым и динамическим деформациям.

Что касается ЩМА, такой вид композита, как и предыдущий, изготавливается на основе дорожного битума. Обязательным компонентом является стабилизирующая добавка, в качестве которой применяются целлюлозные волокна или прессованные гранулы из целлюлозных волокон, а также полимерные или минеральные волокна.[3, с 18]

Среди преимуществ ЩМА можно отметить следующие: водонепроницаемость и морозостойкость, высокая усталостная стойкость, повышенная сдвигоустойчивость, низкая истираемость и повышенная трещиностойкость. В совокупности все эти преимущества помогают повысить качество и безопасность дорожного покрытия.

Таким образом, каждая из рассмотренных технологий является уникальной и имеет свои достоинства. Однако, существует проблема: на сегодняшний день можно наблюдать отрыв этих технологий, как в технологическом, так и в финансовом плане, от традиционных, на основе асфальтобетонов типа А, Б, В. Так, например, если подрядчику, укладывающему асфальт только марки Б или В, к примеру, РБВ, это будет возможно только при условии технологических и финансовых затрат, что увеличит себестоимость работ. В настоящее время данная проблема решается при помощи простого введения задачи решается за счет простого введения в асфальтобетонную смесь специальной армирующей ПАН-фибры (специальных волокон длиной 6,00-12,00 мм). Передовая технология применима на любом традиционном асфальтобетонном заводе, на уже стандартных рецептах смеси и даже не меняет процесс укладки[4]. Введение в смесь ПАН-фибры повышает ее прочность более чем 30%, трещиностойкость и сдвигоустойчивость более чем на 15%. При этом скорость образования колеи уменьшается в 1,5 раза. Такие показатели достигаются крайне не просто, обычно для этого используется модернизация производства, что требует больших финансовых затрат, а в данном случае цена возрастает незначительно.

Список литературы

1. Абдуллин А. И., Емельянычева Е. А., Усманов Т. К., Марков В. Ю. Обзор современных установок по производству модифицированных полимерами битумных вяжущих // Вестник Казанского технологического университета. 2013. №2. [Электронный ресурс] URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 25.11.2017).
2. Афиногенов О. П., Дуреева А. Ю., Кузьмин В. В. К вопросу обеспечения качества щебеночно-мастичных асфальтобетонов // Молодой ученый. - 2012. - №4. - С. 18-20.
3. Романенко И. И., Романенко М. И., Петровнина И. Н. Новые материалы в дорожном строительстве // Молодой ученый. - 2015. - №7. - С. 198-200.
4. The Global Competitiveness Report 2016–2017 [Электронный ресурс] URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017> (дата обращения: 15.11.2017).

УДК 366.12

НОВЫЕ ТРЕНДЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПОВЕДЕНИЯ «ЗЕЛЕННЫХ» ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

БОНДАРЕНКО К.Р.

Нижевартовский государственный университет

Аннотация. В статье автором рассматриваются тенденции развития рынка экологических товаров и тренды, определяющие его потенциальный рост. Среди ключевых факторов выявлено влияние технологического процесса на поведение потребителей, «нулевых инноваций», «умных» технологий. Данные процессы приводят к изменению поведения потребителей на рынке экологических товаров.

Ключевые слова: экологические потребители, инновации, умные технологии, экологические товары.

NEW TRENDS THAT DEFINE CHANGES IN THE BEHAVIOR OF "GREEN" CONSUMERS

Bondarenko K. R.

Abstract: In the article the author examines the trends of the environmental market trends that determine its growth potential. Among the key factors revealed the influence of technological process on consumer behavior, "zero innovation", "smart" technologies. These processes lead to a change in consumer behavior in the market of environmental goods.

Key words: ecological consumers, innovation, smart technologies, environmental goods.

Последние данные о потребительских мировых тенденциях очевидны: 55% потребителей активно ищут зеленые продукты и услуги [11]. Учитывая выбор между экологическим продуктом или услугой и обычным аналогичного качества и цены, потребители все чаще предпочитают выбирать первый вариант. Справедливо отметить, что готовность потребителей платить за экологически чистые продукты, снизилась в период мирового кризиса, но спрос на эти продукты продолжает повышаться. Ни одна компания не может позволить себе игнорировать устойчивость как ключевую рыночную стратегию.

Сценарии потребительского будущего помогают понять, что является основным в устойчивом потреблении и как готов меняться покупатель. Авторами были выделены следующие тенденции, на которые стоит обратить внимание в дальнейшей деятельности многим компаниям:

1. Определение здравоохранения изменится по мере того, как экономикки будут бороться за расходы на здравоохранение, что отразится на 20 % ВВП страны в развитом мире. Фокус переключится на массовую профилактику, а также на оздоровительные аспекты ума, тела и души. Это повлечет за собой еще более высокий спрос на экологические продукты и услуги в качестве весомых профилактических мер [10].

2. "Инновации Z" - это современный тренд и новое мега-видение мира «нулевой концепции», в котором смещается фокус на разработку продуктов, тем самым выводя социальные инновации на передний план. Данная концепция предполагает например создание автомобилей с нулевым уровнем выбросов, ноль аварий и ноль погибших. Города и здания должны стать углеродно нейтральными, так же, как Копенгаген хочет быть первой углеродно нейтральной столицей мира [9].

3. Смарт технологии, также являются новым направлением в развитии экологически ориентированных продуктов. Тренд в сторону “умных” продуктов, которые разумны и связаны между собой, помогут активнее потребителям заботиться о себе и окружающем их мире. Умные продукты будут активно развиваться от смарт-одежды, часов, телефонов, умных зданий до умных городов [10].

Ряд авторов вводят понятие «умный рост экономики», который характеризуется разъединением коммерческого успеха от воздействия на окружающую среду, часто путем предоставления большей экономической ценности на единицу используемого ресурса. Умное использование, рассматривается, когда воздействие на окружающую среду, связанное с использованием и утилизацией продукта минимальны [11].

К 2020 году ожидается значительный прогресс в сокращении количества отходов. В большей степени пропагандируется подход «от истоков к истокам», что позволит изначально создавать продукты, которые могут легко и дешево быть повторно использованы и переработаны.

Цель проекта «от истоков к истокам» (*cradle to cradle*), восстановить непрерывный цикл как биологического, так и промышленного вещества, результатом которого будет долгосрочная прибыль, здоровье человека и окружающей среды [9].

Основными принципами данной концепции являются:

- Разработка продуктов с учётом последующего использования их в качестве биологического и технического сырья;

- Использование переработанных материалов в качестве сырья для новых продуктов;

- Безопасность всех продуктов, как для человека, так и для окружающей среды;

- Использование возобновляемой энергии на каждом этапе производства;

- Совершенствование продукта и способа производства как путь к улучшению состояния окружающей среды на планете.

Это также изменит поведенческие аспекты, так как еще больше ответственности за распределение «отходов» примет на себя и покупатель.

4. “ Покупка в один клик” станет нормой розничной торговли в будущем. К 2020 году почти 19 % глобальной розничной торговли B2C будет происходить в Интернете, с онлайн розничных продаж, как ожидается, достигнет \$4,3 трлн к 2025 году, в результате чего ожидается появление виртуальных магазинов, виртуальных гипермаркетов, интерактивных магазинов. Данная тенденция расширит возможности потребителей в приобретении экологической продукции и позволит повысить интерактивность взаимодействия между собой участников сообществ. И в данном случае особое внимание стоит уделять инновациям в области пользовательских интерфейсов [7], которые также должны отражать современные модели поведения эко-потребителей.

5. Больше чем предыдущие поколения, информированы о социальной ответственности и защите окружающей среды молодые люди, особенно тинэйджеры. Данные такого опроса представила компания GfK в 2015 году. Тем не менее, они отмечают, что в отличие от старшего поколения, пока меньше готовы следовать своему мировоззрению при выборе товаров.

В опросе GfK приняли участие более 28 тыс. человек из 23 стран мира в возрасте от 15 лет и старше, и 76 процентов согласились, что бренды и компании должны быть экологически ответственными [8].

Данные исследований подтверждаются и локальным интересом молодежи в области развития экобизнеса [5], и формирования новой социально-экономической среды региона [4].

Представленные данные должны также быть приняты производителями, и уже сейчас можно повысить лояльность к экологическому бренду молодых потребителей, которые в дальнейшем вполне могут стать потребителями-амбасадорами компаний.

Рассмотрев общие тренды, нельзя не отметить существующие наработки в области исследования поведения потребителей на рынке экологической продукции [3,6]. Так в исследованиях Козловой О.А. было указано на необходимость изучения факторов потребительской неуверенности при покупке экологических товаров, и предложен механизм преодоления данных факторов за счет моделирования поведения потребителей [3] и использования эффективных зеленых стратегий компаний [2].

Эти революционные изменения последних лет в поведении потребителей приравниваются к большим возможностям для предпринимателей и бизнеса, и на данный момент очень важно учитывая все изменения в области поведения «зеленых» потребителей адаптироваться к этим крупным глобальным социальным и трансформационным силам.

Список литературы

1. Климова Т.А., Петрова В.С. Связь конкурентоспособности, качества и безопасности пищевых продуктов // В сборнике: Культура, наука, образование: проблемы и перспективы материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. 2015. С. 104-106.
2. Козлова О.А. «Зеленые» маркетинговые стратегии организаций на продовольственном рынке // Практический маркетинг. – 2010. – №10 (164). С. 3–10 (0,62 п.л.).
3. Козлова О.А. Теория и методология формирования рынка органической продовольственной продукции на основе холистического маркетинга: автореф. дис. д-ра экон. наук: 08.00.05/Оксана Александровна Козлова. - Омск: ОмГУ им. Ф.М. Достоевского, 2011. - 43 с.
4. Копылова Ю.В. Положение социально-экономической сферы Ханты-Мансийского Автономного округа, ее проблемы и перспективы развития // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2014. № 2. С. 121-127.
5. Тагирова А.В., Тагиев Р.М. Социально-экономический проект «Экобизнес» в г. Нижневартовске // Наука Красноярья. 2017. Т. 6. № 3-2. С. 261-268.
6. Тимохина Г.С. Поведение потребителя: учебное пособие: /Г.С. Тимохин; Урал. гос. экон. ун-т. - Екатеринбург, 2015. Ч.1. -138 с.
7. Ткаченко О.Н. Инновационные аспекты в дизайне пользовательских интерфейсов // Творчество молодых: дизайн, реклама, информационные технологии сборник трудов XIV Международной научно-практической конференции студентов и аспирантов. Научный редактор Л. М. Дмитриева. 2015. С. 120-123.
8. Три четверти потребителей считают, что бренды должны быть экологически ответственными. Отчет GfK// [Электронный ресурс]. 2015. URL: <http://www.gfk.com/ru/insaiety/press-release/tri-chetverti-potrebitelei-schitajut-cto-brendy-dolzny-byt-ehkologicheski-otvetstvennymi/> (дата обращения 12.10.2017)
9. Bertoli A. What is Cradle to Cradle Manufacturing? [Электронный ресурс]. URL: <http://greenlivingideas.com/2015/08/31/cradle-to-cradle-manufacturing> (дата обращения 01.10.2017)
10. Ottman J., Mallen D. 5 green marketing strategies to earn consumer trust// [Электронный ресурс]. 2016. URL: <https://www.greenbiz.com/blog/2014/01/14/five-strategies-avoid-taint-greenwash-your-business> (дата обращения 12.10.2017)
11. Consumers trends in sustainability [Электронный ресурс]. 2016. URL: <http://www.solarcity.com/sites/default/files/reports/reports-consumer-trends-in-sustainability.pdf> (дата обращения 14.10.2017)

УДК 331.108

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НА ОСНОВЕ ТРЕБОВАНИЙ СТАНДАРТОВ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

ВАСИЛЬЕВА ЕКАТЕРИНА АНДРЕЕВНА,
ТИГАЙ ВАЛЕРИЯ АРТУРОВНА

Студенты

Научный руководитель: **Илюхина Лариса Алексеевна**,
канд. Экон. Наук, доц.

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Аннотация: В статье рассмотрены аспекты управления персоналом на основе требований стандартов менеджмента качества, проанализированы принципы менеджмента качества серии ИСО 9001:2015: ориентация на потребителя, лидерство, взаимодействие работников, процессный подход, улучшение, принятие решений, основанное на свидетельствах, менеджмент взаимоотношений. Обосновывается роль человеческого фактора в обеспечении требований качества.

Ключевые слова: управление персоналом, стандарты менеджмента качества, принципы менеджмента качества, процессный подход, лидерство

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT BASED ON THE REQUIREMENTS OF QUALITY MANAGEMENT STANDARDS

Vasilyeva Ekaterina Andreevna,
Tigay Valeria Arturovna,
Ilyukhina Larisa Alekseevna

Abstract: The article is concerned with the aspects of personnel management based on the requirements of quality management standards. The quality management principles of the edition ISO 9001: 2015 have been also analyzed in this article: customer focus, leadership, engagement of people, process approach, improvement, evidence-based decision making and relationship management. The role of human factor in ensuring the quality requirements is substantiated.

Key words: personnel management, human resources management, quality management standards, quality management principles, process approach, leadership.

В условиях инновационного развития экономики перед предприятиями стоит непростая задача обеспечить конкурентоспособность выпускаемой продукции или оказываемых услуг на основе высокого качества. Большинство российских компаний сегодня вопросам качества уделяют первостепенное внимание, разрабатывают внутрикорпоративные системы управления качеством, сертифицируют свою продукцию и услуги на основе международных стандартов качества.

Стандарты качества серии ISO это серия документов, которые определяют единые, признанные во всем мире подходы к договорным условиям по оценке систем обеспечения качества и регламента-

ции отношений между покупателем и поставщиком продукции по вопросам обеспечения ее качества. Они не содержат конкретных требований ни к системе общего менеджмента, ни к другим элементам этой системы (кроме менеджмента качества), в том числе к управлению персоналом в организации. Однако эти стандарты позволяют согласовать все элементы системы менеджмента в организации, включая и менеджмент персонала, на единых принципах качества.

Бесспорно, ведущую роль в обеспечении требований качества играет человеческий фактор [1]. Сегодня в подавляющем большинстве организаций, внедривших ту или иную модель управления на основе стандартов качества ISO, одним из принципов корпоративного управления является подход к работникам организации как наиболее важному и приоритетному ресурсу. С каждым днём функции персонала всё больше усложняются, возрастает их ответственность, всё большее значение имеет понимание работниками целей и задач своего подразделения и организации в целом. Важно также стремление работников внести максимальный вклад в решение данных задач, так как масштабы последствий совершенных ошибок в последнее время значительно возросли. Примерами наиболее показательных просчетов, в основе которых лежал человеческий фактор, являются: аварии на шахтах Кузбасса, Чернобыльской АЭС, на АЭС «Фукусима-1», и т.д. Этим и определяется важность и значимость разработки систем управления персоналом на основе принципов качества. Если в организации не работают принципы менеджмента качества, то говорить о внедрении системы управления персоналом на основе качества преждевременно.

Обратимся к стандарту ISO 9001:2015 [2] и рассмотрим принципы менеджмента качества с позиции повышения эффективности управления персоналом:

- ориентация на потребителей;
- лидерство;
- взаимодействие работников;
- процессный подход;
- улучшение;
- принятие решений, основанное на свидетельствах;
- менеджмент взаимоотношений.

Нам представляется, что для системы управления персоналом наиболее важны пять требований, вытекающих из системы стандартов серии ISO 9001: соблюдение современных принципов менеджмента; ориентация на потребителя; лидерство; взаимодействие работников; процессный подход к управлению персоналом; улучшение.

Первым принципом менеджмента качества является ориентация на потребителя. Потребители могут быть внешними и внутренними. Потребителями для службы управления персоналом являются руководители организации, руководители структурных подразделений, сотрудники. Сотрудники должны определять требования к результатам деятельности службы управления персоналом.

Соблюдение этого принципа предполагает, что оценка деятельности службы управления персоналом должна осуществляться по степени удовлетворения потребностей внутренних потребителей. В рамках этого принципа действует правило: неудовлетворенность внутренних потребителей, предопределяет неудовлетворенность внешних потребителей организации, и наоборот.

Практическая реализация первого принципа означает, что служба управления персоналом становится субъектом рынка, а, следовательно, она должна позиционировать себя в организации как на рынке, т.е. демонстрировать высочайшее качество своих услуг, убеждать потребителей в своей конкурентоспособности, постоянно развиваться [3, с. 20].

Во многих кадровых процессах потребителем является организация, а поставщиком персонал, но для стимулирующих процессов потребителем выступает персонал, а поставщиком – организация. Следовательно, можно определить персонал как двойственный объект управления, где с одной стороны персонал является важным ресурсом, определяющим конкурентоспособность фирмы, и с другой стороны, как потребитель системы стимулирования (премии, льготы, бонусы и т.д.). С точки зрения управления персоналом, организация должна понимать текущие и будущие нужды своих сотрудников, удовлетворять их, так как персонал, довольный кадровой политикой компании, работает более эффективно.

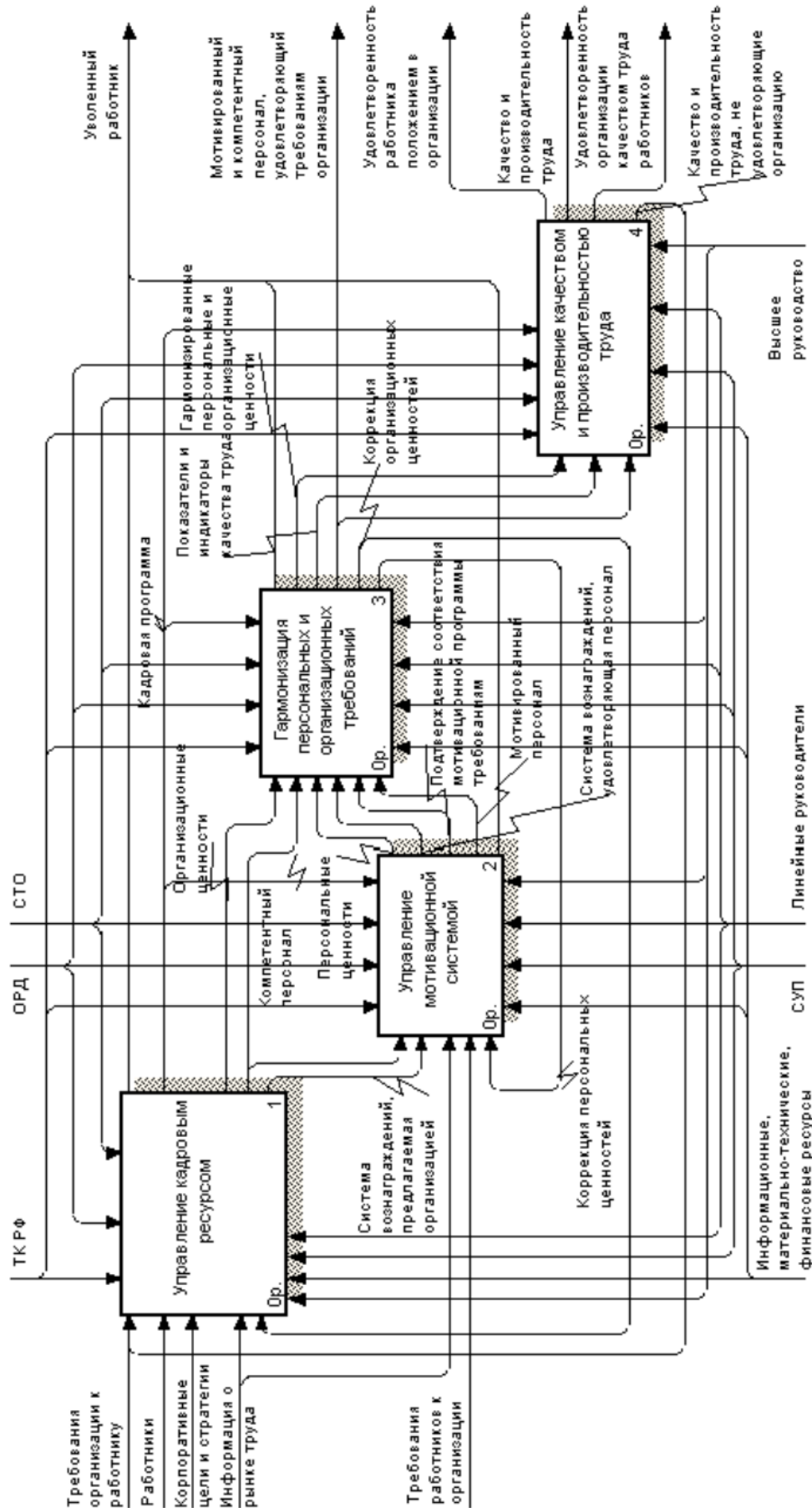


Рис. 1. Процессная модель «Управление персоналом»

Следующим принципом менеджмента качества является лидерство. В соответствии с принципами менеджмента руководитель организации обязан обеспечить единство команды и лично возглавить процессы улучшения менеджмента.

Лидеры должны правильно планировать и организовывать работу персонала, ставить конкретные цели и задачи, а также уметь объединять сотрудников для достижения необходимых результатов в процессах обеспечения качества продукции (услуг). Задача лидера - достичь согласованности действий команды, а также своим примером стимулировать работников к постоянному улучшению показателей и результатов своего труда.

Взаимодействие работников – третий принцип менеджмента качества. С целью достижения эффективного управления организацией большое значение имеет уважение интересов и идей сотрудников, а также вовлечение всех работников в процессы улучшения деятельности компании на всех уровнях управления. Признание, наделение полномочиями и поощрение навыков и знаний способствуют взаимодействию работников для достижения целей организации [4]. Взаимодействие и вовлечение персонала в совершенствование деятельности организации неразрывно связано с лидерством руководителя и доверием к нему.

Процессный подход. Проблемы в обеспечении результативности кадровых процессов можно разрешить путем внедрения процессного подхода.

Применение процессного подхода в системе менеджмента качества позволяет:

- a) понимать требования и осуществлять постоянное их выполнение;
- b) рассматривать процессы с точки зрения добавления ими ценности;
- c) достигать результативного функционирования процессов;
- d) улучшать процессы на основе оценивания данных и информации [2].

Основная идея процессного подхода состоит в том, что успешное управление деятельностью предприятия может быть реализовано посредством управления через процессы, а не через классические функциональные отделы. При процессном подходе организация воспринимается руководителями и сотрудниками как деятельность, нацеленная на получение конечного результата, где каждый сотрудник обеспечивает жизнедеятельность конкретных бизнес-процессов, непосредственно участвуя в них. Обязанности, область ответственности, критерии управления для каждого сотрудника сформулированы и имеют смысл лишь в контексте конкретной задачи или процесса. Исполнитель в своей деятельности ориентируется на потребителя результатов процесса, на удовлетворение его потребностей и ожиданий. Потребитель процесса и его требования определены, анализируется возможность их выполнения, устанавливается обратная связь с потребителем и организуется работа по выполнению его требований. Поэтому результаты процесса согласованы с потребителем и удовлетворяют его требованиям. Главное в оценке качества работы исполнителя – высокая оценка со стороны потребителя процесса и других заинтересованных сторон [5, с. 22].

Стандарты менеджмента качества требуют, чтобы было налажено управление не только процессами производства продукции, но и процессами управления, в том числе и процессами управления персоналом.

При разработке системы управления персоналом на основе стандартов качества следует остановиться на организационно-институциональной ее составляющей. Поскольку в системе происходят такие важнейшие изменения, как «перераспределение» функций, ролей субъектов и объектов управления. Объект управления превращается в субъект на основе самоуправления, делегирования полномочий, вовлечение всего персонала в процесс управления качеством, изменения принципов взаимодействия субъектов и объектов управления, изменения ответственности и роли лидерства. Такие изменения в системе управления персоналом предполагают новый подход к работе, происходит соответствующее изменение содержательной составляющей системы управления персоналом, всех ее элементов, начиная с отбора и обучения персонала, внедряются новые методы управления персоналом в части технологической составляющей системы. Каждый исполнитель процесса/подпроцесса несет ответственность за качество результатов своего труда, как поставщик перед потребителем. Тем самым между внутренними потребителями и поставщиками в рамках организации устанавливаются тесные

взаимосвязи и взаимодействие [6].

Можно согласиться с авторами статьи [7], рассматривающими при разработке системы управления человеческими ресурсами в качестве системообразующей мотивационную подсистему и другие подпроцессы со своими потребителями и поставщиками (рис.1):

- «Управление кадровыми ресурсами» (потребителем является организация);
- «Управление мотивационной системой» (потребитель – человеческие ресурсы организации);
- «Гармонизация персональных и корпоративных требований», позволяющих осуществлять управление балансом интересов работника и организации;
- «Кадровое обеспечение качества труда», позволяющих согласовывать показатели результативности деятельности с обеспечением уровня качества и производительности труда и удовлетворением персонала системой вознаграждения, предлагаемой организацией.

В целях реализации принципа «улучшение» работы системы управления персоналом необходимо:

- проводить периодические внутренние аудиты существующей системы управления персоналом с точки зрения ее соответствия целям организации;
- привлекать сотрудников службы управления персоналом к разработке и пересмотру стратегических планов компании;
- обеспечить постоянное участие высшего руководства организации в разработке и пересмотре содержательной структуры системы управления персоналом;
- оценивать работу службы управления персоналом по показателям удовлетворенности внутренних и внешних потребителей, а также исходя из оценки вклада в достижение организационных целей.

Список литературы

1. Storey, J. Human Resource Management: A Critical Text. London: Routledge Revivals, 2010.
2. ГОСТ Р ИСО 9001-2015 Системы менеджмента качества. Требования.
3. Соловьев Д.П. Стандарты управления персоналом [Текст]: монография / Д.П. Соловьев. – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2011. – 212с.
4. ГОСТ Р ИСО 9000-2015 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.
5. Илюхина Л.А. Стандартизация деятельности вуза: процессный подход [Текст]: Монография / Л.А. Илюхина. – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2013. – 264 с.
6. Илюхина Л.А. Разработка системы управления персоналом организации на основе стандартов менеджмента качества / Человеческие ресурсы в экономике XXI века: сборник научных статей по материалам Международной научно-практической конференции: Саратов: Изд-во «КУБик», 2013, № 1. – С.353-357.
7. Можяева Т.П., Ерохина В.А. Управление мотивацией работников в СМК предприятия на основе идентификации персональных ценностей // Вестник БГТУ. 2012. №2(34). С. 132 – 139.

© Е.А. Васильева, 2017

© В.А. Тигаи, 2017

УДК 339.1

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ПАО «М.ВИДЕО»

КРЫМОВ СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВИЧ,

профессор, д.э.н.

МУРАШКИНА МАРГАРИТА ВЯЧЕСЛАВОВНА

РЕДЬКО АНАСТАСИЯ ВЛАДИМИРОВНА

Студенты

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Аннотация: данная статья посвящена анализу внешней и внутренней среды ПАО «М.Видео». Выявлены сильные и слабые стороны данной торговой сети, факторы, оказывающие влияние на её развитие, а также возможности, позволяющие улучшить положение на рынке.

Ключевые слова: товары, торговая сеть, анализ, потребители, «М.Видео».

ANALYSIS OF EXTERNAL AND INNER ENVIRONMENT PJSC «M.VIDEO»

Krymov Sergey Mikhailovich,

Murashkina Margarita Vyacheslavovna,

Redko Anastasiya Vladimirovna

Abstract: This article is devoted to the analysis of the external and internal environment of PJSC «M.Video». Identified strengths and weaknesses of this trading network, the factors influencing its development and opportunities to improve market position.

Key words: goods, trade network, analysis, consumers, «M.Video».

Актуальность работы обусловлена тем, что для любого предприятия в настоящее время в процессе деятельности возникает острая необходимость в поиске достоверной информации о ситуации на рынке в силу желания наиболее полно удовлетворять текущие потребности своего потребителя. Для этого и существуют маркетинговые исследования, а в нашем случае – исследование внутренней и внешней среды.

Объектом данного исследования является Компания «М.видео» – крупнейшая розничная сеть по объемам продаж электроники и бытовой техники в России, ведущая свою деятельность с 1993 года. Особенностью компании, безусловно, является её структура управления, а также неограниченное число участников общества. На сегодняшний момент работают 398 магазинов в стране. Покупателям предлагаются более 20000 наименований продукции, среди которых наибольшую популярность завоевали: цифровая техника, крупная и мелкая бытовая техника, аксессуары, а также товары для развлечения. Магазины данной компании являют собой единый формат в сочетании с особой концепцией дизайна, также для удобства навигации, торговая площадь магазинов в среднем занимает 2000 кв.м. В общем и целом площадь всех магазинов – 630 500 кв.м. Разделение рынка по группам потребителей признана компанией универсальной, а также является залогом успеха в конкурентной борьбе [1-3].

Помимо увеличения финансовых результатов, целью компании ставится расширение доли рынка, преимущественно путем роста продаж и сопутствующим повышением качества сервиса. Уже к 2016 году компания сумела целиком и полностью обеспечить успешное функционирование Группы «М.видео» с консолидированной прибылью в 5,5 млрд. рублей к концу года (в сравнение с 4,5 млрд. рублей прибыли к концу предшествующего года). Бренд «М.видео» представляет собой один из наиболее сильных активов компании, выходящий на один план с ее коллективом, что дает компании право не передавать магазины во франчайзинг и самой вести операционную деятельность [4-6].

В качестве базовой методики анализа внешней и внутренней среды «М.Видео» использован SWOT-анализ (табл.1) [7-12].

Таблица 1

SWOT-анализ «М.Видео»

Внутренние и внешние факторы влияния	Оценка O, баллы	Вес W, доли 1	Взвешенная оценка C=O*W
1 часть. ВНУТРЕННИЙ АНАЛИЗ			
Сильные стороны:			
- высокая потребительская значимость;	5	0,2	1
- государственная поддержка;	4	0,03	0,12
- удешевление стоимости товара за счет применения скидок;	4	0,05	0,2
- наличие сертификатов качества;	5	0,14	0,7
- развитый товарный бренд	5	0,1	0,5
Слабые стороны:			
- низкое качество товаров;	5	0,28	1,4
- не готовность персонала к изменениям на рынке;	4	0,2	1
Суммарная оценка	–	1	4,92
2 часть. ВНЕШНИЙ АНАЛИЗ			
Возможности:			
- рост ассортимента;	5	0,1	0,5
- налаживание отношения с поставщиками;	5	0,13	0,65
- четкая продуктовая позиция;	4	0,05	0,2
- повышение эффективности рекламных мероприятий	5	0,2	0,1
Угрозы:			
- обострение конкуренции у поставщиков;	5	0,1	0,5
- появление новых конкурентов на рынке;	5	0,14	0,7
- изменение потребностей потребителей;	5	0,2	1
- спад в экономике;	5	0,05	0,2
- ужесточение гос. стандартов	4	0,03	0,12
	4		
Суммарная оценка	–	1	3,97

Маркетинговая служба «М.Видео» усиленно работает над развитием товарного бренда, а руководство компании связывает успех продаж с повышенным вниманием вопросам продвижения товара. В частности, путем использования различных видов рекламы. Однако специалистам по закупке товара

необходимо большее внимание уделять качеству принимаемого товара, а также соответствию ожиданиям и потребностям покупателей.

Одной из сильных сторон компании является непрерывное обновление ассортимента, а также поддержание оптимального соотношения «цена-качество» благодаря действующей на предприятии системе менеджмента. Удельный вес новой продукции в общем объеме реализации составляет более 45 %. Также определенными конкурентными преимуществами компании является высококвалифицированный персонал и наличие собственного транспорта для организации доставки товаров, несмотря на это, слабыми сторонами «М.Видео» являются: невысокий удельный вес на рынке, а также сильная зависимость от многочисленных поставщиков товаров.

На сегодняшний день возможностями компании стали, как рост спроса на товары, расширение торговых площадей, так и открытие новых магазинов по всей территории России. Основные угрозы, на которые стоит обратить первоочередное внимание, – это обнаружение сильных конкурентов на основных рынках сбыта и отсутствие достаточной конкуренции среди поставщиков продукции [13].

Для более углубленного изучения макросреды компании воспользуемся методикой PEST-анализа [14-17]. Проведем анализ приоритетных факторов.

Политико-правовыми факторами, оказывающими наибольшее влияние на компанию, являются: усиление государственного регулирования и контроля рынка; ценовая конкуренция среди компаний в данном сегменте посредством повышения таможенных пошлин. Это ведет к уменьшению прибыли.

К экономическим факторам относятся: рост курса основных валют по отношению к национальной, а также рост издержек (особенно на оборудование), рост безработицы, нестабильность финансового рынка, падение инвестиций в российскую экономику.

Социокультурные факторы, такие как: падение доходов населения, повлекшее за собой резкое снижение всех видов потребления и переход на модель экономии и сбережения, а также доверие покупателя сформировавшемуся лидеру на рынке отечественной продукции оказывают существенное влияние на деятельность компании.

Внедрение современного оборудования, отлаженное и эффективное автоматическое производство, на сегодняшний день являются важнейшими технологическими факторами для компании [18-20].

Таким образом, компания «М.видео» – крупнейший розничный продавец электроники и бытовой техники России имеет хорошие перспективы развития. Обширный ассортимент продукции с оптимальным отношением «цена – качество» – основные конкурентные преимущества компании. Однако остро стоит необходимость развития продаж, как в новых, так и в приоритетных сегментах рынка, а также укрепления основных брендов предприятия, используя различные виды рекламы, др. способы продвижения товаров.

Список литературы

1. ПАО «М.видео». Бухгалтерская отчетность за 2016 г. и аудиторское заключение. – <http://invest.mvideo.ru/files/1610/M%20video%20IFRS%20Cons%20FS%2016-r.pdf>.
2. Федько В.П., Дудакова И.А. Маркетинговая составляющая развития розничной торговли // Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 5. С. 55-64.
3. Левенцов В.А. Технологии интегрированного управления. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2012. 155 с.
4. Кхалаф К.З., Дудаков Г.С. Организационно-экономические аспекты потребления продуктов здорового образа жизни // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-1 (85-1). С. 859-863.
5. Дудакова И.А. Формирование инвестиционной политики на предприятиях машиностроительного комплекса: автореф. дисс. канд. экон. наук; ГОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет» (РИНХ). – Ростов-на-Дону, 2004. 27 с.
6. Месхи Б.Ч., Красюк И.А., Иванов В.Ю. Контроллинг как инструмент развития и управления производственными процессами предприятий сферы услуг и промышленности: монография. Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2013. 133 с.

7. Дудаков Г.С. Использование почтоматов в дистанционной торговле // В сборнике «Инновационные научные исследования: теория и практика»; VI международная научно-практическая конференция. 2017. С. 124-127.
8. Krasnyuk I.A., Bakharev V.V., Medvedeva Y.Y. Sector specific features of innovative development in the Russian economy//SHS Web of Conferences 35, 01052 (2017) DOI: 10.1051/shsconf/20173501052. ICIE-2017.
9. Krasnyuk I.A., Kirillova T.V., Kozlova N.A. Network technologies as innovative solution in commodity circulation//SHS Web of Conferences 35, 01055 (2017) DOI: 10.1051/shsconf/20173501055. ICIE-2017.
10. Левенцов В.А., Левенцов А.Н., Крюков И.Н. Финансы и инжиниринг: теория и практика. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. 334 с.
11. Левенцов В.А., Левенцов А.Н. Определение влияния снижения размера дебиторской задолженности на финансовые результаты предприятия // Научно-технические ведомости СПбПУ. Экономические науки. 2013. № 6-2 (185). С. 67-73.
12. Красюк И.А. Конкурентные отношения в розничной торговле // Экономика и предпринимательство. 2015. № 9-2. С. 879-883.
13. Красюк И.А., Бахарев В.В., Медведева Ю.Ю. Инновационные решения в розничной торговле //Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 3 (21). С. 32-38.
14. Капустина И.В., Панкова Н.В. Модернизация социально-экономического пространства: роль и взаимовлияние регионализации и глобализации как разнонаправленных процессов глобального развития: монография; под ред. Н. В Панковой, Л. Н. Борисоглебской, Е. С. Юдниковой. СПб, 2010. 265 с.
15. Дудаков Г.С. Основные тенденции развития на рынке продуктового ритейла // В сборнике «Лучшая научно-исследовательская работа 2016»; сборник статей победителей V Международного научно-практического конкурса. Пенза, 2016. С. 142-147.
16. Дудаков Г.С. Совершенствование организации маркетингового исследования потребительского рынка // В сборнике «Современные концепции развития науки»; Сборник статей Международной научно-практической конференции. С. 51-54.
17. Кириллова Т.В. Демпинг и конкуренция на внешнеторговом рынке // Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности. 2015. № 1 (9). С. 21-27.
18. Кириллова Т.В. Формы концентрации торгового капитала и создания сетевых структур в Российской Федерации // Практический маркетинг. 2017. № 2-1 (240). С. 31-37.
19. Кобзев В.В., Левенцов В.А. Бизнес-логистика. Серия «Экономика и управление на предприятии». 2-е изд. СПб., 2012. 300 с.
20. Красюк И.А., Оплеснина Е.Е. Особенности маркетингового управления российскими розничными сетями // Практический маркетинг. 2013. № 11 (201). С. 20-26.

© С.М. Крымов, М.В. Мурашкина, А.В. Редько, 2017

УДК 339.1

АНАЛИЗ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПАО «МАГНИТ»

КРЫМОВ СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВИЧ,

профессор, д.э.н.

ШАПОВАЛОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА

Студент

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Аннотация: данная статья посвящена анализу внутренней и внешней сред розничной сети «Магнит». Выявлены факторы, влияющие на деятельность компании, ее слабые и сильные стороны. Сформулированы рекомендации по улучшению позиции компании на рынке.

Ключевые слова: «Магнит», анализ, розничная сеть, торговля, потребители.

ANALYSIS OF INTERNAL AND EXTERNAL ENVIRONMENT OF PJSC «MAGNIT»

Krymov Sergey Mikhailovich,
Shapovalova Anastasiya Andreevna

Abstract: this article analyzes the internal and external environments of the retail network "Magnit". The factors affecting the company's activities, its strengths and weaknesses. Recommendations for improving the company's position in the market.

Key words: «Magnit», analysis, retail chain, trade, consumers.

Маркетинговые исследования необходимы любой организации для обеспечения эффективной деятельности и плодотворной конкурентной борьбы. Своевременное проведение данных исследований, позволяет сохранить высокие позиции на рынке и правильно определить приоритеты и направления развития.

Актуальность и значимость данной работы обоснованы высокой степенью влияния внешней и внутренней среды на деятельность организации, объектом исследования является компания ПАО «Магнит», довольно успешно осуществляющая свою деятельность на российском рынке. Цель данной работы - анализ изменений внешней среды, которые могут оказать влияние на текущую стратегию, а также анализ сильных и слабых сторон компании.

Для проведения исследования целесообразно изучение общей информации о самом объекте. ПАО «Магнит» является российской компанией розничной торговли, которая включает в себя сеть супермаркетов, гипермаркетов, «семейных» магазинов и магазинов дробери. Главный офис компании находится в г. Краснодаре [1].

Компания работает для повышения благосостояния покупателей, сокращая их расходы на покупку качественных товаров повседневного спроса, представленными в необходимом ассортименте, магазины находятся в шаговой доступности, что обеспечивает экономию времени потребителей. Основными покупателями ПАО Магнит являются лица поколения X и Y (пожилого и среднего возраста), со средним достатком.

Органы управления ПАО Магнит: Совет директоров, комитет по аудиту совета директоров, комитет по кадрам и вознаграждениям совета директоров, правление, генеральный директор. Организационная структура управления является линейной. По состоянию на 31 декабря 2016 года общая численность сотрудников Компании превысила 270 тысяч человек.

Показатели деятельности по итогам 2016 г. характеризуются следующими обобщенными данными [1, 2]:

- выручка Компании выросла на 13,07% с 950,61 млрд. руб. в 2015 году до 1,07 трлн. руб. в 2016 году. Компания сохранила лидерство в секторе розничной торговли товарами повседневного спроса в России по объему продаж, а также по количеству магазинов, торговой площади и капитализации;

- было открыто 1 970 новых магазинов;

- количество покупателей увеличилось на 13,04%;

- доля продаж товаров под собственной торговой маркой в 2016 году составила 11,02%;

- сопоставимые показатели за 2016 год к 2015 году в рублевом выражении составили: выручка (0,26) %, средний чек (0,90) %, трафик 0,65%. Снижение показателей год к году, в основном, обусловлено слабой макроэкономической ситуацией;

- чистая прибыль Компании за 2016 г. составила 54,41 млрд. руб.

Основываясь на вышеизложенных данных можно сделать вывод о положительных тенденциях развития, хороших перспективах развития.

Для изучения макросреды, в которой организация осуществляет свою деятельность, проведем PEST-анализ (табл. 1) [3-8].

Полученный результат говорит о значительном влиянии экономических и политических факторов. Это в целом обусловлено нестабильной ситуацией в данных сферах. В частности, свое влияние оказали: санкции, изменения нормативно-правовой базы отрасли, снижение покупательской способности населения, однако в то же время специалисты прогнозируют рост розничного товарооборота в 2017 году на 1,9%. [2] К слову, в IV кв. 2016 года оборот розничной торговли составил 7785,4 млрд. руб. и в товарной массе снизился на 4,8% к IV кв. 2015 года. Также стоит обратить внимание на развитие новых технологий, весомым преимуществом в скором времени будет внедрение дополнительных видов оплаты и мобильных платежей.

Как видно из табл. 1, целесообразна интенсивная адаптация к изменившейся нормативно-правовой базе, сотрудничество с отечественными производителями, соответствие новым реалиям, связанным со стремительным развитием высоких технологий, усовершенствование программ лояльности.

Для анализа слабых и сильных сторон организации, а также для выявления возможностей развития проведем SWOT-анализ [9-12].

Сильные стороны. Компания является лидером по товарообороту, а также по числу продовольственных магазинов, которое продолжает расти, по данным специалистов в 2016 году на долю сетей «Магнит» и «X5 RetailGroup» пришлось 2/3 новых магазинов. Ценовая политика компании направлена на привлечение покупателей с различным уровнем дохода, чья лояльность также повышается за счет узнаваемости бренда и мультиформатности, в планах компании освоение аптечного бизнеса.

Слабые стороны. Низкий уровень обслуживания и атмосфера в торговых точках негативно влияет на имидж компании. Недостаточное развитие товаров собственной марки. При низкой покупательской способности большим спросом пользуются товары данной категории, которые не уступают по качеству известным брендам, в то же время могут быть реализуемыми по более низкой цене.

Возможности связаны с внедрением новых технологий, в частности, касс самообслуживания, а также использованием облачных касс, интернет-магазинов, совершенствованием программ лояльности.

Угрозы обусловлены нестабильной экономической ситуацией. Высокий уровень конкуренции на рынке также может оказать негативное влияние в целом ряде ситуаций.

Таблица 1

PEST-анализ ПАО «Магнит»

Фактор	Влияние, балл	Оценка	Взвеш. оценка	Фактор	Влияние, балл	Оценка	Взвеш. оценка
Political				Economical			
Количественные и качественные ограничения на импорт	4	0,25	1	Уровень располагаемых доходов населения	5	0,6	3
Отсутствие поддержки со стороны государства	3	0,25	0,75	Нестабильность курса рубля	3	0,2	0,6
Несовершенство российского законодательства	3	0,5	0,75	Рост процентных ставок	4	0,2	0,8
Socio-Cultural				Technological			
Темпы роста населения	1	0,5	0,5	Возможность доступа к новым технологиям	3	0,5	1,5
Отношение к отечественным товарам	2	0,25	0,5	Уровень государственных инвестиций в технологии	2	0,25	0,5
Тенденция заказа готовой пищи	3	0,25	0,75	Уровень развития инновации и технологий в отрасли	3	0,25	0,75

Подводя итог исследования, можно констатировать о довольно высокой позиции компании на рынке. По ряду направлений ПАО «Магнит», нуждается в дальнейшем совершенствовании. В частности, в плане внедрения новых технологий, повышения лояльности покупателей, продвижения товаров собственной марки [13-15].

Список литературы

1. Официальный сайт ПАО «Магнит». О компании. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://magnit-info.ru/about/>
2. Федько В.П., Дудакова И.А. Маркетинговая составляющая развития розничной торговли // Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 5. С. 55-64.
3. Левенцов В.А. Технологии интегрированного управления. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2012. 155 с.
4. Ххалаф К.З., Дудаков Г.С. Организационно-экономические аспекты потребления продуктов здорового образа жизни // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-1 (85-1). С. 859-863.
5. Дудакова И.А. Формирование инвестиционной политики на предприятиях машиностроительного комплекса: автореф. дисс. канд. экон. наук; ГОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет» (РИНХ). – Ростов-на-Дону, 2004. 27 с.
6. Месхи Б.Ч., Красюк И.А., Иванов В.Ю. Контроллинг как инструмент развития и управления производственными процессами предприятий сферы услуг и промышленности: монография. Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2013. 133 с.

7. Дудаков Г.С. Использование почтоматов в дистанционной торговле // В сборнике «Инновационные научные исследования: теория и практика»; VI международная научно-практическая конференция. 2017. С. 124-127.
8. Левенцов В.А., Левенцов А.Н., Крюков И.Н. Финансы и инжиниринг: теория и практика. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. 334 с.
9. Левенцов В.А., Левенцов А.Н. Определение влияния снижения размера дебиторской задолженности на финансовые результаты предприятия // Научно-технические ведомости СПбПУ. Экономические науки. 2013. № 6-2 (185). С. 67-73.
10. Красюк И.А. Конкурентные отношения в розничной торговле // Экономика и предпринимательство. 2015. № 9-2. С. 879-883.
11. Красюк И.А., Бахарев В.В., Медведева Ю.Ю. Инновационные решения в розничной торговле // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 3 (21). С. 32-38.
12. Капустина И.В., Панкова Н.В. Модернизация социально-экономического пространства: роль и взаимовлияние регионализации и глобализации как разнонаправленных процессов глобального развития: монография; под ред. Н. В Панковой, Л. Н. Борисоглебской, Е. С. Юдниковой. СПб, 2010. 265 с.
13. Дудаков Г.С. Основные тенденции развития на рынке продуктового ритейла // В сборнике «Лучшая научно-исследовательская работа 2016»; сборник статей победителей V Международного научно-практического конкурса. Пенза, 2016. С. 142-147.
14. Дудаков Г.С. Совершенствование организации маркетингового исследования потребительского рынка // В сборнике «Современные концепции развития науки»; Сборник статей Международной научно-практической конференции. С. 51-54.
15. Кобзев В.В., Левенцов В.А. Бизнес-логистика. Серия «Экономика и управление на предприятии». 2-е изд. СПб., 2012. 300 с.

© С.М. Крымов, А.А. Шаповалова, 2017

УДК 339.33

ОЦЕНКА СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПОЗИЦИИ И НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ООО «НОРД ВЭСТ ФИШ»

КРЫМОВ СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВИЧ,

д.э.н., профессор

КУДРЯВЦЕВА ЕКАТЕРИНА ВЯЧЕСЛАВОВНА,

МАРТЫНОВ АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВИЧ

Студенты

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Аннотация: статья посвящена определению путей развития ООО «НОРД ВЭСТ ФИШ» на основе оценки внутренних возможностей компании, анализа внешней деловой окружающей среде. Выявлены стратегические ориентиры, которые будут способствовать развитию деятельности компании на рынке оптовой торговли.

Ключевые слова: стратегический анализ, конкуренция, матрица SPACE

EVALUATION OF STRATEGIC POSITION AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE COMPANY «NORD VEST FISH»

Krymov Sergey Mikhailovich,

Kudriavtseva Ekaterina Vyacheslavovna,

Martynov Alexey Sergeevich

Abstract: in the article the analysis of strategic positions of the group of companies "IKEA Russia". Standard procedures used PEST and SWOT analyses, portfolio strategy considered. Based on the analysis of the factors external and internal environment, formulated the program of activities for the development of the enterprise.

Key words: strategic analysis, competition, matrix SPACE.

Оценка стратегической позиции предприятия позволяет определить конкурентные преимущества и проблемы развития компании во внешней деловой окружающей среде, а также выявить внутренние возможности, на основе которых вырабатывается вектор дальнейшего развития организации [1-5].

Объектом исследования является компания «Норд Вэст Фиш». Выявление тенденции развития компании на основе оценки стратегической позиции является целью исследования. Методы исследования – PEST-анализ, финансовый анализ, построение матрицы SPACE.

Общество с ограниченной ответственностью «Норд Вэст Фиш» осуществляет импортные поставки мороженой рыбы и морепродуктов из Скандинавии, стран Европейского Союза, Северной и Южной Америки, Юго-Восточной Азии, Новой Зеландии. Продажи осуществляются во все регионы России.

Проанализируем макросреду предприятия с помощью PEST-анализа, который является инстру-

ментом долгосрочного стратегического планирования. Политико-правовые факторы: так как предприятие поставляет товар в Россию из других стран, то рост напряжения в отношениях между РФ и странами ЕС, Америкой могут негативно сказаться на деятельности компании [6-10]. Ведется урегулирование антимонопольного характера (ФАС), контролируется соблюдение правил и условий конкуренции. Экономические факторы: цены на рынке оптовой торговли рыбой напрямую связаны с экономической ситуацией в стране, низкими темпами снижения инфляции, платежеспособностью населения [11, 12]. Средняя потребительская цена рыбы мороженой неразделанной с 2015 года возросла на 9,52 руб. и составила 147,68 руб. в 2016 году, уровень инфляции в 2016 году составлял 5,38%, Минэкономразвития прогнозирует уровень инфляции в РФ 3,7% в 2017 г., прогноз на следующие три года – 4%. Низкие темпы снижения инфляции будут негативно влиять на цены оптовых поставок рыбы. Социокультурные факторы: смещение спроса в сторону натуральной продукции, стремление вести здоровый образ жизни, который включает потребление рыбной продукции также положительно влияет на доходность компании. Технологические факторы: технический уровень мощностей компании на сегодняшний день оценивается положительно, логистические цепочки налажены и работают без сбоев. Скорость выхода продукции на рынок оптимальная. В дальнейшем есть возможность использования более современной техники для сокращения временного ресурса.

С помощью оценки хозяйственной деятельности предприятия, было выявлено, себестоимость продаж имеет резкую динамику увеличения, а так как выручка имеет слабо выраженную тенденцию к возрастанию, данный показатель свидетельствует об отрицательной тенденции в развитии организации. Чистая прибыль (убыток) имеет слабо положительную тенденцию, несмотря на то, что почти во всех периодах (за исключением второго) наблюдается убыток (табл. 1).

Таблица 1

Средние значения за периоды основных экономических показателей ООО «Норд Вэст Фиш»

Показатель	06.16 - 08.16	09.16 - 11.16	12.16 - 02.17	06.16-02.17
Выручка, руб.	6 603 302	10 585 701	6 718 241	23 907 244
Себестоимость продаж, руб.	-8 573 639	-8 203 527	-8 744 505	-25 521 671
Чистая прибыль (убыток), руб.	-1 783 826	2 148 791	-2 713 787	-2 348 822

Компания столкнулась с экономическими проблемами, что повлекло за собой увеличение себестоимости и снижение чистой прибыли, но существует тенденция к исправлению ситуации. За период работы 06.16-04.17 компания потерпела большие убытки, это вызвано большой себестоимостью работы из-за изменяющейся конъюнктуры рынка. Также отметим, что у предприятия ввиду сферы деятельности существует кассовый разрыв – финансовый и операционные циклы не совпадают, для его минимизации целесообразно работать с дебиторами на постоянной основе, которая подразумевает надежность и прогнозируемость платежей; осуществить грамотное составление платежного календаря и бюджета движения денежных средств; снизить использование кредитных ресурсов [13-15].

Воспользовавшись методом конкурентного положения компании – матрица SPACE, определили стратегическое положение в отрасли (табл. 2).

Построим матрицу SPACE (рис.1). Общий вектор развития – агрессивное положение, то есть отрасль привлекательна, хотя имеет место и неопределенность текущей ситуации. У компании существует финансовый потенциал, который она может приумножить при концентрации на обеспечении интересов, угроз значительных не наблюдается. Возможно расширение производства и продаж (открытие отдела HoReCa в Санкт-Петербурге).

Таблица 2

Бальная оценка критериев метода SPACE в ООО «Норд Вэст Фиш»

Критерии	Оценка	Весомость	Общая оценка
Финансовая сила предприятия (FS)			
Рентабельность собственного капитала	2	0,4	0,8
Финансовая автономия	4	0,2	0,8
Финансовая устойчивость	3	0,3	0,9
Платежеспособность компании	3	0,1	0,3
Среднее значение фактора	2,8	Итого:	3,9
Конкурентоспособность предприятия (CA)			
Рентабельность продаж	2	0,3	0,6
Рентабельность производства	2	0,2	0,4
Фондоотдача	2	0,1	0,2
Доля рынка	1	0,4	0,4
Среднее значение фактора	1,8	Итого:	1,6
Привлекательность отрасли (ES)			
Уровень прибыли	1	0,4	0,4
Стадия жизненного цикла отрасли	4	0,2	0,8
Зависимость развития отрасли от конъюнктуры	5	0,4	2
Среднее значение фактора	3,3	Итого:	3,2
Стабильность отрасли (IS)			
Стабильность прибыли	1	0,5	0,5
Уровень развития инновационной деятельности	3	0,3	0,9
Рекламные возможности	4	0,3	1,2
Среднее значение фактора	2,7	Итого:	2,6

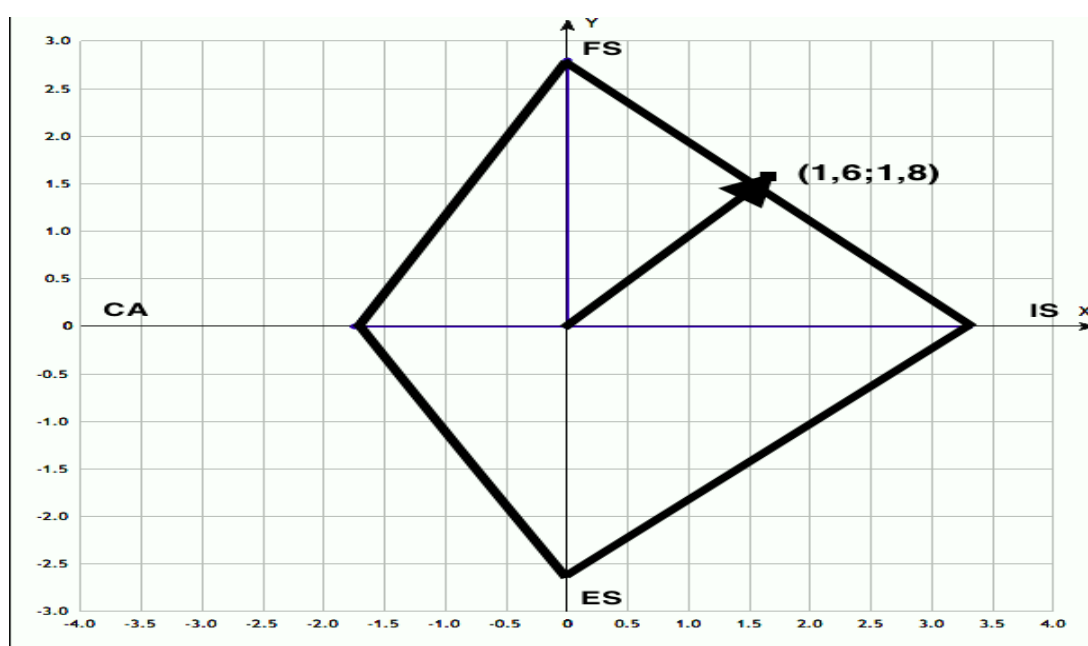


Рис. 1. Матрица SPACE ООО «Норд Вэст Фиш»

Таким образом, на основе проведенного анализа выявлены факторы, которые будут способствовать развитию деятельности компании (финансовая сила предприятия, привлекательность отрасли), их следует использовать, всецело укреплять, развивать. Другие факторы могут оказать негативное воздействие (конкурентоспособность, стабильность отрасли), необходим дополнительный комплекс мер по их преодолению.

Дальнейшее направление исследований связано с анализом специфики реализации предложенной стратегии развития компании, в том числе с оценкой индикаторов достижения целей, контроллингом выполняемых задач, выявлением комплекса необходимых корректировок и поиском альтернативных путей развития [16-20].

Список литературы

1. Федько В.П., Дудакова И.А. Маркетинговая составляющая развития розничной торговли // Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 5. С. 55-64.
2. Левенцов В.А. Технологии интегрированного управления. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2012. 155 с.
3. Ххалаф К.З., Дудаков Г.С. Организационно-экономические аспекты потребления продуктов здорового образа жизни // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-1 (85-1). С. 859-863.
4. Дудакова И.А. Формирование инвестиционной политики на предприятиях машиностроительного комплекса: автореф. дисс. канд. экон. наук; ГОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет» (РИНХ). – Ростов-на-Дону, 2004. 27 с.
5. Месхи Б.Ч., Красюк И.А., Иванов В.Ю. Контроллинг как инструмент развития и управления производственными процессами предприятий сферы услуг и промышленности: монография. Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2013. 133 с.
6. Дудаков Г.С. Использование почтоматов в дистанционной торговле // В сборнике «Инновационные научные исследования: теория и практика»; VI международная научно-практическая конференция. 2017. С. 124-127.
7. Головкина С. И., Шевчук О. А., Карпова К.С. Торговая политика компании: стратегии выхода на внешний рынок. // Актуальные проблемы науки и практики. 2017. № 1 (006). С. 13-16.
8. Левенцов В.А., Левенцов А.Н., Крюков И.Н. Финансы и инжиниринг: теория и практика. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. 334 с.
9. Левенцов В.А., Левенцов А.Н. Определение влияния снижения размера дебиторской задолженности на финансовые результаты предприятия // Научно-технические ведомости СПбПУ. Экономические науки. 2013. № 6-2 (185). С. 67-73.
10. Красюк И.А. Конкурентные отношения в розничной торговле // Экономика и предпринимательство. 2015. № 9-2. С. 879-883.
11. Красюк И.А., Бахарев В.В., Медведева Ю.Ю. Инновационные решения в розничной торговле // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 3 (21). С. 32-38.
12. Капустина И.В., Панкова Н.В. Модернизация социально-экономического пространства: роль и взаимовлияние регионализации и глобализации как разнонаправленных процессов глобального развития: монография; под ред. Н. В Панковой, Л. Н. Борисоглебской, Е. С. Юдниковой. СПб, 2010. 265 с.
13. Кобзев В.В., Левенцов В.А. Бизнес-логистика. Серия «Экономика и управление на предприятии». 2-е изд. СПб., 2012. 300 с.
14. Красюк И.А., Оплеснина Е.Е. Особенности маркетингового управления российскими розничными сетями // Практический маркетинг. 2013. № 11 (201). С. 20-26.
15. Дудаков Г.С. Основные тенденции развития на рынке продуктового ритейла // В сборнике «Лучшая научно-исследовательская работа 2016»; сборник статей победителей V Международного научно-практического конкурса. Пенза, 2016. С. 142-147.

16. Дудаков Г.С. Совершенствование организации маркетингового исследования потребительского рынка // В сборнике «Современные концепции развития науки»; сборник статей Международной научно-практической конференции. С. 51-54.

17. Шишкин В.В., Капустина И.В., Кудрявцева Г.В. Инерционность торговых предприятий как свойство экономических функциональных систем //Международный научный журнал. 2012. №3. С. 25-29.

18. Капустина И.В., Барсукова Б.В., Иванов Е.Л. Социальное питание, его организация и потребности в контексте продовольственной безопасности Санкт-Петербурга //Вестник образования и развития науки Российской академии естественных наук. 2015. № 3. С. 94-101.

19. Глухов В.В. Менеджмент: учебник для вузов. 3-е изд. СПб.: Питер, 2006 г. 608 с.

20. Глухов В.В., Балашова Е.С. Организация производства. Бережливое производство /Учебное пособие. Санкт-Петербург: Изд-во Политехнического университета, 2007. 238 с.

© С.М.Крымов, Е.В. Кудрявцева, А.С. Мартынов, 2017

УДК 336

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ООО «ЛГОВАГРОИНВЕСТ»)

НЕКРАСОВА СВЕТЛАНА МАКСИМОВНА
СТАРОДУБЦЕВА ТАМАРА ИВАНОВНА

Студентки 3 курса

Факультета Экономики и менеджмента

Научный руководитель: Меркулова Н.С.

к.э.н., доц.

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

Аннотация: В рамках исследования был проведен анализ финансового состояния предприятия на основе бухгалтерской отчетности конкретного предприятия и были выявлены резервы повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовый результат, структура производственных затрат, эффективность производства.

WAYS TO IMPROVE ECONOMIC ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES (ON MATERIALS OF
«LGOVAGROINVEST»)

Nekrasova Svetlana Maksymivna,
Starodubtseva Tamara Ivanovna

Abstract: the study was conducted an analysis of the financial condition of the enterprise based on the enterprise accounting and identified reserves increase the efficiency of the economic activity.

Keywords: financial condition, financial results, structure of production costs, production efficiency.

Умение эффективно хозяйствовать становится условием выживания предприятия в конкурентной борьбе на рынке. Целью хозяйствования любого предприятия является прибыль, поскольку только прибыль гарантирует выживание предприятия, обеспечивает источники финансирования. Прибыль является оценкой эффективности хозяйствования, получение максимальной прибыли за счет рационального использования имеющихся на предприятии ресурсов, возможно за счет повышения уровня эффективности уровня хозяйствования.

Финансово-экономическое состояние предприятия является важнейшей характеристикой его надежности и деловой активности. Неотъемлемой частью финансовой деятельности организации выступает финансовый анализ и оценка финансово-экономического состояния. В результате этого анализа определяют изменения показателей финансового состояния, факторы, влияющие на него, оценивают финансовое положение предприятия. Оно характеризуется размещением и использованием активной и пассивной части имущества предприятия.

Основным показателем финансовых результатов деятельности предприятия является рентабельность продаж. Он показывает, какую долю выручки организации составляет прибыль. Расчет рентабельности продаж позволяет определить прибыльность или убыточность деятельности организации, определить насколько выгодными могут быть капитальные вложения в это предприятие. Показатель рентабельности находится как частное от деления валовой прибыли на выручку [2, с.304].

Анализ эффективности деятельности предприятия проведем на основе данных бухгалтерского баланса общества с ограниченной ответственностью «Львовагроинвест» Курской области.

Для начала ознакомимся с результатами финансовой деятельности организации, представленными в Таблице 1.

Таблица 1

Отчет о финансовых результатах ООО «Львовагроинвест»

Наименование показателя	2014	2015	2016	Темп прироста, %
Выручка (без НДС, акцизов)	524 083	805 906	607 815	15,98
Себестоимость продаж	426 189	552 508	543 910	27,62
Валовая прибыль (убыток)	97 894	253 398	63 905	-34,72
Коммерческие расходы	72 644	46 997	76 226	4,93
Управленческие расходы	14 509	25 852	20 571	41,78
Прибыль (убыток) от продаж	10 741	180 549	-32 892	-406,23
Проценты к получению	0	0	3 325	x
Проценты к уплате	33 545	27 251	47 490	41,57
Прочие доходы	45 205	94 877	185 381	310,09
Прочие расходы	30 582	170 389	16 649	-45,56
Прибыль (убыток) до налогообложения	-8 181	77 786	91 675	-1220,58
Текущий налог на прибыль	35	1 279	1 733	4851,43
Прочее	291	653	279	-4,12
Чистая прибыль (убыток)	-8 507	75 854	89 663	x
Рентабельность продаж, %	2,05	22,4	5,41	x
Рентабельность осн. деятельности, %	-1,62	9,41	14,75	x

Источник: Форма № 2 бухгалтерского баланса ООО «Львовагроинвест» за 2015 и 2016 гг.

На основе данных Таблицы 6 можно построить график основных показателей деятельности «Львовагроинвест», чтобы наглядно увидеть динамику изменения за изучаемый период (Рисунок 1).

Изучив рисунок 1, можно сделать вывод о том, что выручка от продаж компании за изучаемый период увеличилась на 15,98 % и в 2016 году составила 607815 тысяч рублей. Себестоимость продаж в 2016 году составила 543910 тысяч рублей, что на 27,62 % больше, по сравнению с 2014 годом. В динамике коммерческих, управленческих и прочих расходов наблюдается увеличение. Учитывая все расходы, налоги и проценты, чистая прибыль в 2016 году составила 89663 тысяч рублей, что на 98170 тысяч рублей больше за изучаемый период. Рентабельность продаж в 2016 году по сравнению с 2014 годом выросла и составила 5,41%, что связано с увеличением прибыли от продаж. Рентабельность

основной деятельности в 2016 году по сравнению с 2014 годом также увеличилась и составила 14,75%. Данный рост обусловлен увеличением чистой прибыли, т.е. предприятие получает максимальную прибыль на вложенный капитал, за счет чего и увеличивается рентабельность.

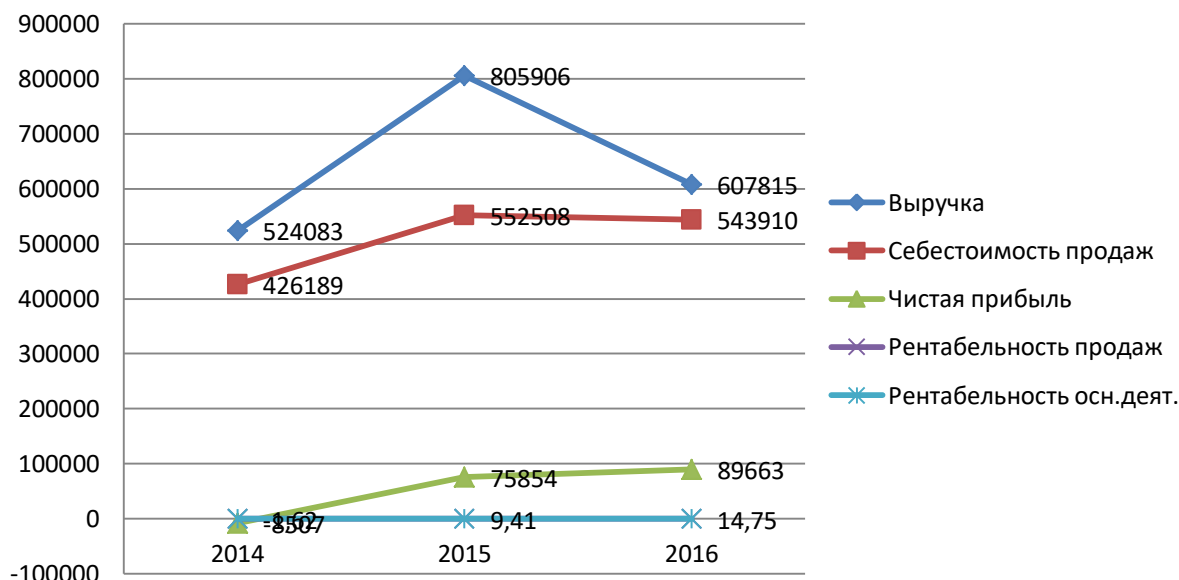


Рис.1 Динамика изменения основных финансовых показателей

Далее в Таблице 2 проведем анализ размера и структуры денежной выручки «Льговгагроинвест».

Таблица 2

Размер и структура денежной выручки ООО «Льговгагроинвест»

Виды отраслей и продукции	2014 г.		2015 г.		2016 г.		В среднем за 2015-2016 гг.	
	тыс. р.	в % к итогу	тыс. р.	в % к итогу	тыс. р.	в % к итогу	тыс. р.	в % к итогу
Зерно	224505	44,31	324380	41,16	133744	22,55	227543	36,16
Сахарная свекла	278298	54,93	458464	58,17	400531	67,54	379098	60,25
Прочая продукция растениеводства	3849	0,76	5185	0,66	58747	9,91	22594	3,59
Итого растениеводства	506652	97,44	788178	97,80	593022	97,57	629235	97,63
Крупный рогатый скот	2357	17,73	4200	23,69	2528	17,09	3028	19,83
Молоко	10931	82,23	13528	76,31	12265	82,91	12241	80,16
Итого животноводства:	13294	2,56	17728	2,20	14793	2,43	15269	2,37
Всего:	519946	100,0	805906	100,0	607815	100,0	644504	100,0

Источник: Форма № 6и № 8 бухгалтерского баланса ООО «Льговгагроинвест»

По итогам расчетов в Таблице 7 можно сделать вывод, что в структуре денежной выручки «Льговгагроинвест» значительный удельный вес принадлежит выручке полученной от реализации продукции растениеводства-97,63% в среднем за три года. При этом следует отметить, что наибольший удельный вес среди видов реализованной продукции принадлежит денежной выручке от реализации свеклы – 60,25%, что обусловлено спецификой деятельности предприятия. Удельный вес выручки от реализа-

ции зерна в среднем за три года составил 36,16%. Значительный удельный вес в структуре выручки от реализации продукции животноводства занимает молоко-80,16%. На основе данных таблицы можно построить график для более наглядного представления доли вклада в продажи от разных видов товаров, что представлено на рисунке 2.

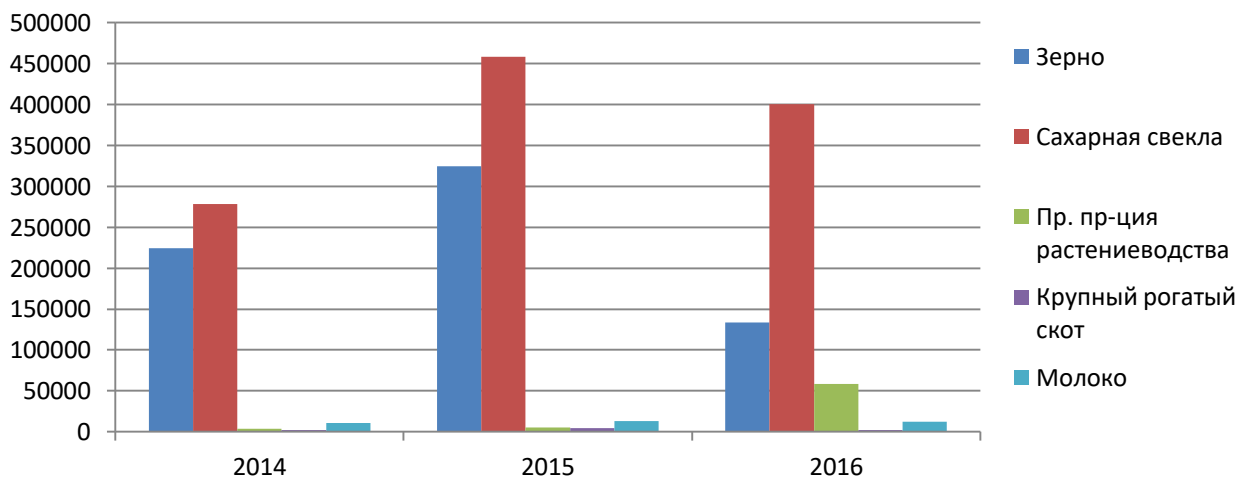


Рис.2. Структура денежной выручки «Львовагроинвест» от разных видов продукции, тыс. руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что «Львовагроинвест» - многоотраслевое предприятие с преимущественным развитием зерно-свекловодческого производства.

Проанализировать затраты предприятия и себестоимость ее продукции позволят данные, представленные в Таблице 3.

Таблица 3

Затраты на производство и себестоимость продукции в ООО «Львовагроинвест»

Наименование показателя	2014	2015	2016	Темп роста, %
Затраты на производство, всего тыс.р.	544819	684293	747259	137,16
В т.ч.: материальные затраты	313964	341525	560007	178,37
Оплата труда	45483	54656	59600	131,04
Отчисления на социальные нужды	13645	16583	22608	165,69
Амортизация	23279	28600	39039	167,70
Прочие затраты	71396	242929	66005	92,45
Себестоимость 1 ц.р.:				
Зерно	456,11	501,77	724,06	158,75
Сахарная свекла	186,07	187,59	228,25	122,67
Молоко	1854,06	1961,53	3399,24	183,34
Прирост живой массы: крупного рогатого скота	15626,11	16100,7	15923,4	101,9

Источник: Рассчитано автором на основе формы № 8 бухгалтерского баланса ООО «Львовагроинвест» за 2015 и 2016 гг. «Отчет о затратах на основное производство»

Данные Таблицы 3 свидетельствуют о тенденции увеличения затрат на производство за последние три года. Чтобы исследовать структуры этих затрат необходимо проанализировать диаграмму затрат, представленную на рисунке 3.

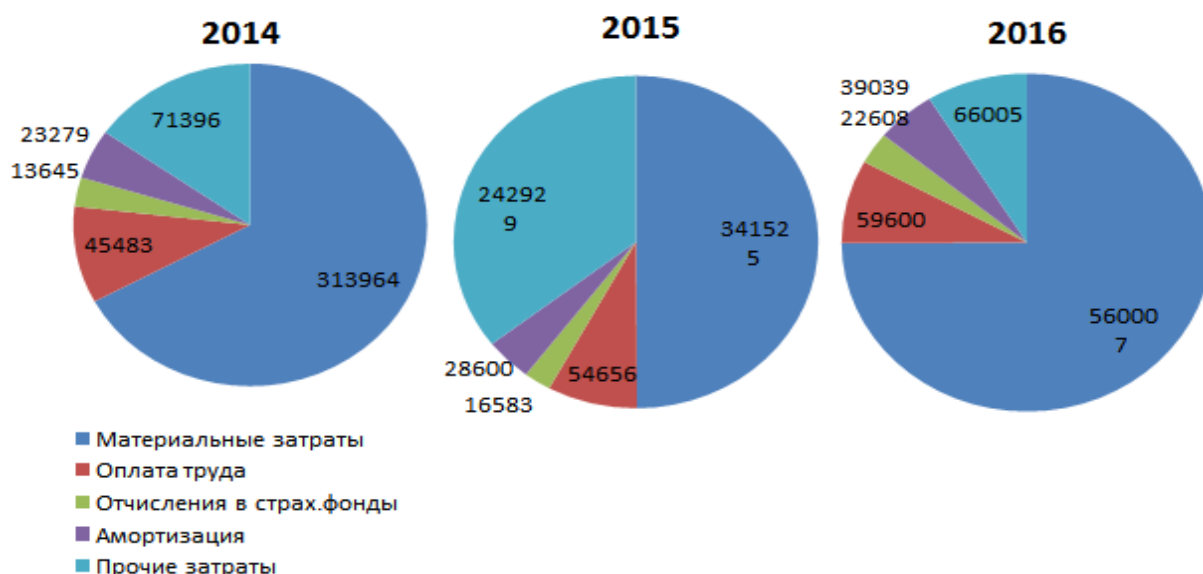


Рис. 3 Структура затрат «Льговагроинвест», тыс.руб.

Из рисунка 3 видно, что наибольшую долю в структуре затрат «Льговагроинвест» занимают материальные затраты: в 2016 году по сравнению с 2014 годом их сумма увеличилась на 78,37%. Амортизация за изучаемый период увеличилась на 67,7%. Также за этот период произошло увеличение расходов на оплату труда на 31,04%, они занимают третье место по доли затрат общества. Отчисления на социальные нужды увеличились на 65,69%. Такое изменение вызвано увеличением численности работников. Себестоимость продукции за рассматриваемый период также возросла. Так, себестоимость молока увеличилась на 83,34%, себестоимость сахарной свеклы - на 22,67%, зерна - на 58,75%. Рост себестоимости связан как с увеличением расходов, так и со снижением урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности отрасли животноводства.

Таким образом, по итогам проведенных расчетов можно сделать вывод о том, что деятельность ООО «Льговагроинвест» в целом носит эффективный характер. Данный факт особенно важен, так как в 2014 году «Льговагроинвест» в качестве финансового результата получило убыток.

Эффективность хозяйственной деятельности заключается в увеличении экономических результатов. С этой целью необходимо снижать текущие затраты и лучше использовать ресурсы. К направлениям повышения эффективности финансовой деятельности также можно отнести повышение производительности труда и снижение материалоемкости выпускаемых товаров. Немаловажным является повышение качества продукции, что отражает рациональное использование основных производственных фондов и основных средств предприятия [3, с.115].

Список литературы

1. Бухгалтерская отчетность ООО «Льговагроинвест» [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://e-ecolog.ru/buh/2015/4613005510>.
2. Баскакова О. В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации): Учебник — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. — 372 с.
3. Полянин А.В., Строева О.А. Экономика предприятия: учебное пособие. – Орел: Издательство ОФ РАНХиГС, 2015. – 236 с.

УДК 339.1

ОЦЕНКА СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПОЗИЦИИ И НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТОРГОВОЙ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ИКЕА»

КРЫМОВ СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВИЧ,

д.э.н., профессор

МАКАРОВА ЕЛИЗАВЕТА МИХАЙЛОВНА,

ДОЛГОПОЛОВА ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА

Студенты

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Аннотация: в статье проведен анализ стратегической позиции группы компаний «ИКЕА – Россия». Используются стандартные процедуры PEST и SWOT-анализов, исследована портфельная стратегия. Выявлены факторы внешней и внутренней среды, сформулирована программа мероприятий по развитию предприятия.

Ключевые слова: анализ, факторы, стратегическая позиция, рынок мебели.

EVALUATION OF STRATEGIC POSITION AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF PRODUCTION AND TRADING GROUP OF COMPANIES «IKEA»

Krymov Sergey Mikhailovich,
Makarova Elizabeth Mikhailovna,
Dolgopolova Julia Vladimirovna

Abstract: in the article the analysis of strategic positions of the group of companies "IKEA Russia". Standard procedures used PEST and SWOT analyses, portfolio strategy are studied. The factors of external and internal environment, formulated the program of activities for the development of the enterprise.

Keywords: analysis, factors, strategic position, market furniture.

Магазины ИКЕА являются одними из самых популярных в области продажи мебели и предметов интерьера во всем мире. В России сейчас существует 14 магазинов ИКЕА в крупных городах, из них 3 находятся в Москве и 2 – в Санкт-Петербурге. Также на территории страны локализуются 4 фабрики, в число которых входит крупнейшая мебельная фабрика в России, которую компания ИКЕА открыла в сентябре 2016 года в Великом Новгороде. Открытие этой фабрики, полная производственная мощность которой составляет 7 млн. единиц мебели в год, позволила компании не временно, а навсегда снизить цены на 1600 артикулов на 15-20% (в основном это каркасы гардеробов и кухонь) для российских потребителей [1].

Последние три года продажи на рынке мебели сокращаются последние после резкого скачка в 2014 году [2, 3], когда население, ожидая девальвации рубля, скупало бытовую технику и мебель. При этом можно отметить, что россияне в основном имеют дома мебель отечественного производства и в своих планах на покупку мебели так же отдают предпочтение российской мебели. Однако, нельзя не заметить, что мебель марки IKEA занимает особое место в различных опросах и статистических данных. За счет своих относительно низких цен, больших инвестиций в производство мебели в России, заявлений о хорошем качестве, удобстве и практичности мебели, обширной сети производства и продаж по всему миру, IKEA заставляет обратить на себя внимание.

Целью нашей работы является изучение стратегической позиции компании IKEA на рынке и направления ее развития. Для этого будут изучены слабые и сильные стороны компании, возможности и угрозы, влияние экономических, политических, социальных и технологических факторов развития компании. Также мы сравним соответствие предложенного магазинами IKEA ассортимента с потребностями потребителей [4,5].

Для выявления политических, экономических, социальных и технологических аспектов внешней среды, которые влияют на бизнес группы компаний IKEA, проведем PEST-анализ [6-8].

Политические факторы: защита прав потребителей; непростые отношения с властями (земельный вопрос); налоговая политика (НДС, налог на прибыль); сотрудничество России и Швеции.

Приход IKEA на российский рынок влечет за собой иностранные инвестиции и является важной частью внешне-экономических отношений Швеции с Россией. Проблемы с землей, налаживанием инфраструктуры, получением разрешений – первый генеральный директор IKEA Russia Леннарт Дальгрэн вспоминал в книге «Как я покорял Россию, а она – меня». Для строительства одного только магазина IKEA требовалось свыше 300 разрешений, причем часто правила вступали в противоречия друг с другом – и, как следствие, коррупционные схемы наблюдались при строительстве IKEA в Москве, Уфе, Санкт-Петербурге и других городах. Так как компания не приемлет фактов коррупции, директора, которые были замечены в терпимости к коррупции, были уволены. Такое отношение к коррупции характеризует компанию с хорошей стороны, но может принести некоторые трудности в работе в России.

Экономические факторы: поддержка местных производителей; рабочие места; экономические санкции; аренда; курс валют [9-11].

По планам компании, к 2025 году уровень локализации по всем категориям товаров достигнет 80% [1]. За длительную аренду земельных участков IKEA приносит большие средства в государственный бюджет. Падение курса валют серьезно отражается на выручке, несмотря на то, что большое количество товаров производится в России.

Социокультурные факторы: ориентирование на потребителя; изменение стереотипов (недорого и красиво); приобщение к шведской культуре; демографическая ситуация в стране.

Приобщение к шведской культуре происходит за счет шведских названий товаров, шведской еды в магазинах и ресторанах IKEA, картин с изображением Швеции. «Все гениальное – просто» – девиз создателя IKEA, поэтому товары, производимые IKEA, красивые, но не дорогие.

Технологические факторы: научно-технический прогресс; экологичность производства и забота о природе; разобранная мебель (удобно для транспортировки)

Развитие научно-технического прогресса сказывается на те или иные товары, например, после появления электронных книг и других гаджетов, снизился спрос на книжные полки.

Разобранная мебель позволяет покупателю самостоятельно забрать ее из магазина и собрать самому дома.

IKEA всегда заботится об экологии, о чем свидетельствуют многочисленный отчеты на официальном сайте группы компаний «IKEA». Так, компания создает наиболее экологичные упаковки, создает пункты приема батареек и дает возможность приезжать на общественном транспорте в целях уменьшения выхлопных газов, однако в России последний пункт развит намного хуже, чем в других странах.

Таким образом, по проведенному PEST-анализу можно сделать следующие выводы:

– сильными сторонами компании является создание рабочих мест, поддержка местного производства, удобство транспортировки;

– усилить нужно работу с российскими властями; также максимизировать производство товаров на территории России, чтобы быть менее чувствительными к изменению курса валют; уделить больше внимания вопросу экологии в России;

– из ныне не учитываемых факторов в будущем могут отрицательно отразиться на работе компании, являются внешне политические проблемы России, что может сказаться на развитии экономики страны и компании отдельно, также власти могут ужесточить отношения с иностранными компаниями.

Таблица 1

SWOT-анализ компании IKEA

Факторы	Оценка	Вес	Взвешенная оценка
Внутренние стратегические факторы			
I. Факторы силы			
Осведомленность покупателей	5	0,3	1,5
Использование инноваций для снижения издержек	4	0,2	0,8
Интеграция цепочки поставок	4	0,1	0,4
Репутация торговой марки на рынке	4	0,2	0,8
Диверсифицированный ассортимент продуктов	5	0,2	1
Суммарная оценка	–	1	4,5
II. Факторы слабости			
Стандартные продукты	4	0,2	0,8
Снижение качества	4	0,5	2
Геолокация	4	0,3	1,2
Суммарная оценка	–	1	4
Внешние стратегические факторы			
III. Возможности			
Дальнейшее расширения в других крупных городах России	4	0,3	1,2
Рост онлайн продаж	4	0,2	0,8
Расширение ассортимента	5	0,3	1,5
Бесплатная консультация дизайнеров	3	0,1	0,3
Бесплатная перевозка покупателей на автобусах/маршрутках	3	0,1	0,3
Суммарная оценка	–	1	4,1
IV. Угрозы			
Обострение конкуренции	4	0,5	2
Снижение средних потребительских доходов	3	0,3	0,9
Увеличение потока покупателей	4	0,2	0,8
Суммарная оценка	–	1	3,7

Для выявления слабых и сильных сторон внутренней среды и угроз и возможностей внешней, мы использовали такой метод стратегического планирования, как SWOT-анализ, приведенный в табл. 1 [12-16]. Это позволило сформулировать ряд предложений по усилению стратегической позиции компании:

1. Повышать лояльность клиентов за счет интегрированных продуктов и различных проектов, не давая конкурентам завоевать лидирующие позиции на рынке.

2. Сдерживать рост цен за счет сокращения издержек производства и доставки.
3. Пересмотреть качество и ассортимент продукции, инвестировать в новые прибыльные проекты.
4. Сокращение издержек за счет новых технологий, а также локализации производства, позволит вкладывать деньги в новые прибыльные проекты.
5. Повысить лояльность и расширить клиентскую базу можно за счет открытия кафе и ресторанов IKEA в центре города.
6. Сократить расходы за счет развития онлайн сервисов, с помощью которых можно осуществлять консультирование дизайнеров, покупку товаров, доставку, а также воплотить Интернет-проект по онлайн-планировке помещения.

Далее исследуем портфельную стратегию компании IKEA (в нашем случае – матрицу БКГ), которая отражает развитие функциональных подразделений компании в координатах «относительная доля рынка – темпы роста рынка» [17-21], представленную на рис. 1. В качестве стратегических единиц бизнеса выделены подразделения по производству спален, стеллажей, гостиной, мягкой и иной мебели (на схеме «мебели»), кухонной мебели, кулинарного производства (на схеме «еда») и занимающееся страхованием произведенных потребителями покупок и др. (на схеме «страхование»).

Дадим краткую характеристику развития данных стратегических единиц бизнеса по рис. 1.



Рис.1. Портфельная стратегия IKEA

Дойная корова – мебель. Для компании IKEA мебель является наиболее конкурентно способным товаром, а значит и является основным источником прибыли.

Звезда – встраиваемая кухонная техника. Не смотря на высокий спрос среди потребителей на этот товар, встраиваемая кухонная техника также нуждается в финансовой поддержке для поддержания доли рынка.

Проблема – IKEA Food. Компания со всем недавно вышла на рынок с этим товаром, а это значит, что нужны инвестиции, взаимодействие с финансово-кредитными организациями для поддержания этого проекта и снижения рисков.

Собака – страхование. Страхование занимает наименьшую долю на рынке компании IKEA и является не перспективной идеей. Лишь долгосрочные договоренности компании с рядом логистических предприятий мешают закрыть этот бизнес.

Таким образом, подводя итоги анализа, можно заключить. IKEA для российских граждан, прежде всего, ассоциируется с достаточно дешевым и сравнительно недолговечным товаром для дома, имеет

своего потребителя, ориентированного на перспективы быстрой замены своей мебели. Несомненно, компании необходимо улучшать свой имидж. Кроме того, компания сталкивается с трудностями в связи с разностью менталитета стран. Для преодоления этого барьера нужно время и желание изменяться как представителей России, так и Швеции.

Список литературы

1. IKEA намерена расширять сотрудничество с российскими производителями //Официальный проект «Сделано в России». – Режим доступа: <https://madeinrussia.ru/ru/news/602> (дата обращения: 15.10.2017)
2. Федько В.П., Дудакова И.А. Маркетинговая составляющая развития розничной торговли //Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 5. С. 55-64.
3. Дзюбенко И.Б., Левенцов В.А., Левенцов А.Н. Финансовое управление развитием экономических систем: монография. Новосибирск: ООО «Центр развития научного сотрудничества», 2015. 242 с.
4. Кхалаф К.З., Дудаков Г.С. Организационно-экономические аспекты потребления продуктов здорового образа жизни // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-1 (85-1). С. 859-863.
5. Дудакова И.А. Формирование инвестиционной политики на предприятиях машиностроительного комплекса: автореф. дисс. канд. экон. наук; ГОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет» (РИНХ). – Ростов-на-Дону, 2004. 27 с.
6. Месхи Б.Ч., Красюк И.А., Иванов В.Ю. Контроллинг как инструмент развития и управления производственными процессами предприятий сферы услуг и промышленности: монография. Ростов н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2013.133 с.
7. Дудаков Г.С. Использование почтоматов в дистанционной торговле // В сборнике «Инновационные научные исследования: теория и практика»; VI международная научно-практическая конференция. 2017. С. 124-127.
8. Левенцов В.А., Левенцов А.Н., Крюков И.Н. Финансы и инжиниринг: теория и практика. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. 334 с.
9. Левенцов В.А., Левенцов А.Н. Определение влияния снижения размера дебиторской задолженности на финансовые результаты предприятия // Научно-технические ведомости СПбПУ. Экономические науки. 2013. № 6-2 (185). С. 67-73.
10. Красюк И.А. Конкурентные отношения в розничной торговле // Экономика и предпринимательство. 2015. № 9-2. С. 879-883.
11. Красюк И.А., Бахарев В.В., Медведева Ю.Ю. Инновационные решения в розничной торговле //Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 3 (21). С. 32-38.
12. Капустина И.В., Панкова Н.В. Модернизация социально-экономического пространства: роль и взаимовлияние регионализации и глобализации как разнонаправленных процессов глобального развития: монография; под ред. Н. В Панковой, Л. Н. Борисоглебской, Е. С. Юдниковой. СПб, 2010. 265 с.
13. Кобзев В.В., Левенцов В.А. Бизнес-логистика. Серия «Экономика и управление на предприятии». 2-е изд. СПб., 2012. 300 с.
14. Красюк И.А., Оплеснина Е.Е. Особенности маркетингового управления российскими розничными сетями // Практический маркетинг. 2013. № 11 (201). С. 20-26.
15. Дудаков Г.С. Основные тенденции развития на рынке продуктового ритейла // В сборнике «Лучшая научно-исследовательская работа 2016»; сборник статей победителей V Международного научно-практического конкурса. Пенза, 2016. С. 142-147.
16. Дудаков Г.С. Совершенствование организации маркетингового исследования потребительского рынка // В сборнике «Современные концепции развития науки»; сборник статей Международной научно-практической конференции. С. 51-54.
17. Шишкин В.В., Капустина И.В., Кудрявцева Г.В. Инерционность торговых предприятий как свойство экономических функциональных систем //Международный научный журнал. 2012. №3. С. 25-29.

18. Глухов В.В. Менеджмент: учебник для вузов. 3-е изд. СПб.: Питер, 2006 г. 608 с.
19. Глухов В.В., Балашова Е.С. Организация производства. Бережливое производство /Учебное пособие. Санкт-Петербург: Изд-во Политехнического университета, 2007. 238 с.
20. Красюк И.А., Медведева Ю.Ю. Роль СТМ в снижении потребительских рисков в условиях импортозамещения //Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-2 (59-2). С. 692-696.
21. Глухов В.В., Зобов А.М., Какаева Е.А. Стратегический менеджмент инновационного предприятия. М.: ГУУ, 2009. 387 с.

© С.М.Крымов, Ю.В. Долгополова, Е.М. Макарова, 2017

УДК 336.027

ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ ДОХОДНОСТЬ – СТИМУЛ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ?

МУРЗАБЕКОВА МАРИНА БОРИСОВНА

студентка
ФГОУБ ВО «Ингушский государственный университет»

Аннотация: Данная статья посвящена анализу относительно новой политики европейских государств по стимулированию экономики - политики отрицательных процентных ставок. Рассмотрены преимущества и недостатки введения отрицательных ставок для эмитентов и инвесторов. Проанализированы результаты введения данной политики и представлены альтернативные пути решения проблемы экономического роста. На основе имеющихся данных сделан вывод о высокой рискованности введения отрицательных процентных ставок.

Ключевые слова: процентная ставка, государственные облигации, базовая ставка, отрицательная доходность, локальная валюта.

NEGATIVE YIELD – THE STIMULUS OF ECONOMIC DEVELOPMENT?

Murzabekova Marina Borisovna

Abstract: This article is devoted to the analysis of the relatively new policy of European states to stimulate the economy – policy of negative interest rates. Identified advantages and disadvantages of introducing negative rates for issuers and investors. Analyzed the results of the vision of this policy and present are alternative ways of solving the problem of economic growth. As a result of the study, a conclusion was drawn about the high riskiness and unpredictability of introducing negative interest rates.

Key words: interest rate, government bonds, base rate, negative yield, local currency.

Мировая экономика не может выбраться из затяжного периода медленного экономического роста. Основными причинами вялости мировой экономики является низкий уровень глобальных инвестиций, сокращение роста мировой торговли, замедлившийся рост производительности труда и высокие уровни задолженности. Начиная с середины 2014 года, низкие цены на сырьевые ресурсы усугубили воздействие этих факторов во многих странах, экспортирующих сырьевые товары, в то же время конфликты и геополитическая напряженность по-прежнему негативно влияют на экономические перспективы в ряде регионов [1, с.3].

Как один из методов решения проблемы стимулирования экономического роста рассматривается применение отрицательных процентных ставок.

Отрицательные процентные ставки – это один из инструментов Центральных банков, применяемых для регулирования экономики в рамках монетаристской модели на этапах краткосрочного долгового цикла известных как дефляция и рецессия.

Такие ставки сейчас доминируют в еврозоне, Швейцарии, Дании и Швеции. Первым использовать отрицательную процентную ставку начал ЦБ Японии, который ввел ее в январе 2003 года, задолго до нового кризиса. В середине 2014 года отрицательные процентные ставки ввел Европейский Центробанк. Затем главные банки Швеции и Швейцарии.

В 2016 году Япония и Швейцария распространили сферу применения отрицательных ставок на доселе неприкосновенный бастион инвесторов – долгосрочные государственные долговые обязательства (10 и более лет). Краткосрочные и среднесрочные государственные облигации были выведены на отрицательную территорию уже давно.

Политика отрицательных процентных ставок может проводиться правительством той или иной страны достаточно длительное время, но все равно является временной, антикризисной мерой. Центробанки понижают уровень ставок в определенные фазы экономического развития, в целях вывода экономики из цикла спада-рецессии или оживления экономического роста на выходе из указанного цикла, используя их как рычаг расширения кредитования [2, с. 85].

Таблица 1

Значения процентных ставок ЦБ стран мира

Страна	Базовая ставка	Доходность гособлигаций (годовых)	Ставки по депозитам
Еврозона	0,0%	-0,43%	-0,4%
Великобритания	0,5%	0,477%	-0,5%
США	1,25%	1,536%	0,5%
Япония	-0,1%	-0,184%	-0,1%
Россия	8,25%	7,490%	7,25%
Швейцария	-0,75%	-0,790%	-0,25%

Макроэкономическая выгода отрицательных процентных ставок состоит в снижении нормы сбережений и стимулировании потребления и инвестиций. Отрицательные ставки должны стимулировать коммерческие банки больше кредитовать, а не копить деньги на счетах в Центробанке. Население же, для которого снижается доходность по вкладам, должно больше тратить, что позволит повысить доходы корпоративного сектора.

Существуют определенные причины, в силу которых инвесторы вынуждены соглашаться на отрицательную доходность вложений. Коммерческие банки, имеющие больше наличных, чем требуемые резервы, соглашаются на применение отрицательных процентных ставок, установленных центральными банками, так как они не способны хранить, перечислять и управлять такими излишними средствами, если они хранятся в наличной форме, а не на счету в центральном банке, пусть и приносящем отрицательный доход.

У многих инвесторов, например страховых компаний и пенсионных фондов, просто нет альтернативы, потому, что они обязаны вкладываться в надежные облигации. Конечно, отрицательная доходность может поколебать их финансовое положение: пенсионным фондам нужна положительная доходность, чтобы компенсировать выплату пенсий. Когда большая часть активов приносит отрицательный номинальный доход, такой результат становится труднодостижимым. Но, учитывая долгосрочный характер обязательств таких инвесторов, им приходится вкладываться главным образом в облигации, у которых меньше риск, чем акции или другие волатильные активы. Даже если номинальные доходы по облигациям отрицательны, они обязаны уступить их надежности.

Нужно отметить, что имеются альтернативные способы стимулирования потребительского спроса и, следовательно, производства. Решение подобных проблем заложено в финансах по нормам шариата.

С исламской точки зрения, деньги не должны лежать мертвым грузом. Они должны постоянно находиться в обороте. Вверенные человеку производительные ресурсы должны работать на благо всего общества. Согласно шариату, деньги, не вложенные в дело, подлежат обложению благотворительным налогом в пользу бедных и немощных. Закят – обязательный годовой налог в пользу нуждающихся, а также на развитие проектов, сопутствующих распространению ислама и истинных знаний о нем. Закят должен быть уплачен с золота, серебра, денег, сельскохозяйственных культур, крупного и мелкого рогатого скота – все то, что находится какое-то время вне оборота, а также товара, предназна-

ченного для продажи. Если у человека в течение года в собственности находится 84,8 и более грамм золота или 591 и более грамм серебра, то он обязан выплатить с них 1/40 часть (2,5%). С денежных средств также взимается 2,5% при достижении ими стоимости, равной 1 Нисаб (84,8 г золота) [3].

Тот же принцип искусственного обесценения денежных знаков заложен в локальных валютных системах, когда деньги выступают исключительно как средство оценки и средство расчета, при этом функцию накопления денег необходимо всячески устранить. Для этого вводится плата за пользование деньгами в виде регулярного налога на деньги находящиеся на счету пользователя. В определенные интервалы времени с каждого счета пользователя списывается фиксированный процент от имеющихся средств. В таком случае, пользователи данной валютной системы будут стремиться наиболее эффективно использовать имеющиеся у них денежные средства, а не накапливать их [4].

Приведенные подходы к активизации экономики социально ориентированы и работают в интересах сообщества. В шариатских государствах собранный налог (закят) используется для помощи нуждающимся, а применение локальных валют направлено на защиту интересов местных производителей.

Таблица 2

Плюсы и минусы введения отрицательной доходности по облигациям для эмитентов и инвесторов

Эмитентам		Инвесторам	
Плюсы	Минусы	Плюсы	Минусы
Контролирование дестабилизирующих финансовых потоков капитала	Затраты на выкуп облигаций	Высокая стоимость и возможность продажи до наступления срока погашения	Отсутствие дохода по облигациям
Стимулирование инвестирования и потребления	Использование инвесторами иных финансовых инструментов	Надежность вложений в государственные облигации	Высокая стоимость в связи с проведением политики CPSS
Достижение или поддержание преимуществ экспорта	Ослабление валютного курса и отток капитала	Интерес к конкретной отрасли	Рискованность вложений в корпоративные облигации

Однако применение отрицательных процентных ставок мировыми центрами, преследуя, казалось бы, ту же цель стимулирования экономики, не приводит к намеченному результату. Цели и конечные результаты применения отрицательных процентных ставок для большинства людей остаются непонятными. Их применение не приводит, во всяком случае, на данный момент, к конкретным результатам. Причина, как мне представляется, в том, что оставляя на откуп рыночным механизмам решение проблемы активизации экономики, регуляторы недооценивают факт предпочтения всеми субъектами рынка коммерческих интересов. Но в условиях, когда основным ориентиром является норма прибыли на капитал, все посвящено лишь поиску наиболее прибыльных вложений. При дозволенности процента и азарта такие стремления приобретают уродливые формы, а именно, сделки-пари, как правило ничем не обеспеченные (фактически купля-продажа «воздухом» через производные финансовые инструменты). Инвесторы, в поисках доходных объектов инвестирования, прибегают к использованию иных финансовых инструментов. Одним из таких выходов для них стали криптовалюты.

Отрицательные ставки в экономике в долгосрочной перспективе ведут к возникновению больших дисбалансов и как следствие увеличению рисков финансовой и макроэкономической устойчивости. Дело в том, что отрицательная доходность не стимулирует вложения в реальный сектор экономики, а способствует лишь вложениям в финансовые инструменты. Кроме того, из-за этого банки вынуждены давать кредиты населению и бизнесу фактически себе в убыток, что в будущем опять создает необходимость периодической поддержки банковского сектора.

Предсказать, как в дальнейшем политика отрицательных процентных ставок повлияет на экономику невозможно. Однако по результатам ее реализации на данный момент можно сделать вывод, что с решением поставленных задач она вряд ли справится, если не приведет к ухудшению состояния экономики. В сентябре 2017 года уровень инфляции в еврозоне составил только 0,43%, хотя плановое значение, рассчитанное ЕЦБ с учетом всех методов стимулирования экономики, составляло 1,7%.

Таким образом, можно сделать вывод, что отрицательные ставки не стимулируют производство и потребление. Их введение привело лишь к использованию инвесторами иных финансовых инструментов. То есть, деньги всё еще остаются на финансовых рынках и не поступают в реальный сектор экономики.

Список литературы

1. group-global.org - Мировое экономическое положение и перспективы, 2017 год. Организация Объединенных Наций. Нью-Йорк, 2017
2. Цурова Л.А. К вопросу о временной оценке денег: экономическая объективность или лукавство? Вузовское образование и наука. Материалы региональной научно-практической конференции. 2014.
3. <http://www.zakyat.com/chto-takoe-zakyat.html> - Закят в Исламе.
4. <http://www.blogger.com.ua> – Демередж в локальных валютных системах.

© М.Б. Мурзабекова, 2017

УДК 336.764/.768

СУЩНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРИПТОВАЛЮТ

КРОТКОВА ТАТЬЯНА АЛЕКСЕЕВНА

К.Э.Н.

ЛИ НАТАЛИЯ

ПОНЧУКЯН МИЛЕНА

НИКУЛИНА НАТАЛЬЯ

студенты

МГУТУ им. К.Г. Разумовского (ПКУ), г. Москва

Аннотация: Криптовалюта - это новый вид денег, он представляет собой набор определенной информации. Это новое платежное средство, которое совсем недавно вошло в нашу жизнь, но с каждым годом она набирает свои обороты и приобретает популярность, претендует занять центральные позиции в финансовой системе,

Ключевые слова: криптовалюта, деньги, рынки, финансовые инструменты, платежи, биткоин, эмиссия, майнинг, транзакция, криптокошелек, курс, биржа, сатоши, цифровые монеты, расчеты, курс.

Деньги прочно вошли в нашу жизнь. С их помощью мы удовлетворяем свои потребности, поэтому они так важны для нас. В свою очередь это неустойчивое и ненадежное средство, так как они подвержены обесцениванию под влиянием инфляции, их могут украсть, потерять, они могут сгореть, если речь идет о натуральных бумажных деньгах. Поэтому люди пытаются как-то обезопасить свой капитал, свои деньги, придумывая различные способы. Раньше мы знали только о бумажных деньгах, сейчас же существуют электронные, и даже виртуальные, получившие название «криптовалюта».

Цель данной статьи понять, что такое криптовалюта и какие она имеет преимущества и недостатки перед другими видами платежа. Криптовалюта - это новый вид денег. Он представляет собой набор определенной информации. Это относительно молодое платежное средство, которое совсем недавно вошло в нашу жизнь, но с каждым годом она набирает свои обороты и приобретает популярность. Передача криптовалюты носит необратимый характер, а также криптовалюта несет в себе уникальный код, который нельзя скопировать. Особенностью криптовалюты является то, что отсутствует какой-либо внутренний или внешний администратор.

Криптовалюта существует только в электронном виде, банки не печатают данную валюту, как обычную. Эмиссия виртуальных денег производится в цифровом виде, и любой желающий может заняться ее добычей - майнингом. Майнинг производится с помощью компьютерного оборудования, определенной мощности и программным обеспечением. С помощью этого оборудования решаются сложные алгоритмы. Решив алгоритм, добывают монету – уникальную зашифрованную информацию.

В своём арсенале криптовалюта имеет множество как преимуществ, так и недостатков перед другими способами расчёта.

Выделим преимущества.

Первое преимущество состоит в том, что добыть криптовалюту может любой желающий, так как код алгоритма открыт.

Второе, это то, что транзакции с криптовалютой обладают свойством анонимности, так как име-

ется лишь номер криптокошелька, а информация о его владельце отсутствует.

Третье преимущество заключается в том, что операции с криптовалютами носят децентрализованный характер, то есть она распределена между держателями криптокошельков. Никакой центральный орган власти не может диктовать правила владельцам криптовалюты.

Четвёртое, как говорилось ранее, заключается в том, что криптовалюта - это уникальный цифровой код, который невозможно скопировать.

Пятое, то, что криптовалюта не подвержена инфляции, так как эмитируется обычно ограниченная масса виртуальных денег.

Далее перейдём к недостаткам криптовалюты.

Первое что мы можем называть это то, что криптокошелек не обладает гарантиями сохранности, так как отсутствуют регулирующие механизмы. Второе это то, что криптовалюта ориентируется на чёткий алгоритм, соответственно, в случае потери пароля от криптокошелька ведёт безвозвратной утрате всех средств, находящихся на нем.

Третье, то, что невозможно отменить транзакцию или вернуть виртуальные деньги, если заранее не было обговорено данное условие.

Сейчас существуют различные виды виртуальных денег. На данный момент биткоин является самым ярким примером криптовалют.

Биткоин (BitCoin) – одна из первых и наиболее популярных криптовалют. Как и вся криптовалюта, представляет собой децентрализованные виртуальные деньги, которые работают непосредственно в сети Интернет. Такие деньги не обеспечены ни серебром, ни золотом, ни ВВП, это чистая математика.

В 2007-2009 гг. был разработан уникальный алгоритм биткоина, началась его эмиссия и майнинг. Создатель биткоина зовется как Сатоши Накамото. Суть создания такой электронной платежной системы состояла в том, чтобы обмен деньгами происходил без вмешательства центральных органов власти, увеличить скорость этих операций и уменьшить затраты. В начале, эта валюта не пользовалась популярностью и была, в основном, делом лишь программистов, потому что люди не понимали для чего она и что с ней делать. Количество добытчиков из-за этого было ограничено. Курс на тот момент составлял все лишь 0,1\$.

В 2010 году была открыта первая биржа BitcoinMarket, которая предоставила возможность обменивать биткоин на обычные деньги, хоть и за незначительную сумму. Это и повлияло на дальнейшую судьбу криптовалюты. В то же время биткоин является отличным способом анонимных транзакций, поэтому эта валюта привлекла внимание тех, кто занимается подпольной торговлей. Все это вызвало большой интерес к новым деньгам, и курс биткоина начал расти с большой скоростью. Например, в 2013 году курс биткоина взлетел до 1100\$, потом в 2015 было зафиксировано падение до 200\$ и стремительное повышение курса в 2016-2017 годах. В начале декабря 2017 года курс биткоина перешагнул отметку 13000\$, тогда как в ноябре того же года курс был на уровне 7000-8000\$. Как следствие данная валюта обладает очень высоким уровнем волатильности.

Стоит отметить, что добыть, например, миллиард биткоинов нельзя. В коде этой криптовалюты есть ограничения в добыче, которое составляет 21 миллион биткоинов. Как валюта, биткоин может делиться на более мелкие части – сатоши (Satoshi). 1 биткоин равен 100 000 000 сатоши.

Сегодня биткоин можно использовать в качестве оплаты товаров и услуг на некоторых сайтах. Для того, чтобы узнать, где потратить биткоин, можно воспользоваться сервисом Coinmap – это карта, где видно кто принимает криптовалюту в качестве оплаты. В карте отмечено более 9500 объектов. По карте видно, что такие операции больше всего распространены в Западной Европе, США и Японии. На международной бирже криптовалюты EXMO есть возможность обменять биткоин на обычные деньги.

Кроме биткоина существует еще много разных криптовалют. Теоретически любой человек может не только добыть криптовалюту, но и создать свою. Сейчас разновидностей насчитывается несколько сотен. Полный список найти трудно, так как этот рынок ежедневно растет, но можно перечислить несколько самых известных, не считая биткоин.

Таблица 1

Сравнение курсов различных криптовалют

Наименование криптовалюты	Курс (\$) по состоянию на 01.01.2017
Ethereum	439
Ripple	0,23
Litecoin	98
IOTA	4
Bitcoin Cash	1419
Ethereum Classic	27
Dash	699

Некоторые трудности, с которыми в настоящее время приходится сталкиваться криптовалютам (такими как возможность потери денег вследствие повреждения оборудования или хакерской атаки), со временем могут быть преодолены за счет модернизации технической базы. Труднее будет справиться с главной проблемой криптовалют: чем распространённее они становятся, тем больше привлекается к ним внимания, что ведет к регулированию со стороны государственных органов, что противоречит самой идее происхождения криптовалют.

Несмотря на то, что количество продавцов, принимающих к оплате цифровые монеты, постепенно возрастает, их пока - абсолютное меньшинство. Поэтому криптовалюты сначала должны найти более широкое применение, чтобы найти признание у потребителей. Однако многих людей, которые не обладают особыми техническими знаниями, сдерживает их относительная сложность (по сравнению с традиционными деньгами).

Криптовалюта, претендующая занять центральные позиции в финансовой системе, должна удовлетворять достаточно противоречивым критериям. Она должна быть математически сложной (чтобы противостоять хакерам и мошенникам), но простой для понимания пользователями; децентрализованной, но обеспечивать адекватную защиту потребителей; сохранять анонимность пользователя, но не служить средством для уклонения от уплаты налогов, отмывания денег и прочей незаконной деятельности. Очевидно, что способность биткоина, как ведущей криптовалюты сегодняшнего дня, справиться с этими вызовами в ближайшие годы, станет определяющей для будущего всех криптовалют.

Таким образом, криптовалюты могут составить серьезную конкуренцию рынкам производных финансовых инструментов. Так что лет через 10, а может быть, и раньше архитектура глобального финансового рынка может сильно измениться.

Список литературы

1. Сайт <https://ru.wikipedia.org/wiki/Криптовалюта>
2. Сайт <http://mbfinance.ru/investitsii/kriptovalyuty/chto-takoe-kriptovalyuta-dlya-chajnikov/>
3. Сайт <http://btcsec.com/calculator/>

УДК 658

УЧЕТ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ПО ВНЕДРЕНИЮ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА РОССИЙСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОПК

БОЙКОВА АННА ВИКТОРОВНА,

д.э.н., доцент

НАГ ЛИШ МИХАИЛ АЛЕКСЕЕВИЧ

Студент

Военная академия воздушно-космической обороны имени Маршала Советского Союза Г.К.Жукова

Аннотация: В течение нескольких десятилетий многие предприятия оборонной промышленности США активно внедряли новые технологии производства, которые позволяют снизить себестоимость производства продукции. Возможно ли добиться такого же результата российскими оборонными предприятиями? В статье рассматривается совокупность инструментов и методов, известных как бережливое производство. Дан общий обзор того, что такое бережливость и что он может и чего не может достичь. Также включены конкретные примеры успешного внедрения бережливого производства зарубежными оборонными предприятиями.

Ключевые слова: министерство обороны, государственный оборонный заказ, оборонно-промышленный комплекс, бережливое производство, Тойота

EXPERIENCE OF LEAN PRODUCTION OF FOREIGN COUNTRIES BY RUSSIAN DEFENSE INDUSTRY COMPLEX

Boykova A.V.,
Naglish M.A.

Abstract: For several decades, many US defense enterprises have actively introduced new production technologies that reduce the cost of production. Is it possible to achieve the same result for Russian defense enterprises? The article examines tools and methods known as lean manufacturing. A general overview of what thrift is and what it can and can not achieve is given. Also included are concrete examples of the successful implementation of lean manufacturing by foreign defense enterprises.

Key words: Ministry of Defense, state defense order, defense industry complex, lean manufacturing, Toyota

Государственный оборонный заказ (ГОЗ), в соответствии с положениями действующего законодательства, представляет собой установленные нормативным правовым актом Правительства Российской Федерации (РФ) задания на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных нужд в целях обеспечения обороны и безопасности РФ, а также поставки продукции в области военно-технического сотрудничества РФ с иностранными государствами в соответствии с международными обязательствами РФ [1].

На данный момент система ГОЗ претерпевает постоянные изменения, поскольку выявленные в ходе реализации действующего законодательства разногласия и недоработки требуют соответствующей

щей корректировки и принятия адекватных ответных мер.

Правовое регулирование отношений в сфере государственного оборонного заказа основывается на Конституции РФ и осуществляется в соответствии с Бюджетным кодексом РФ, Гражданским кодексом РФ, федеральными законами в области обороны и безопасности РФ, законодательством РФ о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, а также принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами РФ.

Однако, помимо нормотворческой деятельности, следует пересмотреть принципы функционирования предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Пик расходов на оборонный сектор планируется на 2021-2022 года. Далее обеспечение армии новой техникой, бесспорно, продолжится, но в меньших объемах и на принципах программно-целевого планирования. Следовательно, предприятия ОПК не смогут продолжать сидеть на «бюджетной игле» и уже сейчас должны наращивать объемы выпуска гражданской продукции. Это необходимо, в том числе, и для обеспечения загруженности приобретенных на современном этапе современных производственных мощностей и для сохранения трудового коллектива [2].

В соответствии со статьей 9 Федерального закона от 29.12.2012 N 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе» стимулирование снижения затрат на поставки продукции по ГОЗ и обоснованность затрат головного исполнителя, исполнителя являются основными принципами, обеспечивающими государственное регулирование цен на продукцию по ГОЗ [1]. Решить данную задачу позволит применение методов бережливого производства в сфере ГОЗ.

Впервые концепция бережливого производства появилась в Японии. После окончания Второй мировой войны экономика страны остро ощутила нехватку факторов производства на фоне ограниченных возможностей по привлечению инвестиций. Именно это заставило компанию Toyota пересмотреть принципы конкурентной борьбы с американскими автопроизводителями. Так появилась, так называемая, производственная система «Тойоты» (Toyota Production System – TPS), направленная на оптимизацию производства за счет исключения или уменьшения потерь. Компания сосредоточилась на стратегии, основанной на: производстве на базе системы Канбан, ликвидации отходов, вере в ценность и важность качества, постоянном совершенствовании, вере в ценность человеческих ресурсов, интеграции поставщиков т.д.. Под потерями (отходами) в данном случае понимается любая деятельность, связанная с использованием ресурсов, но не создающая дополнительную стоимость.

Однако, само понятие «бережливое производство» было введено исследовательской группой Массачусетского технологического института (MIT), которая проводила исследование автомобильной промышленности Японии в конце 1980-х начале 1990-х годов. Результаты, опубликованные в труде «Машина, которая изменила мир», показали, что отрасли, реализующие концепцию бережливого производства, обладают высокой производительностью и качеством продукции [3].

Следует отметить, что концепция бережливого производства активно используется в аэрокосмической отрасли уже на протяжении нескольких десятилетий. Так, Boeing заявил об этом еще в 1997 году, а в 1999 году при сборке 100-местного самолета Boeing 717 была использована движущаяся сборочная линия. В 1999 году Lockheed Martin применил методы бережливого производства при сборке F-16, F-22 и C-130J.

В январе 2002 года компания Boeing предложила использовать данную концепцию для интегрированных систем обороны в целях снижения издержек на их реализацию. На предприятии была создана специальная рабочая группа, а случай воспользоваться результатами ее работы представился довольно быстро.

Летом 2008 года Правительством США была утверждена программа создания системы противоракетной обороны на базе ВВС США в Ванденберге. Комплекс, исходно получивший название «Национальная противоракетная оборона», был предназначен для решения технически сложной задачи — перехвата боевых частей межконтинентальных баллистических ракет за пределами атмосферы на основном участке траектории. При этом уложиться требовалось в 30-дневный срок. Однако, принятые на тот момент сроки поставки перехватчиков составляли 44 дня. Под давлением заказчика, в лице Мини-

стерства обороны США, руководство Boeing обратилось к рабочей группе, с тем, чтобы она нашла возможность снижения сроков поставки до требуемой продолжительности.

В частности, ими был предложен метод, получивший название карта потока создания ценности (Value Stream Mapping – VSP). Он помогает понять и рационализировать рабочие процессы, путем использования инструментов и методов бережливого производства. Внимание было сконцентрировано на 5 ключевых проблемах:

1. Выявление потерь из-за неконтролируемых затрат и задержек в расписании. Потери (отходы), как уже отмечалось ранее, трактуются как любая вещь или процесс, который не повышает ценность конечного продукта.

2. Повышение гибкости процесса производства по «принципу сот». Производственные ячейки объединяют процессы и оборудование, расположенные за пределами отдельных участков, используют персонал из всех областей и используются для реализации определенных процедур.

3. Использование упрощенных систем планирования позволит уменьшить влияние смежных операций, не связанных с функционированием системы обороны. Упрощение достигнуто путем анализа графика производства с учетом наличия деталей и последовательности работ по принципу ФИФО (FIFO – First in, First out). Это выражение описывает принцип технической обработки очереди путём упорядочения процесса по принципу: «первым пришёл — первым обслужен».

4. При организации производственного процесса целесообразно предусмотреть дополнительный визуальный и звуковой контроль, чтобы упростить и улучшить обратную связь в процессе производства.

5. В процессе производства должна быть организована специальная поддержка в каждой из производственных ячеек (звеньев) для решения проблем по мере их возникновения.

В результате 23 улучшений, продолжительность производственного цикла была сокращена до требуемых 30 дней, экономия бюджетных средств при этом составила 2,3 млн.долл.США. Постепенно, продолжительность удалось сократить до 24,5 дней. В целом, внедрение методов бережливого производства позволило компании Boeing, как исполнителю заказа в интересах Министерства обороны США:

- сократить продолжительность производственного цикла на 45%;
- снизить трудозатраты на 28%;
- снизить потери рабочего времени на 60%;
- повысить коэффициент эффективности производственного процесса до 89%.

Помимо рассмотренного метода «карта потока создания ценности» к методам бережливого производства относятся:

1) Метод 6 сигм (Six Sigma) - стратегия управления бизнесом, в которой используется философия управления качеством и статистический анализ для выявления и устранения источников производственных дефектов. Метод был разработан компанией Motorola в начале 1980-х годов.

2) Метод 5С (5S) - представляет собой аббревиатуру пяти японских слов: сортировка, соблюдение порядка, содержание в чистоте, стандартизация, совершенствование. Целью его является организация рабочего места наиболее эффективным образом, постоянный анализ и пересмотр рабочего процесса для повышения его эффективности.

3) Метод Канбан - Канбан - это сигнальная система для определения необходимости использования материалов, компонентов или продуктов на следующем этапе процесса изготовления или доставки. Канбан развился из системы бумажных карточек, которая идентифицировала контейнеры с продукцией. Сегодня Канбан внедряется в электронном виде, часто в рамках платформы планирования ресурсов предприятия (ERP).

4) Рока-Йоке - японский термин, который можно перевести как «проверка ошибок». Этот процесс рассматривает процессы с точки зрения прогнозирования возможных потенциальных ошибок или создания механизмов, которые предотвращают ошибки при работе машин или операторов.

Министерство обороны уже в течение нескольких лет использует метод 6 сигм при разработке военных стратегии. При этом, были получены следующие положительные результаты:

-повышение эффективности использования топлива и сокращение продолжительности ремонта военных самолетов на 90% (годовая экономия бюджетных средств составила 117 200 долл. США);

-сокращение времени ожидания при обработке данных и обновлении программного обеспечения на 70%;

- повышение точности процесса согласования стоимости авиационного топлива и фактических летных часов, в результате чего удалось добиться экономии в размере 11 млн.долл. США;

-сокращение сверхурочных и незапланированных выходов на работу инженерным составом на 60% (годовая экономия бюджетных средств составила 400 000 долларов США).

-сокращение времени ожидания при обработке данных новых подрядчиков и гражданских служащих, что привело к увеличению производительности почти на 7 680 человеко-часов [4].

Таким образом, бережливое производство может рассматривать как одно из возможных направлений повышения эффективности реализации государственного оборонного заказа предприятия ОПК. При этом, целесообразно рассматривать бережливую экономию в долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. О государственном оборонном заказе [Текст]: федер.закон: [принят Гос.Думой 19 декабря 2012 г.: одобр. Советом Федерации 26 декабря 2012 г.: по состоянию на 29.07.2017 г.]. – Российская газета. – М., 2012. – 31 декабря – (Актуальный закон).

2. Официальный сайт Федеральной Антимонопольной службы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fas.gov.ru/> – Загл. с экрана. – Яз. рус., англ.

3. Womack, J. P., Jones, D. T., & Roos, D. (1990). Machine that changed the world. Simon and Schuster

4. Интернет-портал журнала Six Sigma Daily [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.sixsigmadaily.com>. – Загл. с экрана. – Яз. англ.

© А.В. Бойкова, М.А. Наглиш, 2017

УДК 330

РОЛЬ ПОСРЕДНИКОВ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ РОССИИ

Г ЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА

к. э. н., доцент

ЕГОРЕНКО АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

студент

ФГБОУ «Ставропольский государственный аграрный университет»

Аннотация: Статья посвящена изучению внедрения роли финансовых посредников в развитии отечественной экономики. Рассматриваются причины и перспективы расширения сфер деятельности финансовых посредников в России.

Ключевые слова: финансовые посредники, финансовый рынок, финансовые операции, инвестиционные банки.

THE ROLE OF INTERMEDIARIES IN THE FINANCIAL MARKET OF RUSSIA

Glotova Irina Ivanovna,
Yegorenko Anastasia Alexandrovna

Abstract: The article is devoted to the study of the introduction of the role of financial intermediaries in the development of the domestic economy. The reasons and prospects of expanding the spheres of activity of financial intermediaries in Russia are considered.

Keywords: financial intermediaries, financial market, financial operations, investment banks.

Функцию перераспределения временно свободных финансовых ресурсов физических и юридических лиц, которые являются вкладчиками или инвесторами, к лицам, для которых эти ресурсы необходимы с целью осуществления расширенного воспроизводства, выполняет финансовый рынок. Основными участниками, обеспечивающими эффективное функционирование финансового рынка и перераспределение финансовых ресурсов, выступают финансовые посредники, развитие которых является необходимой предпосылкой формирования других секторов экономики страны. Наличие перспективных финансовых посредников – банков, страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов, кредитных союзов и других финансовых учреждений способствует стабильному и прогнозируемому развитию всех экономических процессов в обществе. Аккумулируя значительные объемы средств, финансовые посредники являются мощным источником инвестиций в экономику России. В связи с вышеизложенным целесообразно рассмотреть сущность и роль финансовых посредников в развитии, как финансового рынка, так и финансовой системы страны в целом.

Финансовых посредников можно классифицировать по различным классификационным признакам. На наш взгляд, основными классификационными признаками являются: статус инвестора, характер проведения финансовых операций, уровень специализации, институциональная структура финансового рынка. Так, подчеркивая статус инвестора, рассматривают индивидуальных инвесторов – физических лиц, институциональных, то есть коллективных и профессиональных инвесторов – финансовых посредников. В мировой практике чаще всего финансовых посредников классифицируют по характеру

проведения финансовых операций. Данная классификация изображена на рисунке 5.

По характеру проведения операций выделяют депозитные учреждения, в которые входят классические коммерческие банки, сберегательные учреждения, кредитные союзы, характер проведения операций, которых заключается в том, что они привлекают временно свободные финансовые ресурсы у физических и юридических лиц, а затем размещают их в виде кредитов субъектам хозяйствования.

Сберегательные учреждения контрактного типа включают страховые компании по страхованию жизни, страховые компании, обеспечивающие другие виды страхования и негосударственные пенсионные фонды. Указанные финансовые учреждения привлекают средства, прежде всего, физических лиц из расчета, что для большинства из них в ближайшее время не нужно будет осуществлять выплаты, которые формируют долгосрочные инвестиционные средства. Отметим, что в России данные финансовые учреждения по сравнению с банками имеют значительно меньшие объемы активов.



Рис.1. Структура финансовых посредников по характеру проведения операций

Третья группа – это непосредственно инвестиционные посредники – инвестиционные банки, различные инвестиционные фонды и компании по управлению активами, которые непосредственно работают на рынке капитала с ценными бумагами эмитентов [2].

Следует отметить, что система специализированных финансовых посредников наделена функциями предоставления владельцам сбережений больших преимуществ, чем просто возможность получать проценты на капитал. Степень развития финансового рынка характеризуется количеством финансовых посредников и разнообразием финансовых инструментов. Отечественный финансовый рынок формируется в условиях трансформационных процессов в экономике страны, а механизм его функционирования определяет потенциальные возможности воздействия на экономику.

Учитывая то, что финансовый рынок с институциональной точки зрения представляет собой специфический способ организации и взаимодействия элементов системы, актуальным является создание

соответствующих финансовых институтов, способных обеспечить эффективное его развитие в стране и выполнения основной функции – трансформации сбережений в инвестиции.

На сегодня в России создание финансовых институтов – участников финансового рынка – происходит достаточно неравномерно, что приводит к отсутствию возможности их эффективного функционирования и отсутствия доверия со стороны владельцев сбережений.

Наибольшее распространение на финансовом рынке РФ в качестве финансовых посредников получили коммерческие банки. Они привлекают временно свободные денежные средства и размещают их от себя лично путём заключения договоров банковского счёта, банковского вклада, продавая выпущенные ими ценные бумаги или принимая средства в доверительное управление. В основном коммерческие банки размещают средства от себя лично, гарантируя своему клиенту только определённый доход.

Инвестиционные фонды в РФ появились гораздо позднее коммерческих банков. В отличие от коммерческих банков они функционируют не на рынке кредитов, а на фондовом рынке, аккумулируя средства юридических и физических лиц и вкладывая их в ценные бумаги.

В РФ две разновидности инвестиционных фондов. Акционерный инвестиционный фонд (АИФ) – открытое акционерное общество, исключительным предметом деятельности которого является инвестирование имущества в ценные бумаги и иные объекты, предусмотренные законом.

Для того чтобы вложить деньги в АИФ, инвестору необходимо либо войти в состав его учредителей при создании, либо купить его акции на открытом рынке, например, на бирже. В мировой практике количество инвестиционных фондов в форме акционерных обществ не меньше, чем Паевых инвестиционных фондов. Однако в России этот вид коллективных инвестиций, прописанный наравне с паевыми фондами в Федеральном законе № 156-ФЗ от 29 ноября 2001 года «Об инвестиционных фондах», не получил должного распространения [1]. По состоянию на конец июня 2017 года в списке Департамента развития финансовых рынков числятся всего 3 АИФ. При этом стоимость чистых активов (далее – СЧА) этих фондов за прошедший квартал сократилась на 2,9%, до 4,2 млрд рублей. На конец II квартала доля крупнейшего фонда в структуре СЧА АИФов составляла 67,9%, доля наименьшего – 7,2% [3].

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) – обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией.

ПИФ как коллективная форма инвестирования средств имеет следующие преимущества: активами ПИФ управляют профессиональные менеджеры; даже небольшое вложение будет диверсифицировано; ПИФ доступен для «мелкого» инвестора; информация о работе фонда максимально открыта и доступна; контроль за работой фонда осуществляет государство; в отличие от депозита в коммерческом банке владелец пая может продать или подарить пай другому лицу.

Паевые инвестиционные фонды подразделяются на открытые (ОПИФ), интервальные (ИПИФ) и закрытые (ЗПИФ) фонды.

По данным Центрального банка России во II квартале 2017 года количество зарегистрированных ПИФов уменьшилось на 12, до 1500. Негативное влияние на динамику оказали открытые (-6) и интервальные (-7) ПИФы. Число ЗПИФов за квартал увеличилось на один фонд. Количество фондов для квалифицированных инвесторов сократилось до 756 (-7).

Как видно из рисунка 2, количество ПИФов за 2015-2017 годы остается примерно на одном уровне и не имеет ни положительной, ни отрицательной тенденции. Однако, по объему рынка ПИФов Россия отстает от большинства стран еврозоны. Так, отношение активов ПИФов к ВВП в России на 30.06.2017 составляет 3,3%, что существенно меньше значения медианы – 24,9% (Испания). Ниже, чем в России, показатели в Греции (3%), Латвии (1,6%) и Литве (1,5%) [3].

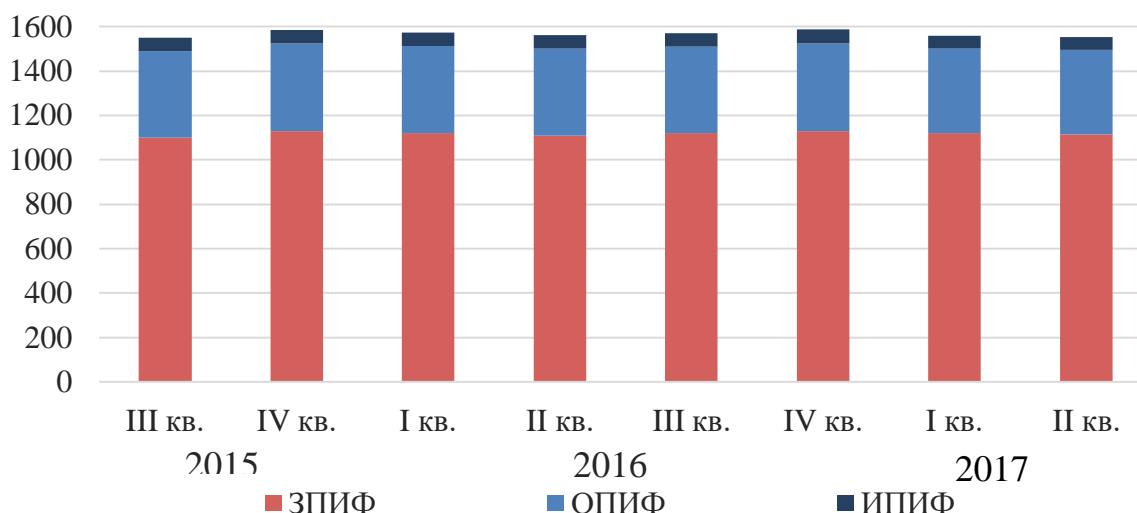


Рис. 2. Количество зарегистрированных ПИФов по типам

Следует отметить, что такая ситуация связана по большей части с недоверием населения инвестиционным фондам и повышенным риском вкладов в отличие от привычной банковской системы.

К последней группе финансовых посредников относятся различные типы финансовых компаний, таких, как финансовые компании, специализирующиеся на кредитных и лизинговых операциях в сфере бизнеса и финансовые компании потребительского кредита, предоставляющие займы домашним хозяйствам с правом погашения в рассрочку. Однако в России они пока находятся на стадии формирования и не получили широкого распространения.

Основные плюсы посреднической деятельности:

Во-первых, посредники осуществляют диверсификацию риска путем распределения вложений по видам финансовых инструментов между кредиторами при выдаче синдицированных (совместных) кредитов во времени и иным образом, что ведет к снижению уровня кредитного риска. При отсутствии финансового посредника велик кредитный риск, т. е. риск невозврата основной суммы долга и процентов. Чистый доход посредника определяется разницей между ставкой за предоставленный им кредит и ставкой, под которую сам посредник занимает деньги, за вычетом издержек, связанных с ведением счетов, выплатой заработной платы сотрудникам, налоговыми платежами и т. д.

Во-вторых, посредник разрабатывает систему проверки платежеспособности заемщиков и организует систему распространения своих услуг, что также снижает кредитный риск и издержки по кредитованию.

В-третьих, финансовые институты позволяют обеспечить постоянный уровень ликвидности для своих клиентов, т. е. возможность получения наличных денег.

Таким образом, положительная роль финансовых посредников очевидна. Их важнейшей задачей на сегодняшний день является аккумулирование небольших сбережений многих мелких инвесторов и последующее долгосрочное инвестирование аккумулированных средств.

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. Об инвестиционных фондах : федер. закон от 29.11.2001 года № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» // Рос.газ. – 2001. – 4 декабря. – Ст. 3, 4.
2. Хохлова, С.В. Финансовые посредники и их роль в развитии финансового рынка / С.В. Хохлова, Л.А. Молчанова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №1 (54). – С. 907-910
3. Некредитные финансовые организации: Обзор ключевых показателей паевых и акционерных инвестиционных фондов // Центральный Банк России: [Офиц. сайт]. 2017. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=analytics_nfo (30.11.2017)

УДК 336.717.131

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В РОССИИ

ГАРКУН НАТАЛЬЯ ЮРЬЕВНА,

студентка 3-го курса направления Экономика

научный руководитель: **Фролов Руслан Николаевич**

кандидат технических наук, доцент

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Аннотация: В статье представлен анализ применяющихся в настоящий момент в России электронных платежных систем. Рассмотрена история их возникновения и развития в условиях российской экономики. Предложены критерии их оценки и сравнения, определены перспективные направления развития в условиях современной России.

Ключевые слова: информационные технологии, электронные платежи, платежная система.

COMPARATIVE ANALYSIS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF ELECTRONIC PAYMENT SYSTEMS IN THE RUSSIA

Garkun Natalia Yurievna,

Frolov Ruslan Nikolaevich

Abstract: The article presents an analysis of currently used electronic payment systems in the Russia. The history of their origin and development in the conditions of the Russian economy is considered. The criteria for their evaluation and comparison are proposed, promising directions of development in the conditions of modern Russia are determined.

Key words: information technologies, electronic payments, payment system.

Актуальность темы данного исследования определяется тем, что в настоящее время расширяются области применения глобальной сети Интернет и, в частности, различных видов безналичной оплаты. Главное преимущество заключается в том, что человек может осуществлять финансовые транзакции с минимальными затратами времени и ресурсов. Банковские учреждения также заинтересованы во внедрении данных систем, так они позволяют повысить скорость обслуживания клиентов, снизить накладные расходы на осуществление платежей [1, с. 24]. Возможность выбора платежной системы при оплате покупок в Интернет – магазине, является одним из факторов, определяющих его конкурентоспособность [2]. В связи с этим, поставлена цель – рассмотреть все представленные в сети платежные системы с точки зрения пользователя, выявить их преимущества и недостатки. Как результат – выработать рекомендации по совершенствованию данных систем.

Впервые идея «электронных платежей» была предложена американским специалистом Дэвидом Чоумом еще в конце 70-х годов, на волне интереса вокруг первых систем цифровых конвертов и цифровой подписи, на основе преобразований с двумя ключами: «открытым» или общедоступным и «закрытым» или индивидуальным. Как и в обычных системах цифровой подписи, в системе электронных

денег используются ключи двух видов: индивидуальные ключи используются для подтверждения стоимости купюр, а общедоступные для проверки их подлинности при проведении платежей [3, с. 306]. Идея Чоума состояла в системе «слепой» цифровой подписи, когда подписывающий информацию, видит ее лишь в части ему необходимой, но своей цифровой подписью заверяет подлинность всей информации.

Существуют различные способы и каналы связи для доступа к электронным платежным системам, но на сегодня самым распространенным каналом является Интернет. Усиливается распространение платежных систем, доступ к которым осуществляется с помощью мобильного телефона (через SMS банкинг и т.д.) [4].

Электронные деньги – довольно расплывчатый термин, по сути это «электронная наличность», а также электронная платежная система как таковая [5, с.134]. Такое разночтение в терминологии обусловлено особенностью перевода терминов с английского языка. Так как электронные расчеты в России появились позднее, чем в Европе и Америке, мы пользуемся прочно устоявшимися терминами. История появления электронных денег в России представлена в табл. 1.

Таблица 1

Появление и развитие платежных систем в России

Год	Событие
1991	Кредо-банк выпускает первую в России общедоступную международную кредитную карту VISA Classic.
1994	Появляется возможность осуществлять покупки через сеть Интернет. В качестве средства расчёта предлагается использовать карты с магнитной полосой.
	Голландская компания DigiCash заявляет о разработке технологии расчётов с использованием «электронных наличных» Ecash.
1995	Английская компания Mondex заявляет о разработке первого «электронного» многовалютного кошелька. Первые испытания проходят в Суиндоне (Англия).
	Американский Mark Twain Bank первым в мире приступает к эмиссии «цифровых наличных» по технологии DigiCash.
1996	Банк Международных Расчетов (г. Базель) публикует первые официальные систематизированные исследования по электронным деньгам. В этих исследованиях впервые официально выдвигается идея эмитирования электронных денег ЦБ.
	Крупнейшие «карточные» ассоциации VISA, MasterCard и Europay заявляют о выработке единых требований к изготовлению микропроцессорных карт (EMV-спецификация).
	Начинает работу американская платежная система E-Gold
1997	Крупнейшие «карточные» ассоциации VISA, MasterCard и технологические компании разрабатывают протокол для осуществления безопасных транзакций в интернете SET (Secure Electronic Transaction).
	Американский банк Cardinal Bank Shares учреждает Security First Network Bank - первый виртуальный банк, предоставляющий все виды банковских услуг через интернет.
1998	Компания MasterCard совершает первую международную транзакцию с электронными деньгами Mondex.
	Российский банк «Таврический» впервые заявляет о разработке российского аналога «электронных наличных» компании DigiCash.
	Начинает работу американская платежная система PayPal
	В России начинают работать платежные системы PayCash, WebMoney Transfer, Assist. Первые 1000 клиентов WebMoney получают на счет по 30 WMZ в порядке рекламной акции.
1999	Начинают работу системы CyberPlat, Instant и КредитПилот
2000	Начинают работу системы E-Port, Eaccess, Cashew
2001	На рынок выходит система Рапида
2002	Компания «Яндекс» заключает партнерское соглашение с PayCash. Результат - появление системы Яндекс.Деньги

Исходя из приведенной таблицы видно, что электронные платежные системы (они же электронные деньги) как валюта, появились и получили широкое распространение не так давно, если сравнивать, например, с российским рублем или американским долларом. С помощью платежных систем стало возможным производить моментальные платежи и переводы по всему миру, оплачивать покупки как непосредственно в торговой точке, так и On-line покупки, оплату различных услуг (налоги, мобильная связь, услуги ЖКХ и т.д.) [6].

Рассмотрим наиболее популярные в России электронные платежные системы:

1) Международная платежная система PayPal основана Питером Тиелом (Peter Thiel) и Максом Левчином (Max Levchin) в 1998 году. PayPal – это частная компания, размещенная в Palo Alto в Калифорнии. В 2002 году система была куплена за 1,5 миллиарда \$ международным Интернет - аукционом e-Bay. PayPal – это наиболее динамично развивающаяся платежная система Интернета. Статистика открытых клиентских счетов насчитывает около 179 миллионов. Данная система предоставляет своим пользователям возможность принимать и отправлять платежи при помощи электронной почты или мобильного телефона с доступом в Интернет. Система PayPal создает связь виртуального счета в Интернете с кредитной картой покупателя. Этот сервис осуществляет перевод денег, а не виртуальных валютных единиц. Система PayPal гарантирует полную защищенность счетов. Производить оплату можно с помощью евро, долларов США, рублей, фунтов стерлингов, йен, юаней, чешских крон и франков. Пополнение счета осуществляется различными способами, но в России, по разным причинам, доступно лишь несколько. Можно выделить несколько причин популярности сервиса PayPal:

- в системе зарегистрировано больше всего пользователей, в 95% Интернет- магазинов можно оплачивать покупки при помощи PayPal;

- для осуществления покупок достаточно знать адрес электронной почты продавца.

Продавцы не могут узнать количество средств, оставшихся на счету пользователя. Сами счета надежно защищены. При краже аккаунта или денег с виртуального счета пользователя система будет нести ответственность, и, если вернуть средства не удастся, компания возместит ущерб своими деньгами.

2) Webmoney Transfer – ещё одна из наиболее популярных платежных систем в России. С 1998 года она на международном уровне оказывает услуги в качестве платформы для ведения финансовых расчетов и управления бизнесом через Интернет. Принцип Webmoney основан на использовании технологии единых интерфейсов, то есть все участники системы имеют возможность отдавать свои ценности на хранение специализированным компаниям – гарантам, а также управлять ими дистанционно.

Осуществление данной деятельности возможно благодаря наличию у каждого участника системы специальных виртуальных денежных онлайн-ячеек – кошельков. Это некий реквизит, который позволяет хранить, управлять и контролировать финансы. На данный момент в Webmoney есть 7 типов кошельков, в зависимости от поддерживаемой валюты, наиболее популярные из которых:

1. WMR – кошелек для хранения российских рублей;
2. WMZ – долларовой кошелек;
3. WME – соответственно, кошелек для евро.

WM – внутренняя условная единица системы, эквивалентная обозначаемой валюте. Удалить аккаунт в системе нельзя, равно как и кошельки.

Преимуществом Webmoney Transfer является возможность открывать множество кошельков для осуществления различных операций. Это удобно тем, кому необходимо разделение личных средств и денег фирмы, а также осуществляющим разноплановую финансовую деятельность. Чтобы привязать все кошельки к конкретному пользователю, используется уникальный регистрационный номер – WMID.

3) Яндекс.Деньги – это российская электронная платежная система, которая осуществляет транзакции в рублях. Сервис был создан 24 июля 2002 года. Изначально проект был запущен вместе с партнером PayCash. Яндекс.Деньги – первый сервис электронных платежей, который получил специализированное банковское свидетельство для системы Интернет - платежей.

Изначально компания PayCash занималась технической составляющей, а в обязанности Яндекса входило продвижение и работа с аудиторией продукта. В 2005 году Яндекс выкупил долю партнера,

которая по оценкам экспертов составила 1-2 миллиона \$. В 2011 году Яндекс.Деньги начали предоставлять возможность привязки банковской карты к электронному счету. Особенность заключается в том, что пользователь может оплачивать счета с аккаунта в Яндексе, а деньги будут сниматься с карточки без комиссии. В итоге пользователи Рунета смогли ощутить два главных преимущества:

- отсутствие необходимости пополнять счет для покупок в Интернете;
- отсутствие необходимости указывать реквизиты карточки для оплаты.

Количество активных пользователей составляет более 22 миллионов. Чтобы совершать платежи с помощью сервиса Яндекс.Деньги, необходимо завести аккаунт. Для быстрой регистрации можно использовать данные социальных сетей – «ВКонтакте», «Одноклассники», Mail.ru, Twitter и т.д. Обязательным является привязка мобильного номера, который будет использоваться для подтверждения транзакций. В системе предусмотрено сразу несколько вариантов кошелька (анонимный, именной, идентифицированный). В зависимости от статуса кошелька Яндекс.Деньги применяет различные ограничения. Одним из самых проблематичных мест Яндекс.Деньги является идентификация. После регистрации каждому пользователю присваивается анонимный кошелек. По факту его можно использовать только для покупок в Интернете, поскольку владелец такого счета не сможет принимать платежи от других участников системы.

4) RBK Money. Все операции в этой электронной системе осуществляются исключительно в рублях, которые привязаны и обеспечиваются рублями РБК Банка. Практически отсутствующая комиссия в этой платежной системе привлекает к ней все новых и новых клиентов. Вторым плюсом можно считать простоту работы со своим счетом в РБК Мани. Для этого не потребуется каких-либо специальных программ — все операции осуществляются посредством обычного браузера.

В RBK Money защита построена на использовании двух паролей — один для входа в свой кошелек, а другой для подтверждения любых операций со счетом. Осуществляется шифрование канала для работы с кошельком клиента, а также шифруются данные платежных карт, которые прикреплены к кошельку клиента. Логин в РБК Мани служит адрес почтового ящика, который указывается при регистрации.

5) QIWI – это международный платежный сервис, созданный в 2007 году. Сайт платежной системы «Киви» появился относительно недавно, но уже стал известным и часто используемым. Эту систему полюбили из-за современной технологии перевода и наличия терминалов, через которые можно класть на кошельки деньги и оплачивать услуги. Российская Интернет аудитория начала называть эту платежную систему просто «Киви». Сегодня электронная платежная система Киви предлагает оформить три вида карт: пластик, пластик с чипом; премиум плюс.

В каждой платежной системе есть достаточно много способов ввода и вывода денежных средств, также можно совершать переводы с одной платежной системы на другую, при этом комиссия в PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги достаточно высокая, в отличие от QIWI и RBK Money.

Для дальнейшего анализа необходимо провести сравнение платежных систем с точки зрения пользователя. В связи с отсутствием общепринятых стандартных способов сравнения, нами предлагаются следующие критерии для оценки:

1. Темп развития – это отношение числа пользователей к времени пребывания системы на рынке (больше – лучше).

2. Функциональная эффективность – отношение комиссии, которую уплачивает пользователь к функциональным возможностям платежной системы, иными словами соотношению цены и качества предлагаемой услуги.

3. Простота регистрации – в данном критерии рассматривается механизм регистрации, наличие мобильных приложений, удобство привязки банковской карты и ее верификации.

4. Простота ввода/вывода денежных средств, то есть наличие как можно большего числа инструментов осуществления ввода/вывода.

5. Удобство интерфейса – интуитивно понятный профиль, удобная навигация.

Сравнение по предлагаемым критериям приведено в таблице 2.

Таблица 2

Сравнение электронных платежных систем по предлагаемым критериям

Критерий сравнения	PayPal	Web Money	Яндекс.Деньги	RBK Money	QIWI
Темп развития	179 млн. пользователей за 19 лет. TP=9,42	35 млн. пользователей за 19 лет. TP=1,84	22 млн. пользователей за 15 лет. TP=1,46	4 млн. пользователей за 15 лет. TP=0,27	70 млн. пользователей за 10 лет. TP=7,0
Функциональная эффективность	Операции по оплате онлайн-покупок с PayPal в России всегда бесплатны. При покупках за рубежом комиссия 4%. Работает по всему миру	Работает по всему миру, сотрудничает со многими банками в РФ. Платежи внутри системы облагаются комиссией 0.8%. Переводы между своими кошельками комиссией не облагаются.	Высокая комиссия за конвертацию валюты – 2%; Высокая комиссия за вывод средств, слабая поддержка пользователей, проживающих за пределами РФ. Платежи возможны по России и миру.	Минимальная комиссия, но все операции осуществляются исключительно в рублях.	Практически нет комиссии, много способов ввода денежных средств, поддержка нескольких валют: Евро, Доллар, Рубль, Тенге.
Простота регистрации	Регистрация - на сайте системы; Мобильное приложение «PayPal»; Виртуальная карта PayPal; Привязка своей банковской карты; Необходима верификация.	Регистрация - на сайте системы; Мобильное приложение «WebMoney Кеерег» Кошелек; Привязка банковской карты клиента.	Регистрация - на сайте системы; Мобильное приложение «Яндекс.Деньги»; Регистрация через соц. сети; Пластиковая и виртуальная карта Яндекс.Деньги; Привязка своей банковской карты.	Регистрация - на сайте системы; Карта RBK Money Visa; Привязка своей банковской карты; Необходима верификация.	Регистрация на сайте системы; мобильное приложение «QIWI Кошелек». Есть карта QIWI; привязка своей банковской карты.
Простота ввода/вывода денежных средств	– Виртуальная карта paypal; – банковская карта; – обменные пункты; – через WebMoney.	– Карта WebMoney, – терминалы; – банкоматы; – банковские переводы; – интернет-банк; – банковская карта.	– Карта Яндекс.Деньги; – терминалы; – банковские переводы; – банковская карта.	– Карта RBK Money Visa; – банковская карта; – банковские переводы; – Яндекс.Деньги	– Карта QIWI – банковский перевод; – интернет-банк; – терминалом; – мобильный номер; – WebMoney
Удобство интерфейса	Платежная система предназначена для продвинутых и опытных пользователей.	Платежная система, так же как и PayPal обладает широкими возможностями.	Интуитивно понятный интерфейс, наличие подсказок и четкое описание программы.	Удобный интерфейс с описанием преимуществ платежной системы.	Легкий и интуитивный интерфейс, упрощенная система регистрации.

Таким образом, исходя из таблицы видно, что наиболее популярные платежные системы: PayPal, Web Money, QIWI. Об этом говорит высокий темп развития данных систем. К любой платежной системе можно привязать банковскую карту клиента, или воспользоваться виртуальной и пластиковой картой системы. У всех рассмотренных систем есть мобильное приложение, за исключением RBK Money. Ввод и вывод денежных средств осуществляется, в основном, посредством карты системы, банковским переводом, через Интернет-банк, терминал. Здесь наиболее широкий спектр услуг предоставляет система QIWI. Для личного пользования ориентированы все платежные системы, а для бизнеса лучше подойдут системы PayPal, WebMoney т.к. в них можно создать специальный бизнес - аккаунт или получить бизнес статус.

Список литературы

1. Верба С.Ю., Фролов Р.Н. Внедрение информационных технологий как стимулирующий фактор наращивания прибыли коммерческого банка. // Вестник ИМСИТ. 2013. №3-4 (55-56). С. 24-25.
2. Фролов Р.Н. Повышение эффективности продвижения новых товаров и услуг в сети Internet. // Сфера услуг: инновации и качество. 2017. № 31.
3. Хабаху С.Н., Вальдман В.А., Фролов Р.Н. Информационные технологии в экономике и социальной сфере: пути развития и применения // Экономика и предпринимательство. 2012. № 4 (27). С. 304-307.
4. Кухаренко Л.В. Электронные платежи в России. // Сфера услуг: инновации и качество. 2016. № 23. С. 9.
5. Кузьмина Э.В. Терминологические и правовые аспекты дистанционной торговли // В сборнике: Социально-экономическое развитие России: актуальные подходы и перспективные решения. Материалы I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 133-135.
6. Мартынов В. Г. Электронные деньги. Интернет платежи // В.Г. Мартынов, А.Ф. Андреев, А.В. Пухов. - М.: Центр исследований платежных систем и расчетов, 2010. - 176 С.

© Н.Ю. Гаркун, Р.Н. Фролов, 2017

УДК 330

ХЕДЖИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ ОТ РИСКОВ

Г ЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА

к. э. н., доцент

МАСАЛОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

ЕГОРЕНКО АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

студенты

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Аннотация: Данная статья посвящена проблеме развития хеджирования в отечественной экономике. Рассматриваются перспективы и особенности применения хеджирования российскими компаниями.

Ключевые слова: хеджирование, форвард, фьючерс, опцион, страхование рисков.

HEDGING AS A TOOL TO PROTECT AGAINST RISKS

Glotova Irina Ivanovna,

Masalova Anastasia Alexandrovna,

Yegorenko Anastasia Alexandrovna

Abstract: This article is devoted to the development of hedging in the domestic economy. Prospects and specifics of the application of hedging by Russian companies are considered.

Key words: hedging, forward, futures, option, risk insurance.

С зарождением торговых отношений возникла необходимость и страхования своих торговых сделок и операций. Все начиналось с того, что в средние века купцы составляли специальные контракты с определенными условиями, которые страховали их на случай неурожая. В XVI-XVII веках появились первые биржи и срочные (форвардные) контракты, позволявшие торговцам заблаговременно находить контрагента и определять сумму возможной прибыли вне зависимости от колебания цен на рынке. Несмотря на то, что торговля реальным товаром с поставкой в срок появилась для снижения рисков продавца и покупателя, все же оставался риск того, что кто-то из сторон не исполнит контракт. С ростом мировой торговли сырьем и продовольствием увеличились и запасы этих товаров, что в свою очередь привело к росту массы капитала, который подвержен риску неблагоприятного изменения цены. В результате появилась острая необходимость страховать сделки реальным товаром. Таким образом, были созданы специальные инструменты страхования от ценовых рисков, которые называют хеджирование рисков.

В 1865 году хеджирование рисков начали проводить при помощи фьючерсных контрактов, позволявших торговцам страховать реальные сделки. Часть возникающего риска брали на себя спекулянты, которые рассчитывали на возможное получение прибыли. В течение более ста лет фьючерсные механизмы торговли развивались исключительно на рынке сырья. Однако в 1970-ые годы, которые стали переломными для мировой экономики, старая система стабильных валютных курсов была заменена на новую, предусматривающую плавающие курсы валют. В результате начался активный рост междуна-

родных рынков капитала и развитие национальных фондовых рынков. Практически все компании осознали, что они в той или иной степени в новых условиях подвержены финансовому риску. Появилась необходимость в создании стратегий по управлению рисками, что в итоге стало причиной ошеломляющего роста сегментов финансового рынка, предлагающих защиту от рисков.

В 1984 году хеджирование рисков стали проводить при помощи опционов, которые оказались менее рискованными, нежели фьючерсы. В 1982 году биржевые сделки начали проводить с контрактами, которые основывались на индексах цен и акций. [1]

Современная фьючерсная биржа стала выполнять такие функции, как перенос ценового риска, повышение эффективности и ликвидности рынков, выявление объективной цены, увеличение потока информации и т.п.

Многие начинающие инвесторы, покупая акции и прочие финансовые активы, переживают за их дальнейшую стоимость и опасаются неблагоприятного движения курсовой стоимости. Самый простой способ защиты в этом случае — выставление стоп-приказа на закрытие сделки (стоп-лосса). Но стоп-лосс не всегда эффективен, так как порой цена может чуть-чуть «проколоть» его, а после — развернуться, но уже без трейдера. Гораздо более эффективным способом является хеджирование. По сути, хеджирование — инструмент управления рисками, позволяющий за счет приобретения одного актива компенсировать возможное неблагоприятное движение другого.

Хеджирование во многом похоже на страхование. Не зря этот термин происходит от англ. hedge — страховка. За небольшую долю от стоимости автомобиля владельцы приобретают страховые полисы, которые дают право на получение выплаты в случае неблагоприятного случая с транспортным средством. То же самое возможно и с помощью инструментов хеджирования финансовых рисков при торговле на бирже. Покупая актив на бирже, вы можете приобрести право на его продажу в определенном объеме до определенной даты в будущем за стоимость в разы меньше стоимости актива (как и страховой полис — дешевле автомобиля).

Самыми распространенными инструментами хеджирования рисков являются активы срочного рынка — фьючерсы и опционы, представляющие собой контракты на совершение сделки в будущем по заранее определенным ценам. Риск покупателя — неизвестность цены продажи, в то время как риск продавца — неизвестность цены последующей покупки. И инструменты срочного рынка как раз позволяют заранее определить эту цену, давая возможность хеджировать как длинные, так и короткие позиции инвестора. Фьючерсные контракты — контракты, дающие взаимное обязательство купли/продажи актива в определенную дату в будущем по заранее оговоренной цене.

Фьючерсы представлены на различные группы активов: на индексы, на акции, на облигации, на валюту, на товары. Следовательно, позволяют их хеджировать.

Вторая группа активов срочного рынка — это опционы, причем на отечественном рынке опционы представлены как раз на фьючерсные контракты.

Опцион — это право купить/продать определенное количество базового актива (соответствующего фьючерса) до определенной даты в будущем. Так как опционы — это контракты на фьючерсы, то, следовательно, их группы активов совпадают.

Стоит отметить, что не только инструменты срочного рынка являются хеджирующими активами. При наличии определенной конъюнктуры и прочие биржевые активы могут служить цели хеджирования.

Существуют несколько основных методов хеджирования.

Классическое хеджирование появилось на товарных биржах Чикаго. Когда в связи с рисками несуществования отложенных по различным причинам сделок (например, поставка еще не выросшей пшеницы на определенную дату) совместно с контрактом сделки заключался опцион на поставку данного товара по цене первичного контракта.

Прямое хеджирование — наиболее простой способ хеджирования. Имея определенный актив и опасаясь за его дальнейшую курсовую судьбу, инвестор заключает срочный контракт на его продажу, тем самым фиксируя продажную цену на период срочного контракта.

Предвосхищающее хеджирование может послужить инструментом хеджирования валютных рисков при планировании сделки. Планируя дальнейшее осуществление сделки и наблюдая подходящую стоимость актива в данный момент, инвестор покупает срочный контракт на указанный актив, в результате чего его текущая стоимость фиксируется для сделки в будущем.

Перекрестное хеджирование часто применяется для хеджирования портфеля ценных бумаг. Суть метода состоит в заключении срочного контракта не на имеющийся актив, а на другой, с определенной степенью схожести торгового поведения. Например, для хеджирования портфеля, состоящего из множества бумаг, при определенных опасениях о возможном снижении его стоимости можно продать фьючерсный или опционный контракт на индекс РТС, который является барометром российского рынка. Тем самым инвестор предполагает, что в случае снижения портфеля в целом на рынке, скорее всего, тоже будет понижательная тенденция, поэтому короткая позиция по срочному контракту на индекс даст прибыль, смягчая просадку портфеля.

Хеджирование направлением. Если инвестор имеет в портфеле определенное количество длинных позиций и опасается их курсового снижения, портфель необходимо на некоторую долю «разбавить» шортами по более слабым бумагам. Тогда в период общего снижения шорты, которые снижаются быстрее лонговых позиций, будут приносить прибыль, компенсируя убыток лонгов.

Межотраслевое хеджирование. При наличии в портфеле бумаг определенной отрасли их можно «подстраховать» включением в портфель лонгов по бумагам другой отрасли, в большей степени склонной к росту при снижении первой. Например, снижение бумаг внутреннего спроса при росте доллара США можно хеджировать включением лонгов по бумагам экспортеров, традиционно растущих при увеличении стоимости валюты.

Несмотря на то, что хеджирование рисков имеет некоторые издержки, а компании при разработке стратегии хеджа могут столкнуться с многочисленными трудностями, роль хеджирования очень высока в обеспечении стабильного развития.

Итак, хеджирование рисков:

- позволяет существенно снизить ценовой риск, связанный с закупками сырья и поставками готовой продукции;
- высвобождает ресурсы компании, минимизирует риск, увеличивает капитал, уменьшает стоимость использования средств и стабилизирует доход;
- не сталкивается с обычными хозяйственными операциями, при этом обеспечивает постоянную защиту, не требуя менять политику запасов или составлять долгосрочные форвардные контракты;
- облегчает привлечение кредитных ресурсов.

Таким образом, использование различных финансовых инструментов хеджирования стали в мировой практике неотъемлемой частью хозяйственной деятельности многих крупных компаний.

Однако среди потенциальных российских хеджеров данная техника не имеет особого распространения. Существует ряд причин, по которым хеджирование не развито в нашей стране: отсутствие четкой и ясной законодательной и налоговой базы, относительная неразвитость бирж и непонимание работы механизма хеджирования, поэтому даже один крупный хеджер не сможет открыть позицию вследствие низких оборотов. Рынок деривативов переполнен спекулянтами, которые только продвигают срочный рынок, а не формируют его в отличие от хеджеров.

Складывающаяся правоприменительная практика на рынке производных финансовых инструментов (далее – ПФИ) вызывает обеспокоенность у финансового сообщества. Арбитражный суд города Москвы в июне удовлетворил иск крупной нефинансовой компании о недействительности опционной сделки. Позднее решение суда первой инстанции было отменено в полном объеме апелляционным судом.

Стоит отметить, что судебные споры по ПФИ не отличаются от судебных споров по иным видам сделок, которые оспариваются одной из сторон, полагающей, что сделка была заключена на невыгодных для нее условиях. В то же время появление судебной практики по ПФИ свидетельствует о зрелости данного сегмента финансового рынка и востребованности ПФИ как финансового инструмента среди нефинансовых компаний.

На данный момент ситуация с хеджированием в России несколько улучшилась: после кризиса 2014 года многие крупные российские компании задумались об использовании хеджирования как об инструменте защиты от рисков. Спрос на такие услуги возник даже со стороны нефтяных и металлургических компаний, которые являются «образцом консерватизма».

Статистика Центрального Банка также свидетельствует о росте интереса к производным инструментам. Результаты анализа фактических данных внебиржевого рынка деривативов, проведенного регулятором, показывают, что нефинансовые компании являются одной из значимых групп участников этого рынка и проводят на нем крупные по объему сделки на регулярной основе. Объем открытых ими позиций на конец II квартала 2017 г. оценивается на уровне около 1,2 трлн руб. с наибольшим участием на рынке «валютный форвард», где они формируют около 26% оборота рынка (рис.1). Указанная доля сопоставима с долей некредитных финансовых организаций (брокеры, инвестиционные компании).[2]

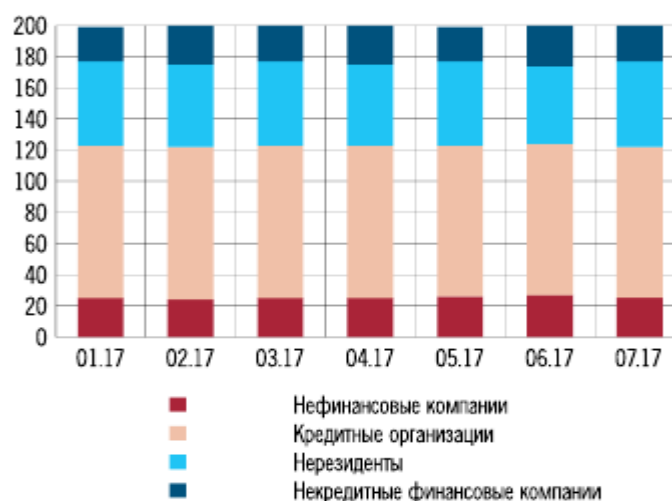


Рис. 1. Динамика доли нефинансовых компаний в задолженности по операциям «внебиржевой валютный форвард»

Среди нефинансовых организаций практически все отрасли в некоторой мере заинтересованы в использовании такого дериватива как «валютный форвард». Во втором квартале 2017 года отмечается увеличение количества операций в сфере торговли, машиностроения и транспорта.



Рис. 2. Структура операций нефинансовых компаний на рынке «валютный форвард» по отраслям, %

Доля добывающих и нефтегазовых компаний в операциях нефинансовых компаний на рынке валютных форвардов снизилась с 7,8 до 6,8% в течение II квартала 2017 года (рис.2).

На 1 июля 2017 г. рынок «валютный своп» с участием нефинансовых компаний оценивается на уровне 68 млрд руб. Традиционно основными участниками внебиржевого рынка «валютный своп» являются кредитные организации и нерезиденты (98,2% оборота внебиржевого рынка «валютный своп»), однако в структуре оставшихся 1,8% происходят значительные изменения, которые наглядно изображены на рисунке 3.

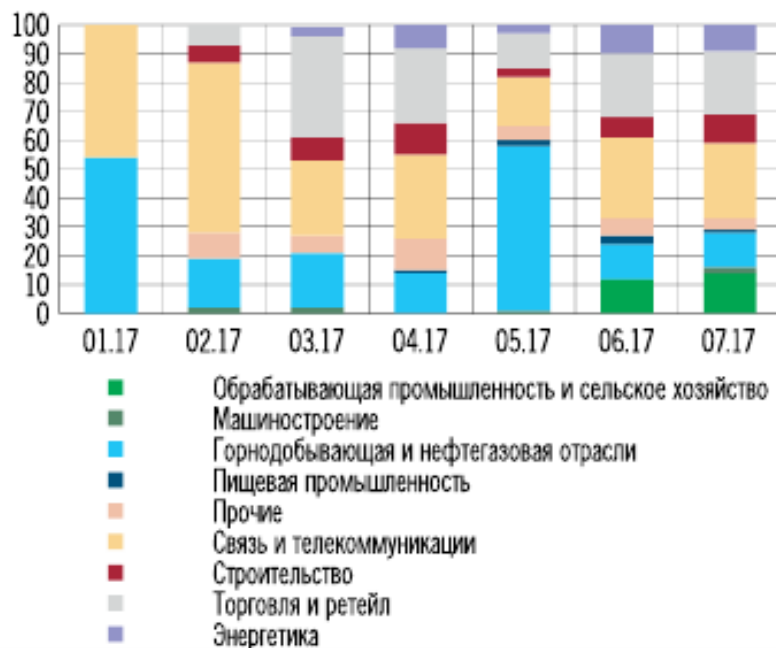


Рис. 3. Структура операций нефинансовых компаний на рынке «валютный своп» по отраслям, %

Структура операций нефинансовых компаний по отраслям на рынке «валютный своп» менее однородная, чем на рынке «валютный форвард», в силу более низких оборотов нефинансовых компаний на данном сегменте рынка. Однако, в мае 2017 г. наблюдался рост спроса компаний горнодобывающей и нефтегазовой отраслей на инструмент «валютный своп» – в результате их доля на рынке увеличилась с 15 до 57%. Более 20% оборота нефинансовых компаний на рынке «валютный своп» приходится на телекоммуникационную отрасль.

В целом анализ участия нефинансовых компаний на внебиржевом рынке валютных деривативов позволяет сделать вывод о сопоставимых масштабах их активности с деятельностью некредитных финансовых компаний и дает основания признать их по существу полноценными участниками этого рынка. На протяжении рассмотренного периода они играли значительную роль в формировании общего объема рынка и создании условий для функционирования рыночных механизмов управления валютными и процентными рисками.

Таким образом, кризисы 2008 и 2014 года заставили множество крупных компаний осознать, что в условиях нестабильной российской экономики и напряженной политической обстановки вероятность потерпеть убытки довольно велика, а порой и превосходит возможности получения высокой прибыли. Поэтому в современных условиях становится всё более востребованным рынок деривативов с целью защиты от рисков. Исходя из приведенных выше данных видно, что всё больше отраслей применяют инструменты хеджирования. По сравнению с рынком деривативов США и других развитых стран, российский рынок находится на стадии формирования. Однако, исходя из результатов проведенного нами исследования можно заключить, что рынок деривативов в России набирает обороты и в будущем сможет конкурировать с другими странами.

Список литературы

1. Хеджирование и преграды его использования в риск-менеджменте // [Электронный ресурс]. 2017. – Режим доступа: <https://prezi.com/ngastfzz1q3y/hedging> (30.11.2017)
2. Информационно-аналитические материалы: Обзор финансовых рынков // Центральный Банк России: [Офиц. сайт]. 2017. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/fin_stab/ORFR_2017-03.pdf (28.11.2017)

УДК 330

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ БЮДЖЕТА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Г ЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА

к. э. н., доцент

МАСАЛОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

ЕГОРЕНКО АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Студенты

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Аннотация: В статье приводится анализ бюджета Ставропольского края. Приводятся прогноз и перспективы развития бюджета на 2018-2020 годы.

Ключевые слова: бюджет Ставропольского края, инструменты финансового и налогового регулирования, налоговые доходы, бюджетная политика.

ASSESSMENT OF THE STATE BUDGET OF THE STAVROPOL TERRITORY

Glotova Irina Ivanovna,

Masalova Anastasia Alexandrovna,

Yegorenko Anastasia Alexandrovna

Abstract: The article analyzes the budget of the Stavropol Territory. The forecast and prospects of development of the budget for 2018-2020 are given.

Keywords: the budget of the Stavropol Territory, instruments of financial and tax regulation, tax revenues, budgetary policy.

В структуру Ставропольского края включены 26 районов и 10 городов краевого подчинения. Краевой центр – город Ставрополь (количество населения – 419,8 тыс. чел.). Иные крупные города: Пятигорск, Кисловодск, Невинномысск, Ессентуки, Минеральные Воды.

Правительство Ставропольского края – постоянно функционирующий орган исполнения власти региона. Губернатор Ставропольского края – Владимиров Владимир Владимирович, избран 14 сентября 2014 года всенародным голосованием жителей региона.

Формирование бюджета Ставропольского края выполнялось в условиях непростого положения экономики для России в целом. При построении бюджета региона были учтены ключевые точки роста, имеющиеся проблемы и инструменты, использование которых поможет сформировать бюджетную сбалансированность и устойчивость на плановый период.

Экономические условия, в которых создавался бюджет на 2015-2017 годы, существенно усложнились в сравнении с предыдущим периодом, прогнозы по основным макроэкономическим показателям, применяемые при его составлении, пересмотрены в сторону понижения. В результате значительно снизился и прогноз доходов бюджета.

Дефицит бюджета Ставропольского края на 2017 год составил 3544287,3 тыс. рублей, что ниже уровня 2016 года на 4439535,8 тыс. рублей. В плановом периоде 2018 и 2019 годов прогнозируется

профицит бюджета Ставропольского края.

Пунктом 2 статьи 92.1 БК РФ установлено ограничение размера дефицита бюджета субъекта Российской Федерации, который не должен превышать 15% годового объема доходов бюджета субъекта Российской Федерации (без учета безвозмездных поступлений).

Прошлый финансовый год и первая половина текущего года определяется подвижностью макроэкономических показателей развития как РФ, так и Ставропольского края, что и предопределило временный переход к однолетнему бюджетному планированию.

В 2016 году Правительством Ставропольского края были приняты меры по укреплению финансовой системы Ставропольского края и повышению ее защищенности от рисков нестабильности, вызванных экономической ситуацией в России в целом.

Благодаря этому удалось сохранить социальную стабильность в регионе и достигнуть положительной динамики поступления налоговых и неналоговых доходов в краевой бюджет.

Грамотное применение инструментов финансового и налогового регулирования, а также рациональное использование ресурсов бюджета создало предпосылки для возвращения к трехлетнему бюджетному планированию.

Увеличению поступлений в консолидированный бюджет Ставропольского края по налоговым и неналоговым доходам будет способствовать реализация Плана мероприятий, направленных на увеличение роста доходов утвержденного распоряжением Правительства Ставропольского края от 27.06.2016 г. №200-рп «Об утверждении плана мероприятий, направленных на увеличение роста доходов и оптимизацию расходов консолидированного бюджета ставропольского края, совершенствование долговой политики ставропольского края в 2017 – 2019 годах».

Таким образом, для нормального функционирования данному региону просто необходима такая большая величина безвозмездных поступлений в связи с невозможностью получения достаточной величины средств в бюджет из других источников.

На основании того, что Правительством Ставропольского края в 2015 и 2016 годах были подписаны Соглашения о предоставлении бюджету Ставропольского края из федерального бюджета бюджетного кредита для частичного покрытия дефицита бюджета Ставропольского края при построении бюджета региона на 2017-2019 гг. определяются Соглашениями такие ограничения бюджета:

– дефицит бюджета региона – не больше 10,0% общегодовой величины доходов бюджета региона без учета установленной величины безвозмездных поступлений;

– величина государственного долга – не больше 78,0% в 2017 году, 60,0% – в 2018 году, 52,0% – в 2019 году от общегодовой величины доходов бюджета региона без учета установленной величины безвозмездных поступлений;

– величина коммерческих заимствований (по кредитам кредитных организаций и облигациям Ставропольского края) – не больше 53,0% в 2017 году, 47,0% – 2018 году, 50,0% – 2019 году от общегодовой величины доходов бюджета региона без учета установленной величины безвозмездных поступлений.

Перечисленные кредиты были предоставлены сроком на три года под 0,1% годовых в общей сумме 12 593 421,0 тыс. рублей, что ежегодно поможет экономить более 1 200 000,00 тыс. рублей по расходам на обслуживание государственного долга Ставропольского края.

При этом ключевыми ориентирами при построении расходной части бюджета рассматриваются:

- безусловное исполнение социальных обязательств,
- содержание бюджетных учреждений,
- реализация социально значимых программ и проектов,
- поддержка ключевых отраслей экономики региона.

Без учета федеральных целевых средств культура, образование, социальная защита и спорт формируют свыше 46% бюджета региона. С учетом структуры экономики, 85% расходов бюджета Ставропольского края имеют социальный характер.

Основные макроэкономические показатели, которые применялись при построении бюджета региона, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Состав и структура доходов бюджета Ставропольского края

Показатель	Значение				Прогноз		
	2014	2015	2016	2017 (оценка)	2018	2019	2020
ВРП, млн руб.	534404	585980	644397	687012	733315	784226	840834,7
Рост ВРП, %	103,7	103,9	100,6	102,4	102	102,9	103,1
Индекс потребительских цен, %	106,2	106,5	107	104,4	104	104	104
Инвестиции в основной капитал, млн руб.	143937,1	160804,3	110728,3	109081,2	110000,2	111739,6	114459,7
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, %	106	106,5	82,2	92,5	96,5	97,3	98,4
Прибыль прибыльных организаций, млн руб.	45416,3	46945,10	70135,84	71538,56	73827,79	78035,97	82718,13
Темп роста прибыли прибыльных организаций, %	100,47	103,37	78,9	102	103,2	105,7	106
Фонд заработной платы, млн руб.	201416,9	220551,6	198495,7	209911,9	222086,8	231636,5	241596,9
Темп роста фонда оплаты труда, %	110,6	109,5	101,4	105,8	105,8	104,3	104,3

В качестве ключевых источников повышения налогового потенциала рассматриваемого региона с учетом ключевых направлений бюджетной и налоговой политики Ставропольского края на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов должны стать улучшение инвестиционной привлекательности Ставропольского края, эффективное применение имущества Ставропольского края, а кроме того, улучшение налогового администрирования.

Несмотря на предполагаемое увеличение доходов бюджета региона, увеличение расходов составит 11121,86 млн рублей, что вызвано необходимостью снижения бюджетного дефицита с 15 до 10% в соответствии с новыми ограничениями по размеру дефицита.

В 2015 и 2016 гг. удалось достигнуть существенной экономии расходов на обслуживание государственного долга Ставропольского края посредством таких реализуемых мероприятий:

- реализация заимствований из федерального бюджета в целях промежуточного погашения среднесрочных действующих возобновляемых кредитных линий;
- реализация заимствований из федерального бюджета в целях досрочного погашения кредитов кредитных организаций;
- реализация реструктуризации задолженности по бюджетным кредитам, выделенным краевому бюджету из федерального бюджета на строительство автомобильных дорог;
- управления ликвидностью единого счета краевого бюджета.

В 2017 году была продолжена практика перехода от краткосрочных заимствований к среднесроч-

ным заимствованиям.

Для погашения дефицита и погашения долговых обязательств муниципальными образованиями региона привлекались заемные средства в виде бюджетных кредитов из краевого бюджета на покрытие временных кассовых разрывов, открытых возобновляемых кредитных линий.

В целях выполнения условий соглашений о предоставлении бюджету Ставропольского края из федерального бюджета бюджетных кредитов для частичного покрытия дефицита краевого бюджета разработаны и утверждены основные направления долговой политики Ставропольского на плановый период.

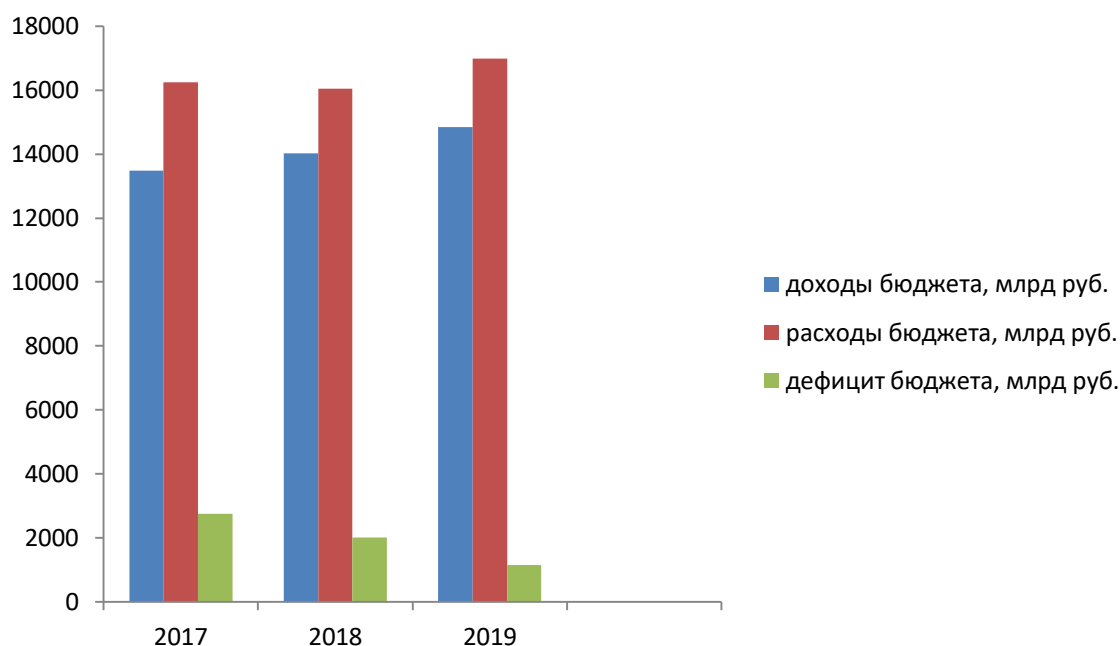


Рис. 1. Анализ состояния бюджета Ставропольского края, млрд руб.

Достижение целей и решение задач долговой политики может быть реализовано посредством выполнения совокупности мероприятий, нацеленных на:

- поддержание объема государственного долга на оптимальном уровне;
- минимизацию стоимости обслуживания государственного долга;
- равномерное распределение платежей, которые связаны с погашением и обслуживанием долга;
- выполнения мероприятий по наращиванию объема налоговых и неналоговых доходов бюджета Ставропольского края и направлению сверхплановых доходов на сокращение дефицита бюджета;
- проведения анализа процентных ставок за пользование кредитными ресурсами средствами.

Таким образом, основную часть доходов составляют налоговые доходы и безвозмездные поступления в виде субсидий, субвенций и дотаций. Малую часть занимают неналоговые доходы. Как видно, Ставропольский край на 99-100 % исполняет бюджетный план по безвозмездным поступлениям, в части налоговых и неналоговых доходов исполнение бюджетного плана в основном превышает 100 %.

Соответственно, показатели бюджета охватывают области экономического и социального развития региона, а собственно бюджет применяется органами власти в качестве важнейшего инструмента финансового регулирования для достижения высокого уровня налогового потенциала, улучшения финансовой самостоятельности, стабильного социально-экономического развития региона.

В рамках реализации отдельных положений основных направлений налоговой политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов, одобренных Правительством Российской Федера-

ции и согласно проекту Федерального закона № 11078-7 «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – законопроект № 11078-7), предлагается изменить существующее соотношение ставок налога на прибыль организаций между федеральным бюджетом и бюджетом субъекта Российской Федерации, установив для федерального бюджета ставку налога на прибыль в размере 3,0%, для субъектов Российской Федерации –17,0%.

Изменения в нормативах распределения налога на прибыль приведут к выпадающим доходам порядка 708,9 млн рублей.

С учетом необходимости обеспечения сбалансированности бюджетной системы Ставропольского края следует предпринять меры, направленные на увеличение налогового потенциала Ставропольского края.

Основными источниками роста налогового потенциала Ставропольского края должны стать повышение инвестиционной привлекательности Ставропольского края, эффективное использование имущества Ставропольского края, а также совершенствование налогового администрирования.

В целях увеличения количества налогоплательщиков, повышения конкурентоспособности действующих организаций и улучшения их финансового положения необходимо создать стабильные условия для деятельности инвесторов и механизмы стимулирования привлечения инвестиций на территорию Ставропольского края для реализации высокоэффективных инвестиционных проектов, расширения числа рабочих мест, создания новых организаций и производств.

Список литературы

1. Российская Федерация. Российская Федерация. Законы. Бюджетный кодекс Российской Федерации Ч. II : федер. закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // Собр. зак-ва РФ. – 1998. – № 145 – С. 145
2. Ставропольский край. Правительство. Об утверждении основных направлений бюджетной и налоговой политики Ставропольского края на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов : распоряжение Правительства Ставроп. края от 31 августа 2016 г. № 277-рп // Ставроп. правда. – 2016. –12 сен. – С.7
3. Балтина, А. Финансы общественного сектора экономики: учебное пособие / А. Балтина // ОГУ. – Оренбург, 2014. –164 с.

УДК 330

КРИПТОРУБЛЬ: ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Г ЛОТОВА ИРИНА ИВАНОВНА

к. э. н., доцент

МАСАЛОВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

ЕГОРЕНКО АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Студенты

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Аннотация: Данная статья посвящена проблеме внедрения отечественной криптовалюты - крипторубля. Рассматриваются причины и перспективы применения крипторубля в российской экономике.

Ключевые слова: криптовалюта, крипторубль, блокчейн, компания Qiwi, Центральный Банк РФ.

CRYPTORUBLE: PERSPECTIVES OF APPLICATION AND DEVELOPMENT

Glotova Irina Ivanovna,

Masalova Anastasia Alexandrovna,

Yegorenko Anastasia Alexandrovna

Annotation: This article is devoted to the problem of introduction of the domestic crypto currency - cryptorub. The reasons and prospects of using a cryptor in Russian economy are considered.

Key words: crypto currency, cryptoruble, block, the company Qiwi, the Central Bank of Russia.

Российская криптовалюта упоминалась не только в блогосфере, но и в ходе официальных встреч с президентом страны, премьер-министром, представителями центробанка. Наиболее вероятен крипторубль от Сбербанка, по последним новостям — за это ответствен Финтех, но еще в 2016 году QIWI намеревалась брать разработку на себя.

Внимание государства к блокчейну связано с тем, что перспективные технологии находятся в анархическом состоянии, то есть, не контролируются центробанками. К тому же, криптовалюта имеет ограниченный «тираж», поэтому не позволяет печатать не подкрепленные ничем деньги (как это бывало с некоторыми странами). Но собственная разработка может использовать те правила, что установит для нее государство.

Российская национальная криптовалюта позволит занять место на мировом финансовом рынке, повысить престиж страны и составить конкуренцию другим государствам, которые, безусловно, также заинтересованы в создании собственных монет. Сегодня только Тунис и Сенегал публично заявили о запуске своих электронных денег (рис.1).

Согласно оповещению АиФ, Николай Никифоров сообщил, что исследованием крипторубля заинтересован непосредственно глава Российской Федерации, о чем и был отдан соответствующее распоряжение. Опять же, ничего определенного на этом этапе отметить невозможно, однако ориентировочно последующие характерные черты будут у цифровой нацвалюты:

– с крипторубля станут предусматриваться налоги в 13% в пользу: в случае если приобретение состоялась согласно наиболее низкой стоимости, а реализация согласно наиболее дорогостоящий, в таком случае отличие в стоимости облагается налогом;

- монету невозможно будет майнить;
- в основу лягут отечественные эталоны криптографии;
- эмиссия будет регулироваться страной. [3]

Где и как регулируется криптовалюта

<p>ЕВРОСОЮЗ</p>  <p>Европейский ЦБ рекомендует банкам не проводить операции с использованием виртуальных валют. Операции с криптовалютами не облагаются НДС</p>	<p>ИСПАНИЯ</p>  <p>Относится к электронным средствам платежа применительно к иному бизнесу, иное регулирование отсутствует</p>	<p>ЛИТВА</p>  <p>ЦБ запрещает банкам и иным финансовым учреждениям работать с криптовалютами</p>	<p>ШВЕЦИЯ</p>  <p>Считается законным платежным средством</p>	<p>ЭСТОНИЯ</p>  <p>Рассматривается как альтернативное средство платежа, операции не запрещены</p>
<p>НИДЕРЛАНДЫ</p>  <p>Рассматривается как средство платежа, а в случае ее реализации в виде самостоятельного объекта – как товар. При заполнении налоговых деклараций владельцы криптовалют обязаны учитывать их стоимость в разделе «Капитал»</p>	<p>НОРВЕГИЯ</p>  <p>Не считается денежным средством, рассматривается как финансовый актив, облагаемый налогом на имущество. В коммерческих операциях использование криптовалюты подпадает под налог с продаж</p>	<p>ПОЛЬША</p>  <p>Майнинг и купля-продажа криптовалюты считается одним из видов коммерческой деятельности и подлежит регистрации в уполномоченном органе</p>	<p>ФИНЛЯНДИЯ</p>  <p>Считается платежным инструментом, а не активом. Приобретение товаров за биткойны или конвертация биткойна в реальную валюту реализует стоимость, и любое повышение цены облагается налогом, потери налогом не облагаются. Полученный в результате майнинга биткойн считается доходом</p>	<p>ШВЕЙЦАРИЯ</p>  <p>Считается активом, а не ценной бумагой. Операции не требуют получения лицензий, однако некоторые виды деятельности, включая покупку и продажу криптовалют на коммерческой основе и торговых площадках, могут подлежать лицензированию</p>
<p>ГЕРМАНИЯ</p>  <p>Законодательство позволяет отнести криптовалюты к финансовым инструментам, представляющим собой форму «частных денег», которые могут облагаться налогом. Для ритейлеров, принимающих биткойн в качестве оплаты за товары, налогообложению подлежат как операции по продаже своего товара, так и операции по продаже биткойнов, принимаемых при совершении покупки</p>	<p>США</p>  <p>Для целей федерального налогообложения криптовалюта рассматривается как имущество. К деятельности по продаже и обмену применяются требования законодательства о банковской тайне. Операции по выпуску криптовалюты могут в отдельных случаях быть классифицированы как размещение ценных бумаг</p>	<p>АРГЕНТИНА</p>  <p>Считается «цифровым воплощением ценности, которая может использоваться для электронной коммерции и функции которой состоят в том, чтобы сформировать среду обмена и/или единицу учетной записи и/или хранилища стоимости». Финансовые институты, работающие с криптовалютами, обязаны уведомлять власти о таких операциях</p>	<p>ВЕНЕСУЭЛА</p>  <p>Центральный банк рассматривает возможность выпуска собственной криптовалюты. Есть прецеденты привлечения граждан к ответственности за осуществление майнинговой деятельности</p>	<p>ЭКВАДОР</p>  <p>Существующие криптовалюты запрещены. Правительство намерено создать новую государственную систему электронных денег, которые будут контролироваться властями и привязаны к местной валюте. Пользователи смогут оказывать им определенные услуги и осуществлять переводы между физическими лицами</p>
<p>КИТАЙ</p>  <p>Рассматривается как неденежный цифровой актив. Публичное размещение криптовалют запрещено. При этом физическим лицам разрешено хранение криптовалют и операции между физическими лицами</p>	<p>СИНГАПУР</p>  <p>Рассматривается как актив, а не как средство платежа. В случае соответствия определенным критериям может быть классифицирована в качестве ценной бумаги. Операции с криптовалютой могут облагаться НДС. Криптовалютные биржи подлежат регистрации в валютном управлении Сингапура и находятся под его контролем</p>	<p>ЯПОНИЯ</p>  <p>Признана законным средством платежа. Считается не денежным средством, а оборотоспособным активом, который может быть использован в качестве платежного средства. Операции по обмену криптовалютой на фиатные деньги не облагаются НДС</p>	<p>ЮЖНАЯ КОРЕЯ</p>  <p>Рассматривается возможность пересмотреть действующий закон об электронных финансовых транзакциях, с тем чтобы создать правовую основу для осуществления криптовалютных транзакций. Также обсуждается внесение изменений в законы о доходах и корпоративном налогообложении, которые позволят фискальным органам ограничить любые случаи уклонения от уплаты налогов по операциям с криптовалютой. Действуют ограничения на использование криптовалют с целью привлечения финансирования</p>	<p>АВСТРАЛИЯ</p>  <p>Рассматривается возможность пересмотреть действующий закон об электронных финансовых транзакциях, с тем чтобы создать правовую основу для осуществления криптовалютных транзакций. Также обсуждается внесение изменений в законы о доходах и корпоративном налогообложении, которые позволят фискальным органам ограничить любые случаи уклонения от уплаты налогов по операциям с криптовалютой. Действуют ограничения на использование криптовалют с целью привлечения финансирования</p>

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ КРМ, ПОДГОТОВЛЕННОЕ ДЛЯ «ВЕДОМОСТЕЙ»

Рис. 1. Регулирование криптовалюты в разных странах [1]

Некоторые представители минфина выступали против популяризации, так как опасались мошеннических схем и отмывания денег. Но эти доводы звучат неубедительно. Отказ от бумажных денег, которые также требуют материального ресурса, не могут делиться на бесконечно малые части и регулярно подделываются, является естественным продолжением финансовой истории мира. К тому же, большинство популярных валют уже имеют большее число денег в безналичном обращении, чем в форме реальных купюр.

Последние несколько лет оказались крайне удачными для развития криптовалют. Можно даже сказать, что рынок полностью переродился, а на повестке дня уже не майнинг, а торговля виртуальной валютой, перспективы создания государственного крипторубля. Буквально четыре года назад нынешним «акулам» криптотрейдинга казалось, что биткойны и им подобные являются чем-то вроде финансовой пирамиды или пузыря. Время прошло незаметно, а на повестке дня теперь так называемый крипторубль. В данном материале мы постараемся выяснить, чем будет являться данная валюта, как она впишется в правовое поле Российской Федерации, можно ли будет майнить новый рубль, как можно будет приобрести и заработать на нём в перспективе.

Слухи о разработке российского крипторубля появились некоторое время назад, однако привлечь внимание стали лишь несколько дней назад, когда сам президент — В.В. Путин, высказался об этой перспективе. Ещё год назад — в 2016 компания Qiwi заявляла о разработках в этом направлении, но на данный момент куда более вероятной является крипторубль от Сбербанка. [2]

Итак, блокчейн является некой цепочкой информационных блоков, связанных между собой, копии которых хранятся сразу на большом множестве ПК и вычисляются параллельно. Блоком Транзакций является своеобразным списком проведённых операций в системах криптовалют. Блоки используются системой для хранения транзакций, однако перед этим операция проверяется по формату и подписи, а только потом объединяется с остальными.

В РФ и вовсе пытались запретить проведение транзакций посредством блокчейна, но теперь, согласно указу президента В.В. Путина, было дано добро на проектирование российской криптовалюты, предварительное название которой — крипторубль. Информация об этом просочилась в прессу, после того как министр связи и массовых коммуникаций Н. Никифоров заявил об этом на закрытой встрече Московского столичного клуба.

Однако же в сети упорно распространяют слухи, что президент распорядился создать крипторубль. Стоит ли считать такие заявления о крипторублефейком или за ними скрывается действительное распоряжение Путина? В пользу последнего говорят несколько фактов:

Из уст главы государства последнее время все чаще звучит словосочетание “цифровая экономика”. Если говорить простым языком, то это внедрение передовых цифровых технологий, и в первую очередь — блокчейна.

Не единожды и глава ЦБ Э. Набиуллина, и глава Сбербанка Г. Греф, и глава ВТБ М. Задорнов и многие другие влиятельные люди говорили о том, что в России криптовалюте не бывать в традиционном ее виде, т.е. когда эмиссию (выпуск) осуществляют граждане. А самый лучший способ управлять процессом, который не можешь контролировать — его возглавить — т.е. поставить майнинг крипторубля под начало государства.

Ну и последнее — нарезка высказываний Путина о криптовалютах, которые косвенно подтверждают информацию Н. Никифорова и вышеприведенные доводы.

24 октября по итогам совещания президент Путин дал поручение Правительству РФ и Центральному банку поручение, до 1 июля 2018 года разработать законы, регулирующие выпуск криптовалют. СМИ данную новость уже успели окрестить — налог на майнинг. По сути криптовалюты хотят приравнять к другим финансовым инструментам, таким как акции. Но самое важное — заявление Никифорова о том, что майнинг не должен быть основан на зарубежных технологиях криптографии. Из этого следует, что российский аналог зарубежных криптовалют все же будет создан, и президент этот вопрос держит на контроле.

Дело в том, что государство, решив взять под свой контроль технологию, находящуюся в полной анархии, не столько «сковало» её, сколько дало толчок к развитию, заявив о своей поддержке этого направления. Крипторубль ещё не вышел, однако уже успел оказать немалое влияние на информационное поле вокруг крипторынка. Почему столько о событиях, но так мало о конкретной валюте? Дело в том, что крипторубль ещё не является настоящей единицей рынка криптовалют. Сейчас он в гораздо большей части выступает как явление.

Крипторубль даст возможность взять под контроль часть стихийного рынка, что в перспективе обеспечит стабильный рост экономики. Ещё сейчас известно, что с новой валюты будет сбор налога на выгоду размером в 13%, который будет взиматься в том случае, если продажа коина состоялась по более высокой цене, чем его покупка. Также известно, что майнить крипторубль будут исключительно госорганы.

Государство намеревается самостоятельно регулировать эмиссию данной валюты. Одной из главных задач стала необходимость тонкого контроля курса, а также его стабильности, чем тот же биткоин похвастаться не может — его курс вырос в 57500 раз за семь лет. Таким образом, российский национальный крипторубль будет сочетать в себе лучшие качества уже существующих криптовалют с качествами реальных денег. Конечно, ни о какой анонимности транзакций не может быть и речи, однако она здесь попросту не нужна, так как цели совсем иные.

Предполагается, что российский крипторубль будет запущен в кратчайшие сроки — буквально в течение нескольких месяцев после утверждения планов разработки. Проблема в том, что не совсем ясно, в каком направлении следует работать. Поэтому процесс разработки и внедрения данной техно-

логии может сильно затянуться. Эксперты предполагают, что крипторубль может прижиться в России в течение десяти лет, однако на данный момент неизвестно, где именно её будут использоваться. Сейчас Центральный Банк России лишь присматривается к новому типу валюты, а потому государственные решения по этому вопросу могут быть противоречивы. Финансисты также неоднозначно относятся к этой теме. Так, Герман Греф — глава Сбербанка — считается одним из популяризаторов криптовалют в России.

То есть, крупные компании смогут более эффективно управлять своими средствами благодаря лучшему контролю новой валюты. Мнение Владимира Попова, блокчейн юриста, о высказывании Игоря Шувалова по поводу введения крипторубля и его перспектив: крипторубль имеет высокие шансы стать способом оптимизации расходов для крупных корпораций, однако не стоит исключать возможности, что российская разработка придётся по вкусу массам. Так, в первую государственную криптовалюту могут начать вкладываться трейдеры всех уровней достатка.

Поскольку до запуска эмиссии криптовалюты еще остается несколько месяцев, купить крипторубль сейчас нельзя. Ведь никто не знает, когда и в каком виде его начнут продавать. Наиболее вероятными площадками, на которых можно будет купить крипторубль, сегодня представляются Qiwi и Сбербанк. Глава первой компании постоянно присутствует на большинстве обсуждений по выпуску криптовалюты, а Греф в этом будет участвовать «по умолчанию». Главными же площадками по эмиссии и продаже крипторубля будет ЦБ и, скорее всего, Минфин. Здесь уместно упомянуть слова министра связи и массовых коммуникаций РФ Николая Никифорова, который упоминал следующее: «На рынке существует спекулятивный интерес к криптовалютам... Я считаю, что мы должны здесь с технологической точки зрения двигаться вперед и подобные инструменты предоставлять. В условиях развития цифровой экономики путем запрета ничего добиться невозможно. Поэтому технологическую часть таких предложений мы почти подготовили, конечно же, решающее слово здесь за Банком России, за министерством финансов, мы как раз будем находиться сейчас в фазе согласования этих предложений». Таким образом, купить крипторубль можно будет очень скоро, его продажу никто запрещать не будет. И, вероятно, за очень короткое время после появления, цена национальной криптовалюты достаточно сильно взлетит на фоне общей «биткоиновой лихорадки».

По заявлениям Никифорова, Шувалова и других экспертов цена крипторубля будет равняться рыночной цене бумажного рубля. Однако если в условиях сильного спроса финансовыми властями будет принято решение о сдерживании выпуска криптовалюты — появится дефицит. Ограничение предложения приведёт к стремительному взлёту цены крипторубля на биржах, не говоря уже про чёрный рынок. В этом случае цена крипторубля может составить от 20 до 30 рублей за один доллар США.

Судя по темпам продвижения данной темы в интернете, в процессе разработки проекта был найден правовой способ внедрения оной в экономику. Вероятно, крипторубль не будет валютой в привычном нам понимании. Сергей Солонин считает, что за криптовалютами будущее. Проблема в том, что компания Qiwi может лишь наблюдать за процессом. Работа с криптовалютами в Qiwi как в системе электронных денег не ведётся. По его мнению, использования блокчейна может положительно сказаться на оптимизации денежного потока.

Список литературы

1. Российские власти готовы предложить крипторубль // Газета «Ведомости»: [Официальный сайт]. 2017. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/10/18/738302-vlasti-predlozhit-kriptorubl> (12.12.2017)
2. «Крипторубль: что это такое, можно ли купить, когда выпустят и как заработать?» // [Электронный ресурс]. 2017. – Режим доступа: <https://kripto-rubl.ru/> (12.12.2017)
3. Крипторубль – российская национальная криптовалюта // [Электронный ресурс]. 2017. – Режим доступа: <https://crypto-fox.ru/currency/cryptorubl/> (12.12.2017)

УДК 331.1

ВЛИЯНИЕ ВОВЛЕЧЕННОСТИ СОТРУДНИКОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

АНАНЬЕВА ОЛЕСЯ ИГОРЕВНА,
ПЛЕТНЁВА ЕКАТЕРИНА ОЛЕГОВНА

Студенты

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Научный руководитель: **Илюхина Лариса Алексеевна**,

к.э.н, доцент

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Аннотация: В статье рассматривается взаимосвязь понятий вовлечение, вовлеченность, лояльность сотрудников, а также дана характеристика поведенческим индикаторам вовлеченности персонала в дела организации. В статье приводятся конкретные примеры влияния вовлеченности на производственные показатели деятельности предприятия.

Ключевые слова: вовлеченность персонала, лояльность, удовлетворенность трудом, принципы качества, эффективность труда.

THE IMPACT OF EMPLOYEE ENGAGEMENT ON WORK EFFECTIVENESS

Ananieva Olesya Igorevna,
Pletneva Ekaterina Olegovna,

Scientific adviser: Ilyukhina Larisa Alekseevna

Abstract: the article discusses the relationship between the concepts of involvement, engagement, employee loyalty, as well as the characteristic behavioral indicators of employee engagement in the Affairs of the organization. The article provides specific examples of the influence of involvement on the production performance of the company.

Key words: employee engagement, loyalty, job satisfaction, the quality principles, the efficiency of labor.

Современные условия деятельности компаний и необходимость повышения их эффективности требуют формирования стабильных трудовых коллективов, устойчивой структуры персонала и сокращения текучести кадров. Решением данных проблем становится рост уровня вовлеченности сотрудников (employee engagement) в работу организации.

Вопросы вовлеченности ключевых специалистов в деятельность компаний сегодня являются особенно актуальными, как для исследователей кадрового менеджмента, так и практиков. Как утверждают зарубежные специалисты по маркетингу персонала [1], создание и поддержание высокого уровня вовлеченности работников жизненно необходимо для каждой организации, поскольку приверженность сотрудников влияет на эффективность ее деятельности: вовлеченные сотрудники работают более качественно и эффективно, они преданы своей компании, разделяют ее ценности и цели, прикла-

дывают значительные усилия для снижения издержек и увеличения прибыли.

Первым определил личную вовлеченность сотрудников Уильям Кан. В одной из своих ранних работ по вовлеченности он писал: «Вовлеченность – результат освоения членами организации своих рабочих ролей. Вовлеченные сотрудники реализуются физически, интеллектуально и эмоционально в процессе своей деятельности». [2]

В более поздних работах, посвященных вовлеченности уже говорится о том, что она представляет собой приверженность персонала, лояльность к организации и произвольно вкладываемых сил сотрудников в выполнение своих задач. [3] Нам представляется, что вовлеченность все же не идентична лояльности, хотя эти понятия очень близки по своей сути. Перефразируя У. Кана можно сказать, что вовлеченность – это эмоциональное и интеллектуальное состояние, в котором сотрудники стремятся выполнить свою работу, как можно лучше. В основе же лояльности к компании, на наш взгляд, лежит положительное к ней отношение и эмоциональная привязанность. Другими словами, вовлеченность является фактором лояльности сотрудников к своей организации.

Интересна также связь понятий вовлеченности и вовлечения. И здесь наиболее полной, на наш взгляд, выступает трактовка вовлеченности, как результат освоения мероприятий, направленных на реализацию привлечения персонала и его отдельных групп к производственной деятельности предприятия, а также результат повышения *заинтересованности* работников в росте основных показателей эффективности деятельности. [4] Можно сказать, что вовлеченность есть результат процесса вовлечения персонала, а суть вовлечения в деятельность компании состоит в повышении заинтересованности работников в выполнении должностных обязанностей наилучшим для организации образом.

В продолжении анализа процессов вовлеченности и вовлечения обратимся к международному стандарту ИСО 9000-2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь», где указывается, что для эффективного и результативного управления организацией очень важно уважать и *вовлекать всех работников* на всех уровнях управления. Указывается, что крайне важно, чтобы все работники были компетентными, наделены полномочиями и *вовлечены в создание ценности*. «Компетентные, наделенные полномочиями и взаимодействующие работники на всех уровнях организации *повышают ее способность создавать ценность*». [5, с.4] Тем самым в стандарте четко показана связь вовлеченности на эффективность организации.

С целью роста вовлечения сотрудников в совершенствование деятельности компании могут применяться различные способы воздействия, такие как четкое определение ответственности и полномочий персонала; разработка индивидуальных и групповых целей; разработка прозрачной системы признания и вознаграждения работников; содействие открытому, двустороннему обмену информацией; увеличение эмоционального фона и общительности с персоналом; организация и проведение неформальных встреч с руководством компании; непрерывное обучение и управление карьерой; оценка степени удовлетворенности работников; создание условий, поощряющих нововведения и др.

Опыт внедрения улучшений в различных странах, говорит о том, что любые инновационные преобразования начинаются тогда, когда примерно 20-25% персонала готовы к переменам, то есть заинтересованы и принимают непосредственное участие в их разработке и внедрении. Такое число людей называют «критической массой» [6, с.302], обеспечивающей успех любым начинаниям и инициативам.

Таким образом, каждая организация для повышения уровня вовлечения и роста вовлеченности сотрудников должна создавать для них наиболее благоприятные условия, понимая, что соответствующие инвестиции окупятся последующим ростом доходности компании. Так, по данным проведенных исследований Группы Компаний Fazer Group увеличение вовлеченности /лояльности работников на 1% способствует увеличению лояльности клиентов на 1,25% и росту выручки компании на 0,9%.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что вовлеченные сотрудники обеспечить высокие производственные показатели деятельности предприятия.

Дадим характеристику поведенческим индикаторам вовлеченности персонала в дела компании:

Во-первых, вовлеченный сотрудник всегда позитивно говорит о компании: например, без сомнения рекомендует компанию своему другу, который ищет работу;

Во-вторых, вовлеченный сотрудник готов работать в компании продолжительное время и допус-

кает возможность её покинуть лишь в случае возникновения серьезных причин;

В-третьих, вовлеченный сотрудник стремится показывать исключительные результаты для успеха бизнеса. Иными словами, пытается делать больше, чем это необходимо для формального выполнения повседневных должностных обязанностей, что и обеспечивает рост его результативности.

Стоит отметить, что не так давно в практике работы отечественных, да и зарубежных предприятий теория вовлеченности персонала в работу компании не была так распространена, как сейчас. Это связано с тем, что в работе предприятий движение кадров осуществлялось в рамках естественной нормы и текучесть персонала не представляла собой серьезной кадровой проблемы. Современные условия деятельности компаний требуют стабильности и сохранения трудовых коллективов, что существенно снижает издержки, связанные с обеспеченностью предприятий кадрами. Это привело к тому, что вовлеченность стала одним из факторов обеспечения лояльности, позволяющей сохранить персонал компании.

Актуальность проблем вовлеченности персонала поставили сегодня перед каждым руководителем вопрос о том, как сформировать наиболее дружественный коллектив работников и какими способами создать эффективную систему внутренней мотивации каждого из них. Для ответов на эти вопросы практики используют систему анонимных социальных опросов, которые позволяют руководству сформировать ряд ключевых показателей/факторов лояльности. Наилучшие, на наш взгляд, опросники вовлеченности персонала были разработаны всемирно известными консалтинговыми фирмами, такими как Towers Watson, Aon Hewitt, Gallup.

В качестве примера в таблице 1 представлен вариант опросника выявления факторов лояльности персонала, разработанный российской компанией интернет-рекрутмента HeadHunter.

Таблица 1

Опросник определения лояльности персонала

Факторы лояльности	%
Компания выполняет обещания по зарплате (размеры, сроки)	
Я чувствую собственную ценность для компании	
Я вовлекаюсь в принятие решений в компании, мои идеи слышат и рассматривают	
Я понимаю цели, которые передо мной стоят, и риски их не достижения	
Здесь я вижу своё карьерное развитие хотя бы на 2-3 года вперед	
Мой руководитель в компании – лидер, наставник	
В компании – налаженные бизнес-процессы и внутренние коммуникации	
Я знаю, на каких ценностях базируется бизнес и работа компании и разделяю их	
В компании – удобный офис и рабочие места	
Мне искренне нравятся продукты и услуги, предлагаемые компанией рынку	
Компания проявляет заботу о моём здоровье	
Наличие в компании программы личностного развития сотрудников	
Регулярность моего участия в обучающих программах по своему профилю	
Компания является лидером или инноватором в своей отрасли или сфере бизнеса	
Когда я говорю, что работаю в этой компании, другие считают, что это престижно	
Компания имеет известный рынку бренд или известные торговые марки	
В компании - насыщенная внутрикорпоративная жизнь	
Это иностранная компания	
Это большая компания	

% - удельный вес опрошенных, указавших данный фактор

Исследуя влияние вовлеченности персонала на производственные показатели деятельности в различных организациях, можно выделить пример известной международной компании Google, которая предоставляет своим сотрудникам значительные возможности для карьерного развития, а также фор-

мирует наиболее комфортные условия труда с целью роста их заинтересованности. В результате на сегодняшний день текучесть кадров в компании сократилась примерно на 2%, а возможность реализации творческого потенциала сотрудников (за счет анимированной графики на главной странице поисковой системы) позволила компании повысить объем предоставляемых рекламных услуг практически на 18%.

Кроме того, следует отметить также, что именно вовлеченность персонала в свою работу позволяет существенно снизить показатели, оценивающие уровень брака при производстве продукции, а также снизить издержки на оплату труда, при сохранении качественных показателей трудовой деятельности.

Это связано с тем, что при высоких показателях вовлеченности персонала, высокому интересу работников к своей работе, стремлению к повышению эффективности своего предприятия, работник перестает воспринимать свою работу, как одно из средств получения дохода. Производственная деятельность превращается в один из видов самореализации человека, а также приложения его творческого и личностного потенциала.

Наиболее ярким примером, подтверждающим данный факт, является рост объемов продаж компании «Coca-Cola». Данная компания является одной из наиболее ориентированных на персонал, поскольку предоставляет возможности дальнейшего личностного развития для сотрудников, начиная с самого низшего звена. Основой карьерного продвижения становятся результаты различных творческих конкурсов и конкурсов профессионального мастерства, что позволяет не только дополнительно заинтересовывать работников, но и значительно увеличивает объемы продаж.

По данным кадровой службы предприятия в течение 2017г. в среднем было реализовано около 23% от всех предложенных работниками проектов, что позволило увеличить общую сумму прибыли предприятия на 7-9%.

В практике работы над повышением вовлеченности персонала в данной компании выделяется эмоциональная, продолженная и нормативная лояльность. Наиболее важным фактором, позволяющим повысить качество труда персонала, является именно эмоциональная лояльность, поскольку она не носит принудительного характера и возникает только на основе личных ощущений работников от своей деятельности.

Также необходимо отметить, что вовлеченность представляет собой условие формирования мотивации персонала. Исследование данного понятия с такой позиции связано с тем, что вовлеченность в работу становится одним из факторов, привлекающих работников к деятельности в той или иной компании. Руководство организации создает такие условия для деятельности человека, которые формируют его мотивационное ядро.

Таким образом, исследуя влияние вовлеченности персонала на эффективность работы сотрудников предприятия можно говорить о том, что:

- для компаний, в которых наблюдаются высокие показатели вовлеченности персонала в деятельность, характерны высокие показатели производительности труда;
- растет и склонность к инновациям, как отдельной личности в организации, так и в организации в целом, что обосновывается реализацией творческого потенциала работников, который чаще всего и формирует новые инновационные идеи;
- важным моментом влияния вовлеченности персонала на трудовую деятельность является и сокращение числа прогулов и опозданий, поскольку каждый работник стремится к наиболее ответственному выполнению возложенных на него обязанностей.

В целом отметим, что разработка и внедрение механизма управления вовлеченностью персонала является одним из наиболее перспективных направлений повышения эффективности работы организации, что связано с возможностью минимизации издержек на персонал и повышением качества его работы.

Список литературы

1. Albrecht, 2010; Trussetal, 2014; Оунчин, 2013.
2. Kahn, W.A. (1990) «Psychological conditions of personal engagement and disengagement at work», *Academy of Management Journal*, Vol 33, p. 694.
3. Frank, F.D., Finnegan, R.P. and Taylor, C.R. (2004) «The race for talent: retaining and engaging workers in the 21st century», *Human Resource Planning*, Vol 27, No 3, p. 12-25.
4. Киселева М.Н. Практические инструменты повышения вовлеченности персонала в организации. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://intservis.ru/article/index.php?dir=21&id=176>
5. ГОСТ Р ИСО 9000-2015 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь, 2015.
6. Репин В.В., Епиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – М.: Стандарты и качество, 2004.
7. Илюхина Л.А. Разработка системы управления персоналом организации на основе стандартов менеджмента качества / Человеческие ресурсы в экономике XXI века: сборник научных статей по материалам Международной научно-практической конференции: Саратов: Изд-во «КУБик», 2013, № 1. – С.353-357.
8. Йон Хеллеви. Вовлеченность персонала в России. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.awaragroup.com/upload/pdf/Employee_Engagement_in_Russia_Rus.pdf
9. Юрьев А.А. Вовлеченность персонала: обзор методического инструментария. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/46777/1/klo_2017_028.pdf

© О.И. Ананьева, Е.О. Плетнева 2017

УДК 336.01

РОЛЬ АО «ФЕДЕРАЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА» В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ТЕРРИТОРИИ РФ

КОРСУНОВА Н.Н.

Магистрантка
РГЭУ (РИНХ)

Аннотация: произведен анализ деятельности и основных целей создания АО «Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства». В ходе исследования нами было установлено, что совместно с Минэкономразвития России и Банком России Корпорация разработала Программу стимулирования кредитования субъектов МСП, а также предлагает своим клиентам широкую линейку гарантийных продуктов, которая учитывает практически все основные потребности субъектов МСП в гарантийной поддержке. Корпорация предлагает клиентам линейку гарантийных продуктов, которая направлена на основные потребности субъектов МСП. Условия предоставления продуктов максимально адаптированы к специфике субъектов МСП.

Ключевые слова: субъекты МСП, гарантийные продукты, банк-партнер, заемщик.

THE ROLE OF THE JSC "FEDERAL CORPORATION FOR THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES" IN THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP

Korsunova N. N.

Annotation: The analysis of the activity and the main goals of the creation of the JSC "Federal Corporation for the Development of Small and Medium-Sized Enterprises" was conducted. In the course of the study, we established that, in conjunction with the Ministry of Economic Development and Trade of Russia and the Bank of Russia, the Corporation developed a program to stimulate lending to SMEs, and also offers its customers a wide range of guarantee products, which takes into account practically all the basic needs of SMEs in guarantee support. The Corporation offers its customers a range of warranty products, which is aimed at the basic needs of SMEs. Terms of delivery of products are maximally adapted to the specifics of SMEs.

Key words: subjects of SMEs, guarantee products, partner bank, borrower.

Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» действует в соответствии с Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», Указом Президента РФ от

05.06.2015 № 287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства», иными законодательными и нормативными правовыми актами РФ и Уставом.

Основными целями деятельности Корпорации МСП на территории Ростовской области являются:

-оказание поддержки субъектам МСП и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП;

-привлечение денежных средств российских, иностранных и международных организаций в целях поддержки субъектов МСП;

-организация информационного, маркетингового, финансового и юридического сопровождения инвестиционных проектов, реализуемых субъектами МСП;

-организация мероприятий, направленных на увеличение доли закупки товаров, работ, услуг заказчиками, определяемыми Правительством РФ, у субъектов МСП в годовом объеме закупки товаров, работ, услуг, а также инновационной и высокотехнологичной продукции;

-обеспечение информационного взаимодействия с органами государственной власти, органами местного самоуправления, иными органами, организациями в целях оказания поддержки субъектам МСП;

-подготовка предложений о совершенствовании мер поддержки субъектов МСП, в том числе предложений о совершенствовании нормативно-правового регулирования в этой сфере.

Акционерами Корпорации МСП являются РФ в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом и государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

Совместно с Минэкономразвития России и Банком России Корпорация разработала Программу стимулирования кредитования субъектов МСП, реализующих проекты в приоритетных отраслях, которая фиксирует процентную ставку по кредитам в сумме не менее 5 млн.рублей для малых предприятий на уровне до 10,6% годовых, для средних предприятий – до 9,6% годовых[1].

Целью данной Программы является создание механизма поддержки субъектов МСП путем предоставления кредитных средств на льготных условиях для создания и/или приобретения основных средств, запуска новых проектов, а также для пополнения оборотного капитала, либо путем предоставления микрофинансовыми организациями предпринимательского микрофинансирования (микрораймов) субъектам МСП[3].

В программе участвуют 47 уполномоченных банков, в числе которых :

АО «Альфа-Банк»; Банк ВТБ (ПАО); ПАО Банк ЗЕНИТ; АО «Банк Интеза»; ПАО «Банк «Санкт-Петербург»; Банк «Возрождение» (ПАО); ВТБ 24 (ПАО).

Первый кредит в рамках Программы был предоставлен в конце 2015 года[4].

Корпорация предлагает своим клиентам широкую линейку гарантийных продуктов, которая учитывает практически все основные потребности субъектов МСП в гарантийной поддержке.

Условия предоставления продуктов максимально адаптированы к специфике субъектов МСП:

-Отсутствуют специальные требования к обеспечению по кредитным сделкам;

-Отсутствует необходимость предоставления обеспечения по гарантиям;

-Стоимость гарантий на порядок ниже стоимости банковских гарантий у банков-партнеров;

-Возможность рассрочки уплаты вознаграждения Корпорации в течение всего срока действия гарантии;

-Возможность получения гарантии, как по новым, так и по ранее заключенным кредитным договорам.

Все взаимодействие с Корпорацией по вопросу получения гарантии осуществляет банк-партнер. Банк-партнер самостоятельно собирает и направляет в Корпорацию все необходимые документы для получения гарантии. Решение о предоставлении гарантии принимается до 10 рабочих дней после предоставления в Корпорацию полного пакета документов[3].

Базовые требования к потенциальному заемщику:

– Соответствие требованиям ст.4 Федерального закона № 209-ФЗ;

– Любые виды предпринимательской деятельности;

- Регистрация бизнеса на территории Российской Федерации;
- Отсутствие отрицательной кредитной истории по кредитам с гарантией Корпорации;
- Отсутствие просроченной задолженности по налогам, сборам и т.п.;
- Не применяются процедуры несостоятельности (банкротства).

Приоритетные направления гарантийной поддержки Корпорации:

- Прямая гарантия для обеспечения кредитов предприятиям, зарегистрированным в республике Крым и / или городе федерального значения Севастополь;
- Прямая гарантия, выдаваемая совместно с поручительством РГО (согарантия).

К приоритетному клиентскому сегменту можно отнести :сельское хозяйство, обрабатывающее производство, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство, транспорт и связь, производство и реализация импортозамещающей продукции.

К регионам приоритетного развития можно отнести: Крым и Севастополь, Дальний Восток, Северный Кавказ, Моногорода [3].



Рис. 1. Технология предоставления гарантий [3]

Анализируя рисунок 1, можно сделать вывод о том, что взаимодействие с Корпорацией по вопросу получения гарантии осуществляет Банк-партнер.

Комплект документов для получения гарантии аналогичен комплекту документов для получения кредита (дополнительные документы не запрашиваются).

Ключевые требования к проектам для рассмотрения в рамках процедуры приоритетного структурирования и

предоставления Корпорацией предварительного согласия на выдачу гарантии:

-Сумма проекта более 200 млн. руб., сумма гарантии более 100 млн. руб.;

-Проект соответствует приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и направления развития критических технологий Российской Федерации в соответствии с Указом

Президента Российской Федерации от 07.07.2011 № 899 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации»;

-Проект находится в высокой стадии проработки субъектом МСП (соответствует требованиям в чек листе) [3].

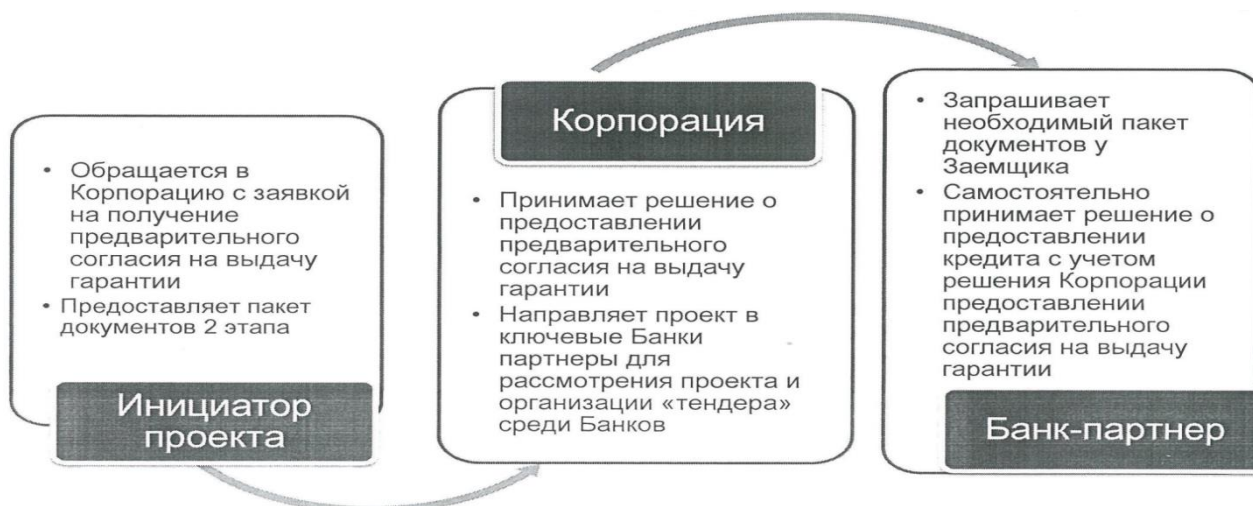


Рис. 2. Технология предоставления гарантий – «корпоративный канал» [3]

Например, за период деятельности Корпорации МСП на территории ЮФО, субъекты МСП округа получили 760 гарантий и поручительства на сумму свыше 5,8 млрд. рублей, что позволило данным компаниям привлечь финансирование объемом около 7,9 млрд. рублей [2].

Таким образом, одной из важнейших задач Корпорации МСП является обеспечение субъектов МСП доступными кредитными ресурсами.

Список литературы

1. Официальный сайт МСП в разделе «О Корпорации». [Электронный ресурс]//URL: http://corpmsp.ru/bankam/programma_stimulir/
2. Регионы Южного федерального округа высоко оценили меры поддержки бизнеса, реализуемые Корпорацией МСП// Официальный сайт Корпорации МСП. ». [Электронный ресурс]//URL:
3. http://corpmsp.ru/pres_slujba/news/regiony_yuzhnogo_federalnogo_okruga_vysoko_otsenili_mery_podderzhki_biznesa_realizuemye_korporatsiey/
4. Официальный сайт МСП //Программа стимулирования кредитования субъектов МСП. [Электронный ресурс]// URL: http://corpmsp.ru/bankam/programma_stimulir/
5. Официальный сайт МСП //Программа стимулирования кредитования субъектов МСП. [Электронный ресурс]//URL: http://corpmsp.ru/bankam/programma_stimulir/

УДК 338

ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ АО «ПРОЕКТ «СВЕЖИЙ ХЛЕБ» И МЕТОДЫ ИХ ПОВЫШЕНИЯ

МАЯКОВА ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА,
МАРОВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА

Студентки 3 курса Факультета Экономики и менеджмента

Научный руководитель: Меркулова Н.С.

к.э.н., доц.

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

Аннотация: Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Ключевые слова: финансовое состояние, эффективность, рентабельность активов, рентабельность продукции, рентабельность производства.

EVALUATION OF INDICATORS OF PROFITABILITY OF "PROJECT "FRESH BREAD" AND METHODS OF THEIR INCREASE

Mayakova Ekaterina,
Marova Olga

Abstract: the profitability to a greater extent than profit, characterize final results of managing, because their value indicates the ratio of effect with the cash or used resources. They are used to assess the activity of the enterprise as a tool in investment policy and pricing.

Key words: financial condition, performance, assets profitability, product profitability, profitability of production.

Оценить эффективность работы предприятия и найти пути ее повышения позволит анализ рентабельности предприятия. Для этого необходимо просчитать не только рентабельность предприятия, но и рентабельность активов (таблица 1).

На протяжении трех лет прибыль от продаж и величина внеоборотных активов уменьшалась. В итоге рентабельность внеоборотных активов в 2014 году самая большая и составляет 17,28%. Затем с уменьшением прибыли и величины внеоборотных активов она снижалась и в 2015 году составила 12,44%, а в 2016 - 9,48%. Если же брать оборотные активы, то их величина наоборот увеличивалась с каждым годом. Однако это никак не повлияло на величину рентабельности оборотных средств, потому что она тоже уменьшалась на протяжении трех лет. В 2014 году она составила 67,01%, в 2015 – 36,25%, а в 2016 – 23,41%. Данные величины говорят о том, что увеличить рентабельность можно в том случае, если увеличить величину прибыли. С ее ростом доходность всей организации начнет расти.

Таблица 1

Расчет рентабельности активов АО «Проект «Свежий хлеб»

Наименование	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Прибыль от продаж, руб.	76 502 000,00	52 170 000,00	37 212 000,00
Величина внеоборотных активов, руб.	433 099 000,00	405 554 000,00	381 846 000,00
Величина оборотных активов, руб.	130 432 000,00	157 427 000,00	160 479 000,00
Средняя величина внеоборотных активов, руб.	442 826 000, 00	419 326 500,00	392 700 000,00
Средняя величина оборотных активов, руб.	114 162 000,00	143 929 500,00	158 953 000,00
Рентабельность внеоборотных активов, %	17,28	12,44	9,48
Рентабельность оборотных активов, %	67,01	36,25	23,41

При анализе доходности предприятия также считают рентабельность реализованной продукции и собственного капитала. Это отдельные показатели, которые позволяют оценить отдельные компоненты фирмы. Представим необходимые показатели для расчета в таблице 2.

Таблица 2

Расчет рентабельности реализованной продукции и собственного капитала

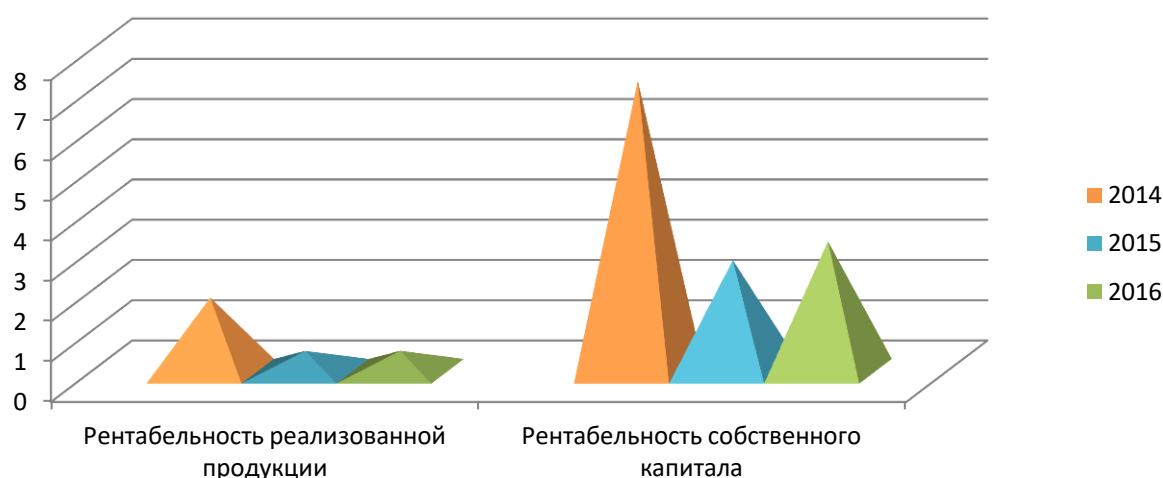
Наименование	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Чистая прибыль, руб.	20 360 000,00	6 708 000,00	6 634 000,00
Выручка, руб.	1 113 655 000,00	1 327 991 000,00	1 303 677 000,00
Источники собственных средств, руб.	282 020 000,00	243 170 000,00	205 674 000,00
Рентабельность реализованной продукции, %	1,83	0,505	0,509
Рентабельность собственного капитала, %	7,22	2,76	3,23

По данным таблицы 2 видно, что чистая прибыль в 2014 год значительно выше, чем в 2015 и 2016 годах, где она упала, но не значительно. Выручка в 2015 году по сравнению с 2014 выросла на 214 336 000 рублей, а в 2016 по сравнению с 2016 годом упала на 24 314 000 рублей. Можно сказать, что предприятие за три последних года наибольшую выручку имело в 2015 году. Источники заемных снизились с 2014 по 2016 года на 76 346 000 рублей.

Рассмотрим полученную в ходе расчетов информацию посредством диаграммы на рисунке 1.

Проведя анализ данного рисунка, можно сделать вывод о том, рентабельность реализованной продукции была выше в 2016 году и составила 1,83%. В 2015 и 2016 годах она практически одинакова – 0,505% и 0,509%. Однако на 0,004%, но она больше в 2016 году, так как выручка увеличилась в этот год. Исходя из этого, можно сделать вывод, что для увеличения этого показателя необходимо увеличить выручку. Рентабельность собственного капитала в 2014 году составила 7,22%, а в 2015 – 2,76%.

Изменение рентабельности реализованной продукции и собственного капитала АО "Проект "Свежий хлеб"



Можно увидеть, что она упала на 4,46%. В 2016 году этот показатель был равен 3,23%. По сравнению с 2014 годом он уменьшился на 3,99%, а по сравнению с 2015 увеличился на 0,47%.

Наиболее обобщенным показателем является уровень рентабельности предприятия. Для его расчета используют следующую формулу:

$$P = \text{БП} / \text{СА} * 100\%$$

где: БП – балансовая прибыль,

СА – суммарная стоимость всех оборотных и внеоборотных активов, производственных мощностей и ресурсов.

Представим необходимые показатели для расчета в таблице 3.

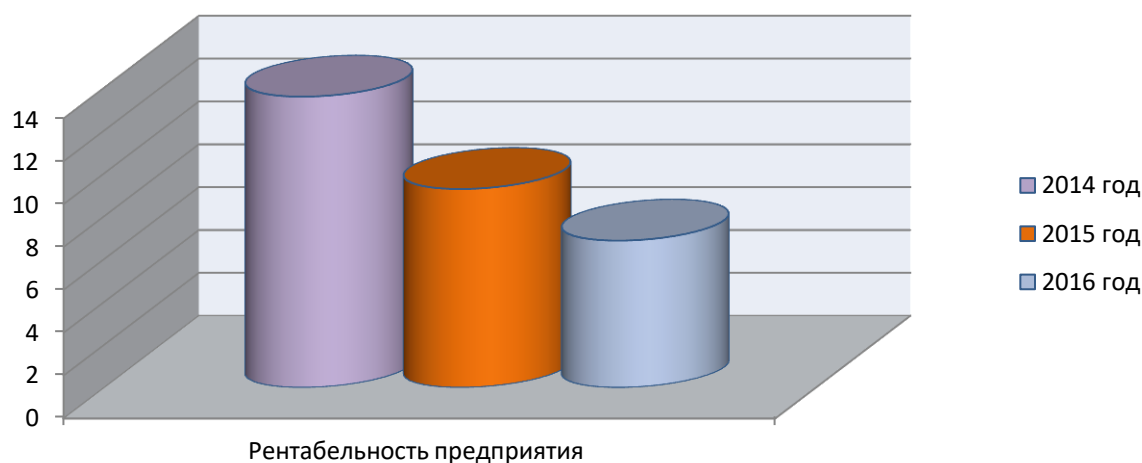
Таблица 3

Рентабельность предприятия АО «Проект»Свежий хлеб»

Наименование	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Выручка, руб.	1 113 655 000,00	1 327 991 000,00	1 303 677 000,00
Себестоимость, руб.	852 091 000,00	1 061 120 000,00	1 038 522 000,00
Коммерческие расходы, руб.	185 062 000,00	214 701 000,00	227 943 000,00
Балансовая прибыль, руб.	76 502 000,00	52 170 000,00	37 212 000,00
Суммарная стоимость всех активов, производственных мощностей и ресурсов, руб.	563 532 000,00	562 981 000,00	542 325 000,00
Рентабельность предприятия, %	13,58	9,27	6,86

Балансовая прибыль на протяжении трех лет уменьшалась. Так в 2015 году она стала меньше на 24 332 000 рублей, а в 2016 на 14 958 000 рублей. Если же сравнивать 2014 и 2016 года, то она уменьшилась на 39 290 000 рублей. Виден значительный спад балансовой прибыли. Суммарная стоимость всех оборотных и внеоборотных активов, производственных мощностей и ресурсов тоже уменьшалась. По сравнению с 2014 годом в 2015 году она снизилась на 551 000 рублей, а в 2016 году на 21 207 000. Проанализировав эти цифры, можно увидеть, что данная сумма незначительно изменилась в 2015 году, и очень уменьшилась в 2016 году.

Рассмотрим полученную в ходе расчетов информацию посредством диаграммы на рисунке 2.

Изменение рентабельности на предприятии АО "Проект "Свежий хлеб" за 2014-2016 гг.

Из диаграммы видно, что рентабельность на предприятии АО «Проект «Свежий хлеб» с 2014 по 2016 год падала. Если в 2014 году она составляла 13,58%, то в 2015 году стала 9,27%, что на 4,31% меньше. В 2016 году она была 6,86%, что на 6,72% меньше, чем в 2014 году, и на 2,41% меньше, чем в 2016 году.

Итак, так как прибыль на протяжении трех лет уменьшалась, то и рентабельность уменьшилась с 2014 года по 2016 почти в два раза, а именно на 6,72%. Это невысокая оценка рентабельности, поэтому руководству предприятия необходимо продумать дальнейшую политику фирмы и предпринять определенные меры, способные привести к улучшению данного коэффициента. Необходимо просчитать все производственные затраты и постараться их минимизировать. Предпринять новые методы руководства предприятием. Посчитать, все ли ресурсы используются рационально. Если нет, то нужно попробовать предпринять новые методы работы. Также можно будет уделить внимание персоналу фирмы. Либо минимизировать число сотрудников, оставив только лучшие кадры, либо повысить квалификацию сотрудников, что позволит использовать новые технологии производства, а, следовательно, обойти конкурентов и получить больше прибыли.

Список литературы

1. Корпоративные финансы: учебник / коллектив авторов ; под ред. проф. Е. И. Шохина. – М. : КНОРУС, 2016 – 318 с.
2. Бухгалтерская отчетность АО «Проект»Свежий хлеб» [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://e-ecolog.ru/buh/2015/4632057513> свободный.

© Е.А. Маякова, О.В. Марова, 2017

УДК 331.101.36

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР КОЛЛЕКТИВНОЙ МОТИВАЦИИ В ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

КОЖУХОВА НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА

к.э.н.доцент

АЛЕКСАНДРОВА КСЕНИЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Студент

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Аннотация: Для реализации эффективной деятельности работников инновационной организации и увеличения производительности их труда неизменно встает вопрос о повышении их коллективной мотивации как одного из факторов организационной культуры. В настоящее время возрастает интерес к формированию организационной культуры, которая, безусловно, является одним из важнейших компонентов в достижении успешной реализации деятельности компании. Формирование такой культуры позволит установить систему стандартов и правил, по которым работает данная организация, установить и согласовать принципы взаимодействия персонала внутри компании, а также позволит выработать основные направления деятельности сотрудников для успешного развития и выполнения целей организации в целом. Так в статье рассматривается организационная культура как фактор коллективной мотивации в инновационной организации, и ее ориентированность.

Ключевые слова: организационная культура, коллективная мотивация, система мотивации, инновационная организация.

ORGANIZATIONAL CULTURE AS A FACTOR OF COLLECTIVE MOTIVATION IN AN INNOVATIVE ORGANIZATION

Kozhukhova Natalia Victorovna,
Aleksandrova Ksenya Alexandrovna

Abstract: To realize the effective activity of the employees of the innovation organization and increase the productivity of their work, the question always arises of increasing their motivation as one of the factors of organizational culture. At present, there is an increasing interest in the formation of an organizational culture, which, of course, is one of the most important components in achieving a successful implementation of the company's activities. The formation of such a culture will allow to establish the system of standards and rules, for which the organization works, establish and agree the principles of staff interaction within the company, and also will develop the main activities of employees for successful development and achievement of the organization's goals in general. The article considers organizational culture as a factor of collective motivation in an innovative organization, and its orientation.

Keywords: organizational culture, collective motivation, motivation system, innovation organization.

Перед каждой организацией, стремящейся добиться конкурентоспособности в условиях современного рынка, возникает необходимость развития своей собственной организационной культуры, которая будет оказывать существенное влияние на весь персонал, мотивировать его поведение в соответствии с принятыми в компании ценностями и нормами. Для этого необходимо разобраться, что представляет собой организационная культура.

Влияние организационной культуры на эффективность организации отмечалась еще в прошлом столетии, когда возникла необходимость объяснения, почему одна компания может добиться высокой успешности, а вторая, при равных ресурсах и условиях хозяйственной деятельности, не может.

Касательно данного понятия существует немало трактовок и различных точек зрения. На основе их анализа, можно дать следующее определение:

Организационная культура — сложная индивидуальная система общепринятых представлений, традиций, символов, подходов к деятельности, а также единство убеждений, мировоззрения и поведения работников, принципов взаимодействия, которые определяют внутреннюю жизнь организации и отличают ее от других компаний.

Основу любой компании должна составлять организационная культура, которая будет состоять из множества факторов, которые будут взаимодействовать между собой и воздействовать на поведение сотрудников, а также на их отношение к работе и организации. В компании, где сформирован высокий уровень организационной культуры, мощный стимул работников к трудовой деятельности может возникнуть даже лишь на основании того, что они причастны к этой организации и являются ее частью. А в компаниях со слабо развитой или вообще отсутствующей организационной культурой, мотивации и стимула к работе у сотрудников может и не быть. Таким образом, организационная культура и ее основные факторы оказывают существенное влияние не только на взаимодействие внутри организации, но и на мотивацию каждого отдельного сотрудника.

Мотивация трудовой деятельности непосредственно зависит от принятой в организации культуры, то есть в каждой компании существует различная система ценностей и целей, которая лежит в ее основе и формирует как у коллектива, так и у каждого из работников ценностные ориентации.

Формирование системы мотивации в инновационной организации направлено на увеличение эффективности и производительности труда у сотрудников за счет удовлетворения их личных потребностей и удовлетворенности непосредственно от самой работы. Одним из важнейших факторов в системе коллективной мотивации, отраженной в организационной культуре инновационной компании, является такой важный аспект как развитие самомотивации работников. Она позволяет выработать у сотрудников чувство долга и ответственности к компании, в которой они трудятся, а также дает возможность быстрее достичь требуемого им результата и позволяет подтолкнуть персонал к нужным изменениям. Поэтому необходимо уделять достаточное внимание функции мотивации в организационной культуре компании.

Для того чтобы разобраться и иметь представление о факторах коллективной мотивации в инновационной организации необходимо понять, что представляет собой такая организация.

Инновационная организация — это организация, которая осуществляет научно-исследовательскую, технологическую деятельность, в результате которой создается или разрабатывается новый продукт, технология, оборудование, программные комплексы и многое другое. Такая организация ориентирована на необходимость создания нового продукта, услуги.

Цель организационной культуры в инновационной организации состоит в достижении высокой производительности и эффективности деятельности, в требуемых для компании результатах за счет модернизации и улучшения системы управления персоналом на основе лояльности работников к менеджменту компании в целом и к управленческим решениям в частности, которые неизменно окажут воздействие на изменение факторов организационной культуры компании.

Организационная культура в инновационной организации помимо традиционных факторов должна обеспечивать высокий уровень инициативы для реализации инновационных проектов, создавать условия для раскрытия творческого потенциала работников, поддерживать конкурентоспособность организации, а также должна быть готова к риску, внедрению инноваций и взятию на себя ответственно-

сти за продукцию. В таких организациях усложняется система ценностей и норм поведения, а также предполагается необходимость комплектования штата высококвалифицированными кадрами, обладающими необходимыми компетенциями.

Организационная культура как единая система подразделяется на множество подсистем, и как фактор, влияющий на коллективную мотивацию сотрудников можно выделить приверженность персонала к организации, в которой они работают. Приверженность в свою очередь можно разделить на три подсистемы:

- Вовлеченность персонала в работу;
- Лояльность к организации;
- Доверие к ценностным ориентирам компании.

Вовлеченность персонала заключается в ярко выраженном желании сотрудника прилагать значительные усилия к работе в данной организации в интересах этой самой компании. *Лояльность* к организации в свою очередь отражается в ярко выраженном желании сотрудников оставаться работниками этой самой организации, несмотря на встречающиеся трудности. *Доверие к ценностным ориентирам* компании состоит в личностном принятии сотрудниками целей и ценностей организации, а также к их приверженности к ним.

Если три данные подсистемы приверженности сотрудников к инновационной организации присутствуют в компании в рамках организационной культуры, то они выступают как факторы коллективной мотивации, говорят об усвоении всех ценностей предприятия и о приобретении высокого смысла в работе для самих сотрудников. Система коллективной мотивации, основанная на приверженности к организации, в которую входят вовлеченность персонала в работу, лояльность к организации, а также доверие к ценностным ориентирам компании способствует идентификации работника с организацией. На основе такого распознавания работниками себя как части команды в организации, сотрудники могут не считаться с профессиональными и личными затратами, а просто вкладывать душу в производство, получать эмоциональное и даже эстетическое удовлетворение от успехов организации. Такая приверженность, которая выступает фактором коллективной мотивации, может присутствовать лишь в организациях с сильной организационной культурой. Если в организации будет слабая организационная культура, то вовлеченность, лояльность и доверие сотрудников к компании будет слабо выражено, а сотрудники будут привержены организации только потому, что она предоставляет им средства к их существованию, и так столкнувшись с малейшими трудностями, работники изменят свое поведение и будут ориентированы не на устранение данных трудностей, а на поиск нового рабочего места.

Таким образом, приверженность, основанная на вовлеченности, лояльности и доверии сотрудников к компании необходима в инновационной организации в среде постоянно изменяющейся ситуации на рынке и технических нововведений. Ведь сотрудники, не готовые к изменениям и трудностям просто не смогут продуктивно работать в такой компании. А приверженность работников к компании как фактор коллективной мотивации сможет помочь тем работникам добиться максимальной производительности их деятельности и справиться со всеми трудностями, которые будут стоять перед организацией и перед самими работниками.

Так, можно выделить факторы, которые должны присутствовать у персонала в инновационной организации для получения высоких результатов деятельности и эффективности компании:

- Инновационная активность и новаторство;
- Инициатива и готовность идти на риск;
- Быстрая адаптация к изменениям;
- Умение быстро принимать решение;
- Стремление к развитию;
- Внедрение и активное применение современных технологий;
- Умение работать в команде;
- Умение работать с информацией, а также передавать ее;
- Постоянное обучение и самообучение;

- Умение использовать опыт прошлого;
- Умение выразить несогласие и собственное мнение, а также умение аргументировать их;
- Творческий подход к деятельности.

Коллективная мотивация в инновационных организациях призвана усилить значение инновационных процессов в условиях современной рыночной конкуренции. Система мотивации обеспечивает активную трудовую и творческую деятельность сотрудников, побуждает людей создавать и внедрять инновации, тем самым увеличивая уровень благосостояния, как общества, так и самого работника.

На инновационную деятельность компании может положительно или отрицательно повлиять система мотивации, которая основывается на ценностях, провозглашенных компанией. В случае, когда оптимальное сочетание основных ценностей в компании соответствует стратегии и культуре организации, а также требованиям внешней среды и социума, организация способна стать успешной и добиться высоких результатов.

Усилия, которые будут задействованы сотрудниками при выполнении ими своей трудовой деятельности, непосредственно зависят от их мотивации, так как *мотивация* — внутреннее состояние человека, которое побуждает его действовать определенным образом. Различают внешнюю и внутреннюю мотивацию. Внутренняя мотивация сотрудника работающего в инновационной организации отвечает, например, за разрешение трудностей и противоречий в поставленной задаче. Что касается внешней мотивации, то здесь, например, ей будет выступать признание в научном мире, достижение высокого уровня компетентности в выбранной сфере научной инновационной деятельности или стремление выполнения работы в установленный срок. Таким образом, эффективность деятельности инновационной организации во многом зависит от правильного управления высококвалифицированным персоналом, а также от системы мотивации сотрудников.

Для того чтобы система мотивирования и стимулирования сотрудников в организации функционировала максимально успешно, необходимо, чтобы в компании был принят стандарт (внутренний документ), регламентирующий данную систему, а также необходима активная действующая система для удовлетворения потребностей сотрудников. В организациях такого типа необходим индивидуальный подход к персоналу, так как в интеллектуальной деятельности личностный аспект является одним из определяющих, а перед руководством встает задача оптимального совмещения личных интересов сотрудников и интересов фирмы. Но также следует обратить внимание, что индивидуальный подход в инновационных организациях должен интегрировать и с ориентацией работы в команде, ведь с использованием сотрудничества можно добиться максимальных результатов. Так, организационная культура компании должна максимально соответствовать целям инновационной организации.

Таблица 1

Ориентированность организационной культуры в инновационной организации

Ориентация на власть и подчинение	Ориентация на личность	Ориентация на сотрудничество
Такая ориентированность характеризуется жесткой иерархией структуры управления, четким исполнением обязанностей. Любое отклонение от норм считается неправильным, самостоятельность инициативность, творческий подход к делу не приветствуется.	Характеризуется тем, что сотрудники свободны и могут заниматься реализацией своей идеи. Существенный минус — это отсутствие взаимодействия между сотрудниками и ориентация на свои персональные цели.	Характеризуется взаимодействием сотрудников организации с целью максимизации производительности и усовершенствования инновационной деятельности.
В такой организации нет условий для реализации инновационной деятельности.	В организации такого типа инновационная деятельность ограничивается из-за отсутствия сотрудничества и взаимодействия между работниками.	Работа в команде является наиболее успешной для инновационной деятельности в случае ее интеграции с индивидуальным подходом к каждому сотруднику.

Так, можно сделать вывод, что для успешного функционирования инновационной организации необходим индивидуальный подход к каждому сотруднику, а также взаимодействие работников друг с другом для максимизации их производительности в инновационной деятельности.

Индивидуальный подход к персоналу в стиле управления компании может проявляться в минимизации контроля за исполнением и в высокой степени доверия к работникам, а так же в развитии и поддержании процесса самоконтроля самих сотрудников, тем самым задействованный в инновационном процессе персонал сможет сам организовать свой рабочий день, ориентируясь на конечный результат.

Индивидуальный подход в инновационных организациях может проявляться как в материальном стимулировании, так и не в материальном. Особое внимание уделяется нематериальной мотивации и стимулированию, что объясняется творческим подходом к данной деятельности и делает труд более привлекательным как процесс. Существует множество разнообразных методов мотивации в данной сфере, так, например, для многих сотрудников существенной мотивацией к труду будет являться возможность работы над собственными проектами в рамках профиля организации. Также учет мнения и идей сотрудников и рассмотрение их собственных разработок, а также принятие их на реализацию сильно повысит уровень их внутренней мотивации и эффективности трудовой деятельности. Для многих сотрудников существенным фактором мотивации будет являться перспектива их развития в научной деятельности и повышение экспертного статуса, а также командировки, стажировки, краткосрочные и долгосрочные курсы, участие в научных конференциях, семинарах и многое другое.

Сам факт участия в инновационной деятельности для многих сотрудников является мотивацией к труду, осознание причастности к созданию и разработке инновационных проектов, которые будут полезны всему обществу, не может не повлиять на удовлетворенность персонала своей работой.

Так, можно сделать вывод, что помимо удовлетворения материальных потребностей сотрудников, необходимо воздействовать и на нематериальное стимулирование, учитывать их мнение, склонности, интересы и мотивы поведения. Грамотно сформированная система мотивации в инновационной организации способствует проявлению инициативы, заинтересованности и ответственности сотрудников, а также направляет их на реализацию идей и на достижение, как целей организации, так и целей общества в целом. Но для успешного функционирования мотивационной функции в инновационной организации необходимо сформировать определенные ценности, нормы и принципы поведения сотрудников в компании, и с этим невозможно справиться без организационной культуры. Таким образом, мы видим, что система мотивации в инновационной организации тесно связана и непосредственно зависит от организационной культуры этой компании.

Список литературы

1. Стояновская И. Организационная культура и мотивация персонала через ценности // Проблемы теории и практики управления. 2012. – №06. – С. 97–102.
2. Грошев И.В., Емельянов И.В., Юрьев В.М. Организационная культура: Учебное пособие. — М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 288 с.
3. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка: Учебное пособие. — М.: Инфра-М, 2012. — 151 с.
4. Касьяненко О.А. Организационная культура: учебное пособие для студентов. — СПб.: СПбГУЭФ, 2003. — 192 с.
5. Спивак В.А. Корпоративная культура. — Питер, 2003. — 352 с.

© Н.В. Кожухова, К.А. Александрова, 2017

УДК 369.51

УРОВЕНЬ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

ЗАЯЦ ТАТЬЯНА ИВАНОВНА

канд. экон. наук, доцент

СМЕТАНИНА АЛЕКСАНДРА ИГОРЕВНА

студент

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

Аннотация: Для стабильного развития, государство должно обеспечить достойный уровень социальных гарантий своих граждан. С этой целью создаётся программа социальной защиты, в основу которой положена пенсионная система. В статье рассмотрены задачи Пенсионного фонда России, проблемы развития и необходимость реформирования пенсионной системы. Особое внимание уделено такому явлению, как дефицит Пенсионного фонда нашей страны, появившемуся на фоне возрастающего удельного веса населения пенсионного возраста, а также других социально-экономических проблем.

Ключевые слова: дефицит бюджета, демографическая нагрузка, пенсионная система, пенсионный фонд, развитие, реформирование, индексация, накопительная система, трудовая пенсия.

THE LEVEL OF PENSIONS IN RUSSIA: PROBLEMS AND SOLUTIONS

Zayats T. I.,
Smetanina A. I.

Abstract: For sustainable development, the state must provide a decent level of social protection of its citizens. This is done by creating the social protection program, which is based on the pension system. The article considers challenges of Pension Fund of Russia, problems of development and the need to reform the pension system. Special attention is paid to the phenomenon of the deficit of the Pension Fund of our country appeared on the background of an ageing population and growing share of pensioners as well as other socio-economic problems.

Key words: the budget deficit, dependency ratio, pension system, pension Fund, development, reform, indexing, storage system, retirement pension.

До реформирования пенсионной системы пенсионные выплаты граждан РФ осуществлялись из средств государственного бюджета и отчислений предприятий. При определении её размера принималось во внимание, стаж работы и величина заработка. Не существовало понятия индексации, хотя инфляция и рост стоимости жизни имели место. Со временем полная зависимость пенсионной системы от госбюджета привела к её заметному ухудшению, что и вызвало необходимость её реформирования [1].

Согласно действующему законодательству сегодня пенсии разделяют на 2 основные группы: трудовая пенсия (по старости; по инвалидности; по случаю потери кормильца) и пенсия по государственному пенсионному обеспечению (социальная; за выслугу лет).

В основу будущей пенсии человека положены обязательные страховые взносы работодателя в Пенсионный фонд России (ПФР). В 2015 году по российскому законодательству они составляли 22 %

от годового заработка, до 711 тысяч рублей по каждому месту работы.

Используется накопительная система пенсионного обеспечения. Поэтому размер трудовой пенсии теперь состоит из 3-х частей. Государство обеспечивает базовую часть: фиксированную и индексированную сумму в размере 3170 рублей. Страховая образуется из взносов и зависит от стажа работы. Накопительная часть формируется из обязательных страховых взносов на эту часть пенсии. Застрахованный имеет право отказаться от неё и получить дополнительный доход.

Прогнозируется рост демографической нагрузки. К 2028 году в России изменится соотношение застрахованных работников и получателей пенсий. В 2030 году средний размер пенсии по старости может оказаться в 2,5–3 раза ниже прожиточного минимума. Дотации из федерального бюджета в пенсионную систему России к 2030 году составят 2,3% ВВП [6]. Тем не менее, проблемы пенсионной системы остаются, и требуют дальнейшего её развития [6].

Сформировавшаяся в Российской Федерации пенсионная система характеризуется существенными недостатками и не гарантирует стабильного исполнения обязательств перед пенсионерами. К числу основных проблем пенсионной системы, которые отмечают многие эксперты на сегодняшний день, следует отнести:

1. Низкий уровень пенсионного обеспечения. Несмотря на проведение в Российской Федерации политики, направленной на доведение размера пенсий до приемлемого уровня, говорить о каких-то значимых достижениях в этой области сложно и причин тому несколько. Главным образом, это обусловлено значительной долей сектора теневой экономики, в силу чего бюджет недополучает немалую сумму обязательных взносов. Немалое влияние оказывает и рост уровня инфляции в стране.

К числу факторов, обуславливающих низкий уровень пенсионного обеспечения, следует отнести и ежегодное увеличение числа пенсионеров (табл. 1).

Таблица 1

Динамика и структура численности населения пенсионного возраста, тыс. чел.

Показатель	2014	2015	2016
Число пенсионеров, в т.ч. по:	41019	41456	42729
старости	33950	34422	35555
инвалидности	2410	2317	2267
Потере кормильца	1344	1331	1395
Пострадавшие в результате техногенных и иных катастроф	302	312	332
Федеральные государственные гражданские служащие	66	66	71
Социальные	2946	3007	3108
Средний размер пенсий, руб.	9917,50	10786,00	11986,00

Низкий уровень рождаемости способствует существенному разрыву между численностью трудоспособных граждан и населением пенсионного возраста, что в свою очередь обуславливает старение населения, рост нагрузки на пенсионную систему, а в конечном итоге — к дефициту пенсионной системы. Для сравнения за период с 2014 по 2016гг. численность пенсионеров в России увеличилась с 41019 тыс.чел. до 42279 тыс.чел. При этом большая часть в общем числе пенсионеров приходится именно на пенсионеров по старости.

Кроме того, ухудшению соотношения пенсионеров и трудоспособных граждан, способствует и тот факт, что увеличивается число так называемых досрочных получателей пенсий, т.е. лиц получающих пенсию до достижения установленного возраста.

2. Не менее важной проблемой является и невысокий уровень пенсионной грамотности граждан. Опрос, проведенный ФОМ (рис. 1) свидетельствует о том, что уровень информированности населения страны относительно вопросов пенсионного обеспечения остается на достаточно низком уровне.

Недостаточная информированность населения в вопросах реформирования пенсионной системы, в частности, не позволяет достичь роста качества услуг негосударственных пенсионных фондов.

Очень небольшое количество людей на сегодняшний день воспользовались инвестированием накопленных в негосударственные пенсионные компании.

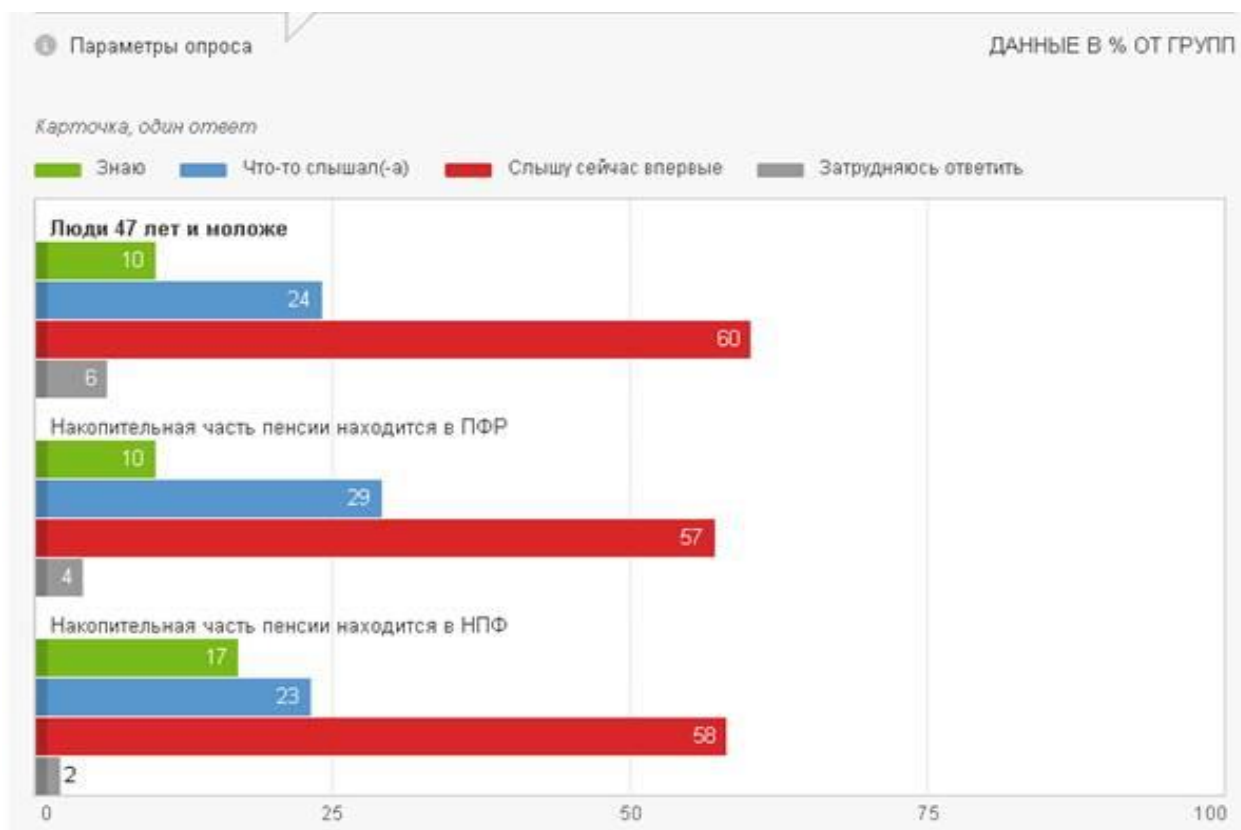


Рис. 1. Результаты опроса граждан по пенсионным вопросам [5]

Все вышеперечисленные проблемы привели к тому, что доходная часть бюджета страны не покрывает обязательств государства по пенсионному обеспечению населения. Не достигнута сбалансированность бюджета ПФР, не найдена оптимальная модель пенсионной защиты населения, а функционирование пенсионной системы идёт по инерции.

При этом предлагаются следующие перспективы развития:

1. Повышение пенсионного возраста и увеличение объема пенсионных отчислений - возможный способ решения проблемы низких пенсий. Однако, он вызывает протест населения, которому хорошо известны сокращающаяся средняя продолжительность жизни и традиционно низкий уровень медицинского обслуживания в нашей стране. Экспертами предлагается компромиссный вариант: увеличение минимального страхового стажа и существенное повышение пенсий для пожилых работающих граждан. Такая переориентация на рынке труда, по их мнению, снизила бы нагрузку на бюджет.

2. Для преодоления проблемы дефицита Пенсионного фонда РФ было бы целесообразно распространить обязательное страхования и на проходящих военную и правоохранительную службу в силовых ведомствах.

3. Проведение среди населения информационно-разъяснительной работы по вопросам пенсионного обеспечения, необходимости и обоснованности применения накопительных принципов финансирования.

4. Формирование условий для возникновения у работодателей мотивации на участие в пенсионном обеспечении сотрудников, посредством предоставления различных налоговых льгот и т.п.

Нельзя однозначно говорить о эффективности всех представленных мер, так как например, повышение пенсионного возраста будет способствовать росту затрат по выплате пособий с увеличением безработице.

Уровень квалификации населения пожилого возраста не будет соответствовать требованиям современности. Нет повышения, параллельно с пенсионным возрастом, уровня и качества жизни населения предпенсионного возраста, что будет способствовать более раннему выходу на пенсию по состоянию здоровья и инвалидности.

Правительство, политики и чиновники, всё население страны должно понимать, что пенсионный фонд имеет огромное влияние на экономику страны. Только своим многолетним трудом и прошлыми отчислениями каждый из нас может обеспечить себе достойный уровень жизненных благ в старости, а реформирование системы является необходимым. В противном случае наше общество столкнется в ближайшем будущем с серьезными социальными проблемами, последствия которых трудно оценить.

Список литературы

1. Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации № 2524-р от 25 декабря 2012 г.
2. Дебаты о накопительной части пенсии — [Электронный ресурс]: <http://fom.ru/Ekonomika>.
3. Федеральный закон от 17.12.2001 № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» (действующая редакция от 28.12.2013).
4. Самутин К.А. Экономические аспекты пенсионной реформы: опыт Запада и российские реалии // Российское предпринимательство. — 2012. — № 20 (218). — с. 11–17. — <http://www.creativeconomy.ru/articles>.
5. Проблемы пенсионной системы рф и возможные пути их решения // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XVIII студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. — М.: «МЦНО». — 2014 — № 11(18) / [Электронный ресурс]: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11\(18\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11(18).pdf).
6. Ким Н.Б. Основные проблемы развития пенсионной системы Российской Федерации // Российское предпринимательство. — 2013. — Том 14. — № 24. — С. 205-208.

УДК 336.7

ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ДИЛИНГА БАНКОВСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

МАКУХИНА ЯНА ОЛЕГОВНА,
ассистент кафедры банковского дела
ОСМОЛОВСКАЯ АЛЁНА ИГОРЕВНА,
студент
ГОВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»

Аннотация: В статье рассмотрены базовые принципы организации дилинга в банке, а также их влияние на деятельность банковского учреждения и последствия ввода данного понятия при современном состоянии финансового сектора в мировом масштабе.

Ключевые слова: дилинг, коммерческий банк, дилинговые центры, драгоценные металлы, финансовая биржа, финансовые услуги, арбитраж.

THE PRINCIPLES OF ORGANIZATION DEALING BANKING INSTITUTIONS

Makukhina Yana Olegovna,
Osmolovskaya Alyona Igorevna

Abstract: The article considers the basic principles of dealing organization in a bank, as well as their impact on the activities of a banking institution and the implications of entering this concept in the current state of the financial sector on a global scale.

Keywords: dealing, commercial bank, dealing centers, precious metals, financial exchange, financial services, arbitration.

Банковская сфера постоянно развивается и привносит новые услуги, которые помогают финансово-кредитным учреждениям развиваться, расширять свою деятельность, а также, преумножить клиентскую базу. Современные коммерческие банки ставят в первоочередные задачи получение прибыли путем введения новых банковских услуг, которые бы могли удовлетворить потребности разных клиентов. В связи с расширением и выходом на международные финансовые рынки отечественные банки внедряют разнообразные службы, которые выполняют специальные операции. Среди данных служб необходимо выделить дилинговую, которая в последние годы привлекает внимание за счет высокой получаемой прибыли от арбитража.

С появлением биржи возникли дилинговые сделки, как валютные, так и финансовые. Данное явление вызвало широкий резонанс среди финансовых экспертов в виду прибыли, которую приносили сделки, эффективности проведения, а также факторов влияющих на процесс сделки. С целью привлечения дополнительных денежных средств коммерческие банки начали организовывать дилинговые центры внутри учреждения и привлекать специалистов в данном понятии. Такие процессы привлекают финансистов и банкиров, которые длительное время изучают дилинг и формируют принципы организации, которыми пользуются коммерческие банки. Множество отечественных и зарубежных ученых заинтересованы в представленной теме, однако, необходимо выделить Коха Л.В., Лаврушина О.И., Хме-

лева И.Б., Мырзина К.С., Логуа Р.А., Гусарова Ю.В., Ямкина В.Н., Омельченко И.Н., Колобова Д.П., Иванова С.С., Корнева М.М. и многих других. Все они в своих исследованиях делают большой акцент на том, что дилинг является достаточно изученным понятием, но требует постоянного совершенствования в виду зависимости от финансово-экономической ситуации на мировой арене.

В общепринятом смысле дилинг характеризуют как процесс проведения финансовых сделок на определенных рынках, целью которого является получение прибыли за счет разницы от покупки или продажи активов, акций, валют, драгоценных металлов и т.д. В более узком смысле с учетом опыта коммерческих банков, дилинг характеризуют как вид операций с валютой, которые направлены на получение прибыли за счет применения разницы в валютных котировках. Прибыль извлекается за счет низкой цены валюты во время ее покупки и дальнейшей продажи по более высокой цене после повышения самой котировки. Разница, которая учитывает уплаченные налоги, будет составлять чистую прибыль от данного вида операций.

В процессе своей деятельности банки используют популярные виды дилинга, среди которых валютный и финансовый. Их эффективность зависит от некоторых факторов:

- объема капитала, который является обязательным для участия в бирже;
- качества и уровня информационных и дилинговых программ, которые являются необходимыми

при совершении сделок;

- полновесного и качественного информационного обеспечения;
- профессиональных навыков непосредственных участников, т.е. дилеров.

Основополагающими законодательными нормативными документами, которые регулируют порядок и условия выполнения дилинговых операций, являются:

- Гражданский кодекс РФ;
- Закон РФ от 09.10.1992 г. «О валютном регулировании и валютном контроле»;
- другие законодательные акты и нормативные документы Центрального банка РФ.

Большое значение в дилинговой работе играют сведения о регулировании котировок валют. Они предоставляются информационными гигантами, среди которых Reuter, Tenfore, Dow-Jones, Telerate, Bloomberg, а также система Forex-94. Чаще всего они дают возможности для анализа технических аспектов и помогают с определением краткосрочных и долгосрочных тенденций развития. Целям технического анализа отвечают известные программы Danalyzer, Meta Stock, Super Charts, Wall Street, ABC Brocker и другие [1,с.201].

Наличие дилинговой деятельности в коммерческом банке не является необходимой, однако, ее осуществление позволяет взимать комиссию в установленном размере (от 0,1 до 1,5%) при осуществлении операции, которая повышает доход банка и привлекает внимание клиентов. Немаловажным является тот факт, что дилинговые операции дают возможность банковскому учреждению производить структурную балансировку активов и пассивов, перемещения ресурсов из одной валюты в другую для максимизации денежной выгоды. Дилинговые операции по вовлечению и размещению депозитных и кредитных средств помогают в оказании поддержки ликвидности банка за счет привлечения краткосрочных депозитов и кредитов либо осуществляют перемещение ресурсов с одних счетов на другие путем покупки-продажи валюты, а также получения прибыли от размещения временно свободных средств банка или его клиентов. Стоит сказать, что операции по дилингу называют единственным способом оперативного использования временно свободных денежных средств. Значительная часть страховых операций от валютных рисков проводится с помощью дилинговых служб с целью максимального снижения возможных рисков от изменения валютных курсов и процентных ставок, и проводит прогнозирование курсов, различных сделок, в том числе опционных, фьючерсных и форвардных, кредитование, самострахование, в редких случаях – инвестирование в иностранных валютах [1, с.203-205].

Обобщенно для деятельности в финансово-кредитном учреждении для четкой организационной работы выделяют три группы операций по дилингу:

- 1) депозитно-кредитные операции (предполагает распределение и привлечение межбанковских депозитов в национальной и иностранной валюте на соответствующих рынках);

2) клиентские операции (обеспечивают обслуживание клиентов – реализовывают с ними операции по конвертации средств, привлекают клиентские деньги в краткосрочные банковские депозиты);

3) конверсионные операции (осуществление данного вида операций на внешнем и внутреннем рынке) [2, с.126-127].

Каждая из групп операций имеет свои особенности проведения и финансовые выгоды для банка, так как затрагивает разных посредников на бирже и внутри самого учреждения.

Подкрепить данное утверждение можно с помощью аналитической таблицы по данным показателей, которые входят в понятие дилинговых операций на примере Сбербанка России.

Таблица 1

Анализ показателей дилинговых операций Сбербанка России (%)

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год
Кредиты корпоративных клиентов	35,0	32,2	31,7
Кредиты частных клиентов	35,9	38,7	40,1
Средства корпоративных клиентов	21,9	25,0	22,1
Средства частных клиентов	45,0	46,0	46,6
Привлечение средств частных клиентов	50,1	49,6	49,1
Текущие счета/счета до востребования частных клиентов	15,1	12,2	13,3
Срочные вклады частных клиентов	48,6	48,6	53,3
Текущие счета/расчетные счета корпоративных клиентов	12,4	11,9	10,6
Срочные депозиты корпоративных клиентов	25,3	27,3	22,1
Облигации, выпущенные внутри государства	21,2	20,5	20,3
Облигации, выпущенные на международном рынке	41,7	40,2	38,8
Векселя	14,7	14,9	14,5
Депозиты	8,5	8,0	7,7

Анализируя данные представленные в таблице 1, необходимо сделать вывод, что в коммерческом банке Сбербанк показатели дилинговых операций за последние три года достаточно неравномерно изменялись. Наиболее заметные изменения в процентах можно увидеть в депозитах, облигациях, которые выпущены на внутригосударственном и международном рынках, текущих счетах корпоративных клиентов (стабильное снижение), а в таких показателях, как срочные депозиты корпоративных клиентов, средства корпоративных клиентов и кредиты частных клиентов можно заметить небольшой рост, а затем снижение. Это подтверждает то, что дилинг зависит от эффективности использования факторов, которые были упомянуты раньше в тексте.

Дилинг коммерческого банка является его структурным подразделением и от его имени осуществляет операции на финансовом и денежном рынке внутри государства и за его пределами. Не акцентируя внимание на стратегические цели и политику банка, к основным целям дилинга относят управление ликвидностью банка, как текущей, так и долгосрочной, при помощи поддержания наилучшего для него объема активов, которые ликвидны, и получение максимального дохода. Необходимо понимать, что законодательством РФ установлены ограничения по дилинговым операциям, а также, ссылаясь на ограничения, предполагается, что прямые дилинговые операции являются иррациональными, поэтому множество стран применяют следующие виды сделок:

А) арбитраж – сделка между банковскими учреждениями по покупке-продаже одной иностранной валюты за другую по ранее оговоренному курсу с учетом согласованной даты валютирования с целью получения прибыли при изменении валютных курсов на международном рынке. Данная сделка допускает проведение более двух противоположных по покупке-продаже валют на одинаковую сумму;

Б) операция – процесс арбитражирования по поручению клиента банка с датой валютирования с закрытием позиции, которая открывается по поручению клиента на указанную дату валютирования;

В) маржинальная торговля – проведение операции на сумму, превышающую в определенное количество раз депозит для страхования от возможных валютных потерь, который открывается банком на имя клиента по договору [3, с.15-16].

Дилинг в коммерческих банках допускает вероятность получения прибыли и риска больших потерь. Для кредитного учреждения важно иметь эффективную информационную и техническую базу, которая бы смогла удовлетворить потребности всех сторон дилинговых сделок. Поэтому банки обязаны акцентировать внимание, прежде всего, на организации рабочих мест и программного обеспечения, а затем, уделять интерес лицам, которые играют косвенную роль в дилинговом процессе.

Список литературы

1. Поддубный Е.М. Глобализация валютного рынка в системе мировых финансовых отношений // Журнал TerraEconotomicus. – 2010 г. - №6(15). – с.201-205
2. Хмелев И.Б. Управление валютными рисками в российских компаниях // Транспортное дело России. – 2012 г. – №72. – с.126-127
3. Кох Л.В. Международные валютные операции // Финансовый обозреватель. – 2013 г. - № 10 (51). – с.14-16

© Я.О. Макухина, А.И. Осмоловская, 2017

УДК [37.011.3-051:005.336.21-53

ОЦЕНКА ЭРГОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА КАЧЕСТВО РАБОТЫ АУДИТОРА

КЛАДЬКО АЛЕКСАНДРА СЕРГЕЕВНА,
СЕМЕНЕНКО ЕВГЕНИЯ ГЕННАДИЕВНА,

студентки института учета и финансов
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»

Аннотация. В статье раскрывается понятие «эргономика», систематизированы основные эргономические факторы, влияющие на качество и продуктивность работы аудиторских служб. Разработаны рекомендации для организации рабочего места аудитора.

Ключевые слова: эргономика, эргономические факторы, аудиторская деятельность, условия труда, рабочее место.

EVALUATION OF ERGONOMIC FACTORS THE QUALITY OF THE AUDITOR'S WORK

Kladko Alexandra,
Semenenko Eugenia

Abstract. The article reveals the concept of "ergonomics", ergonomic systematized the main factors affecting the quality and productivity of work of audit services. Developed recommendations for the organization of a workplace of the auditor.

Keywords: ergonomics, ergonomic factors, audit activity, working conditions, workplace.

Актуальность. Необходимым условием для успешной деятельности работников аудиторской службы является наличие специально оборудованных рабочих мест. Задачи рациональной и оптимальной организации рабочих мест аудитора включают в себя: оснащение его необходимыми предметами в соответствии с выполняемой работой аудиторской службы; рациональное размещение; создание комфортных условий труда, то есть соблюдение эргономических факторов. А это, в свою очередь, повышает эффективность труда, соответственно и достоверность информации.

Большой вклад в разработку теоретических основ и методологических подходов к решению проблемы эргономических факторов, которые влияют на качество работы внесли такие ученые как, А.Д. Фомин, Г.М. Зараковский, Б.Ф. Ломов, А.М. Леонтьев, А.В. Фролов, Г.М. Алдонин, К.Маррел, В.А. Куклев и др. Несмотря на значительные наработки ученых на сегодняшний день объект изучения остается дискуссионным, что и обуславливает актуальность выбранной темы.

Цель данной статьи заключается в рассмотрении требований, предъявляемых к организации рабочего места аудитора, а также в оценке эргономических факторов, влияющих на качество работы аудитора.

Основная часть. Термин "эргономика" был принят в Англии в 1949 году. Однако популярность

она приобрела в прошлом столетии, поскольку формула «хорошая эргономика — хорошая экономика» стала очевидной благодаря конкретным цифрам, полученным в результате научных исследований: квалифицированное, научно грамотное обеспечение эргономических требований увеличивает производительность на 100 %; хорошее освещение рабочего места - на 20 %; снижение шума до гигиенических норм - на 40 - 50 %, а продуманное применение музыки - 12 - 14 %; оптимальный цвет окраски помещений - на 25 % и снижает непроизводительные потери рабочего времени на 32 % [1].

Для более полной характеристики исследуемого вопроса в первую очередь необходимо уточнить сущность понятия «эргономика». Для этого мы проведем анализ трактовок в различных словарях (см. табл.1.), так как именно в данных источниках собраны наиболее достоверные дефиниции на наш взгляд. Несмотря на многообразие трактовок содержания изучаемого понятия, до сих пор до конца не сформулировано единое мнение. Нами было отмечено, что в экономической литературе понятия «эргономики» характеризуются по-разному. Однако все они сводятся либо к определению как совокупность различных наук, характеризующая взаимодействие человека с внешними факторами.

Таблица 1

Систематизация определений термина «эргономика» в научной литературе

№	Источник	Понятие
1.	Большая энциклопедия по психиатрии, 2-е изд. [2]	наука об организации труда, условий эффективной трудовой деятельности, о «соответствии» работы и людей друг другу, характеристиках организма и психологии требованиям, предъявляемыми определенными видами работы
2.	Психология от А до Я: Словарь-справочник [3]	наука, изучающая проектирование машин и условий труда с учетом человеческого фактора
3.	Энциклопедический словарь: Психология труда, управления, инженерная психология и эргономика [4]	общее название группы наук, занимающихся комплексным изучением человека в производственной деятельности и совершенствованием средств и условий труда
4.	Финансовый словарь [5]	научно-практическая дисциплина, изучающая деятельность человека, орудия и средства его деятельности, окружающую среду в процессе их взаимодействия с целью обеспечения эффективности, безопасности и комфортности жизнедеятельности человека
5.	Экономический словарь-гипертекст для юных бизнесменов [6]	дисциплина, изучающая движение человека в процессе производственной деятельности, затраты его энергии, производительность и интенсивность при конкретных видах работ

Таким образом, наука эргономика предназначена непосредственно для изучения функциональных возможностей человека в трудовой деятельности для создания оптимальных условий труда, которые обеспечиваются соответствием технологического процесса, а также оборудования физиологическим, психологическими, психофизиологическим характеристикам человека.

Каждый имеет право на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены. Это гарантирует Конституция ДНР (ст. 30, п. 3). В соответствии с требованиями ст. 36 Закона ДНР «Об охране труда» на всех предприятиях, в учреждениях, организациях создаются безопасные и безвредные условия труда [7].

Рабочее место аудитора – это пространственная зона, оснащенная необходимыми материальными средствами, техникой, в которой осуществляется его трудовая деятельность [8]. Комплекс мероприятий, направленных на оснащение предметами и средствами труда рабочее место, а также их размещение в рациональном порядке характеризует организацию рабочих мест.

При конструировании рабочих мест необходимо придерживаться следующих основных общих эргономических требований (рис. 1).

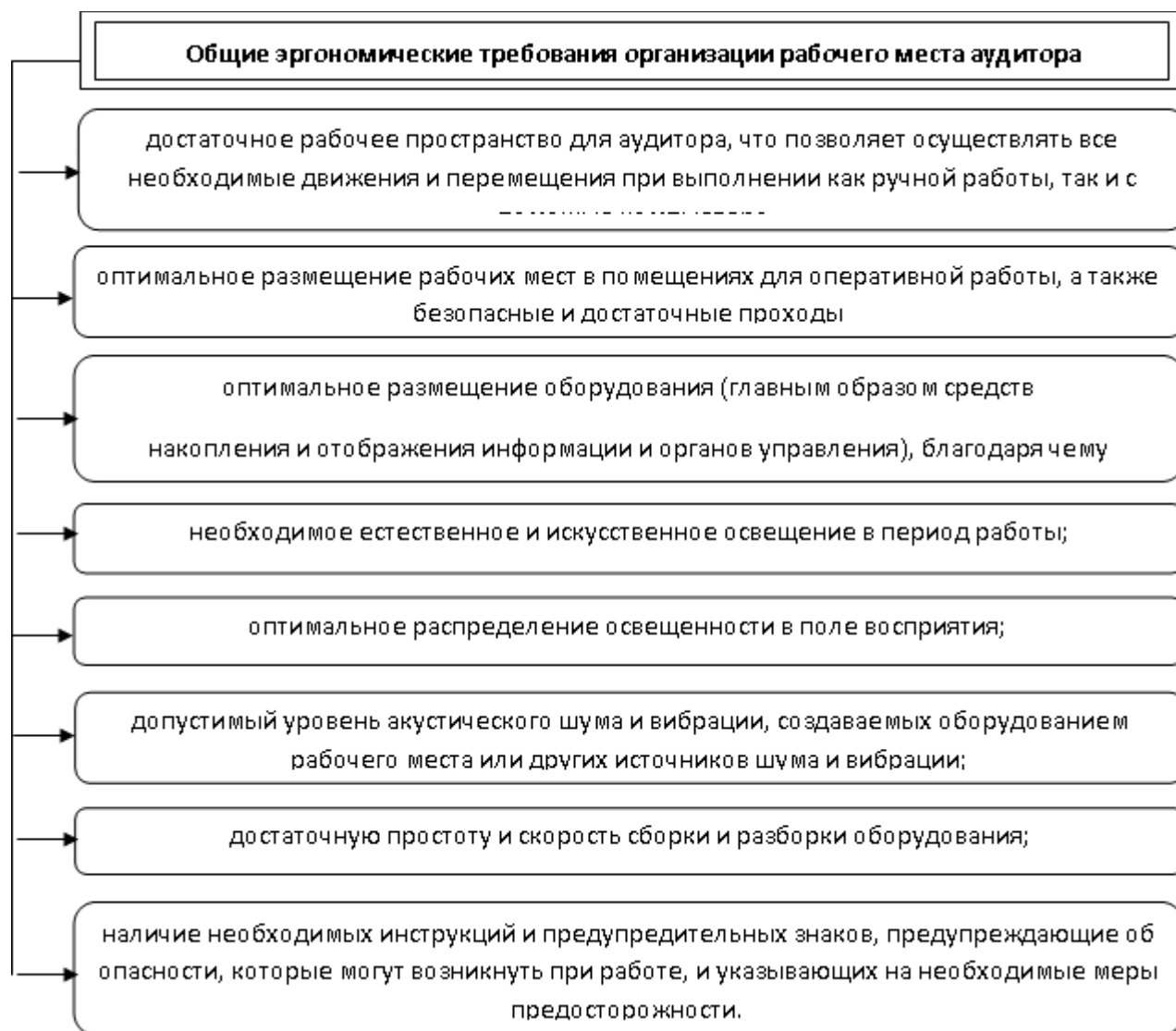


Рис. 1. Общие эргономические требования организации рабочего места аудитора

Кроме вышеперечисленных требований также рабочее место аудитора должно отвечать следующим условиям:

- 1) обеспечивать соблюдение коммерческой тайны;
- 2) быть защищенным от несанкционированного проникновения;
- 3) быть обеспеченным сейфом для хранения печатей, штампов, металлическим шкафом для хранения архива аудитора;

4) мебель в кабинете необходимо размещать так, чтобы прослеживалась взаимосвязь главного аудитора с подчиненными и была определенная последовательность выполняемых участков работ.

5) на производительность умственного труда влияет также цветовое оформление интерьера — стен, панелей, мебели. Для окрашивания стен кабинета используют цвета, которые улучшают освещение и благоприятно влияют на нервную систему. В помещениях с окнами на север стены красят в теплый желтый цвет, так как он создает иллюзию освещения солнечными лучами. Голубой и бледно-зеленый цвета считают холодными, поэтому их используют в кабинетах с окнами, выходящими на юг. Яркость цвета может влиять на эмоции человека. Например, светлые цвета вызывают ощущение легкости, свободы, подъема, темные - ощущение беспокойства [1].

В условиях компьютеризации главным функциональным элементом рабочего места аудитора является персональный компьютер (ПК), кроме этого он использует телефон, модем, факс, принтер,

сканер для документов и др. оборудование. Для того чтобы аудитор эффективно работал на ПК в условиях значительного повышения уровня технической и творческой деятельности, высокой ответственности за выполняемые работы, большое внимание следует уделять навыкам скорости движения рук, работы вслепую, умению работать на ПК (хорошо знать «меню», файловую систему, специальные программные средства для управления файлами). В свою очередь, эффективность работы на ПК в значительной степени зависит от качественного уровня компьютера, средств и систем отображения информации [9].

В случае расположения ПК на рабочем столе следует придерживаться таких требований:

- 1) клавиатура должна находиться под определенным углом (согласно индивидуальным привычным данным работника);
- 2) архивные и эталонные дискеты надо хранить отдельно от дискет, которые используют ежедневно;
- 3) обеспечивать дискеты сопроводительными ярлыками, где указывают название информации, дату записи и тому подобное [10].

Зачастую работу аудитора считают легче по сравнению с другими профессиями лишь потому, что она довольно часто выполняется сидя. Необходимо отметить, что сидячая работа сама по себе является утомительным процессом из-за того, что связана с постоянным напряжением мышц и другими вредными явлениями для организма, которые могут возникать из-за практически неподвижного положения тела. Вот почему труд аудитора требует рациональной организации рабочего места.

Одним из основных физиологических факторов, которые влияют на эффективность работы аудитора, является микроклимат помещения, оптимальные условия которого определены законодательством (табл.2).

Таблица 2

Характеристика микроклимата рабочего места аудитора

Характеристика	Значение	Примечания
Температура воздуха, °С	22-24	В холодный период года
	16-18	В теплый период года
	23-25	В холодный период года для помещений с ПЕОМ
Относительная влажность воздуха, %	60-40	-
Скорость движения воздуха, м/с	0,1	-
Освещение, люкс	300	При наличии люминесцентного освещения
	150	При наличии освещения лампами накаливания

Нами было отмечено, что немаловажным фактором является вентиляция помещения. Оборудованное кондиционером или вентиляцией помещение позволяет работникам аудиторской службы сохранять хорошее физическое состояние и сокращает угрозу распространения инфекционных заболеваний. Так, например, плохо проветриваемый кабинет отрицательно влияет на самочувствие сотрудников, вызывает головную боль, сонливость, потерю работоспособности. Частично проблему можно решить, периодически проветривая помещение (рекомендовано каждые 2 часа), однако в этом случае вместе со свежим воздухом внутрь попадает различные запахи, уличный шум, пыль – все это отвлекает от непосредственной работы. Системы кондиционирования и отопления рекомендовано устанавливать так, чтобы ни холодный, ни теплый воздух не направлялся на аудиторов, а также на их клиентов [11].

Следующим фактором, влияющим на повышение производительности умственного труда, достоверности и полноты информации, является отсутствие шума. Для того чтобы в служебных помещениях были нормальные, спокойные условия работы, необходимо принять мероприятия направленные на шумоизоляцию.

Кроме вышеперечисленных условий организации рабочего места, необходимо также придерживаться следующих принципов (рис.2).



Рис. 2. Принципы организации рабочего места аудитора

Рабочее место аудитора состоит из следующих функциональных зон: рабочая зона и зона отдыха. Следует оговорить некоторые характеристики при планировании рабочей зоны аудитора – рис.3.

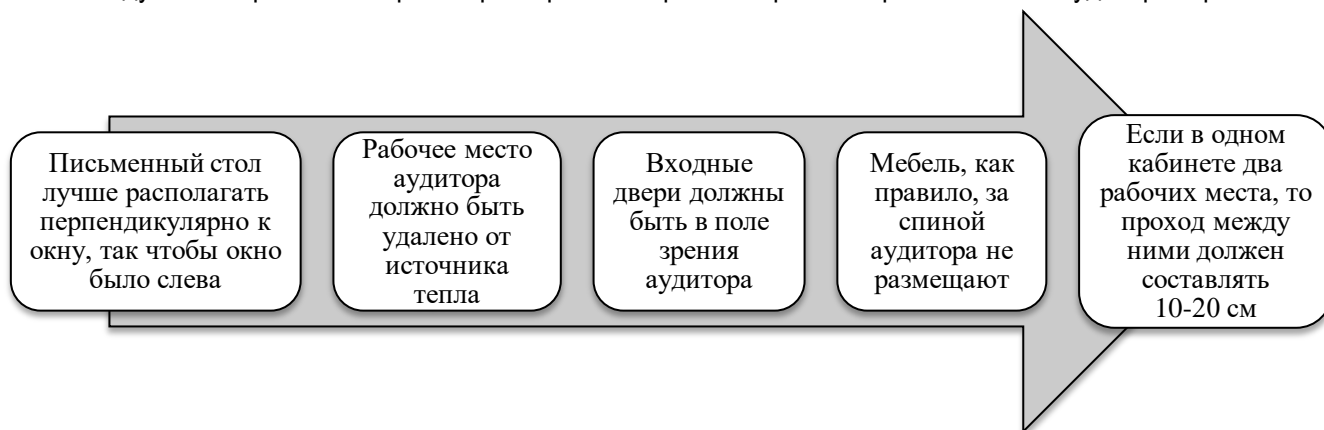


Рис. 3. Желательные характеристики рабочей зоны

При размещении предметов и средств труда непосредственно на письменном столе или тумбе целесообразно учитывать рекомендации – рис. 4.

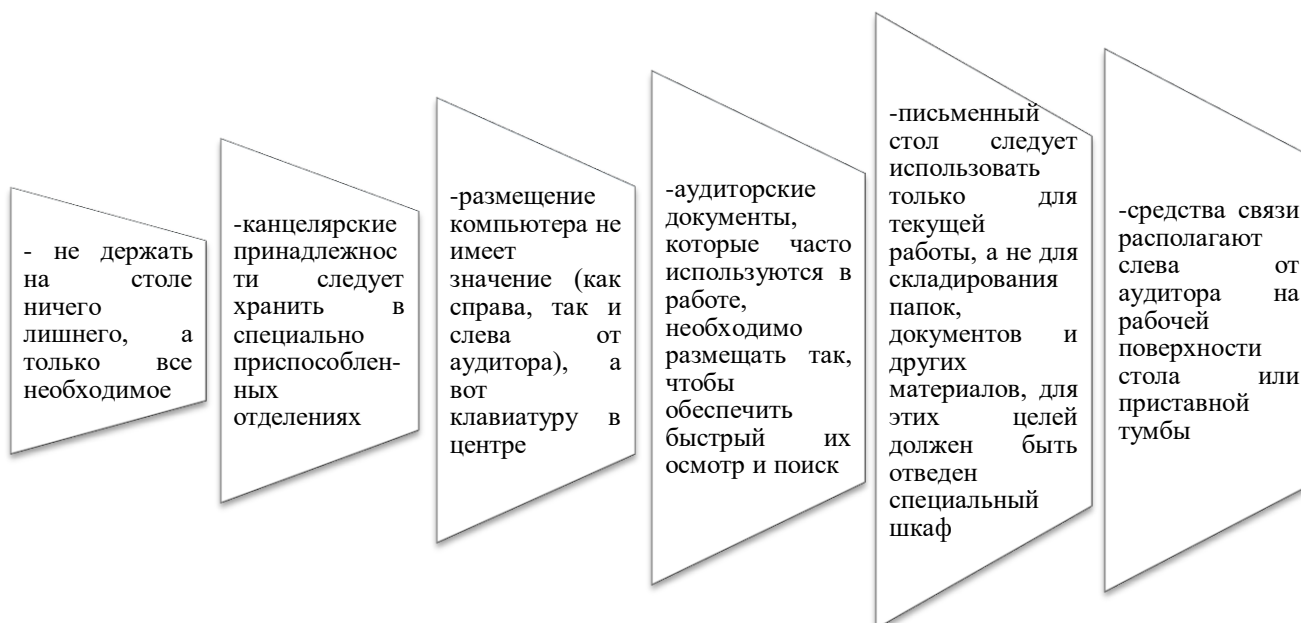


Рис. 4. Рекомендации по устройству рабочего стола

Что же касается зоны отдыха, то ее следует оборудовать журнальным столиком, креслами для отдыха, кофемашиной, возможно настольными играми. Эту зону отдыха лучше располагать в противоположной стороне от рабочей.

При организации труда аудитора необходимо соблюдать правильное соотношение работы и отдыха. В течение дня должны предусматриваться перерывы – рис. 5 [12].

Микропаузы - короткие, продолжительностью в несколько секунд, перерывы между различными процессами, вызванные необходимостью перестроения нервной системы при переходе от одного действия к другому	Продолжительность перерыва определяется действующим законодательством о труде и Правилами внутреннего трудового распорядка
Перерывы для отдыха и приема пищи (обеденные перерывы)	
Перерывы для отдыха и личных нужд (согласно трудовым нормам)	
Дополнительные перерывы, которые вводятся для отдельных профессий с учетом особенностей трудовой деятельности	

Рис. 5. Виды необходимых перерывов

Таким образом, под организацией рабочего места понимают систему мер по созданию на рабочем месте условий, необходимых для достижения высокой производительности труда при наиболее полном использовании технических приемов, способствующих снижению утомляемости и сохранению здоровья человека. Нами подробно были рассмотрены требования, которые предъявляет действующее законодательство по охране труда. На сегодняшний день можно наблюдать печальную тенденцию, когда в большинстве офисов такие требования не выполняются, а иногда вообще игнорируются. Одним из факторов недостоверности информации, представляемой аудитором, является то, как организовано его рабочее место и его рабочая зона в целом.

Итак, основные рекомендации для совершенствования рабочих мест:

- 1) необходимо соблюдать режим труда и отдыха, этим мы увеличим фазу устойчивой работоспособности, что даст увеличение производительности труда всего предприятия;
- 2) создав вокруг работников уютную и привлекательную атмосферу, улучшилось состояние окружающей среды вокруг рабочего места работника, мы значительно повысим его самочувствие и эмоциональное состояние, которые также положительно влияют на эффективность труда;
- 3) организация непрерывного энергоснабжения, отопления и создания удобных переходов, пространства между рабочими местами, отдельных помещений и других условий для безопасного перемещения и труда помогут минимизировать потери времени на перемещения работников.

Список литературы

1. Эргономика и оборудование интерьера: учеб. пособие / В. Ф. Рунге. - М.: Архитектура-С, 2015. - 160 с.
2. Жмуров В.А// Большая энциклопедия по психиатрии. 2-е изд. - Джангар, 2012 г.
3. Психология. А - Я: Словарь-справочник / Пер. с англ. К. С. Ткаченко. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2017. — 448 с: ил.
4. Душков Б.А., Королев А.В., Смирнов Б.А. Энциклопедический словарь:
5. Психология труда, управления, инженерная психология и эргономика / Б.А. Душков, А.В. Королев, Б.А. Смирнов. – «Академический проект, Деловая книга», 2015. – 848 с.
6. Благодатин, А. А. Финансовый словарь / А. А. Благодатин, Л.Ш. Лозовский, Б. А. Райзберг. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 378 с.
7. Савицкая, Е. В. Экономический словарь-гипертекст для юных бизнесменов / Е. В. Савицкая, О. В. Евсеев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 192с.

8. Закон ДНР «Об охране труда» от 21.04.2015 г. № 31-ІНС// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-ob-ohrane-truda/>.
9. Ковальчук І. В. Економіка підприємства: навчальний посібник / І. В. Ковальчук. – К. :Знання, 2016. – 680 с.
10. Фролов, А.В. Безопасность жизнедеятельности и охрана труда: Учебное пособие / А.В. Фролов, В.А. Лепихова, Н.В. Ляшенко. — Рн/Д: Феникс, 2013. — 704 с.
11. Основы эргономики и дизайна радиоэлектронных средств бытового назначения: учебное пособие/Алдонин Г. М., Желудько С. П.- Сибирский федеральный университет, 2014 г. - 128 с.
12. Эргономические основы безопасности и комфорта персонала: учебно- практическое пособие/Куклев В. А., Ходжамуратова Э. Б.-УлГТУ, 2014 г. 273 с.
13. Фомин А. Д. Руководство по охране труда. – М.: Изд-во НЦ ЭНАС, 2015. – 232 с.

УДК 330.112

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ЕЛИСЕЕВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА

к.э.н., доцент

ЕРИНА МАРИЯ ЭДУАРДОВНА

Студентка

Саранский кооперативный институт (филиал)

АНО ВО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации»

Аннотация: Статья посвящена проблемам учета и анализа финансовых результатов деятельности предприятия. Стабильно высокая прибыль результат грамотного управления и слаженной деятельности всех подразделений предприятия. Устойчивое получение прибыли невозможно без детального анализа составляющих производственного потенциала предприятия, выявления результатов роста производства и реализации продукции, снижения ее себестоимости. Увеличение разрыва между ценой и себестоимостью реализованной продукции способствует росту прибыли и повышению уровня рентабельности. В современных кризисных условиях важно оперативно управлять прибылью предприятия, стараясь как минимум получать запланированную прибыль.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, факторный анализ, финансовый результат, чистая прибыль, доходы, расходы.

PROBLEMS OF ACCOUNTING AND ANALYSIS OF THE FINANCIAL RESULTS OF THE COMPANY

Eliseeva Olga Vladimirovna,
Erina Maria Eduardovna

Abstract: the article is devoted to the problems of accounting and analysis of the company's financial results. Consistently high profit is the result of an adequate management and well-coordinated work of all the enterprise departments. It can only be achieved through a detailed analysis of the components of the enterprise's production potential, identification of the results of growth in the production output and sales, decrease of the production costs. The higher the margin (namely, the difference between the production cost and realization price) is, the higher the profitability is. In the present conditions of crisis it is important to manage the incomes in such a way as, at least, to obtain the minimum planned profit.

Key words: profit, profitability, factor analysis, financial the result, net profit, income, expenses.

Финансовый результат деятельности организации характеризует ее положение на рынке, успешность управления и другие аспекты, интересующие всех пользователей финансовой отчетности.

Финансовый результат, т.е. прибыль (убыток) – это важнейший показатель хозяйственной деятельности любого предприятия и организации. Финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия определяется показателем прибылей и убытков, формируемых в течение отчетного года.

Прибыль – это положительный финансовый результат, убыток – отрицательный финансовый. Прибыль (убыток) – это разница между всеми доходами организации и всеми ее расходами.

Главной целью деятельности организации любой организационно-правовой формы является получение прибыли от финансово-хозяйственной деятельности. Именно конечный финансовый результат деятельности предприятия интересует владельцев предприятия, его деловых партнеров, налоговые органы. Прибыль приносит доход не только своим владельцам, но и вносит существенный вклад в развитие экономики страны.

Рассмотрим проблемы учета и анализа финансовых результатов на примере АО «Саранский приборостроительный завод». АО «Саранский приборостроительный завод» является юридическим лицом по законодательству Российской Федерации. Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, совершать любые действия на территории Российской Федерации и за ее пределами, не противоречащие законодательству.

Общество имеет круглую печать с указанием своего полного фирменного наименования, а также штамп, фирменные бланки, собственную эмблему, зарегистрированный товарный знак, расчетный счет в банке.

Предметом деятельности Общества являются любые виды деятельности, не запрещенные законом, в том числе: производство и реализация заготовок, деталей и узлов для отраслей народного хозяйства; издательская деятельность; аренда имущества; оказание транспортных услуг на территории СНГ; конструирование и изготовление оборудования для объектов использования атомной энергии; торгово-закупочная деятельность; внешнеэкономическая деятельность.

Общество может осуществлять другие виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены действующим законодательством и отвечают целям и задачам, предусмотренным в Уставе общества.

Завод уверенно вошел в современную рыночную экономику и имеет широкую известность далеко за пределами Республики Мордовия, как предприятие, специализирующееся на проектировании и изготовлении приборов для нефтегазового комплекса, химической, машиностроительной, пищевой промышленности и коммунального хозяйства. География поставок продукции завода постоянно расширяется и на сегодняшний день охватывает практически все регионы Российской Федерации и страны СНГ.

Выпускаемая АО «Саранский приборостроительный завод» продукция соответствует требованиям Российского законодательства и Стандартов, что подтверждено соответствующими сертификатами и лицензиями Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии Госгортехнадзора РФ.

Приборы с эмблемой АО «Саранский приборостроительный завод» можно увидеть практически в каждом российском железнодорожном локомотиве, отечественных речных и морских судах, тяжелой автомобильной технике и технике военно-промышленного комплекса. Они необходимы при производстве станочного, прессового и специального оборудования.

Формирование финансового результата связано не только с основной деятельностью предприятий, но и прочими операциями, зачастую оказывающими на размер прибыли значительное влияние. И если на процесс формирования прибыли от основной деятельности направлена работа целых подразделений предприятия, то управлению прочими доходами и расходами отводится как бы второстепенную роль.

Правильная постановка бухгалтерского прочих доходов и расходов на основе действующих нормативных документов, своевременное отражение операций по их движению позволит оптимизировать налогообложение, выявить резервы увеличения прочих доходов, снижения прочих расходов, что положительно скажется на финансовом результате.

Учет конечного финансового результата деятельности ведется на пассивно-активном счете 99 "Прибыли и убытки". Этот счет предназначен для обобщения информации о формировании прибыли

или убытка и складывается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов. По кредиту счета отражаются прибыли (доходы), а по дебету счета — убытки (потери, расходы) организации. Сальдо предварительное кредитовое показывает превышение расходов над доходами и является балансовым убытком.

Формирование конечного финансового результата от всех видов доходов и расходов организации осуществляется на счете 99 «Прибыли и убытки».

По дебету счета 99 «Прибыли и убытки» отражаются убытки (потери, расходы), а по кредиту — прибыли (доходы) организации.

Сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц — в корреспонденции со счетом 91 «Прочие доходы и расходы». Сопоставление дебетового и кредитового оборотов за отчетный период по счету 99 «Прибыли и убытки» показывает конечный финансовый результат отчетного периода. На счете 99 «Прибыли и убытки» в течение отчетного года также отражаются начисленные платежи налога на прибыль и платежи по перерасчетам по этому налогу из фактической прибыли, а также суммы причитающихся налоговых санкций — в корреспонденции со счетом 68 «Расчеты по налогам и сборам».

По окончании отчетного года при составлении годовой бухгалтерской отчетности счет 99 «Прибыли и убытки» закрывается.

Сформированный конечный финансовый результат деятельности организации распределяется в несколько этапов: после уплаты общереспубликанских налогов формируется прибыль, остающаяся в распоряжении организации, затем уплачиваются штрафные санкции, местные налоги, дивиденды, что в конечном итоге, приводит к образованию чистой прибыли [2, с. 365].

Формирование чистой прибыли отражается в бухгалтерской отчетности в «Отчете о финансовых результатах».

В соответствии с данными Отчета о финансовых результатах АО «Саранский приборостроительный завод» за 2015-2016 год представлены следующие показатели (табл.1).

За 2016 год основные показатели, характеризующие финансовые показатели ОАО «Саранский приборостроительный завод» изменились по сравнению с 2015 годом следующим образом:

Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) возросла в абсолютном выражении на 35469 тыс. руб.

Себестоимость проданных товаров в 2016 году увеличилась по сравнению с 2015 годом на 60230 тыс. руб. (или 120,1%)

Прибыль от продаж в 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшилась в абсолютном значении на 22230 тыс. руб. (темп роста – 39,4 %), удельный вес данного показателя в выручке предприятия уменьшился на 6,81 %.

Валовая прибыль в 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшилась в абсолютном выражении на 24761 тыс. руб. (темп роста – 45,56 %), удельный вес её в выручке уменьшился на 7,72 %

Удельный вес данного показателя в выручке возрос на 3,68 % (темп роста 153,60%).

Динамика показателя прочие доходы такова: за 2016 год ОАО «Саранский приборостроительный завод» получил прочих доходов на 14589 тыс. руб. больше, чем в 2015 году, объясняется это поступлением от продажи основных средств и иных активов, принятию к учету имущества по результатам инвентаризации.

Удельный вес данного показателя в выручке возрос на 2,77 (темп роста 137,2%).

Всего прочие расходы АО «Саранский приборостроительный завод» за 2016 год уменьшились по сравнению с 2015 годом на 11975 тыс. руб., удельный вес в выручке снизился на 4,83 %, темп роста показателя 81,0 %.

Основную массу прочих расходов ОАО «Саранский приборостроительный завод» как в 2015 году так и в 2016 году по данной статье составили расходы, связанные с продажей основных средств и иных активов, расходы связанные с уплатой процентов по кредитам и займам, возмещение убытков к уплате.

За организацию бухгалтерского учета и своевременную сдачу бухгалтерской отчетности несет ответственность генеральный директор АО «Приборостроительный завод».

Таблица 1

Анализ структуры и динамики финансовых результатов
АО «Саранский приборостроительный завод» за 2015-2016 г.

Показатель	2015		2016		Отклонения(+,-)		
	Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Удельный вес в выручке, %	Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Удельный вес в выручке, %	По абсолютным значениям, тыс.руб.	По удельному весу в выручке, %	Темпы роста, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	345744	100,00	381213	100,00	35469	0,00	110,3
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг	300261	86,84	360491	94,56	60230	7,72	120,1
Валовая прибыль	45483	13,16	20722	5,44	-24761	-7,72	45,56
Коммерческие расходы	8818	2,56	6287	1,65	-2531	-0,91	71,3
Прибыль (убыток) от продаж	36665	10,60	14435	3,79	-22230	-6,81	39,4
Прочие доходы	39212	11,34	53801	14,11	14589	2,77	137,2
Прочие внереализационные доходы	6345	1,84	14078	3,69	7733	1,85	221,9
Прочие расходы	63003	18,22	51028	13,39	-11975	-4,83	81,0
Прочие внереализационные расходы	23441	6,78	5080	1,33	-18361	-5,45	21,8
Прибыль (убыток) до налогообложения	1168	0,34	8701	2,28	7533	1,94	744,5
Налог на прибыль	-	-	347	0,09	347	0,09	347
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	420	0,12	6401	1,68	5981	1,56	15,3

Рыночные отношения в российской экономике потребовали углубленного развития ряда новых областей в науке и практике. Возникновение фондового рынка, приватизация, развитие системы страхования, выдача кредитов под залог имущества сформировали потребность в новой услуге – оценка стоимости бизнеса, то есть определение рыночной стоимости капитала предприятия [4, с.239].

По мнению многих ученых, что показатели финансовой отчетности, в первую очередь отчет о финансовых результатах, имеют важное значение при оценке бизнеса [3, с.266].

В рыночной экономике получение наибольшей прибыли – это основа предпринимательской деятельности, так как прибыль позволяет увеличить собственный капитал, составляет экономическую основу для дальнейшего развития предприятия, укрепляет его финансовую независимость.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014) - [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156037/
2. Бушева А.Ю., Васильева Е.А., Елисеева О.В. Влияние на финансовый результат использования резервов повышения прибыли. В сборнике: Инновации в образовательной среде материалы Международной научно-практической конференции. Саранский кооперативный институт РУК. 2015. С. 363-366.
3. Елисеева О.В. Значение финансовой отчетности при оценке бизнеса предприятия // Экономика и социум. - 2015. - № 2-2 (15). С. 264-267.
4. Елисеева О.В., Бушева А.Ю. Значение финансовой отчетности при оценке бизнеса предприятия. В сборнике: Инновационные технологии в кооперативном образовательном процессе материалы международной заочной научно-практической конференции, посвященной 40-летию Саранского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации. 2016. С. 239-242.

UDK 620.9:504

GREEN ECONOMY – THE FUTURE OF OUR WORLD

РУСТАМОВ АБРОР АБДУЖАППАРОВИЧ
АРКАБЕКОВ НУРСУЛТАН АДАМБЕКУЛЫ

Karaganda State Medical University
Scientific adviser: **Кусайнова М.А.**
Жакишева Г.С.

Abstract. During the independence time, Kazakhstan had remarkable economic growth and by reaching progress in industrial-innovative sphere, it was capable enough of competing with other developed countries in a good level. It is a result of sensible strategies which our country used for developing.

Keywords: green economy, exhibition, “Kazakhstan 2050”, EXPO 2017.

GREEN ECONOMY – THE FUTURE OF OUR WORLD

Аннотация. За время независимости Казахстан прошел значительный экономический рост и достижение прогресса в индустриально-инновационной сфере, он был достаточно способен конкурировать с другими развитыми странами на высоком уровне. Стратегия вхождения в число наиболее конкурентоспособных стран мира включает в себя приоритеты, учитывающие интересы страны в процессах регионального и глобального развития.

Ключевые слова: зеленая экономика, «Казахстан-2050», выставка ЭКСПО 2017.

After technological revolution demand for energy resources was high. Oil, gas has been the driver of human productive capacity over the 100 million years helping for people to achieve big productivity in many spheres. All technological inventions are powered by oil and gas. Traditional types of energy resources vital in our modern world, and has highest demand, but supply was lower than demand. If this continues, in the near future there will be a scarcity of energy resources.

This topic is very actual and everyone has been concerned about scarcity of energy resources and find the ways to solve this problem. For example, one American journalist, Thomas Friedman produced a film about major developments with regards to energy sources (energy war (documentary film)). The film describes the geopolitical consequences of the dependency on fossil fuels; countries all over the world are forced to take new political and moral decision and the film moves on to take a look at the international markets for alternative energy. This film created my concern about our problem in energetic sphere, and it is one of the reasons for the choice of topic for this research.

Due to my personal concern, one of the most interesting topics in Global Perspective has been about the problems, which related to energy resources and the ways to solve this problem. One of the most effective ways to solve this problem is the alternative energy. Traditional types of energy are more affordable and available, on account of this demand for alternative energy is not so higher, but usage is essential because traditional types of energy on peaking condition. (Hirsch et al., 2005. page 12-13).

According to the information which was suggested by Luisde Sousa and Euan Mearns by the end of this century, essentially all of the fossil fuels on earth will be consumed oil, natural gas and coal. (2008) Presumably, all fuels used for main propose like making crude oil into plastics, making pharmaceuticals. On this pat-

tern, importance of alternative energy will increase demand of solar, wind and hydro energy sources in over the world. This phenomenon requires an international attention. There scarcity of energy, peak condition of oil will able to be in Kazakhstan, because export of oil increased over the recent years and expected a big increasing in the future . In 2014 Kazakhstan exported 20.383 million tons of oil and condensate, which is 22 % more than in 2013, the Agency of Statistics of the Republic reported

(Mackenzie, R, 2015). If it is possible Kazakhstan needs alternative energy solutions and I want to investigate about possibilities of Kazakhstan in this sphere.

It is important to state my personal interest in the research as I wanted to know more about alternative energy solutions to assess the capability of Kazakhstan. The cause of this: I am sure that the Kazakhstan has approachable places and conditions to invent alternative types of energy. Kazakhstan has all responsibilities, instead of using traditional kinds of energy and pollute our environment, why do not utilize alternative types of energy and think about our future?

CONTEXT Alternative types of energy resources are produced from natural resources for example the wind, sun, water, utilizing technology which ensures that the energy stores are replenished naturally . Usage of alternative energy gives lots of benefits:

*Use of secure resources.

*Reducing your dependence on non - renewable energy.

*Helping to reduce the production of carbon dioxide and other greenhouse gases.

(Schmid, J.no date) Alternative energy refers to energy sources that have not bad consequences, for example: fossil fuels or nuclear energy. They all have lower carbon emissions, in comparison with traditional types of energy sources, but fossil fuels provide valuable services. It is not so much that we use fossil fuels for energy that is problematic but it is the side effects of using them that causes all of the problems. Utilizing fossil fuels creates carbon dioxide the number one greenhouse gas contributing to global warming. The impact of global warming on the environment is extensive and affects many areas. In the Arctic and Antarctica, warm melts ice which will increase sea level and change the consisting of the surrounding sea water and change bio system. Rising sea levels alone can impede for agriculture and fishing. Air pollution is also a result of the utilizing fossil fuels, which have effect on degradation of human health and declining biodiversity. To avoid this situations usage of alternative energy are vital. Alternative energy resources are part of 7% of the world energy needs (2006) In the near future the figure will change because many countries interested on using alternative energy. Kazakhstan is in the middle part of this rating, the leaders are USA, Germany, Spain, Brazil but this pattern might change because Kazakhstan has a good prospect for improving alternative types of energy. The potential of renewable energy resources water, wind, solar energy is very significant in Kazakhstan, but despite this the percentage of using alternative energy production in Kazakhstan is only 0.4%. By 2050 a share of renewable energy planning to be increased because Kazakhstan will be attracting 2 billion dollars of investment into renewable energy by 2020. Also, the rates for using alternative energy resources have been developed for this year. Originally poste to Strategy 2050 on 26.02.2014:<http://strategy2050.kz/en/news/6502/>

The main reason for low level of using alternative energy is absence of profound knowledge about this kind of energy and the costs of implementing alternative energy details. The purpose of this research is to find out the information about opportunities of Kazakhstan of usage alternative energy . The research was therefore designed to explore the question; does Kazakhstan have the capacity, drive and resources to lead the world in alternative energy solutions?

AIM. The purpose of the research project was to explore opportunities and capacity of Kazakhstan in alternative energy sphere. The aim was to find out what the economical possibilities and implications of a focused effort to develop alternative energy sources may have, and if the government of Kazakhstan would government support large scale usage of alternative energy or not.

Therefore in this research the main research questions were:

To what extent are people aware about alternative energy?

What are the prospects for alternative energy in the republic of Kazakhstan?

How well is the public informed and prepared about the implications of alternative energy?

The outcomes of the research were intended to find out information about how people in our country uti-

lize traditional types of energy and how they come to decisions about it. The objective is to learn if traditional energy is replaced by alternative energy, whether the condition will affect people positively.

METHOD. Several different approaches were used in this research. This allowed the information gathered by one method to be affirmed and checked by another.

Validity and reliability in one method was verified by another. Interviews were used to strengthen the quality of the research, and the survey conducted enabled to make generalization. Mixed technique was utilized to reinforce the common excellence of the research and to grow assurance in conclusion

The secondary research was conducted and various websites were used to collect information on the issue. These internet sources helped to research capabilities and possibilities of Kazakhstan in energetic sphere, economical condition of republic Kazakhstan and approachable places to construct solar batteries, wind turbines to name a few. Unfortunately, some information, which I investigated, are not reliable, some of them were outdated. For instance: news websites provided inaccurate information. This was identified when comparing the sources with other sources, which seemed to be more reliable. With purpose to avoid these problems the source must be concentrating upon internationally, and must be recent research. For example, energy information agency and was reliable and useful source to gathering some data about alternative energy and energetic spheres.

Secondly, with purpose to investigate the public knowledge about alternative energy and to what extent people acknowledge that traditional types of energy should be safe. Hence the survey was taken. Therefore, the interview was taken from experts to aware capabilities and opportunities of Kazakhstan. The first method was confidential survey. The questionnaire was targeted to people in different age groups: 13-18, 18-25 and over 25. The reason for selection of these age groups in school was knowing people's opinion about the usage of alternative energy in Kazakhstan, because of this the survey was taken from local people. A second reason is to differentiate the knowledge about alternative energy of different age groups.

Participants assured about confidentiality and I gave opportunity to refuse to participate in the study. The total number of participants is 100, at intake each selected sample member was assigned a random number giving them a 50/50 chance to answer for the questions. The survey included mainly three parts, the first part of questionnaire created to take general information about gender and age group. The second part included to test the level of knowledge about alternative energy. The last part was designed to know in what extent people save energy resources. The surveys were filled in writing form in the presence of the researcher, because some participants did not understand English, and therefore they needed help to understand the questions. In survey open ended questions were not used, because these questions were difficult to answer. Each participant took approximately 7 minutes to complete.

The results from the survey gave information only about usage of energy resources and some general information about alternative energy, to get more qualitative information about capacity and opportunities of Kazakhstan in alternative sphere some interviews were demonstrated. These were conducted by physics teachers, who are experts in energetic sphere. The interview was targeted upon motherland teachers and foreign teachers. The reason for the selection of them was aware to what extent national and international experts assessed the capability and possibilities of Kazakhstan in alternative energy sphere. The interview was guided by a checklist of topics to discuss but during the period of conversation was extra questions based on the answers of the experts. Five teachers' genders were three females and two males. Three of them were national and two of them were international teachers. An interview was taken for approximately 35-40 minutes. The interviewer during the interview asked some questions about the alternative energy.

The data was collected, anatomized and attached to the research elements. These results were reported below.

RESULTS The internet study was useful and much relevant data was received. The basic detailed information was written in the context part.

To sum up, the main results were illustrated general public knowledge about alternative energy, but they do not aware about harmful effects of traditional energy for environment and global problem as, scarcity of energy sources. The reason of this, majority of people use traditional types of energy perfunctorily. However some people know about influence of traditional energy for environment, they informed about global issues,

they know about benefits of alternative energy, but they considered, that alternative energy cannot alter traditional types of energy sources. The results from survey were very valuable. The analysis of information for every question is given below. The basic findings from the questionnaire:

A) Alternative energy

*The data from personal background shows that 50 females and 50 males out of 100 respondents participated in this questionnaire, significant proportion (82%) of respondents have some knowledge about alternative energy ,who aged 16-18 and18-25.

* A significant proportion, over half, of the respondents believe that alternative energy can replace traditional types of energy sources. *The questions 2 asked to rate the popularity of alternative energy types resulted in wind turbines being the most preferred, followed by solar panels and the least popular option, hydropower in our country.

Table 1

Results of question 2

Solar panels	29%
Wind turbines	50%
Hydropower	21%

B) Energy saving

The data collected from questions 4, 5 and 6 showed that there may be a correlation between ignorance or a lack of awareness and people's concern about using green energy sources. Although causality cannot be assumed, access to proper information may be a reason for people still using fossil fuel energy irresponsibly without any concern for its effect or scarcity.

Finally, the interview shows that our country has some opportunities. International people consider that Kazakhstan have more possibilities in this sphere, but national people have a little bit disagreement for this opinions, because this people are aware about economics condition and other factors which have some effects such as approachable places , cost of living in our country. All interviewees said that it was essential to use alternative energy, because this kind of energy sources naturally replenished and do not have any harmful effects for environment, and they offered their ways to expand the usage of alternative energy among the country also among the world.

One interviewee said I clearly understood the usage of alternative is vital , when utilizing traditional types of energy leads to global problems like scarcity of energy sources , global warming. I try to save energy resources, and use very neatly. Another comment was, young people have access to get information in school also they work with internet very well but many older people did not have the same chance to learn about this.

Overall, the analysis of the data indicates that young people are generally about alternative energy and have some perspectives in this sphere, but old generation has not got profound knowledge. Also according to experts opinion Kazakhstan have big opportunities in this sphere but also have some difficulties.

CONCLUSION

In response to every of the investigation questions it is probable to erect the subsequent conclusions:

To what extent are people aware about alternative energy?

The significant proportion of people know about alternative energy sources (82% of respondents answered 'yes' for question1), also during the interview and survey some people were aware of the benefits of using alternative energy sources.

What are the prospects for alternative energy in the republic of Kazakhstan?

According to primary research, most of the respondents (about 58%) think that KZ have capacity to improve the usage of alternative energy in short term. However, the secondary research showed that there are serious barriers on inculcation of using alternative types of energy in Kazakhstan, high cost of production being the main one of them. For example, the wholesale price for traditional electric power today is three tenge/kWh, wind energy – eight to 10 tenge/kWh, solar energy 22 tenge/kWh, and biomass energy – six to 12 tenge/kWh. (Kulpash Konyrova. 2007) It makes renewables unattractive for the energy companies, also high cost not convenient for the residents of Kazakhstan. In addition (47%) of respondents believe that alterna-

tive energy can alter traditional types of energy in the future, but only (12%) of respondents think that alternative energy available in our country.

How well is the public informed and prepared about the implications of alternative energy?

The lack of technologies, specialists and profound knowledge in the sphere makes the implementation of green energy hard. However, young people are well informed about alternative energy and ready to take more actions to expand usage of the alternative energy. Maybe, in the near future the figure about usage of alternative energy in Kazakhstan will change. As a result of this study it is possible to make a conclusion that using alternative energy reduces the level of global warming and other natural disasters. The global problems lead to the usage of traditional types of energy, in the near future the whole world change their energy source to alternative; alternative energy consumption will change lifestyle and economics condition of country.

EVALUATION The research was mainly found answers for the basic questions of research. The background study was useful and relied on credible sources. For instance, the data was gathered from energy information agency and data was official statistics, which was proved and confirmed by government. Strong conclusions could be made from the survey and interview from students and experts, who live in Kazakhstan, and foreign countries. The result was assembled from NIS students, and teachers. All respondents of the questionnaire participated with interest and desire. However, some respondents said that they did not understand the meaning of some questions, because of this some questions corrected initially. Some respondents do not understand English language, hence there was an aid for them.

The interviews from experts worked productively – the participants talked about their opinions and their perspectives in this sphere very openly. Each interviewee's opinion was useful and valuable, each interviewee speech was understandable and clear to record and listen again. Also experts offered concrete answers with evidences.

FURTHER RESEARCH The results of this research offer some further range of study. At first in order to expand the horizons and to explore more about alternative energy, survey and interview have been taken from people who live in another town in our country. Comprehending their opinions and perspectives help expand specific information about usage of alternative energy in our country. Furthermore, mixed method can be also used to get profound information from respondents. It is so difficult to take survey among the Kazakhstan, firstly questionnaire could be concentrated on local organizations and this organization would take survey from residents of this town, secondly the data would be collected and analyzed. Thirdly would be created several decisions about:

- *usage of alternative types of energy in Kazakhstan;
- *capacity and possibilities of Kazakhstan in energetic sphere;
- *the level of knowledge of residents of Kazakhstan about alternative energy;
- * alternative energy can become in mass use in the near future;

The research has changed my viewpoint about inculcation of using alternative types of energy in short time. At first, I thought that the inculcation of this kind of energy is so easy, however, the results of primary research have shown that this action needs a lots of efforts. In addition, government should support the usage of alternative energy also economics condition of country must be allow.

Bibliography

1. Mackenzie, R. (December 9, 2015.) Home Russia Oil and Gas, Metals and Mining New. Retrieved from <http://www.rusmininfo.com/>
2. Schmid, J.(no date) Advantages and Disadvantages of Renewables. (n.d.). In *Renewable Energy* (2nd ed., Vol. 885, pp. 774-775).
3. Unknown author.(2006) Relative contributions of energy sources to total U.S. energy consumption. Retrieved from <http://www.nap.edu/>
4. Sospanova, A.(February 26,2015.) Interview “Kazakhstan will attract about 2 bln dollars of investment into renewable energy” Retrieved from <http://strategy2050.kz/>
5. Sousa, L. Mearns, E.(2008) Culminated peak of fossil fuel energy. Retrieved from <http://www.theoil drum.com/>

УДК 33. 336

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

ПОГРЕБЕННАЯ АННА ЮРЬЕВНА

Студент магистратуры
Кафедры финансов и налогообложения
Башкирский государственный университет
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа

Аннотация: статья посвящена наиболее востребованным сегодня в нашей стране подходам к оценке кредитных рисков юридических лиц. Автор статьи дает характеристику каждой модели оценки кредитных рисков, проводит их сравнительный анализ, выделяя отличительные особенности и слабые стороны каждой.

Ключевые слова: кредитные риски, юридические лица, оценка кредитных рисков, сценарный анализ, коэффициентный анализ.

APPROACHES TO ESTIMATION OF THE CREDIT RISK MANAGEMENT SYSTEM OF LEGAL PERSONS

Pogrebennaya Anna

Abstract: The article is devoted to the approaches to assessing the credit risks of legal entities that are in the most demanded in our country today. The author of the article gives a description of models of credit risk assessment, conducts their comparative analysis, highlighting distinctive features and the weak points of each.

Keywords: credit risks, legal entities, credit risk assessment, scenario analysis, coefficient analysis.

В современном обществе кредитная деятельность является одной из наиболее важных банковских функций. Степень организации кредитного процесса характеризует всю работу банка и качество его менеджмента.

Поэтому возрастает потребность в совершенствовании управления качеством кредитного портфеля, что позволяет уточнить методические принципы управления кредитным риском и повышает финансовую устойчивость и конкурентоспособность кредитного портфеля

Коммерческие банки на протяжении всего периода существования своей деятельности подвергаются кредитным рискам, обусловленным взаимодействием с заемщиками и изменениями внешней среды. Вопросы разработки методов снижения кредитных рисков актуальны, пока функционирует банковская система. Это связано с тем, что кредитный риск, то есть вероятность невозврата займа клиентами, является наибольшей угрозой для функционирования и развития любого банка. Согласно статистике, порядка 80 % кредитных организаций объявлялись банкротами по причине неэффективной политики в сфере управления кредитным портфелем [1; с. 63].

На сегодняшний день свою состоятельность доказали два методических подхода к оценке системы управления кредитными рисками юридических лиц:

- Оценка кредитных рисков с применением сценарного анализа;

- Оценка кредитных отношений с применением коэффициентного анализа.

Рассмотрим в первую очередь оценку кредитных рисков юридических лиц с использованием сценарного анализа. Сценарный анализ предполагает прогнозирование и моделирование финансового положения организации – заемщика на определенный период на основании текущего положения, кредитной дисциплины клиента и допущений, связанных с возможными изменениями внешней среды. Проще говоря, банк разрабатывает огромное число логически обоснованных сценариев кредитных отношений с заемщиком. Как правило, особенно высокую востребованность сценарный анализ имеет в банках с существенным объемом кредитных портфелей.

В свою очередь, метод сценарного анализа дифференцируется на американскую и французскую школу. Следует отметить, что обе школы ориентированы на достижение единой цели: во – первых, оценка кредитоспособности заемщиков в условиях динамично изменяющихся внешних факторов и форс – мажорных обстоятельств; во – вторых, сбор данных относительно среды существования текущего и будущего кредитного портфеля. Также общей характеристикой обеих упомянутых школ является применение математического аппарата в процессе оценки кредитных рисков [2; с. 92].

Сценарный анализ является крайне трудоемким методом оценки кредитных рисков, поскольку предполагает формирование максимально возможного числа логически обоснованных сценариев. При этом согласно рекомендациям Банка России, сценарии необходимо базировать на консервативном подходе, что обозначает учет статистических данных во время финансового кризиса, а также возможность экономического спада в горизонте планирования. Как правило, метод сценарного анализа используется в отношении тех организаций, чья финансовая устойчивость в срезе будущего представляет сомнения согласно результатам предварительного прогнозирования.

Резюмируя вышенаписанное, автор обозначает недостатки метода сценарного анализа:

- сбор и анализ бухгалтерских отчетностей и иной информации, отражающей финансовую деятельность организации за 3 – 5 лет, в случае если компания не имеет негативной предыстории. Стоит отметить, что данные, собранные у малых и средних предприятий могут быть искажены и не в полной мере отражать действительное положение компании [4; с. 105]. Соответственно, достоверность сценариев в данном случае ставится под сомнение;

- сложность адаптации ретроспективы данных к текущим реалиям;

- проблема полноты выявления всех факторов, включая дискретно влияющие критерии с невысоким уровнем корреляции. Доминирование макроэкономических факторов и их значений в ситуациях шока.

Далее, рассмотрим метод оценки кредитных рисков с использованием коэффициентного анализа. Данная модель предполагает разработку и расчет показателей кредитоспособности юридического лица и является на сегодняшний день наиболее востребованной в российских банках. Это связано с настоящей политикой Банка России, ориентированной на внедрение и исполнение положений, утвержденных в документе Базель III. В соответствии с обозначенным документом, расчет достаточности капитала базируется на системе внутренних рейтингов. Таким образом, отечественные банки пытаются максимально приблизить управленческий и нормативный подходы к оценке кредитных рисков [5; с. 90].

На наш взгляд, слабыми сторонами оценки кредитных рисков юридических лиц посредством метода коэффициентного анализа являются следующие:

- корректное определение показателей и их весов в составе рейтинговой модели в части правильного построения регрессии и исключения высокой корреляции между показателями;

- отсутствие сопоставимости интегральных показателей на уровне филиальной сети и головного офиса в связи с различной структурой балльных моделей, что значительно осложняет принятие рациональных управленческих решений.

Список литературы

1. Зарецкая В. А., Оценка кредитного риска малого и среднего бизнеса / В. А. Зарецкая // Банки и деловой мир, 2017. - № 3. – С. 60 - 67.

2. Кириллов И. Т., Оценка кредитных отношений / И Т. Кириллов // Финансы и кредит, 2017. - № 6. – С. 90 – 107.
3. Митяев З. Р., Подходы к оценке кредитных рисков юридических лиц / З. Р. Митяев // Банки и банковское дело, 2017. - № 8. – С. 70 – 79.
4. Якушев А. Б., Оценка кредитоспособности кооперативных заемщиков / А. Б. Якушев // Экономика предпринимательства, 2017. - №9. – С. 100 – 108.
5. Ядов В. И., Оценка кредитных рисков в коммерческих банках / В. И. Ядов // Финансы и кредит, 2017. - № 9. – С. 89 – 98.

© А.Ю. Погребенная, 2017

УДК: 334.021

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

КИПЕНЬ АННА ВЛАДИМИРОВНАстудентка 4 курса, направления подготовки
38.03.02 «Менеджмент»

Институт педагогического образования и менеджмента (филиал)

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского» в г. Армянске.

Научный руководитель: **Галстян Армен Серёжаевич**

к.э.н.

доцент кафедры экономики и управления

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы инновационной деятельности в современной России, инновационный процесс, объект планирования и управления. Управление инновационной деятельностью способствует выработке стратегии инноваций, а также приемов, направленных на воплощение инноваций в жизнь.

Ключевые слова: управление, инновации, деятельность, риск, стратегия.

INNOVATION MANAGEMENT AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT

**Kipen Anna Vladimirovna,
Galstyan Armen Serezhayevich**

Summary. The article considers problems of innovation activities in modern Russia, the innovation process, the facility planning and management. Management of innovation activities contributes to the development of an innovation strategy, and also techniques aimed at the embodiment of innovation in life.

Keywords: management, innovation, operations, risk, strategy.

Постановка проблемы. Каждая инновация должна нести в себе определенный экономический, социальный и технический эффект. При этом важно интегрировать все составляющие инновационного механизма в единую систему, способную не только поглощать ресурсы, но и выдавать конечный конкурентоспособный продукт. Инновационная деятельность предприятия предполагает целый комплекс организационных, правовых, экономических, технологических, информационных и кадровых составляющих, которые в своей совокупности приводят к инновациям.

Исследованиями теоретических и практических вопросов инновационного менеджмента занимались отечественные и зарубежные авторы такие как: Акмаева Р.И., Вьюгина Л.К., Ф.У. Тейлор.

Изложение основного материала. На сегодняшний день менеджмент, является постоянным управленческим нововведением. Инновацию всегда воспринимают как технические и технологические разработки, но нужно еще включить все изменения, которые способствуют улучшению деятельности фирмы (диверсификация товаров, новые услуги, благоприятные условия для клиентов, включая цены, и т.д.).

Инновации в российских условиях – главное средство выживания фирмы на рынке. Почти каждый в России воспринимает инновацию как важный элемент, но это не означает, что они должны каким-то образом ее осуществлять. Часто нововведения даже не находят необходимой экономической

мотивации. Процесс обновления всех сторон деятельности фирмы нереален без инновационного менеджмента [1, с. 34].

Рассмотрим понятие инновационный менеджмент, более подробно. Это планирование и организация, которая включает в себя мотивацию и контроль, в процессе разработки и внедрения новшеств на определённых объектах, направленные на достижение инновационных целей, путем эффективного использования ресурсов.

На примере оборонной промышленности можем увидеть эффективное внедрение инноваций. В таких сферах как радиоэлектронная техника, которая благодаря инновационным системам наведения создает точные поражения мишеней. Благодаря спутниковым инновационным технологиям в РФ также применяются контроль за транспортным средством, которая дает возможность диспетчеру контролировать водителя и помогает ему объезжать пробки экономя топливо.

Чтобы компания успешно функционировала, она должна иметь стратегию развития, которая соответствует возможностям фирмы, условиям внешней среды.

Инновационный проект – это совокупность взаимообусловленных и взаимосвязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, направленных на достижение инновационных целей предприятия.

Главная цель инновационного менеджмента — эффективность инновационного процесса, максимизация эффекта от коммерциализации нововведения. Достижение главной цели определяется эффективным управлением аспектами инновационной деятельности.

Частью общей цели системы, является инновационные цели, они связаны с обновлением протекающих в организации процессов.

Отличие инновационного менеджмента, это высокая динамичность, т.е. эффективность быстроты реакции в изменениях на рынке в экономической ситуации. Поэтому инновационный менеджмент должен основываться на знании стандартных приемов менеджмента, умении быстро и правильно оценивать конкретную ситуацию в стране, состояние рынка, а также способности менеджера быстро найти хорошее решение в предоставленной ситуации в данный момент времени. Одной из главных задач инновационного менеджмента является выработка стратегии самих инноваций и мер, направленных на их воплощение в жизнь [2, с. 45].

Инновационный менеджмент на каждом этапе своего развития, решает определенную задачу, например на этапе планирования, составляют план стратегии и план ее реализации, внедрения. Инновационная деятельность сопряжена с риском, так как полная гарантия благополучного результата практически отсутствует. В крупных организациях этот риск, существенно меньше, так как перекрывается масштабами обычной хозяйственной деятельности (отлаженной и чаще всего диверсифицированной), в отличие от крупных малые организации более подвержены риску. Избежать риска в инновационной деятельности невозможно, так как это две взаимосвязанные категории. Одним из способов снижения инновационного риска является диверсификация инновационной деятельности, состоящая в распределении усилий разработчиков (исследователей) и капиталовложений для осуществления разнообразных инновационных проектов, непосредственно не связанных друг с другом. Если в следствии наступления непредвиденных событий один из проектов будет не выгоден, то другие проекты могут оказаться успешными и будут приносить прибыль в дальнейшем. Однако, на практике диверсификация может не только уменьшать, но и увеличивать риск инновационной деятельности в случае, если предприниматель вкладывает средств в инновационный проект, который направлен в ту область деятельности, в которой его знания и управленческие способности ограничены [3, с. 45].

Одним из методов снижения риска, является их страхование. Страхуемый вид риска характерен для таких чрезвычайных ситуаций, когда есть вероятность убытка. С помощью страхования инновационная организация может минимизировать практически все имущественные, а также многие политические, кредитные, коммерческие и производственные риски. Вместе с тем страхованию, как правило, не подлежат риски, связанные с недобросовестностью партнеров.

Для снижения инновационного риска играет важную роль организация защиты коммерческой тайны в компании, опыта руководителя и возможностей инновационной организации. Для достижения

более эффективного результата, используется не один, а совокупность методов минимизации рисков на всех стадиях осуществления проекта.

Инновационный менеджмент должен включать в себя появления новых идей, следующий этап это генерация стратегических идей – задача управленческого состава компании, однако работающий персонал лучше кого бы то ни было представляет внутреннюю сущность её деятельности и находится в живом контакте с клиентурой. Прежде всего, штатные работники нередко в большей мере осведомлены об истинных потребностях потребителей и понимают, что им нужно, чтобы осуществлять трудовую деятельность качественнее и эффективнее.

К сожалению, во многих компаниях идеи подчинённых не принимаются во внимание, а инновационная инициатива остаётся приоритетом управленцев. Следствием этого становится замедление развития компании и отсутствие внедрённых действенных инноваций. Ошибочно стремиться к обновлению компании и не учитывать креативный потенциал работающего персонала.

Проанализировав понятия инновационный менеджмент, новшество и инновации можно сделать вывод, что инновационная деятельность предприятия направлена на производство новых товаров (услуг). Успех компании связан с большими затратами, но с другой стороны может являться источником инвестиций. Инновация является конечным предметом инновационной деятельности в виде нового или недостающего на рынке товара (услуги) или товара с нужными характеристиками. Именно инновации определяют потенциал развития предприятия на долгосрочную перспективу.

В 21 веке успешными предприятиями будут, те которые влаживая средства в инновации постоянно будут совершенствовать свое производство, за счет экономии средств на электроэнергию и потребляемые ресурсы. Любые изобретения, новые явления, виды услуг или методы только тогда приобретают общественное признание, когда будут признаны и приняты к распространению, и уже в новом качестве они выступят как нововведения (инновации).

Список литературы

1. Акмаева, Р.И. Инновационный менеджмент малого предприятия, работающего в научно-технической сфере: Учебное пособие / Р.И. Акмаева. - Рн/Д: Феникс, 2012. - 541 с.
2. Вьюгина, Л.К. Инновационный менеджмент. Структурные схемы и таблицы: Учебное пособие / Л.К. Вьюгина. - М.: ЮНИТИ, 2015. – 103
3. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. - СПб.: Питер, 2013. - 448 с.

УДК 330

ОСАГО И Е-ОСАГО: РОЛЬ, РАЗВИТИЕ И ТРУДНОСТИ ОФОРМЛЕНИЯ

СЕЛЯКОВА АНАСТАСИЯ ПАВЛОВНА

студент

ФГОУ ВО «Вологодский государственный университет»

Аннотация: Страхование является неотъемлемой частью экономики всех стран. В Российской Федерации существуют обязательные и добровольные виды страхования. В данной статье будет рассмотрено обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО). ОСАГО является относительно молодым видом страхования, но за свое существование в ОСАГО произошли некоторые изменения, в частности, года появилась возможность заключения договоров ОСАГО в электронном виде (Е-ОСАГО). В данной работе рассмотрено значение ОСАГО на страховом рынке России, развитие Е-ОСАГО и трудности при его оформлении.

Ключевые слова: ОСАГО, Е-ОСАГО, страхование, страховые выплаты, страховые суммы, полис.

OSAGO AND E-OSAGO: THE ROLE, DEVELOPMENT AND CHALLENGES OF DESIGN

Selyakova Anastasiya Pavlovna

Abstract: Insurance is an integral part of the economy of all countries. In the Russian Federation, there are mandatory and voluntary types of insurance. In this article we will consider the mandatory liability insurance (OSAGO). OSAGO is a relatively young type of insurance, but for its existence in CTP there have been some changes, in particular, appeared the possibility of concluding the contract OSAGO in electronic form (E-OSAGO). In this paper, the value OSAGO in the insurance market of Russia, the development of E-OSAGO and difficulties in its design.

Key words: OSAGO, E- OSAGO, insurance, insurance payment, insurance amount, policy.

Страхование основано на замкнутых перераспределительных отношениях по поводу объединения экономических рисков и их возмещения. Экономическая сущность страхования заключается в солидарной и замкнутой раскладке ущерба, это означает, что распределение происходит в пространстве и все страхователи участвуют совместно в покрытии убытков у одного или нескольких пострадавших страхователей заранее внесенными платежами [1].

Важной частью всей страховой системы РФ является такой вид страхования, как обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО).

ОСАГО в России существует с 1 июля 2003 года после вступления в силу федерального закона N 40-ФЗ "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств". Данный закон обязует всех владельцев транспортных средств застраховать риск, который может быть причинен в результате нанесения вреда третьими лицами. Без полисов ОСАГО эксплуатировать транспортное средство запрещено.

ОСАГО выступает крупнейшим сегментом страхового рынка. Как видим на рисунке 1, по данным на 1 января 2017 года, доля ОСАГО в совокупности страховых премий равна 19,9% (234,4 млрд. руб.), что является 3 местом во всей структуре.

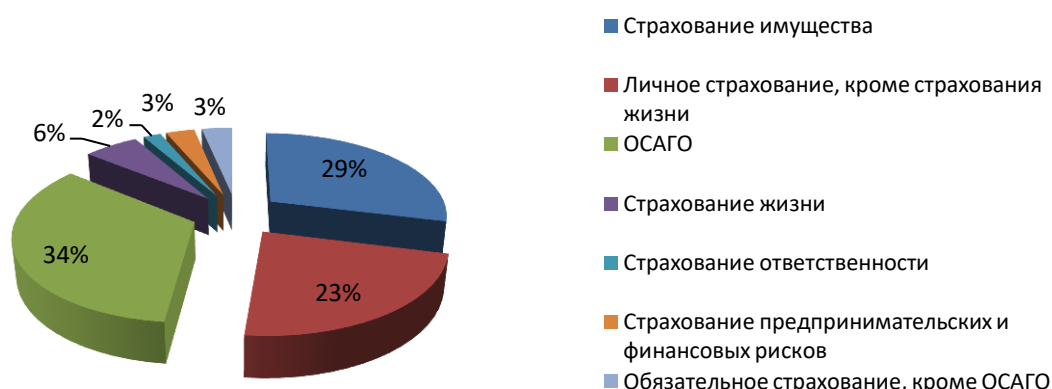


Рис. 1. Доля страховых премий по видам страхования, 2016 г.

В структуре страховых выплат, на ту же дату, ОСАГО занимает первое место и его доля равна 34,1% (172,6 млрд. руб.), что отражено на рисунке 2.

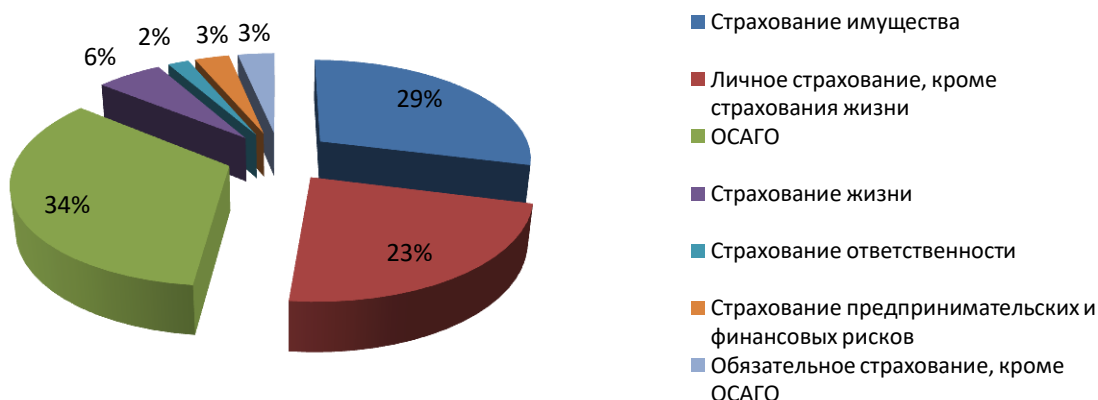


Рис. 2. Доля страховых выплат по видам страхования, 2016 г.

Таким образом, получается, что ОСАГО является наиболее затратным видом страхования, ведь на его долю приходится треть всех страховых выплат.

За 2016 год всего было заключено 39,1 млн. договоров ОСАГО, что на 0,7 млн. договоров меньше, чем в 2016 году. А всего, с момента введения обязательного страхования автогражданской ответственности, т.е. с 1 июля 2003 года, было заключено 488 млн. договоров на 01.01.2017 год.

Далее рассмотрим таблицу 1, в которой отображено общее количество страховых организаций, в т. ч. имеющих лицензию на осуществление ОСАГО.

Таблица 1

Страховые организации 2015-2017 гг.

Дата	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Количество организаций всего, ед.	489	344	268
Осуществляющие ОСАГО, ед.	99	84	70
Доля организаций, осуществляющих ОСАГО, %	20,2	24,4	26,2

Как видим из таблицы 1, общее количество страховых организаций сокращается, сокращается также количество организаций, имеющих лицензию на осуществление ОСАГО, но доля таких организаций в общей сумме растёт. Это подтверждает тот факт, что ОСАГО является важнейшим видом страхования, который предоставляют страховые организации.

21 июля 2014 года был сделан важный шаг в развитии рынка страхования в России, в частности рынка ОСАГО. Был принят Федеральный закон № 223-ФЗ, которым внесены изменения в Федеральный закон № 40-ФЗ, предусматривающие возможность заключения договора обязательного страхования в виде электронного документа.

С 1 июля 2015 года появилась возможность заключения договоров ОСАГО в электронном виде (Е-ОСАГО).

В первые полгода, после вступления в силу ФЗ-№222, было заключено 55000 шт. договоров Е-ОСАГО. За весь 2016 год – 330 тыс.шт. договоров. За 10 месяцев 2017 года, было заключено 5,4 млн. шт. договоров. Если в 2016 году, за сутки в среднем заключалось 904 договора Е-ОСАГО, то в 2017 году в среднем за сутки заключается 17821 шт., что в 19,5 раз больше, чем в 2016 году. Также нужно отметить, что по данным «Российского союза автостраховщиков» (РСА) в июле 2017 года, за сутки заключалось до 30000 договоров Е-ОСАГО.

Доля договоров Е-ОСАГО от общего числа заключенных договоров ОСАГО, по данным РСА, за 10 месяцев 2017 года составляет приблизительно 32%, за аналогичный период в 2016 году, доля составляла 0,7% [2].

Как видим, Е-ОСАГО начинает входить в жизнь автовладельцев. Данная система является новой для страхового рынка РФ и невозможно осуществить безболезненный переход на электронное оформление полисов за столь короткий, на взгляд автора период, 2,5 года. С какими же трудностями может столкнуться рядовой автовладелец, который хочет оформить полис ОСАГО, рассмотрим их ниже.

В соответствии с ФЗ-№214 от 23.06.2016 года «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» ФЗ-№40. С 01.01.2017 года страховщик обязан обеспечить возможность электронного договора ОСАГО с каждым лицом, обратившимся к нему с заявлением. На практике же, некоторые страховые организации устанавливают «негласные правила» внутри своей организации, которые предусматривают страхование граждан только при условии, когда они отвечают определенным требованиям. Например, одна крупная страховая организация, не страхует граждан, у которых коэффициент бонус-малус (который показывает процент скидки страхователя за его аккуратную езду) выше, чем 0,8.

Также страховые организации могут отказать страхователям, потому что те имеют «районную» прописку. Дело в том, что страховая сумма рассчитывается из 11 различных показателей. И, если страхователь прописан не в городе, а на территории района, то он имеет более низкую страховую сумму. И страховые организации отказывают таким клиентам, ссылаясь на проблему работы их официальных сайтов сети «Интернет». Хотя, в соответствии с ФЗ-№40, страховые организации и РСА обязаны обеспечивать бесперебойность и непрерывность функционирования своих официальных сайтов в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» в целях заключения электронных договоров ОСАГО.

Также, очень часто, возникают ситуации, когда страхователь приходит в страховую организацию для заключения договора ОСАГО и Е-ОСАГО с правами, срок которых скоро истечет. На взгляд автора, страховые организации должны предупреждать своих клиентов о том, что им необходимо прийти в течение года, после смены прав в страховую организацию и предоставить новую информацию. Иначе водитель теряет накопленную им скидку за безаварийное вождение, которая в свою очередь влияет на страховую сумму при оформлении полиса, что выгодно для страховщиков.

Часто, страховые компании ставят условия для заключения договора ОСАГО. Это условие – заключить дополнительное страхование по другому виду. Например, одна из компаний, для новых клиентов, при оформлении Е-ОСАГО предлагает заключить договор о страховании по программе «Защита от клеща». Это неправомерно.

Также страхователю необходимо тщательно проверять данные, которые занесла страховая компания при заключении договора. Дело в том, что перед оформлением полиса страхования ОСАГО, страхователь подписывает заявление на страхование. В случае подписи заявления с ошибкой, в общую базу могут быть занесены неверные данные. Доказать, что это была ошибка страховой организации, а не намеренное предоставление ложной информации будет сложно. Введение ложной информации, которое повлияло на сумму полиса ОСАГО, в следующий период страхования наказывается применением *коэффициента нарушений* — показатель, отражающий наличие грубых нарушений со стороны допущенных к управлению ТС водителей. Таким образом, невнимательность при заключении заявления может привести к тому, что страховая сумма за полис ОСАГО в следующий период страхования увеличится на 50%.

Таким образом, появление в Российской Федерации возможности оформления Е-ОСАГО обязывает как страховщиков, так и страхователей уделять большее внимание данному виду страхования, в частности правильности оформления полисов. Стоит учитывать тот факт, что ОСАГО является самым убыточным видом страхования из предлагаемого спектра услуг страховых организаций. И возникают ситуации, когда страховщики идут на уловки при оказании услуг по данному виду страхования, ссылаясь на не возможность заключения полисов ОСАГО, тем самым не выполняя существующие законы, которые регламентируют их деятельность.

УДК 338.45.01

КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «МОЛОЧНЫЙ МИР»

АВДЕЙЧИК ОЛЬГА ВАСИЛЬЕВНА,

Старший преподаватель

ЖДАНУК АЛЕКСЕЙ ЗДИСЛАВОВИЧ,

КЛИМОВИЧ ДЕНИС ОЛЕГОВИЧ,

ГУРИНЕНКО ИВАН АНДРЕЕВИЧ

Студенты

ФЭУ «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»

Аннотация: в статье проведен комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия ОАО «Молочный мир», на основе которого выявлены возможные факторы его развития. Продемонстрирована актуальность комплексного анализа и его значимость в практической деятельности для выявления правильных направлений развития и полной реализации скрытого потенциала.

Ключевые слова: анализ, хозяйственная деятельность, предприятие, коэффициент, оценка.

COMPREHENSIVE ANALYSIS OF FINANCIAL-ECONOMIC ACTIVITY OF JSC «MILKY WORLD»

Avdeichik Olga,

Zhdanuk Alexey Zdislavovich,

Klimovich Denis Olegovich,

Gurinenko Ivan Andreevich

Abstract: the paper conducted a comprehensive analysis of economic activity of enterprises of JSC «Milky world» is on the basis of which identified the possible factors for its development. Demonstrate the relevance of complex analysis and its importance in practical activities to identify the right directions of development and the full realization of the latent potential.

Key words: analysis, economic activity, enterprise, factor, estimate.

Для разработки прогнозных решений и определения перспективных направлений деятельности предприятия наиболее подходящим является комплексная оценка и анализ его хозяйственной деятельности. Актуальность изучения и использования комплексных методик экономического анализа обусловлена их значительными возможностями и преимуществами, их можно применять не только для оценки текущего состояния предприятия, но и для прогнозирования будущей деятельности.

Комплексная оценка хозяйственной деятельности дает возможность оценить конкурентную позицию, занимаемую предприятием на рынке, эффективность использования ресурсной базы, экономическую и социальную значимость, возможности и перспективы развития с учетом различных факторов, влияющих на предприятие.

Системный характер комплексного экономического анализа дает возможность изучения хозяйственной деятельности предприятия как сложной системы экономических, социальных, правовых и других отношений с учетом взаимосвязей, возникающих при взаимодействии фирмы с внешней и внутренней средой [1, с. 95]. Именно поэтому, при комплексной оценке деятельности хозяйствующего субъекта берется в расчет влияние множества факторов, которые воздействуют на предприятие, его социальное и рыночное окружение.

Среди основных направлений комплексной оценки и анализа финансово-хозяйственной деятельности можно выделить следующие:

- оценка и анализ тенденций развития предприятия;
- оценка и анализ деловой активности и устойчивости экономического роста предприятия;
- анализ эффективности использования производственной и финансовой составляющей ресурсной базы предприятия;
- анализ позиции предприятия на рынке;
- анализ деятельности предприятия в условиях инфляции на рынке;
- анализ деятельности с учётом возможных финансовых трудностей;
- оценка стоимости имущества предприятия;

Для оценки динамики развития предприятия важно оценить соотношение темпов роста основных показателей, которые объясняют специфику производственной деятельности на предприятии. Наиболее распространённым простым способом, описанным в литературе, является сопоставление темпов роста выручки от реализации, прибыли, и стоимости авансированного капитала [2, с. 113].

Использование небольшого количества показателей зачастую негативно влияет на объективность оценки, поэтому в комплексном экономическом анализе следует использовать интегральную оценку динамики предприятия. При этом в качестве эталонной системы нормативных значений показателей зачастую используется соотношение темпов роста оценочных показателей следующего вида [2, с. 114]:

$$T1 > T2 > T3 > T4 > T5 > T6 > T7,$$

где T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7 темпы роста чистой прибыли, прибыли от реализации, выручки от реализации, авансированного капитала, заёмного капитала, кредиторской и дебиторской задолженности.

В таблице 1 отражены результаты финансовой деятельности ОАО «Молочный мир» за 2015/2016 гг. на основании годовой бухгалтерской отчетности.

Таблица 1

Интегральная оценка развития ОАО «Молочный Мир» на основе темповых показателей, 2015-2016 гг.

	2015 г. тыс. руб	2016 г. тыс. руб	Темп роста	Эталонные ранги	Фактические ранги
Чистая прибыль	21660	26642	123%	1	1
Прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг	36216	40200	111%	2	4
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	158600	210205	132,5%	3	5
Совокупный капитал	198770	280258	141%	4	2
Заёмный капитал	32022	64111	200%	5	6
Кредиторская задолженность	17304	26083	150%	6	3
Дебиторская задолженность	9259	5500	59,4%	7	7

Источник: собственная разработка авторов на основании бухгалтерской отчетности.

Исходя из данных из таблицы, можно отметить, что динамика анализируемого предприятия далека от эталонной в силу того обстоятельства, что нормативные ранги показателей ниже нормативных

значений. Даже в то время, как динамика многих показателей положительная, соотношение темпов роста основных показателей указывает на то, что авансированный капитал неэффективно распределяется, его оборачиваемость падает, увеличивается финансовая зависимость, число покупателей уменьшается.

Комплексный анализ деятельности предприятия и перспектив его развития может быть выполнен с применением результатов анализа устойчивости экономического роста и экономической активности предприятия.

Объективная оценка экономической активности может быть получена только при условии проведения сравнительного анализа с применением таких критериев, как:

- динамика роста прибыли;
- динамика роста рентабельности;
- широта рынков сбыта;
- наличие продукции, поставляемой на экспорт;
- репутация предприятия;
- уровень устойчивости взаимоотношений с клиентами;

Для оценки экономического состояния акционерных предприятий используется зарубежная практика по применению сводного показателя: коэффициента устойчивости экономического роста, который рассчитывается путём вычисления отношения чистой прибыли без учёта выплаченных дивидендов к собственному капиталу.

Анализ устойчивости экономического роста позволяет понять, каково влияние на динамику развития предприятия таких факторов, как эффективность использования экономического потенциала, уровень рентабельности, капиталотдача, показатели оптимальности ценовой политики, финансовая стабильность предприятия, величина реинвестированной прибыли.

Показатели устойчивости экономического роста ОАО «Молочный мир» приведены в таблице 2 на основании годовой бухгалтерской отчетности.

Таблица 2

Показатели устойчивости экономического роста ОАО «Молочный Мир», 2015-2016 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонение
Чистая прибыль, тыс. руб	21660	26642	4982
Чистая прибыль, реинвестируемая в производство, тыс. руб	19480	23421	3941
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, тыс. руб	158600	210205	51605
Совокупный капитал, тыс. руб	198770	280258	81488
Заёмный капитал, тыс. руб	32022	64111	32089
Собственный капитал, тыс. руб	47147	73748	26601
Уровень дивидендной политики	0,89	0,85	-0,04
Рентабельность продаж (исчисленная по чистой прибыли)	13,65	12,67	-0,98
Коэффициент оборачиваемости капитала	0,80	0,75	-0,05
Мультипликатор собственного капитала	4,21	3,8	-0,41
Коэффициент устойчивости экономического роста	0,41	0,32	-0,09

Источник: собственная разработка авторов на основании бухгалтерской отчётности.

Из таблицы 2 можно увидеть, что чистая прибыль организации и выручка от реализации продукции растут, однако, рентабельность продаж снижается, замедляется темп оборачиваемости капитала. Коэффициент устойчивости экономического роста имеет низкие показатели и отрицательную динамику. Выручка от продажи растет быстрее, чем рентабельность. Эти факторы привели к снижению коэффи-

циента устойчивости экономического роста.

Так как на предприятии наблюдается быстрый рост затрат на производство и реализацию продукции, а также высокая затратноёмкость производства, можно наблюдать уменьшение рентабельности продаж. Уменьшение капиталоотдачи говорит о снижении эффективности распределения финансовых ресурсов предприятия. Наблюдается снижение мультипликатора капитала. С этой точки зрения, можно констатировать о высокой финансовой зависимости предприятия.

Отметим, что все изучаемые показатели снижались. С этой точки зрения, в будущем у ОАО «Молочный мир» возможны ещё большие ухудшения показателей устойчивости. Исходя из этого, организация может выбрать любой возможный способ улучшения хозяйственных показателей эффективности.

Итоговые показатели интегральной оценки предприятия ОАО «Молочный Мир» представлены в таблице 3 на основании годовой бухгалтерской отчетности.

Таблица 3

Интегральная оценка финансового состояния ОАО «Молочный Мир», 2015-2016 гг.

Показатели	2015		2016	
	Факт	Количество баллов	Факт	Количество баллов
Рентабельность совокупного капитала, %	22	42	19,6	34
Коэффициент текущей ликвидности	2,44	30	3,41	30
Коэффициент автономии	0,35	6	0,43	10
Всего	-	78	-	74

Источник: собственная разработка авторов на основании бухгалтерской отчётности.

Исходя из данных, представленных в таблице по выраженности финансового риска, проанализированное предприятие ОАО «Молочный Мир» относится к классу нерискованных предприятий, но имеющих риски, связанные с задолженностью. Данная ситуация связана с высокими показателями долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов.

Предприятие ОАО «Молочный Мир» платёжеспособно, так как уровень ликвидности достаточно высок. Однако высокое значение коэффициента текущей ликвидности позволяет предположить, что ОАО «Молочный Мир» неэффективно использует свои финансовые ресурсы.

Предлагаемые мероприятия для повышения эффективности ОАО «Молочный Мир»:

- внедрение «Системы управления стоимостью», позволяющей сделать прозрачными все затраты по каждому этапу изготовления и дальнейшего продвижения продукции. Эта система должна с помощью новых информационных технологий и компьютерной техники взять под строжайший контроль все затраты по всем составным элементам с момента поступления заявок от заказчиков до отгрузки готового изделия.

Система управления стоимостью заставит руководителей изменить свою психологию и исключит формальный подход к учету затрат. Руководители и специалисты будут нести особую ответственность за исходные данные, предоставляемые ими для расчета контрактной цены, а бухгалтерия не будет оплачивать сверхлимитные затраты. С вводом в действие системы каждая служба вынуждена будет заниматься саморегулированием затрат, поскольку плановые калькуляции будут выдаваться в бухгалтерию лишь на те заказы, которые пройдут контроль на минимизацию затрат.

- внедрение на предприятии «Талона качества», предусматривающего оценку труда рабочих по двум показателям – сдача продукции с первого предъявления и отсутствие рекламаций со стороны представителя заказчика;

- подготовка программы диверсификации производства и в ее рамках разработка новых видов продукции с более низкими совокупными затратами за весь жизненный цикл товара.

Кроме этого, предприятие должно: создать единую интегрированную систему планирования, нормирования и учета затрат; автоматизировать систему управления затратами и разработать ком-

плекс мер, направленных на их минимизацию по всему технологическому циклу изготовления единицы продукции.

Список литературы

1. Савицкая Г.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 607 с.
2. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. – М.: Изд. проспект, 2007. – 422 с.
3. Шкардун В.Д. Методика исследования конкуренции на рынке. – М.: Инфра-М, 2012. – 388 с.

© О. В. Авдейчик, А. З. Жданук, Д.О. Климович, И.А. Гуриненко, 2017

УДК 338.5

ЗНАЧЕНИЕ, ЗАДАЧИ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ

АЛИЕВА МАРИНА ЮРЬЕВНА,

к.э.н. доцент

РАДЖАБОВА ПАТИМАТ НУХКАДИЕВНА

Студентка

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

Аннотация: в статье рассмотрена сущность издержек обращения; изучены задачи планирования издержек обращения и его информационное обеспечение.

Ключевые слова: издержки обращения, торговая организация, планирование, расходы, затраты.

THE VALUE, OBJECTIVES AND INFORMATION SUPPORT PLANNING COSTS

Alieva Marina Yuryevna,

Radjabova Patimat Nuhkadievna

Annotation: the article describes the nature of expenses; studied the problem of planning costs of the petition and its information provision.

Key words: costs, trade organization, planning, costs, costs.

Планирование издержек обращения является неотъемлемой частью деятельности любой организации, а именно важно ставить задачи, выполнение которых повышают эффективность фирмы. Актуальность темы статьи заключается в том, что переменчивые экономические условия принуждают коммерческие и другие организации постоянно задумываться о издержках фирмы, конечно, если они намерены в дальнейшем рентабельно функционировать на рынке.

С целью повышения эффективности торговой деятельности в новых экономических условиях необходимо планировать издержки обращения, так как их величина оказывает непосредственное влияние на прибыль и рентабельность.

Трактовка понятия издержек обращения представлена в табл. 1.

У отмеченных авторов трактовка понятия издержек обращения практически не различается. Все авторы сходятся во мнении что, издержки обращения – это те или иные затраты в денежной форме, связанные с доведением товара от производителя до покупателя.

На наш взгляд под издержками обращения следует понимать затраты, связанные с доведением товаров от производителя до покупателя, выраженные в денежной форме.

К издержкам обращения в современной экономической литературе относят транспортные расходы по доставке и продаже товаров, заработная плата для работников, затраты материального характера (электроэнергия, топливо и др.), управленческие расходы (расходы на командировку, услуги связи, банков и др.), недостачи и потери товаров и другие. Весь калькуляционный состав затрат, перечислен-

ный выше распространяется, как на торговые, так и на посреднические организации, даже если в них не предусмотрен учет издержек обращения непосредственно в разрезе экономических элементов и не исчисляется себестоимость продаж.

Таблица 1

Трактовка издержек обращения[1; с.126]

№ п/п	Автор	Трактовка понятия
1	ГОСТ Р 51303-2013	Издержки обращения – денежная оценка затрат, произведенных продавцом в процессе продвижения товаров к покупателю за определенный период времени
2	Валевич Р. П., Давыдова Г. А.	Издержки обращения – выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда по доведению товара от производителя к потребителю, преобразованию производственного ассортимента в торговой организации процесса купли-продажи и потребления, удовлетворению спроса потребителей
3	Гончаренко Л. Н., Кувалдина Т. Б.	Издержки обращения – это потребленные материальные и трудовые ресурсы в процессе снабженческо-сбытовой деятельности по доставке, доработке и фасовке готовой продукции, а также по покупке-продаже товаров
4	Чернов В. А.	Издержки обращения – под издержками обращения понимают выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда, связанные с движением товаров от производителя к покупателю

По содержанию издержки обращения являются непосредственно текущими затратами. Их полное расходование происходит каждый год, в связи, с чем требуют ежегодного авансирования. В экономическом плане издержки обращения отражают непосредственно потребленную долю используемых ресурсов (авансированной стоимости).

Текущие затраты организации торговли по их экономическому содержанию представлены на рисунке 1.

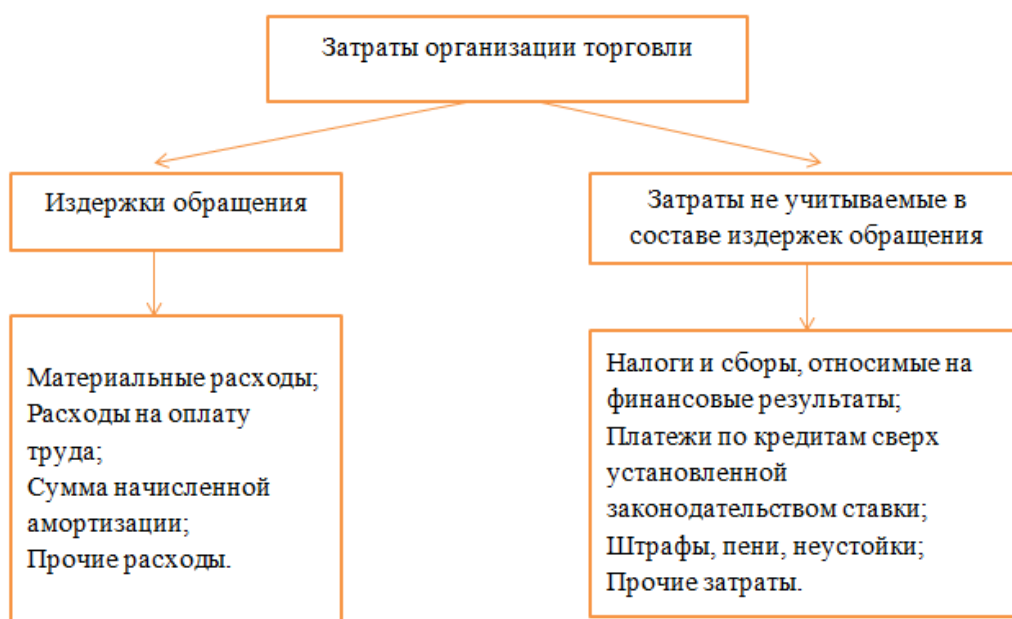


Рис. 1. Текущие затраты торговой организации[4; с.60]

Исследуя социально-экономическую роль издержек обращения можно отметить, что они призваны обеспечить непосредственно процесс товарного обращения, а также реализацию товаров первой необходимости с целью удовлетворить запросы общества [4; с.60].

Для того чтобы организация была обеспечена достаточной прибылью, которая будет способствовать ее дальнейшему развитию и удовлетворению социальных запросов работников организации, необходимо установить оптимальную величину издержек обращения. С одной стороны, для повышения экономической эффективности деятельности торговой организации необходимо уменьшить расходы, но с другой стороны, это может привести к ухудшению качества непосредственно предоставляемых товаров и услуг, вследствие чего страдает конкурентоспособность организации и приводит к сокращению сектора потребительского рынка, который обслуживается организацией.

Одной из основ качественного управления деятельностью торговой организации является планирование. Планирование издержек обращения выступает в роли составного элемента финансового управления торговой организацией. При проведении планирования необходимо закладывать такие параметры затрат, которые позволят организации бесперебойно на качественно высоком уровне осуществлять свою деятельность.[1; с.125]

Планирование имеет многофункциональное назначение. В целом он выполняет три основные функции, частично перекрывающие друг друга:

- прогнозирования;
- координации и регулирования;
- контроля.

Среди огромного множества задач, которые решаются планированием издержек обращения, основными являются:

- определение и регулирование ценовой базы;
- изучение эффективности работы организации;
- планирование перспективы развития организации;
- обеспечение бережливого режима использования ресурсов и увеличения прибыли непосредственно путем прямого учета, анализа и контроля затрат;
- анализ инвестиционной привлекательности организации;
- анализ эффективности инвестиционной деятельности.

Основной формой планирования издержек обращения организации являются сметы, которые разрабатываются как в целом по организации, так и по центрам ответственности или по местам возникновения затрат. Составление сметы требует ежемесячного сравнения фактических данных с запланированными с целью определения причин, вызвавших отклонения. Если проблема отклонений находится в сфере компетенции менеджера, он может принять соответствующие меры, чтобы не допустить подобных отклонений в будущем.

Главная функция сметы - помощь менеджеру в управлении издержками обращения торговой организации и контроля их в том центре возникновения затрат, за который он отвечает.

Сравнивая фактические результаты со сметными показателями, менеджер может установить, какие расходы не соответствуют плановым и применить систему управления по отклонениям, концентрируя внимание на показателях, значительно отличающихся от запланированных.

Для планирования издержек обращения информационной основой выступают непосредственно показатели торговой деятельности, к которым относятся:

- объем и структура товарооборота
- заработная плата и труд
- товарные запасы
- прибыль
- материально – техническая база и др.

Все эти показатели и их использование отражается непосредственно в бухгалтерской и финансовой отчетности организации (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и приложения к

ним).

Также в целях информационного обеспечения планирования издержек обращения могут быть использованы:

- нормативы расходования ресурсов, материалов, ставки, амортизационные нормы;
- расчеты издержек обращения на перспективу;
- другие материалы анализа, которые повлияли на издержки обращения. [5; с.18]

Таким образом, расходы в розничной торговле, иначе называемые издержками обращения, представляют собой расходы на транспортировку товаров, их хранение, фасовку, доработку, отчисления в различные государственные фонды, амортизацию основных фондов, заработную плату работников торговой организации, и платежи по кредитам в банки.

Планирование издержек обращения является очень трудоемким процессом, который преследует цель – рационализировать расходы организации для увеличения ее прибыли.

Список литературы

1. Акулова Е.Е. Алгоритм прогнозирования издержек обращения коммерческой организации // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2016. № 11. С. 125-127.
2. Алексейчева Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров. - М.: Дашков и К, 2016. - 292 с.
3. Гомонко Э.А. Управление затратами на предприятии: учебник. - Москва: КноРус, 2015. - 313 с.
4. Залкеприева П.Б., Чернова С.А. Анализ процессов производства и предоставления услуг // В сборнике: Актуальные задачи современной науки и образования: теоретические и прикладные аспекты Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2015. С. 150-153.
5. Зубкова Т.А. Сущность, классификация и характеристика издержек обращения организаций торговли // В сборнике: Современные тенденции экономики и управления Материалы международной научно-практической конференции. Курский институт кооперации. 2016. С. 60-65.
6. Кучеренко О.В., Метелева Л.В. Управление издержками обращения в системе планирования // Сибирский торгово-экономический журнал. 2016. № 4 (25). С. 18-22.

УДК 338

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

ФЕДОТОВА ВИКТОРИЯ ВИТАЛЬЕВНА

студентка

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения»

Научный руководитель: Никонова Яна Игоревна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения»

Аннотация: в статье раскрыты тенденции развития современного рынка транспортно-логистических услуг и особенности проведения маркетинговых исследований. Выявлены параметры объектов логистической инфраструктуры, определяемые в процессе маркетинговых исследований. Определены этапы и методы проведения маркетинговых исследований рынка транспортно-логистических услуг.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, рынок транспортно-логистических услуг

PECULIARITIES OF CONDUCTING MARKETING RESEARCH ON THE MARKET OF TRANSPORT-LOGISTIC SERVICES

Fedotova Victoria Vitalevna

Abstract: the article reveals the development trends of the modern market of transport and logistics services and especially marketing research. Identified parameters of objects defined in the logistics infrastructure, the marketing research process. Identifies the stages and methods of marketing research of the market of transportation and logistics services

Key words: marketing research of the market of transportation and logistics services

Сегодня сегмент рынка транспортно-логистических услуг, предлагающий традиционные услуги по перевозке и складской обработке грузопотоков в России, в основном представлен большим количеством компаний малого и среднего бизнеса. В свою очередь сегменты комплексных логистических услуг — 3PL, 4PL — представлены главным образом ведущими международными компаниями. Несмотря на кризисные явления в экономике и значительный спад спроса, для игроков обоих сегментов логистического рынка сегодня актуальна проблема не только удержания рыночных позиций, но и более глубокого освоения рынка.

Рынок логистических услуг России является одним из наиболее динамичных и быстро развивающихся. Ежегодный прирост рынка до 2013 года составлял, по различным оценкам, 15-30%. После введения санкций против Российской Федерации и начала экономического спада рост рынка логистических услуг существенно замедлился и в краткосрочной перспективе прогнозируется на уровне не бо-

лее 5% в год.

Несмотря на объективные проблемы с развитием контрактной логистики, одна из важнейших тенденций заключается в том, что рынок транспортно-логистических услуг в России развивается от центра в регионы, однако это происходит не так быстро, как хотелось бы. Распространению контрактной логистики на данном этапе препятствует сниженный спрос со стороны торговых и промышленных компаний в регионах. Кроме объективных причин, низкий спрос эксперты объясняют непониманием руководством региональных компаний преимуществ передачи логистических функций специализированным компаниям, а также нежеланием грузовладельцев пользоваться услугами сторонних организаций. Сознательный отказ от услуг логистического оператора — следствие нескольких причин:

1. Отсутствие на рынке реальных 3PL-компаний с охватом всей территории страны.
2. Нежелание менять свою технологическую цепочку.
3. Боязнь допуска логистического оператора к коммерческой информации.
4. Традиционная организация бизнеса, при которой транспортные, погрузочные и иные виды работ выполняются исключительно собственными силами компаний.

Если рассмотреть агрегированную схему реализации регионального логистического проекта (рис. 1), становится очевидно, что исследования рынка транспортно-логистических услуг проводятся на этапе 2.

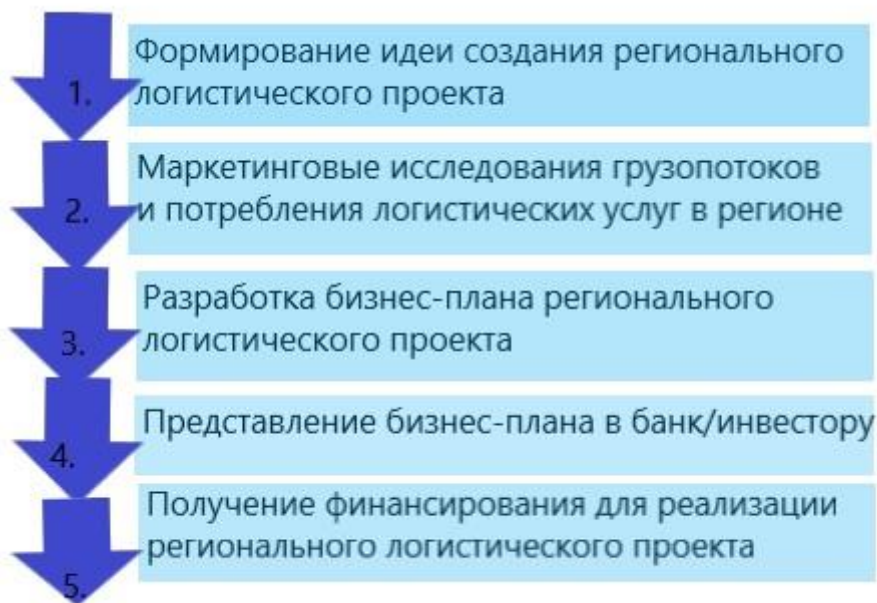


Рис. 1. Агрегированные этапы реализации логистического проекта

В процессе маркетинговых исследований определяются следующие основные параметры регионального объекта логистической инфраструктуры (логистического центра):

- рекомендуемое размещение объекта исходя из географии исследования;
- рекомендуемая площадь (m^2) исходя из объемов выявленных грузопотоков и спроса на логистические услуги;
- формат логистического центра (соотношение зон хранения в %) — сухой склад, низкотемпературный склад и т.д.;
- рекомендуемая ассортиментная матрица логистических услуг;
- прогнозные объемы реализации логистических услуг (руб.) в ежеквартальной разбивке по годам;
- рекомендуемые тарифы на логистические услуги

Выявленные маркетинговые параметры в количественном выражении служат основой для логистического проектирования объекта, а также используются для формирования доходной части финансовой модели технико-экономического обоснования (далее ТЭО) логистического проекта с учетом рыночных и организационных неопределенностей.

В процессе маркетингового исследования регионального рынка транспортно-логистических услуг необходимо:

1. Провести совокупный анализ рынка логистических услуг, оценить его емкость в натуральном (в тоннах) и денежном (в руб.) выражении, выявить влияние факторов сезонности, осуществить сегментацию рынка.

2. Осуществить конкурентный анализ рынка логистических услуг в регионе, выявить основных игроков и определить их рыночные доли.

3. Определить заинтересованность основных групп потенциальных потребителей в различных видах логистических услуг.

4. Оценить объемы (V) потенциального спроса на различные виды логистических услуг по основным видам услуг (складирование, транспортировка, упаковка, комплексный логистический сервис и т.д.) и группам потребителей.

5. Оценить диапазоны тарифов (P), по которым потенциальные потребители логистических услуг готовы ими пользоваться.

6. Оценить темпы роста (%) и прогноз развития рынка логистических услуг в регионе на среднесрочную перспективу (до 2020 г.).

Для выполнения вышеуказанных работ в практике проведения исследований рынка транспортно-логистических услуг применяются как вторичные, так и первичные методы сбора и анализа информации. Вторичные исследования (Desk Research) представляют собой кабинетный способ сбора и обработки вторичных данных по рынку логистических услуг. К источникам вторичных данных можно отнести:

- данные Федеральной службы государственной статистики (Росстат), включая территориальные отделения;

- базу данных Федеральной таможенной службы РФ (ФТС);

- информацию Министерства транспорта РФ;

- информацию Министерства энергетики РФ;

- СМИ: газеты, журналы, информационные бюллетени;

- ресурсы информационной сети интернет;

- базы данных ОАО «РЖД» по железнодорожным перевозкам грузов;

- результаты ранее проведенных исследований по рынкам логистических услуг и грузопотокам в России;

- результаты ранее реализованных проектов, в том числе инвестиционных, по разработке транспортно-логистических центров в России.

Первичные исследования (Fieldwork Research) предполагают проведение экспертных и глубинных личных интервью (метод Face-to-Face) с игроками рынка логистических услуг — текущими и потенциальными потребителями логистических услуг, логистическими операторами, экспертами рынка и т.д.

Из данных, приведенных в таблице 1, следует, что степень достоверности результатов маркетинговых исследований — очень важный параметр, зависящий от применяемых методов исследований, которые в свою очередь имеют различную стоимость и сроки проведения. В конечном итоге выбранные методы исследований определяют погрешность в результатах и, как следствие, уровень рисков при принятии решений относительно реализации логистического проекта.

На практике степень достоверности результатов маркетинговых исследований не может составлять 100%, поскольку не существует гарантированно объективных источников информации. При этом наибольшая степень достоверности (свыше 85%) достигается при совокупном использовании вторичных и первичных методов исследований, т.е. когда анализ статистических данных (баз данных Росстата, грузовых перевозок ОАО «РЖД», ФТС РФ, профильных интернет-ресурсов и т.д.) дополняется ре-

зультатами экспертных и глубинных интервью с игроками рынка (логистическими компаниями) и потребителями логистических услуг, а также, в случае необходимости, данными по целевым замерам объемов и структуры грузопотоков.

Таблица 1

Методы маркетинговых исследований

Методы маркетинговых исследований: стоимость, достоверность, сроки

таблица 1

Метод маркетинговых исследований	Стоимость, евро	Степень достоверности результатов исследования, %	Срок проведения, календарных месяцев
Вторичные маркетинговые исследования (Desk Research)	до 3000	до 50	до 1,0
Первичные маркетинговые исследования (Fieldwork Research) — экспертные и глубинные Face-to-Face интервью	3000–25 000	75–80	1,5–2,0
Комбинированные маркетинговые исследования (одновременное применение первичных и вторичных методов исследований)	от 15 000	свыше 85%	2,5–3,5

Использование первичных и вторичных источников информации в ходе выявления, анализа и валидации рыночных параметров позволяет достигнуть 10-15%-ной погрешности в оценке грузопотоков, потребности в логистических услугах и необходимых элементах логистической инфраструктуры, что является допустимой статистической нормой.

Согласно статистике исследований, проведенных «Агентством Маркет Гайд» в 2017-2019 годах, для достижения наибольшей степени достоверности результатов выборка при проведении экспертных опросов с игроками рынка логистических услуг должна составить не менее 150-200 интервью.

Список литературы

1. Котляр А. 10 типичных ошибок директ-маркетинга в России // Маркетинг Менеджмент, 2012, №1-2.
2. Клименко В.В. Развитие рынка транспортно-логистического сервиса РФ в разрезе формирования логистической инфраструктуры // логистика. — 2012. — № 5.
3. Маркетинговые коммуникации в России [Электронный ресурс] — URL: <https://habrahabr.ru/company/big/blog/329810/>
4. Курбатов О.Н., Кислова Ю.Е. Развитие рынка логистики забайкальского края и близлежащих регионов в 2011-2012 годах. Прогноз до 2020 года // логистика. — 2014. — № 2.
5. Кизим А., Еременко И. Проблемы и перспективы реализации инвестиционных проектов в сфере логистики: региональный аспект // логистика. — 2014. — № 4.
6. Клименко В.В., Федоренко А.И. Оценка вариантов развития логистической инфраструктуры на железных дорогах // логистика и управление цепями поставок. — 2011. — № 2.

© В.В. Федотова, 2017

УДК 338

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

ЧЕСНОКОВА ДАРЬЯ ВЛАДИСЛАВОВНА

студентка

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения»

Научный руководитель: Прудников Алексей Александрович

канд. экон. наук

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения»

Аннотация: статья посвящена актуальным направлениям развития маркетинга в социальных сетях. Рассмотрены стратегии по продвижению товара в социальных сетях. Приводится структура и состав пользователей социальных сетей в 2016 г.

Ключевые слова: продвижение, интернет, социальные сети, тенденции развития

PERSPECTIVE DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF MARKETING ON SOCIAL NETWORKS

Chesnokova Dasha Vladislavovna

Abstract: the article is devoted to the topical directions of development of social media marketing. Considered strategies for product promotions on social networks. Provides the structure and composition of users of social networks, 2016.

Key words: promotion, Internet, social networks, development trends

Изначально функцией социальных сетей было восстановление связей, они были созданы для того, чтобы пользователи могли находить своих давних знакомых и друзей. На сегодняшний день социальные сети изменили свой вектор развития. На данный момент, они, скорее всего, выступают в роли онлайн-представителя человека. Большинство из недавних разработок уже пользуются огромным спросом, например, поиск информации, редактирование изображений и хранение файлов.

Для большей части пользователей социальные сети почти синоним интернета. На сегодняшний день социальные сети охватывают огромную аудиторию: участники наиболее популярных социальных сайтов исчисляются миллионами. Естественно, что такое количество взаимосвязанных людей не может долго оставаться незамеченным бизнесменами. Социальные сети - это хорошая почва для маркетологов. Привлекательность их использования в маркетинговом плане компании заключается, прежде всего, в массовости и дешевизне.

Социальные сети могут быть использованы для получения маркетинговой информации, способствующей созданию товара, который компания собирается предложить целевому рынку, а также формированию цены на него. Однако наибольший интерес для реализации маркетингового плана социальные сети представляют с точки зрения продвижения и возможной реализации товара.

Таким образом, маркетинг в социальных сетях - это, прежде всего позиционирование продукта с использованием социальных услуг путем вовлечение существующей аудитории пользователей в коммуникации, связанный с данным продуктом.

На сегодняшний день стратегии продвижения и развития бренда в социальных сетях является приоритетнее, чем продвижению и контекстная реклама.

Основным инструментом продвижения продукта посредством социальных сетей является интернет-реклама. Уникальность ее в этой среде заключается в том, что она обладает высокой степенью уверенности и доверия. Участники общения, находясь в неформальной дружественной обстановке, в значительной степени готовы воспринимать информацию, в том числе рекламный контент.

Социальные сети предоставляют проекты любого размера, широкий спектр маркетинговой деятельности и экспериментов. Социальные медиа могут быть использованы для:

- продвижения марки;
- предоставления информации о конкретных товарах и услугах;
- персонализированного общения с существующими и потенциальными клиентами.

Основным преимуществом социальных сетей как инструмента продвижения является свободный (либо очень дешевый) доступ к миллионам людей, однако, у вас есть возможность очень точного контроля над тем, какие люди, где и когда участвуют в нашей социальной кампании. Благодаря сочетанию этих характеристик социальные сети могут стать особенно привлекательным способом продвижения для молодых и растущих интернет-проектов.

Причины привлекательности и особенности рекламы в социальных сетях:

1. Отсутствие формата рекламного сообщения. Считается, что информация, передаваемая от одного пользователя другому пользователю в социальной сети сопоставима с личными рекомендациями пользователя продукта своим друзьям, поэтому, данное сообщение будет более достоверным чем обычная реклама.

2. Распространение информации по принципу «сарафанного радио». Главной задачей при работе с социальными группами в сетях является создание контента, который будет распространяться людьми самостоятельно, без дополнительных усилий со стороны инициаторов сообщений.

3. Глубокий маркетинг. Можно определить целевую аудиторию, персонализировать пользователя для изучения реальных клиентов, их личных и профессиональных предпочтений и сосредоточить рекламную кампанию на конкретном сегменте.

4. Интерактив. Способность оперативно реагировать на вопросы и отзывы посетителей, поддерживать необходимый диалог.

Маркетинг в социальных сетях имеет ряд недостатков.

1. Нет мгновенных результатов для достижения оптимальных результатов может потребоваться значительный период времени.

2. Для обеспечения долгосрочного результата необходима постоянная работа и обновление информации, публикация новостей, авторских статей и постов

3. Невозможно дать 100% гарантию результата.

4. Есть возможность разрушить вашу репутацию.

5. Трудно продвигать компанию, предлагающую серьезные услуги.

Маркетинг в социальных сетях подходит для большинства сайтов, товаров/услуг, которые должны привлекать целевую аудиторию, например: потребительские товары и услуги брендов и их представителей (табл. 1).

Также в меньшей степени он подходит для быстрой сделки товаров и услуг для медицины, потому что не каждый человек хочет консультироваться с сообществом и только с врачом.

Проведенный анализ позволил выделить 7 наиболее перспективных направлений, которые будут основополагающими в 2018 году:

- контент-маркетинг;
- мобильная оптимизация;
- видеоконтент;
- маркетинговая аналитика;
- социальные сети и микротаргетинг;
- автоматизация маркетинга;
- сторителлинг и инфографика.

Таблица 1

Структура и состав пользователей социальных сетей

Социальная сеть	Ежемесячная аудитория, млн чел.	Активные пользователи, млн чел.	Половое соотношение, %		Возрастные группы (%)
			жен	муж	
ВКонтакте	53,6	21,6	58,1	41,9	18-24 (35,3) 25-34 (30,5) До 18 (26,8)
Instagram	10,6	2,4	77,4	22,6	До 18 (30) 18-24 (45,3) 24-34 (20,7)
Одноклассники	39	1,4	68,2	31,8	25-34 (23,8) 34-44 (21,9) 44< (21,9)
Twitter	7,4	1,6	49,4	50,6	До 18 (23,4) 18-24 (25,6)

1. Контент-маркетинг. Контент-маркетинг переживал взлеты и падения на фоне популярности контентно-ориентированных стратегий на протяжении последних нескольких лет. Сегодня же очевидным залогом уверенного роста в этой сфере можно назвать интерактивный характер контент-мейкинга, подразумевающий вовлечение аудитории в процесс формирования основного контентного ядра всякого сайта или сообщества. Подобные стратегии приводят к большей отдаче за счет упразднения границ между производителями и конечными потребителями, сокращению расходов на производство контента и в целом — более демократичному характеру коммуникации, исходящему от подобных инициатив. Самые яркие примеры — опросы, инфографика и различные калькуляторы. Именно использование контент-маркетинга и позволяет создать уникальный опыт взаимодействия целевой аудитории с вашим брендом.

2. Мобильная оптимизация. 2015 год был прорывным для мобильных устройств. Google объявил, что мобильный трафик обогнал «рабочий стол» в 10 различных странах. Это было вызвано обновлением поискового алгоритма Google, отказывающегося в высоком приоритете сайтам, не имеющим мобильной версии. Пользователи все чаще используют мобильные устройства.

3. Видеоконтент. Практика видеообъявлений не нова, но важно отметить, что этот тренд прямо сейчас испытывает значительный взлет, о чем свидетельствует, как минимум, намерение Google наращивать потенциал оптимизации выдачи рекламных материалов в видеосегменте. Также многие специалисты из Google, Ogilvy, EpicSignal или ReelSEO уже неоднократно отмечали тот факт, что пользователи более гармонично воспринимают именно видеорекламу, что делает ее выгодным маркетинговым инструментом в 2018-м. Главное, помните, что ролик не должен быть длинным. Оптимальная продолжительность ролика до 90 секунд.

4. Маркетинговая аналитика. Сегодня рыночная аналитика уже совсем не такая, как прежде. Уже нет необходимости штудировать сотни и тысячи источников, чтобы составить представление о том, как развивается сегмент. Достаточно просто воспользоваться инструментами статистики, в частности поисковых запросов — ключевых слов в Google или Яндекс, чтобы понять, на что есть спрос. Автоматизация процесса сбора рыночных данных, а также интеграция и освоение новых и новых источников общих рыночных данных — наиболее эффективный подход к маркетинговому анализу в 2018-м. Уже не какой-то фишкой, а обязательным условием является установка счетчиков аналитики на свой сайт. Зачастую достаточно установить аналитику Яндекс.Метрика и Google Analytics. Благодаря полученным данным можно будет анализировать поведение пользователей на сайте, проводить сплит-тесты, всесторонний анализ конверсий, видеть, что отработывает хорошо, а над чем еще следует поработать. Изучая аналитику, удастся лучше понимать свою ЦА и предлагать ей именно то, что она хочет, и главное — вовремя.

5. Социальные сети и микротаргетинг. Социальные сети являются сегодня едва ли не ключевым сегментом развития интернет-бизнеса, являясь, по сути, одним из главных источников новых клиентов, деловых партнеров и специфическим полем для продвижения товаров и услуг. Говоря о последнем, следует подчеркнуть, что большинство крупных соцсетей сегодня работает на полную автоматизацию процесса рекламной деятельности, развивая инструменты микротаргетинга, предполагающего возможность наиболее точного поиска целевой аудитории за счет анализа и обработки данных личных страниц пользователей. И этими инструментами может воспользоваться каждый, за сравнительно небольшие деньги, непосредственно через свой профиль в социальной сети. И если с рекламой все более или менее понятно, то с SMM есть нюансы. Мы глубоко убеждены, что SMM должен вести сам бизнес, а агентству поручать только разработку стратегии, контент-плана, дизайна, исследование конкурентов и анализ маркетинга в соцсетях, а также ведение рекламных кампаний. Никто другой, кроме представителя бизнеса, не может знать достаточно, чтобы качественно вести коммуникацию с подписчиком группы и генерировать по-настоящему полезный контент, при этом увеличивая охват аудитории органически.

6. Автоматизация маркетинга. Все больше и больше инструментов, открывающих возможности автоматического сбора и анализа информации. Все больше инструментов для автоматической эффективной рекламы. Этот год действительно станет прорывным в сфере оптимизации маркетинговой деятельности. Подобные инициативы лоббируются маркетинговыми гигантами вроде Google, в целях создания рыночной конкуренции и увеличения совокупного спроса за счет простых, понятных и одновременно широчайших возможностей охвата аудитории.

7. сторителлинг и инфографика. сторителлинг как форма вызывает все большее доверие и симпатию потребителей, нежели сухой безразличный контент, создавая пространство некоторой двусторонней коммуникации, а инфографика позволяет добавить веса материалу, придавая ему характер научности и рыночной обоснованности. Правильно выбранная история может подтолкнуть целевую аудиторию к запланированным для них целевым действиям: покупке товара, заказу услуг.

Все сейчас вынуждены пересматривать свои маркетинговые каналы, оптимизировать и перераспределять бюджеты, сравнивать эффективность каждого инструмента. Благодаря сложившейся ситуации на рынке, этот процесс становится системным и всеобъемлющим. Становится ясно, что без системного и комплексного подхода в текущих условиях быть эффективным будет непросто.

Использование различных инструментов социального продвижения не только позволяет эффективно общаться с потенциальными и реальными потребителями товаров и услуг, но и решает ряд других не менее важных задач: раскручивает бренд, формирует лояльность у целевой аудитории, помогает им быть отличными от конкурентов, увеличивает объем продаж и т. д.

Список литературы

1. Социальные сети России. Весна 2015. цифры, тренды, прогнозы. URL <http://habrahabr>.
2. Парабемум А., Мрочковский Н.С., Калаев В. Социальные сети. Источники новых клиентов для бизнеса. М., 2013. 176 с.
3. Кузнецова Ю. В. Мерчандайзинг: основные функции и целесообразность применения в продвижении товаров /Экономика России: управление макро- и микропроцессами (Межвузовский сборник научных трудов). Вып. IV. Саранск, Ковылкинская типография, 2005. С. 97-101.

©Д.В. Чеснокова, 2017

УДК 330.322

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЕЙ С ПОЗИЦИИ МАКСИМИЗАЦИИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

НАГИРНЯК ВИКТОРИЯ СЕРГЕЕВНА

Студентка магистратуры
Сибирский Федеральный Университет

Аннотация: в данной статье рассматривается вопрос эффективного управления компанией с позиций максимизации стоимости бизнеса. Также рассматривается использование стоимостного выражения конкурентоспособности компании через стоимость ее Гудвилла. Выделяются предпосылки успеха в современной конкурентной среде.

Ключевые слова: стоимость компании, конкурентоспособность, Гудвилл, управление компанией, конкуренция.

EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE COMPANY FROM THE STANDPOINT OF MAXIMIZING BUSINESS VALUE

Victoria Nagirnyak

Abstract: this article addresses the issue of effective management of the company from the standpoint of maximizing business value. Also covered is the use value of company competitiveness through the value of its Goodwill. Allocated factors of success in today's competitive environment.

Keywords: the company's value, competitiveness, Goodwill, the management of the company, competition.

Главным инструментом в управлении развитием бизнеса становится управление стоимостью компании, которое основано на повышении стоимости акций, а не на выручке от реализации товаров и услуг, как это было ранее. Так происходит из-за того, что ключевым показателем развития бизнеса становится рост стоимости его акций. Также, показателем конкурентоспособности в настоящее время является не размер выручки или же разработка новых рыночных продуктов, или завоевание новых видов сбыта, а рост стоимости акций компании, который опережает такой же показатель конкурентов.

Основным источником роста рыночной стоимости бизнеса компании является управление стоимостью человеческих ресурсов и репутацией.

Но в то же время качество человеческих ресурсов или репутация остаются в поле зрения аппарата управления. Эти параметры играют особую роль в процессе управления развитием бизнеса. Однако, до настоящего времени управление их стоимостью не было предметом приложения технологий управления стоимостью бизнеса. Это можно объяснить тем, что потенциал развития бизнеса за счет слияния и поглощений до настоящего времени еще не был израсходован, к тому же не существовало необходимых технологий действенного управления процессами капитализации ресурсов коммерческих организаций.

Разработка новейшей комплексной технологии управления стоимостью а также конкурентоспособностью компанией, названное «количественный конкурентный менеджмент», создается для осу-

ществления предложения потенциальным компаниям новой технологии повышения стоимости их конкурентоспособности. Стоимостным выражением конкурентоспособности компании в борьбе за привлечение инвестиционного капитала может являться Гудвилл.

Стоимость Гудвилла определяется как сумма стоимости трудового капитала и стоимости репутации заказчика. Стоит заметить, что в определение понятия «репутация» входит весьма большой спектр тем, большинство из них же выходят далеко за рамки делового предпринимательства.

Выражение стоимостного выражения конкурентоспособности предприятия через стоимость ее Гудвилла может решить важную задачу конкурентного менеджмента – измерение начального и конечного состояния развития предприятия. Это будет являться основой для стоимостного планирования и представления результатов управления в стоимостном выражении, что является особенно важным при процессе принятия эффективных решений о производстве вложений в развитие различных проектов.

Сейчас эффективное управление компанией с позиции максимизации стоимости бизнеса требует от менеджмента особого подхода, основанного на стоимостном мышлении. Ведь не только абсолютный финансовый результат функционирования предприятия, но и относительные показатели, такие как рентабельность активов, инвестиций, собственного капитала, показатели оборачиваемости и ликвидности, а также показатели динамики доли рынка, не коррелируют с рыночной стоимостью достаточно устойчиво. Это происходит из-за того, что не учитывают:

- размеры реальных и финансовых инвестиций;
- величину чистого оборотного капитала;
- потребность предприятия в дополнительном финансировании;
- операционный, финансовый и иные риски, характерные для предприятия;
- фактор временной дистанции между инвестициями и получением отдачи на вложенный капитал.

Исследования показывают, что рыночная стоимость бизнеса в значительной степени связана с показателем денежного потока. Это означает, что стоимостный подход к управлению предполагает концентрацию менеджмента предприятия не на текущих изменениях прибыли, а на долгосрочных денежных потоках. В этом случае предприятие, постоянно увеличивая стоимость бизнеса, всегда может предотвратить утечку капитала в руки конкурентов.

Показатель рыночной стоимости компании сам по себе является важнейшей оценкой эффективности деятельности предприятия, адекватно отражающей качество управления им (качество менеджмента), его финансовое благополучие и будущие ожидания. Данный параметр реагирует на любое изменение ситуации: снижение рентабельности выпуска, ухудшение платежеспособности, увеличение инвестиционного риска, потерю конкурентного преимущества – все это вызывает уменьшение рыночной стоимости предприятия.

Оценка и управление стоимостью предприятия являются главным инструментом обеспечения конкурентоспособности, т.к. соответствующие им методические подходы определяют точные, взаимосвязанные критерии оценки результатов – стоимость компании, а также стоимость отдельных бизнес-единиц и бизнес-процессов, на их основе можно строить деятельность предприятия. Это означает, что главной задачей и результатом функционирования системы обеспечения конкурентоспособности должно стать увеличение стоимости предприятия [1].

Однако, управление стоимостью должно рассматриваться как интегрирующий процесс, который направлен на обеспечение конкурентоспособности предприятия за счет концентрации общих усилий на важнейших факторах стоимости.

В то же время, ясное понимание стоимости и навыки оценки и управления, дают ориентиры для принятия верных решений в бизнесе, являются предпосылками успеха в современной конкурентной среде.

Необходимо понимать, что организации действуют и конкурируют на 4 рынках, таких как:

- рынок товаров и услуг; рынок корпоративного управления и контроля (соперничество за влияние и контроль над организациями, угрозы поглощений);
- рынок капитала (конкуренция за привлечение инвестиций и интерес инвесторов, кредиты);
- рынок рабочей силы (конкуренция за имидж компании и возможность привлечения эффектив-

ных менеджеров).

Управление стоимостью компании может помочь организациям выигрывать в каждом из этих четырех рынков. Неконкурентоспособность на одном или нескольких вышеперечисленных рынках подвергнет серьезной опасности шансы на выживание компании.

Совсем недавно лишь ограниченный круг финансовых экспертов и топ-менеджеров российских компаний ясно представлял себе, а что же такое "стоимость компании", каким образом можно ее определить и как можно использовать эту категорию для поиска оптимальных решений в вопросе управления предприятием. Однако, как известно, процесс интеграции российской экономики в мировую рыночную систему влияет на систему корпоративного мышления. Из-за этой причины все большее число российских предприятий используют стоимостные оценки предлагаемых стратегий развития при управлении.

В последнее время в российскую практику управления планомерно происходит внедрение современной зарубежной концепции управления предприятием. Это концепция управления стоимостью.

Для акционеров предприятия одним из важнейших вопросов является вопрос, связанный с ростом их благосостояния, в результате эффективного функционирования компании. При этом, прирост их благосостояния исчисляется не полученной прибылью, а также не количеством принятых сотрудников, а стоимостью предприятия, где они являются акционерами.

Таким образом, главной целью финансового менеджмента является обеспечение максимизации благосостояния собственников компании в перспективе. Эта цель имеет весьма четкое выражение в обеспечении максимизации стоимости компании, что является реализацией итоговых финансовых интересов акционеров.

Список литературы

1. Р.Б. Новрузов Повышение конкурентоспособности компании на основе управления ее стоимостью /Серия «Экономика и Право», № 9-10 2013

УДК 2964

ВЗГЛЯДЫ НА РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ ОТ РАННИХ МЕРКАНТИЛИСТОВ ДО КЛАССИКОВ

ЧУДИНОВ МИХАИЛ АНДРЕЕВИЧ

студент

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Аннотация: в данной статье рассматриваются и анализируются взгляды на роль государства в экономике в период от меркантилизма до классической школы политической экономики. Особое внимание в статье уделяется точкам зрения представителей различных школ и учений на данный вопрос. Также в работе выделяется и интерес к причинам и закономерностям смены взглядов на роль государства.

Ключевые слова: меркантилизм, протекционизм, физиократия, невмешательство государства в экономику, «невидимая рука рынка».

В современном мире такая наука, как экономика, стала одной из самых востребованных и популярных среди прочих дисциплин. Сейчас почти каждый человек понимает, чем занимаются ученые экономисты, какие задачи они рассматривают в рамках данной науки, но мало кто представляет и осознает, как развивалась экономическая теория, какие были у неё закономерности в течение её становления как отдельной науки. В данной статье я попробую рассмотреть в ретроспективе одни из важнейших вопросов в экономике. Это - вопрос о возникновении, изменении, борьбе и смене взглядов на роль государства в экономической жизни общества в процессе развития экономической мысли – от раннего меркантилизма и до времени классической политической экономии. В ходе своего рассуждения мне хотелось бы сделать акцент не на общих положениях и принципах рассматриваемых экономических учений, а именно на вопросе, поставленном мной ранее.

Своё начало меркантилизм, как экономическое учение и экономическая политика, берет в конце XV века, зародившись вследствие распада феодализма в Западной Европе и появления капиталистических отношений, которые и стали в свою очередь условием для его возникновения. Чтобы говорить о роли государства в рамках раннего меркантилизма, стоит упомянуть, что в истоках этой экономической политики лежали представления о том, что богатство страны достигается только через накопление денежных средств или же иных потенциально ценных источников дохода, будь то драгоценные металлы или товары. Отсюда, эпоху раннего меркантилизма принято называть эпохой «активного денежного баланса». Что же касается роли государства в экономической сфере, то ранние меркантилисты уделяли этому вопросу довольно большое внимание, так как считали, что лучший способ накопить богатство в стране – это законодательно наложить ограничения на импорт иностранных товаров и увеличить цены на товары экспортируемые. Только из этого можно сделать вывод об очень активной роли государства в экономике. Но также были распространены всевозможные административные меры по контролю за товарооборотом. К примеру, известный «закон об истрачении», суть которого заключалась в наложении на иностранных торговцев следующего обязательства: все средства, вырученные от продажи каких-либо товаров на территории данной страны, они должны были тратить в этой же стране, например, на покупку новых товаров. Также к примеру, можно привести ещё одну показательную деталь. Государство, на территории которого велась торговля, предоставляло иностранным купцам общее по-

мещение, где они могли бы хранить запасы своих товаров. Такая система «складочных мест» представляла возможность чиновничьему аппарату мониторинга за деятельностью иностранных торговцев, и осуществлять контроль над количеством ввезенного и проданного на территории страны товара, размером уплачиваемого купцами налога за ведение торговой деятельности. В эпоху раннего меркантилизма существовал также запрет на вывоз за границу драгоценных металлов, а именно золота и серебра. В некоторых странах нарушение данного закона жестоко каралось, вплоть до смертной казни. В качестве примера можно привести Испанию, известную как одна из богатейших стран того времени [1]. Для более ясного понимания предлагаю обратиться к одному из видных и известных представителей данной политики. Ульям Стаффорд – английский экономист, написавший «Краткое изложение некоторых обычных жалоб различных наших соотечественников» (1581 год), считал, что рост накопления богатства страны может быть достигнут за счет запрета на вывоз золота и серебра за границу (так как видел это причиной ухудшения материального положения и уровня жизни населения). Также он был приверженцем идеи, что зависимость от импорта лежит в слабом развитии национального производства, а, следовательно, с его укреплением положение денежного богатства страны улучшится. С моей точки зрения, эти положения являются базисными для понимания всей концепции раннего меркантилизма, и несмотря на видимые противоречия, мы все же склонны считать эти взгляды прогрессивными для своего времени, и тому в доказательство следующие причины. Во-первых, ученый верно полагал, что накопление богатства страны зависит от материального положения и уровня жизни населения. Также важным является то, что Стаффорд продвигал идею зависимости национального производства от импорта.

В рамках экономической политики меркантилизма со второй половины XVI века выделяется второй этап развития изучаемого направления экономической науки – поздний меркантилизм. Главной причиной обновления взглядов ученых экономистов того времени стала первая в экономической истории Европы инфляция, которая произошла после эпохи Великих географических открытий. Вновь открытые территории постепенно включались в формирующуюся систему международных экономических отношений, и прежде всего, в систему мировой торговли. После обесценения драгоценных металлов, накопление денег перестало быть самоцелью политики европейских государств. Более того, это стало оказывать отрицательное влияние на развитие торговых отношений между европейскими странами. Всё это и стало причинами возникновения новой экономической политики, называемой эпохой «активного торгового баланса», которая охарактеризовалась главным образом новым взглядом на способ накопления капитала – за счет положительного сальдо торгового баланса. Сравнивая взгляды представителей раннего и позднего меркантилизма взгляд на роль государства стал иным [2]. Представители позднего меркантилизма были противниками активного государственного вмешательства в торговые отношения и область денежного регулирования. Как следствие – они выступали за снятие жестких административных барьеров по импорту товаров и соответственно вывозу драгоценных металлов из страны. Также, как и ранние меркантилисты, представители позднего течения одобряли политику защиты интересов собственных производителей и торговцев, но в своей сущности она отличалась менее кардинальными мерами по контролю за сферой торговли. Для более подробного рассмотрения взглядов поздних меркантилистов предлагаю опять обратиться к идеям их приверженцев. Томас Манн – один из видных представителей позднего меркантилизма, также уделял внимание вопросу о роли государства в своих работах и рассуждениях. Именно его экономические взгляды в дальнейшем получили название политики протекционизма. Согласно Манну, следует стимулировать экспорт национальных товаров, в то время как импорт – ограничивать. В качестве мер для поднятия величины и объема экспорта, он предлагал различные тарифы, квоты, налоговые послабления и экспортные льготы. Можно сказать, что, по его мнению, государство должно было обеспечивать стимулирование экспорта, но только в рамках дозволенного. Важное внимание он также уделяет косвенному стимулированию импорта, считая, что товары, производимые из иностранного сырья, могут вывозиться без каких-либо пошлин, что в свою очередь поднимет уровень производства, давая дополнительные рабочие места населению страны и сильно повлияет на увеличение экспорта такой продукции. В России меркантилизм был представлен тоже довольно ярко: наиболее известными протекционистами можно назвать

Афанасия Лаврентьевича Ордин-Нащокина и Ивана Тихоновича Посошкова¹.

Далее рассмотрим экономические воззрения по исследуемому вопросу представителей классической политической экономии. Часто их подразделяют на несколько этапов, которые последовательно сменяли друг друга. Среди них – физиократия как первый этап, учение Адама Смита как второй этап, и учения таких экономистов как Д. Рикардо, Ж.Б. Сэя и Т. выступают в виде третьего этапа.²

В такой последовательности и проанализируем экономические взгляды на роль государства указанных трех этапов.

Первый этап классической политической экономии - физиократия. Это направление возникло во Франции во второй половине XVIII века, родоначальником его считается Франсуа Кенэ. Важную роль в появлении данного учения сыграло стремительное развитие французской философии, которая продвигала «идеи естественного порядка», что затем отразилось и на идеях физиократов. Среди общих теоретических положений данного направления – новое понимание о сущности богатства: физиократы понимали под богатством только продукт, произведенный в сфере сельского хозяйства, а потому придавали важное значение именно этой сфере [4; с.279-288]. Деньги и золото не играли для них столь важной роли в системе экономических отношений, как у их предшественников. В основе взглядов на роль государства у них лежит представление о том, что общество представляет собой единый механизм, работа которого происходит согласно естественным закономерностям.

Так, роль государства, по их мнению, была довольна незначительной и состояла во вмешательстве только в тех границах, которые могут не нарушить естественный порядок вещей, установившийся в обществе. Это была своего рода первая попытка заявить о идее «невмешательства государства» в экономическую сферу. Эту идею отражает экономическая таблица основателя физиократии Ф. Кенэ, согласно которой кругооборот авансов и различных видов их возмещений осуществляется без вмешательства государства: Кенэ не даже не стал отражать его в своей таблице[5].

Второй этап становления классической политической экономии связан с именем Адама Смита, который по праву считается основоположником всей классической школы. В своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» Смит подробно изложил свою концепцию о роли государства в экономике, которая, как и многое другое в его труде, стало важной частью современной экономической теории. Помимо того, что Смит выделил и классифицировал несколько функций государства, которые несут за собой определенные расходы, он также четко сформулировал положение о его конкретной роли в экономической сфере.

Согласно Смигу, экономика страны способно развиваться самостоятельно, и государство не должно осуществлять за ней контроль. Оно может поддерживать национальные предприятия, производителей и в целом предпринимателей и защищать их интересы на международном рынке. По факту, Смит говорит здесь о политике протекционизма, но с менее выраженными мерами вмешательства [6; с. 676-870]. Также Адаму принадлежит положение о невмешательстве государства в сферу экономики, согласно которому роль государства сводится к минимальным обязанностям: защита общества, осуществление правосудия, содержание общественных заведений и общественных работ. Более того, Смит сформулировал понятие «невидимая рука рынка», который представляется ему в виде объективного рыночного механизма, который способен к саморегулированию, не требуя каких-либо вмешательств со стороны государства. Таким образом, Смит в своем труде представил помимо теоретических рассуждений о богатстве, капитале и других понятиях также целую концепцию относительно роли государства в экономической системе общества. До него так обстоятельно к этому вопросу никто не подходил³.

¹ Варакса А.М. Формы и причины богатства в трудах Ивана Посошкова и Адама Смита / А.М.Варакса // Информационные технологии, системы и приборы в АПК. М-лы 6-ой международной научно-практической конференции «Агроинфо-2015». Новосибирск, 2015. – С. 35.

² Выделяется также и четвертый этап – учения Дж.С. Милля и К. Маркса, который не будет рассмотрен в рамках данной статьи.

³ Варакса А.М. Институциональная экономика: учебное пособие. Новосибирск: Сибир. гос. унив. водн. трансп., 2016. – С. 8.

Подводя итог, хотелось бы обобщить результаты данного исследования. В первую очередь необходимо отметить тенденцию к стремлению максимизировать значение и влияние государства на сферу торговли. Переходя от ранних меркантилистов к поздним, нельзя не заметить того смягчения взглядов на меры государственного регулирования в торговой сфере. Уже не использовались законодательные и принудительные меры, предоставляя намного больше свободы торговцам, а государству меж тем отводилась роль защитника национальных интересов. В последовавший период расцвета физиократии, наблюдается ещё больший отказ от влияния государства в экономике, оно кажется сведенным у физиократов на нет. На смену физиократии и свойственных им взглядов, пришла научная концепция Адама Смита. Впервые были выделены ключевые функции государства, а сама роль государства в экономической сфере свелась к невмешательству. Таким образом, можно заметить, что с развитием самой экономической мысли и экономической теории развивалось и понимание о роли государства, которое довольно сильно изменилось за все это время [7]. Экономические научные концепции XX столетия активно предлагают и обсуждают методы и инструменты государственного регулирования в различных экономических сферах и направления государственного-частного партнерства⁴. Можно сказать, что представления о роли государства в экономике кардинально поменялись, но это не отменяет того, что каждый из рассмотренных мной условных этапов внес весомое значение в этом вопросе, иными словами, без какого-либо из этапов было бы невозможным то, что в наше время мы понимаем под ролью государства.

Список литературы

1. Борисов Г. В. Меркантилизм как теория длительного периода [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/merkantilizm-kak-teoriya-dlitelnogo-perioda>.
2. Ковтун О.И., Захарова Е.Ю. История экономических учений: учеб. пособие / О. И. Ковтун, Е.Ю. Захарова; Новосиб. Гос. ун-т экономики и управления. — Новосибирск: НГУЭУ, 2017—208с.
3. Варакса А.М. Формы и причины богатства в трудах Ивана Посошкова и Адама Смита / А.М.Варакса // Информационные технологии, системы и приборы в АПК. М-лы 6-ой международной научно-практической конференции «Агроинфо-2015». Новосибирск, 2015. – С. 34-37.
4. Кенэ Ф., Тюрго А.Р.Ж., Дюпон Де Немур П.С. Физиократы. Избранные экономические произведения—М.: Эксмо, 2008—1198с.
5. В.Д. Мамонтов, Е.В. Харитоновна «Назад» к Смиуту или к Кенэ? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/nazad-k-smitu-ili-k-kene> - 03.10.2015.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов/ Адам Смит; [пер. с англ. П. Ключкина]. —Москва: Эксмо, 2016. —1056с.— (Великие экономисты).
7. Кузнецова О.П., Косьмин А.Д. Об эволюции теоретических представлений о роли государства в обществе и экономике [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4422> – 09.05.2013.
8. Варакса А.М. Институциональная экономика: учебное пособие. Новосибирск: Сибир. гос. ун-в. водн. трансп., 2016. – 114 с.
9. Ковтун О.И. К вопросу о роли государственного регулирования в организации инновационных и модернизационных процессов в российской экономике // Качество и полезность и в экономической теории и практике. Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием 21 ноября 2014 г. – Новосибирск, НГУЭУ, 2014. - с. С. 94-97.

УДК 336.647

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛАССА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПК «СПМК-66» Г. ГРОДНО

АВДЕЙЧИК ОЛЬГА ВАСИЛЬЕВНА,

Старший преподаватель

АРДЮК КАРИНА ИВАНОВНА,

РАТОШ ЕКАТЕРИНА ВЛАДИМИРОВНА

Студентки 4 курса,

специальности «Менеджмент»

ФЭУ «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»

Аннотация: в статье используется дескриптивная модель анализа финансового состояния ПК "СПМК-66" г. Гродно. Состав и содержание показателей оценки кредитоспособности организации отражают финансово-хозяйственное состояние предприятия с точки зрения эффективности размещения и использования заемных средств и всех средств в целом. Таким образом, необходимо подчеркнуть, что стоимость вовлечённого капитала в значительной степени зависит от финансового состояния организации и результативности деятельности предприятия.

Ключевые слова: кредитоспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, платежеспособность, оборачиваемость, рентабельность.

DEFINITION OF THE CREDITWORTHINESS CLASS ON THE EXAMPLE OF PC "SPMK-66", GRODNO

Avdeichik Olga,

Ardyuk Karina Ivanovna,

Ratosh Ekaterina Vladimirovna

Abstract: the article uses a descriptive model for analyzing the financial condition of the PC "SPMK-66" in Grodno. The composition and content of the indicators of the creditworthiness of the organization reflect the financial and economic state of the enterprise in terms of the efficiency of placement and use of borrowed funds and all funds in general. Thus, it is necessary to emphasize that the cost of the involved capital largely depends on the financial state of the organization and the effectiveness of the enterprise.

Key words: creditworthiness, liquidity, financial stability, solvency, turnover, profitability.

Из-за недостатка ресурсов, усиления конкуренции на рынке, а также экономического кризиса в настоящее время всё больше и больше увеличивается потребность в оценке кредитоспособности предприятий.

Кредитоспособность объясняет взаимосвязь между организацией и её поставщиками, партнёрами, кредиторами и др. По итогу она обуславливает конкурентоспособность предприятия, его потенциал функционирования в будущем.

В результате деятельности предприятия формируется его кредитоспособность. Она демонстрирует, на каком уровне находится управление финансами в организации, на сколько рационально используется собственный капитал и пр.

Рассматривая теоретический аспект, необходимо сказать, что сейчас существует множество определений понятию «кредитоспособность».

Кредитоспособность - способность должника выполнять в срок принятые им обязательства [5, с.945].

В. Грибов утверждает, что «кредитоспособность –это такое состояние финансового положения предприятия, которое позволяет получить кредит и своевременно его возвратить» [2, с.11].

Объект исследования - кредитоспособность ПК «СПМК-66» г. Гродно, основным видом деятельности которого является исполнение строительно- монтажных работ.

Предмет – оценка уровня кредитоспособности исследуемого предприятия.

В качестве информационной базы проведения диагностики кредитоспособности ПК «СПМК-66» г. Гродно выступают бухгалтерский баланс предприятия, отчёт о прибылях и убытках, а также формы государственной статистической отчётности.

Перейдём к самой оценке. Первый этап – проведение вертикального и горизонтального анализа баланса. Рассмотрев анализ баланса видно, что к концу 2015 года наблюдается уменьшение баланса на 6242 млн. руб. Это связано, прежде всего, с уменьшением собственных средств кооператива на 3870 млн. руб.

К концу 2015 года уменьшились статьи: запасы – на 3,19%, в абсолютных показателях на 2045 млн. руб; краткосрочная дебиторская задолженность – на 1,75%, в абсолютных показателях на 4558 млн. руб, что отразилось на уменьшении оборотных активов.

За анализируемый период времени собственный капитал кооператива в абсолютных величинах уменьшился на 3870 млн. руб. из-за непокрытых убытков на сумму 4169 млн. руб.

Наибольшие изменения в структуре баланса кооператива отображены в статьях: основные средства (+4,65%); запасы (-3,19%); непокрытый убыток (-11,14%); краткосрочные кредиты и займы (+5,2%).

Обобщающие показатели финансовой устойчивости продемонстрированы в таблице 1.

Таблица 1

Обобщающие показатели финансовой устойчивости ПК «СПМК-66»

Показатель	31 декабря 2014 г.	31 декабря 2015 г.
Запасы	8519	6114
Собственные оборотные средства (СОС)	2809	1344
Чистый оборотный капитал (КФ)	5403	903
Общая величина основных источников формирования запасов (ОВИ)	2809	3120
$\Phi^c = СОС - 3n$	-5710	-4770
$\Phi^m = КФ - 3n$	-3110	-5211
$\Phi^o = ОВИ - 3n$	-5710	-2994

Источник: собственная разработка авторов на основании данных, взятых из организации.

За анализируемый период ситуацию можно охарактеризовать как кризисную. ПК "СПМК" не финансирует оборотные активы за счет устойчивых источников и краткосрочных кредитов и займов. Однако в дальнейшем ситуация улучшается. Тип финансовой ситуации - нормальная устойчивость финансового состояния, так как платёжеспособность предприятия сохраняется.

Ликвидность баланса — это способность предприятия или организации погашать в установленный срок свои финансовые обязательства имеющимися в наличии активами [3]. Анализ ликвидности баланса предложен в таблице 2.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения: $A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$. Сопоставив итоги групп активов и пассивов, можно сделать вывод, что:

- баланс не является абсолютно ликвидным;
- первые два соотношения говорят о неплатежеспособности кооператива за анализируемый период времени;

- третье соотношение показывает перспективную ликвидность предприятия.

Таблица 2

Анализ ликвидности баланса ПК «СПМК-66»

Актив	31 декабря 2014 г.	31 декабря 2015 г.	Пассив	31 декабря 2014 г.	31 декабря 2015 г.
A1	70	170	П1	29006	24858
A2	25589	21011	П2	0	1776
A3	8519	6114	П3	0	0
A4	6156	6797	П4	11328	7458
A1 + A2	25659	21181	П1 + П2	29006	26634

Источник: собственная разработка авторов на основании данных, взятых из организации.

Для выявления класса кредитоспособности дополним обобщающие показатели финансовой устойчивости и анализ ликвидности баланса расчетом следующих коэффициентов:

- коэффициент финансовой независимости (K1),
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (K2),
- коэффициент обеспеченности материальных запасов (K3),
- коэффициент мобильности оборотных средств (K4)
- коэффициент текущей ликвидности (K5),
- коэффициент быстрой ликвидности (K6)
- коэффициент оборачиваемости оборотных средств (K7),
- коэффициент рентабельности собственного капитала (чистых активов) (K8) [1, с.215].

Рассчитанные коэффициенты сгруппированы в таблице 3.

Таблица 3

Анализ ликвидности баланса ПК «СПМК-66»

Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость		
Наименование:	31 декабря 2014г.	31 декабря 2015г.
Коэффициент финансовой независимости K1	0,003	0,003
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами K2	0,082	0,049
Коэффициент обеспеченности материальными запасами K3	0,719	0,781
Коэффициент мобильности оборотных средств K4	0,003	0,005
Коэффициенты, характеризующие платёжеспособность кооператива		
Коэффициент текущей ликвидности K5	0,87	0,26
Коэффициент быстрой ликвидности K6	0,70	0,22
Коэффициенты, характеризующие деловую активность и эффективность деятельности предприятия		
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств K7	9,7	8,4
Коэффициент рентабельности собственного капитала K8	0,07	0,556

Источник: собственная разработка авторов на основании данных, взятых из организации.

Осуществив расчет показателей, с разных сторон характеризующих финансово-хозяйственную деятельность кооператива, приступим к следующему этапу - идентификация класса кредитоспособности ПК «СПМК-66» г. Гродно. Для каждого из определенных выше коэффициентов существуют рекомендуемые значения [4]. В связи с их значениями, каждому соответствует конкретное количество баллов, которые дальше суммируются. Сумма полученных баллов описывает финансово-экономическое состояние предприятия. В зависимости от суммы баллов организация относится к тому или иному классу кредитоспособности. Если коэффициент не совпадает с соответствующим ему значением, то балльная оценка показателя приравнивается нулю.

Таблица 4

Балльная оценка ПК «СПМК-66» на 31 декабря 2015 г.

Коэффициент	Значение	Количество баллов
<i>K1</i>	0,003	0
<i>K2</i>	0,049	0
<i>K3</i>	0,781	10
<i>K4</i>	0,005	10
<i>K5</i>	0,26	0
<i>K6</i>	0,22	0
<i>K7</i>	8,4	10
<i>K8</i>	0,556	10
Итого:		40

Источник: собственная разработка авторов на основании данных, взятых из организации.

Класс кредитоспособности предприятия определяется в зависимости от набранной суммы баллов в соответствии с нижеприведенной таблицей.

Оценив каждый показатель при помощи метода интегральной балльной оценки финансовой устойчивости, сумма всех составила 40, что свидетельствует о 2 классе кредитоспособности, для которого характерен средний (допустимый) уровень. В связи с этим можно отметить, что для ПК «СПМК-66» необходим комплекс мероприятий по стабилизации его кредитоспособности.

Список литературы

1. Глотова И.В. Scientific magazine «Konsep». М.: ИНФРА-М, 2015. – 352 с.
2. Грибов В.Д. Экономика предприятия - М.: «МИК», 2014. - 493 с.
3. Журнал о бизнесе в России и за рубежом [Электронный ресурс]. – М., 2016. – Режим доступа: <http://btimes.ru/> - Дата доступа: 18.12.2017.
4. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – М., 2016. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/>. - Дата доступа: 17.12.2017.
5. Прохоров А.В. Большой энциклопедический словарь, 2004. - 1456 с.

© О. В. Авдейчик, К.И.Ардюк, Е.В. Ратош, 2017

УДК 336

АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

ЗЕМЕСЕВА ЮЛИЯ АНДРЕЕВНА
СТЕПАНОВА ЕВГЕНИЯ ИГОРЕВНА

студенты

ГОУ ВО ТГПУ им. Л.Н. Толстого

Научный руководитель: **Савина Ирина Викторовна**

старший преподаватель

ГОУ ВО ТГПУ им. Л.Н. Толстого

Аннотация: В работе проведен анализ безработицы в Тульской области и причин ее возникновения. Исследована динамика и основные тенденции изменения спроса и предложения, уровень напряженности на рынке труда региона. Сделан прогноз и рассмотрены возможные направления по снижению уровня безработицы в Тульской области.

Ключевые слова: безработицы, рынок труда, вакансии, занятость населения.

THE ANALYSIS OF UNEMPLOYMENT IN TULA REGION

Zemeseva Yulia Andreevna,
Stepanova Evgenia Igorevna

Abstract: In work the analysis of unemployment in Tula region and the reasons of her emergence is carried out. Dynamics and the main tendencies of change of supply and demand, tension level in labor market of the region is investigated. The forecast is made and the possible directions on decrease in unemployment rate in Tula region are considered.

Key words: unemployment, labor market, job, employment.

Конечная цель любой экономической политики заключается в достижении и поддержании достаточно высоко уровня жизни населения, его развития и роста благосостояния нации. Важным моментом в данном вопросе является ситуация на рынке труда. С одной стороны, наличие безработицы небольших размеров является позитивным фактором рыночной экономики, так как стимулирует конкуренцию за лучшие вакансии на рынке труда. Но, безусловно, вместе с этим безработица приносит немало социальных проблем, обусловленных тем, что, не имея законного источника доход, безработный с течением времени теряет свою квалификацию, что приводит к снижению его самооценки и росту напряженности во всем обществе. В связи с этим оценка уровня безработицы, анализ ее причин и факторов развития, поиск путей решения возникающих из-за нее проблем имеет высокую важность и актуальность на сегодняшний день [2].

Согласно сведениям органов Федеральной службы государственной статистики по Тульской области: численность экономически активного населения в среднем за 2016 год равнялась 803,3 тыс. чел., что составляет 53,2 % от общей численности населения области. Из них около 770,1 тыс. чел. на момент исследования были заняты в экономике, примерно 33,2 тыс. чел. - безработные, соответствующие критериям Международной организации труда (МОТ). Таким образом, в Тульской области на ко-

нец 2016 года уровень безработицы по МОТ равнялся 4,1 % от численности экономически активного населения, что на 1,5 % ниже среднего уровня безработицы по Российской Федерации, но на 0,6 % выше среднего уровня безработицы по Центральному федеральному округу [6].

Следует отметить тенденцию к сокращению трудовых ресурсов в области в следствие снижения численности граждан, находящихся в трудоспособном возрасте, доля которых в общей численности населения области на конец 2016 года составила 56,4%, что ниже аналогичных показателей в среднем по Российской Федерации и Центральному федеральному округу на 2% и 2,1% соответственно. Вместе с этим происходит увеличение коэффициента демографической нагрузки на трудоспособное население, показывающего, количество лиц моложе либо старше трудоспособного возраста, приходящееся на 1000 человек в трудоспособном возрасте. На конец 2016 года этот показатель равнялся 773,0, что 62 выше среднего значения по Российской Федерации и на 64 превышает среднее значение по Центральному федеральному округу [4].

С начала 2016 года экспертами Туластата отмечается рост численности безработных граждан, а также объемов неполной занятости. По данным мониторинга на конец 2016 года в режиме неполной занятости находилось 4,7 тыс. человек; было намечено к высвобождению - 1,8 тыс. человек, уволено в течение года 1,1 тыс. человек; количество безработных граждан, состоящих на учете в органах занятости, составило 7,3 тыс. человек (рис.1); уровень регистрируемой безработицы равнялся 0,9% (рис. 2) [4].



Рис. 1. Динамика обращений и трудоустройства граждан при содействии центров занятости населения Тульской области в 2016 году [4]

Важной особенностью безработицы в Тульской области являются существенные различия уровней безработицы по муниципальным районам. Минимальный уровень безработицы отмечается в г. Тула и составляет 0,53%, что в 6,1 раза ниже максимального значения по области 3,25 % - в Суворовском районе. Причиной такого дисбаланса на рынке труда в первую очередь является недостаточное развитие инфраструктуры, чем обуславливаются низкие темпы роста вакантных рабочих мест [5].

Вместе с этим растет напряженность в моногородах Тульской области. На конец 2016 года коэффициент напряженности на рынке труда достиг значения в 0,5 незанятых граждан на 1 вакансию [4].

Анализ динамики спроса и предложения рабочей силы показал, что на протяжении всего 2016 года сохранялось значительное превышение величины спроса над величиной предложения (рис. 3), причем по некоторым профессиям спрос превысил предложение в несколько раз.

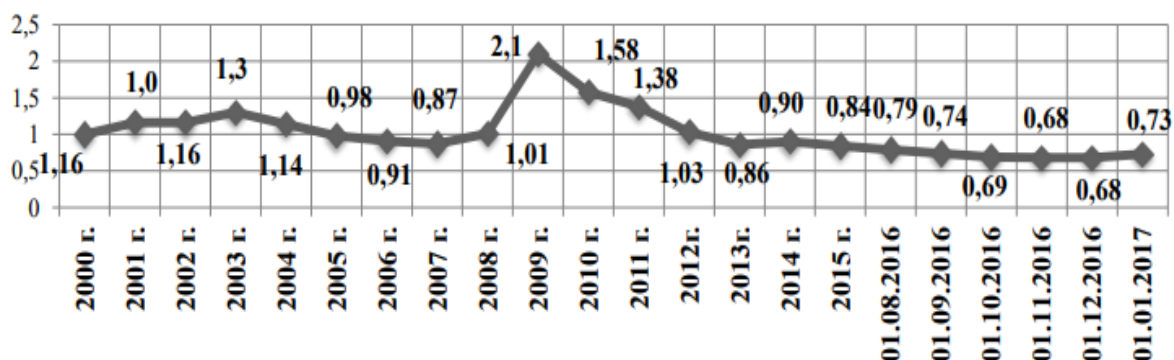


Рис. 2. Динамика уровня регистрируемой безработицы в Тульской области за 2000 - 2016 годы (%) [4]



Рис. 3. Динамика спроса и предложения на регистрируемом рынке труда Тульской области в 2016 году [4]

Мониторинг рынка труда, проведённый Департаментом труда и занятости населения Тульской области в конце 2016, наличие более 13 тыс. вакансий, из которых вакансии по рабочим профессиям составили более 85%. Главным образом наблюдается нехватка рабочих и специалистов высоких квалификаций [4].

На протяжении уже длительного времени в области сохраняется нехватка рабочих по таким профессиям, как: швеи, электрогазосварщики, водители автомобилей различных категорий, плотники, продавцы продовольственных товаров, токари, слесари по сборке металлоконструкций, каменщики, машинисты экскаватора, кассиры торгового зала и др., из числа служащих особенно остро требуются врачи, медицинские сестры, фельдшеры, инженеры различного профиля [5].

Сложившаяся ситуация на рынке труда Тульской области во многом объясняется ее территориальным расположением, находящегося в непосредственной близости к Москве и Московской области, в которых размеры заработной платы в 1,5-2 раза выше. Следствием этого становится утечка трудовых ресурсов в Москву и Подмоскowie. По различным оценкам на конец 2016 года за пределами Тульской области трудилось от 80 до 100 тыс. экономически активных туляков, большая часть из них трудоустроена в Москве и Подмоскowie [3].

В ближайшее время не прогнозируется существенных изменений в сфере занятости населения Тульской области. Кроме того, существующая нестабильная экономическая и политическая ситуация в

стране, может стать причиной возникновения негативных явлений в деятельности некоторых крупных и средних предприятий, которые могут привести к массовым увольнениям работников. В рамках регулирования ситуации на рынке труда Правительством Тульской области реализуется государственная программа «Содействие занятости населения», задачей которой является достижение в регионе наиболее полной и эффективной занятости, являющейся значимой социальной гарантией для граждан. Основными мероприятиями программы являются профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации безработных граждан с последующим трудоустройством, направленные на устранение сложившегося дисбаланса спроса и предложения на рынке труда региона [1].

Список литературы

1. Постановление Правительства Тульской области от 30 октября 2013 года N 605 «Об утверждении государственной программы Тульской области «Содействие занятости населения Тульской области» (с изменениями на: 18.04.2017) // ООО «Научно-производственное предприятие «Гарант-Сервис» [Электронный ресурс] [еженед. пополнение]
2. Бреев, Б. Д. Безработица в современной России / Б.Д. Бреев. - М.: Наука, 2017. - 272 с. . [Электронный ресурс] URL: <http://biblio-online.ru>
3. Вукович, Г. Г. Рынок труда / Г.Г. Вукович, И.В. Гелета. - М.: Феникс, 2017. - 240 с. . [Электронный ресурс] URL: <http://biblio-online.ru>
4. Портал Правительство Тульской области [Электронный ресурс] URL: <https://tularegion.ru>
5. Савина И.В., Быкова М.В., Кальянов А.Ю. Адаптация молодежи к рынку труда на современном этапе развития России Современные технологии: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей XI Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. Г.Ю. Гуляева – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2017. – 398 с.
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru>,

УДК 656.073.7

БЕСПИЛОТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СФЕРЕ ГРУЗОВОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

АЙВАЗЯН АННА ВАЛЕРЬЕВНА

Магистрант
ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»

Аннотация: в статье рассмотрены предпосылки развития инновационных технологий и причины их применения в транспортной отрасли. Наиболее подробно описана технология беспилотных транспортных средств, а также реальный проект по разработке данной технологии российской компании «КАМАЗ» совместно с Cognitive Technologies.

Ключевые слова: логистика, транспорт, инновационные технологии, модернизация, беспилотные транспортные средства, грузовой коммерческий транспорт.

UNMANNED TECHNOLOGIES IN THE SPHERE OF CARGO COMMERCIAL TRANSPORT

Ayvazyan Anna Valer`evna

Abstract: the article considers the prerequisites for the development of innovative technologies and the reasons for their use in the transport sector. The most detailed description of the technology of unmanned vehicles, as well as a real project to develop this technology by the Russian company KAMAZ in conjunction with Cognitive Technologies.

Key words: logistics, transport, innovative technologies, modernization, unmanned vehicles, commercial vehicles.

На сегодняшний день транспортная отрасль нуждается в прорывных инновационных технологиях, которые помогли бы решить ряд серьезных проблем: обеспечить уменьшение доли затрат в общей структуре затрат, приходящихся на осуществление логистических операций, сократить количество выбросов вредных веществ в окружающую среду, исходящих от транспортных средств, свести к минимуму количество аварийных ситуаций на дорогах. Для осуществления инновационных разработок в данной отрасли, значительные финансовые ресурсы выделяются коммерческими предприятиями и крупными корпорациями, а законодательные органы обеспечивают почву для их внедрения.

Одной из наиболее перспективных областей модернизации транспортного сектора является внедрение беспилотных транспортных средств, оснащенных системой автоматического управления и проведения движения в пространстве без непосредственного участия человека. Эти технологии началом своего развития обязаны автомобильной промышленности, однако в последнее время происходит их внедрение в грузовой сегмент, с точки зрения изучения логистического аспекта, представляющего наибольший интерес.

Причинами, которые дали толчок развитию «беспилотной» технологии в отрасли грузовых автомобилей, были высокие показатели аварийных ситуаций на дорогах, вызванных водителями, короткий период использования деталей из-за неправильного управления транспортным средством (быстрое ускорение, внезапное торможение, неправильный выбор скорости), значительная экономия топлива, которая может достигать 20%, а также контроль износа двигателя грузовой фуры.

Беспилотное транспортное средство имеет ряд технических решений [1]:

1. наличие вспомогательных систем помощи водителю AEB (advanced emergency braking system) или АЕВ (autonomous emergency braking) — систем экстренного торможения транспортных средств, способных самостоятельно замедлять или останавливать грузовик при приближении к препятствию, обусловленному как ландшафтом местности и дорожным полотном, так и неожиданной сменой дорожной обстановки (выбегание на дорогу пешехода или животного; попадание на дорогу инородного объекта; попадание на дорогу части конструкции другого транспортного средства);
2. установка LDWS (lane departure warning systems) — системы контроля над пересечением разделительной полосы;
3. установка системы удержания в полосе LAS (Lane-keep Assist System);
4. установка контроля «слепых зон» (Blind Spot Assist Sensor);
5. монтаж системы контроля сближения;
6. наличие системы автоматического распознавания дорожных знаков.

Планируется, что беспилотный грузовик сам будет прокладывать и корректировать маршрут. Однако для обеспечения безопасности в кабине во время рейса все же будет находиться водитель. Его функция будет заключаться не в управлении автомобилем, а в контроле этого процесса.

Кроме того, с целью обеспечения безопасности всех участников дорожного движения беспилотники будут ездить по трассам, оснащённым отбойниками для разделения встречных потоков автомобилей.

На практике беспилотные грузовики уже используются в Германии, Финляндии, а также в других европейских странах. Так, в 2016 году по дорогам Нидерландов в полуавтономном режиме проехали шесть колонн беспилотных грузовиков ведущих европейских автопроизводителей (проект European Truck Platooning). В каждом караване было по 2-3 грузовика, контролируемых водителем-оператором из ведущего грузовика с помощью беспроводной связи. В процессе движения им сообщались маршрут и скорость. Все грузовики были объединены одной системой управления, что позволило обеспечивать безопасную дистанцию между ними [2].

Многие автопроизводители уже сегодня работают над собственными проектами грузовых беспилотников. Наиболее известные из них Mercedes-Benz и «КАМАЗ», совместно с Cognitive Technologies, «Embark» и китайский автопроизводитель FAW Jiefang Automotive Co., Ltd., а также американские компании «Otto» и «Tesla». Последняя, ко всему прочему, специализируется на выпуске электромобилей.

Что касается совместной работы «КАМАЗ» и Cognitive Technologies, то компания Cognitive Technologies выступает в проекте в качестве разработчика автономной системы управления автомобилем, а «КАМАЗ» в свою очередь участвует в доработке грузовика для такой системы.

В разрабатываемом грузовике в качестве аппаратного обеспечения используется система распознавания с видеокamer, а также радары для анализа близких препятствий, инерционные датчики, датчики GPS/ГЛОНАСС. Широко используются наработки компании в области анализа изображений и машинного обучения [3].

В своих разработках компания делает основной акцент на обработке видеоданных, на так называемых, пассивных методах компьютерного зрения, что важно в тех случаях, когда отсутствует возможность связи, в неблагоприятных погодных условиях и т.п. Но это не создает препятствий в дополнении к основной модели использовать другие методы, как например, картографическую информацию, gfid-метки и т.д.

Немаловажным элементом разрабатываемой системы является и то, что в ней используется технология распознавания пешеходов в рамках дорожной сцены, что существенно позволит снизить риск создания аварийной ситуации с участием человека.

В настоящее время существует готовый проект по созданию полигона для тестирования беспилотных автомобилей на базе шасси КАМАЗ в республике Татарстан, который будет располагаться в непосредственной близости от предприятия КАМАЗ. У него уже есть название – «Долина роботов». Предполагается, что его инфраструктура будет организована по принципу максимальной комфортности для технических специалистов.

Пока полигон в Татарстане не заработал, тестирование беспилотных автомобилей производится

на полигоне МЧС, по соглашению с руководством этого ведомства.

По опыту реализации стратегических проектов, поддержанных руководством страны, решение организационного контура задач осуществляется довольно оперативно. Другое дело, что перед разработчиками проекта стоит множество проблем, требующих детальной проработки. Стоит сказать, что полностью все организационные и законодательные проблемы, связанные с движением беспилотных транспортных средств не проработаны еще ни в одной стране мира. Это и вопросы страхования, и подготовки национальных стандартов и т.д.

По мнению разработчиков, подготовка основных изменений в законодательство завершится к 2019 году, а в 2020 году беспилотный КАМАЗ сможет выйти на дороги Российской Федерации.

Однако у человека обязательно должна остаться возможность вмешиваться в процесс управления. Это необходимо, например, в экстренных ситуациях, экстремальных условиях вождения и т.д. Такое мнение едино у основных разработчиков беспилотных автомобилей. Более того, по оценке экспертов, только 40% водителей готовы полностью отказаться от ручного управления. Поэтому, органы ручного управления в обозримом будущем останутся. Хотя именно для задач грузового беспилотного транспорта эта задача выглядит более привлекательной, нежели для легкового.

Выход коммерческой версии КАМАЗа с автоматической системой управления ожидается в 2020 году.

Рассматривая ситуацию движения традиционного грузового автомобиля с водителем и грузом из точки А в точку В, становится очевидным, что тарифная ставка на страховку водителя, транспорта и груза является соответствующей и учитывает человеческий фактор по целому ряду параметров, в том числе и отработки правил движения и т.д.

В случае же беспилотного транспортного средства, учитывая, что в кабине будет находиться независимый наблюдатель, имеющий возможность брать на себя процесс управления в критических ситуациях, очевидно, будем иметь место более жесткий контроль за дорожной ситуацией, фактически с нулевой вероятностью нарушения правил движения. Очевидно, что в такой ситуации тарифная страховая ставка по всем параметрам будет иная, что свидетельствует о сокращении затрат на выполнение транспортных операций.

Можно также сказать, что создание возможности для беспилотного движения станет конкурентным преимуществом для КАМАЗа, позволит повысить его маржинальность, а также упрочить позиции на международном рынке.

Подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что причины имеющегося повышенного внимания к транспортной отрасли заключаются в концентрации в нем значительной доли затрат от общей структуры общих затрат, связанных с осуществлением логистических операций. Кроме того, многие инновационные технологии, разрабатываемые и внедряемые, направлены на снижение вредного воздействия транспортной отрасли на окружающую среду, которая на данном этапе развития общества представляется весьма оправданной.

Список литературы

1. Cognitive Technologies совместно с КАМАЗом разработает беспилотный грузовик [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://geektimes.ru/post/245318/> (дата обращения: 20.11.2017)
2. Что представляют собой беспилотные грузовики? [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.aif.ru/dontknows/file/chto_predstavlyayut_soboy_bespilotnye_gruzoviki (дата обращения: 11.12.2017)
3. «КАМАЗ» с беспилотной системой управления: все, что вы хотели знать, но боялись спросить [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://geektimes.ru/post/247504/> (дата обращения: 11.12.2017).

©А.В. Айвазян, 2017

УДК 330

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

АВДЕЙЧИК ОЛЬГА ВАСИЛЬЕВНА,

старший преподаватель

СТАНЧИК ВАЛЕРИЯ ИГОРЕВНА,

КРУПИЦА НАТАЛЬЯ ОЛЕГОВНА,

ВАСИЛЕВИЧ КАРИНА ВИТАЛЬЕВНА

студентки

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, РБ

Аннотация: В данной статье рассматриваются методика определения эффективности внедрения инновационных инструментов управления логистической деятельностью, описывается актуальность их применения на конкретной компании, а также прогнозирование экономических показателей компании после внедрения программного обеспечения по оптимизации коммуникации между ключевыми звеньями, осуществляющими грузоперевозки.

Ключевые слова: логистическая деятельность, инновация, эффективность, программное обеспечение, инструмент управления.

IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE TOOLS OF MANAGEMENT OF LOGISTICS ACTIVITIES

Avdeichik Olga Vasilevna,
Stanchik Valeria Igorevna,
Krupitsa Natalya Olegovna,
Vasilevich Karina Vitalevna

Abstract: this article discusses a method of determining the effectiveness of the implementation of innovative tools of management of logistics activities, describe the relevance of their application in a particular company, as well as forecasting of the economic performance of the company after the implementation of software to optimize communication between the key units involved in trucking.

Key words: logistics activity, innovation, efficiency, software management tool.

В современных условиях инновационный способ развития становится для транспортно-экспедиционной организации является главным средством достижения экономического лидерства, важнейшим источником конкурентного преимущества, приносит значительный коммерческий успех. Реальный сектор экономики Республики Беларусь испытывает настоятельную потребность в исследовании маркетинговой деятельности транспортно-логистических компаний. Логистические процессы отличаются высокой сложностью, влиянием на них большого числа факторов и многоплановостью. В связи с этим, исследование данной проблемы значительно повлияет на конкретный результат его разви-

тия. Республика Беларусь богата ресурсами для успешного функционирования логистических компаний, имеет преимущество в географическом положении, а значит, разработка инновационного направления составляет важный аспект.

В зависимости от целей проведения исследований различают сравнительную и коммерческую эффективность логистики.

Сравнительная эффективность организации логистических процессов определяется в момент формирования маршрута доставки с учетом выбора схемы товародвижения и принятия конкретных решений по формированию сопутствующих условий: вида транспорта, пунктов промежуточного и конечного складирования, целесообразности и вида упаковочных материалов и т.д. При наличии операций по экспорту или импорту логистических услуг экономическое обоснование эффективности осуществляется отдельно по каждой логистической цепи [2, с. 43].

Коммерческая эффективность рассчитывается с целью определения объема возможной прибыли от внедрения мероприятий (технических, организационных, технологических и пр.) по совершенствованию транспортной логистики, а также при оценке эффективности деятельности транспортных и внешнеторговых предприятий [1, с. 192].

Необходимо рассмотреть данный теоретический аспект на примере компании ООО «БЕЛИНТЕРЛОГИСТИК». Если рассмотреть одно из звеньев всей цепи грузоперевозки, а именно процесс наладки коммуникации между грузоперевозчиком, экспедитором и грузополучателем, для повышения экономической эффективности работы компании, можно дополнить уже существующие инструменты управления логистической деятельностью, а именно приобрести, внедрить и обучить персонал для использования программного обеспечения, позволяющего оптимизировать документооборот между перевозчиком, логистом и клиентом, с целью получения большей прибыли, за счет экономии ресурса времени сотрудников компании и оптимизацию документооборота по перевозкам.

Для организации и контроля качества перевозки необходимо расширить спектр программ для коммуникации между всеми звеньями, осуществляющими грузоперевозку. На данный момент в компании задействован SKYPE, IP-телефония и электронная почта, однако, так как на рынке существует большое количество программ, чья работа наиболее узкопрофильно нацелена для работы именно в данной сфере, я предлагаю рассмотреть вариант приобретения и дальнейшего пострелизного обслуживания одной из таких наиболее востребованных и популярных программ - Кибер-логистик. Это Он-лайн-система управления бизнесом в сфере грузоперевозок. Цель системы - обеспечить своевременный обмен информацией, SaaS документооборот между заказчиками, грузоперевозчиками и транспортно-экспедиционными компаниями в едином информационном пространстве, используя интернет-портал, что позволит увеличить рентабельность работы компании и выведет ее на новый уровень сервиса и оказания услуг грузоперевозок.

Рассчитаем прогнозируемую экономическую эффективность от возможного внедрения данного программного обеспечения в компании «БЕЛИНТЕРЛОГИСТИК». Сопоставим данные по 2017 году и их сравнение с прогнозируемыми данными 2018 года с учетом внедрения новой технологии в табл. 1.

Таблица 1

Расчет эффективности предложенных мероприятий за 2017-2018 гг

№ п/п	Показатели	2017год	2018год	Изменение	Темп роста	Темп прироста
1	Объем произведенных грузоперевозок в фактических ценах, бел руб	45105	56700	11595	125%	25%
2	Выручка от реализации услуг, бел руб	56377	59054	2677	105%	5%
3	Себестоимость реализованных услуг, бел руб	41944	38919	-3025	92%	-8%
5	Затраты на 1 бел руб реализованных услуг	0,92	0,68	-0,24	74%	-26%
4	Прибыль, бел руб	14944	20135	5191	135%	35%

Из таблицы видны изменения после внедрения мероприятия. Прогнозируется увеличение произведенных грузоперевозок в фактических ценах на 11595 белорусских рублей. Выручка увеличится на 2677 белорусских рублей, себестоимость продукции снизится на 3025 белорусских рублей. И как итог – увеличение прибыли на 5191 белорусских рублей. Объем грузоперевозок увеличивается значительно, так как эта программа позволяет повысить конкурентное преимущество наряду с другими транспортно-экспедиционными компаниями. В связи с этим выручка также возрастает от реализации данных услуг, но на это еще влияет уменьшение себестоимости услуг, за счет экономии на человеческом ресурсе времени и затратах на мобильную связь. Итоговый показатель прибыли, как следствие также увеличился. Также об этом свидетельствуют темпы роста, которые составляют более 100% (прибыль, выручка, объем перевозок). Также видно, что на увеличение прибыли в большей степени влияет увеличение объема количества осуществляемых грузоперевозок, так как внедрение и адаптация данного программного обеспечения в первую очередь становится конкурентным преимуществом среди других компаний.

Условием эффективности инновационной логистической стратегии является организация оптимального производства и сбыта, интеграция логистической деятельности в основных сферах воспроизводства (производство, снабжение, распределение) с целью оптимизации ресурсов при организации бизнеса и внедрении корпоративной стратегии.

С учетом вышеизложенного и с учетом достаточного опыта работы предприятия в сфере услуг, а именно более 10 лет, предложенные мероприятия являются экономически продуманными и эффективными. Предложенные мероприятия позволят значительно улучшить маркетинговую деятельность предприятия и даст возможность максимально координировать работу подначальных служб.

Список литературы

1. Акулич, М.В. Способы повышения эффективности использования глобальных стратегий бизнеса и маркетинга/ М.Б. Акулич // Маркетинг в России и за рубежом". – 2014.– №5. – С.191-193.
2. Войткевич, Н.И. Распределительная логистика и конкурентоспособность систем сбыта товаров / Н.И. Войткевич. - М.: Креатив. экономика, 2008. - 147 с.

УДК: 347.75/76:339.5

INCOTERMS – 2020, ПРЕДПОСЫЛКИ ПРИНЯТИЯ

КОЗЬМОВ ИВАН,

ДЕМЕНТЬЕВА АНАСТАСИЯ ЮРЬЕВНА

Студенты

Научный руководитель **Игнаток Михаил Владимирович**,

канд. экон. наук, доцент

Северо-Кавказский институт (филиал)

АНО ВО Московского гуманитарно-экономического университета

Аннотация. В 2016 г. Международная торговая палата сделала официальный анонс о начале работы по пересмотру действующей редакции Инкотермс 2010 и подготовке обновленного текста правил, соответствующих современным требованиям коммерческой практики, - Incoterms 2020. Цель статьи - проследить основные этапы формирования Инкотермс, отметить факторы, определившие его становление, и выявить основные тенденции дальнейшего развития правил.

Ключевые слова: Инкотермс, Инкотермс 2020, транспортные условия, поставка товаров, международные контракты, международная купля-продажа товаров, торговые термины.

INCOTERMS - 2020, PREREQUISITES OF ACCEPTANCE

Kozmov Ivan,

Dementieva Anastasia Yuryevna,

Ignatok Mikhail Vladimirovich

Annotation. In 2016, the International Chamber of Commerce made an official announcement about the beginning of work on revising the current version of Incoterms 2010 and preparing an updated text of the rules that meet the current requirements of commercial practice - Incoterms 2020. The purpose of the article is to trace the main stages of the formation of Incoterms, to note the factors that determined its formation, and identify the main trends in the further development of the rules.

Keywords: Incoterms, Incoterms 2020, transport conditions, delivery of goods, international contracts, international purchase and sale of goods, trade terms.

В 2016 году исполнилось 80 лет со дня издания первой редакции документа, известного всем как Инкотермс, или иначе правил ИСС для использования торговых терминов в национальной и международной торговле, более. Этому событию была посвящена прошедшая в сентябре 2016 года международная конференция, организованная ICC Russia и Торгово-промышленной палатой Российской Федерации (ТПП РФ).

Первая редакция правил INCOTERMS была издана в 1936 г. Эти правила известны как INCOTERMS -1936. Они получили официальное наименование International Rules for the Interpretation of Trade Terms, то есть «Международные правила толкования торговых терминов». Для разработки проекта Международная торговая палата привлекла большое число работников мировой торговли различных секторов. Одна из основных причин создания единых правил заключалась в необходимости реше-

ния проблем, которые касались перевозок. В частности, стороны, заключающие внешнеторговую сделку, иногда не в полной мере обладали знаниями о практике ведения торговли и торговых переговоров в странах их контрагентов, в результате возникали разногласия по условиям заключения сделок и другим вопросам. И, как правило, для разрешения конфликтных ситуаций возникала необходимость судебных разбирательств.

За прошедшие годы Инкотермс очень плотно вошел деловую практику, стал общепринятым и общепризнанным сводом обычаев делового оборота и, тем самым, значительно облегчил ведение самых разнообразных по форме и содержанию внешнеторговых операций. В частности, обновления правил были осуществлены в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 гг., а с 1 января 2011 г. вступили в силу действующие правила по условиям поставки – INCOTERMS -2010. Каждая последующая редакция правил толкования терминов была направлена на то, чтобы адаптировать их к современной коммерческой практике. [1, с.59]

Основными причинами такого количества редакций, постоянного совершенствования торговых терминов и появления новых условий поставок явилось развитие НТП, необходимость дальнейшей детализации взаимных прав и обязанностей сторон договоров купли-продажи, появление новых способов организации доставки (комбинированные перевозки), использование современных информационных систем и средств связи.

В отличие от предыдущих редакций правил толкования торговых терминов, в последней редакции (2010 г.) была сделана оговорка о том, что эти правила могут использоваться и во внутринациональной торговле. Кроме того, в новых правилах бумажный и электронный документооборот признаны равнозначными, за исключением, когда в договоре имеется упоминание об использовании того или иного вида документооборота, что перекликается с обязательным электронным таможенным декларированием, введенным в России с 1 января 2014 года.

INCOTERMS -2010 не запрещает дополнения, своих правил однако в отношении этого существует опасность. Для избегания нежелательных сюрпризов сторонам целесообразно в их договоре как можно более точно предусмотреть ожидаемый от таких дополнений эффект. Например, если в договоре изменено распределение расходов по сравнению с правилами INCOTERMS -2010, сторонам необходимо ясно указать, намерены ли они изменить пункт, в котором риск переходит с продавца на покупателя. [2, с.130]

На практике перевозчики и экспедиторы сами пытаются вступить в коммерческие отношения продавца и покупателя, базисные условия поставки, при этом начинают интерпретироваться участниками внешнеэкономических сделок. Причина сложившейся ситуации заключается в том, что в современной международной торговле, появилось слишком большое количество аббревиатур, на основании правил Инкотермс, которые регулируют вопросы перевозки и экспедирования, что приводит к многочисленной путанице, поскольку такие правила не тождественны INCOTERMS -2010, и их применение приводит к серьезным последствиям. Применение иных терминов в договоре купли продажи, перегружает сам договор и вносит значительные несоответствия с базисными условиями поставки, в связи с чем мешает участникам внешнеэкономической деятельности осуществлять экспортно-импортные операции.

Например международные перевозчики и экспедиторы часто используют в своей контактной деятельности – в договорах перевозки и транспортного экспедирования – термины из предыдущих редакций Инкотермс, что приводит к ещё более нестандартным ситуациям. В первую очередь, речь идет о трёх терминах, присутствовавших в редакциях Инкотермс 1976 и 1980 годов, и об одном, выведенном из обращения уже в редакции 2010 года. Это термины FOT (Free on Truck/ Свободно на грузовом автомобиле), FOR (Free on Rail/ Свободно на железнодорожных путях), FOB Airport/FOA (Free on board in Airport/ Свободно в аэропорту) и DDU (Delivery Duty Unpaid/ Поставка без оплаты пошлин). Первые из упомянутых трёх терминов отсутствовали уже в редакции Инкотермс 1990, а термин DDU не вошел в последнюю редакцию Инкотермс 2010. Условие FOB встречается в экспедиторских договорах весьма редко, но всё-таки встречается. Термин DDU имеет у экспедиторов вариации в его написании: Doog или Door Delivery (DD).

В Инкотермс 1980 термины FOT, FOR, FOA и FOB означали исполнение продавцом своих обязанностей в момент погрузки товара на транспортное средство (автомобиль/вагон/воздушное судно/морское или речное судно), предоставленное покупателем. Сейчас применение служебных терминов FOB/ FOT/ FOR /FOA в договорах перевозки и/или транспортной экспедиции, в подавляющем большинстве случаев означает, что перевозчик или экспедитор приняли на себя обязательство по доставке груза в согласованное сторонами место: в порт, на железнодорожную станцию, терминал или в аэропорт в стране грузополучателя, но без оплаты перевозчиком или экспедитором работ по разгрузке транспортного средства. Служебный термин DDU или DD (Door/Door Delivery) обычно применяется в экспедиторских договорах и почти всегда подразумевает обязанность экспедитора организовать доставку груза непосредственно до склада получателя. Таким образом «транспортно-экспедиторская» трактовка довольно значительно отличается от «внешнеторговой» трактовки термина DDU по Инкотермс® 2000. [4, с. 114]

Параллельное существование транспортных условий контрактов Инкотермс и служебных терминов перевозчиков и экспедиторов, созданных на базе Инкотермс, подчас приводит к путанице, совершенно неожиданному результату, что часто приводит к убыткам одной из сторон из-за «перемешивания» ответственности сторон по различным договорам. Не определен точный смысл и значение каждого таких служебных терминов, следовательно, возможна любая трактовка.

Перспективное редактирование правил ожидается в 2020 г., планируется более детальная проработка правил внутринациональной торговли, и более широкое включение электронных процедур. Работа по подготовке проекта пересмотренных правил под эгидой ИСС уже доверена небольшой международной Редакционной группе, объединяющей экспертов из разных стран, имеющих признанный авторитет в области права международной торговли, а также устойчивые деловые связи с ИСС. На данный момент идет сбор информации и предложений от участников международного товарооборота. Подготовленный проект обновлённой редакции правил через сеть национальных комитетов ИСС представляется затем профессиональным кругам практически во все страны мира для широкого обсуждения и комментариев. [2, с.131]

Финальный проект документа после одобрения на уровне Комиссии по коммерческому праву и практики ИСС выносится на рассмотрение Исполнительного комитета ИСС для утверждения.

Такое широкое обсуждение в международных профессиональных кругах имеет своим следствием то, что документы ИСС пользуются заслуженным авторитетом, поскольку отражают согласованную позицию различных участников делового оборота во всем мире.

В завершении, хотелось бы поддержать инициативу Международной торговой палаты в отношении дальнейшей унификации и развития международных торговых обычаев в отношении поставок товаров.

Список литературы

1. Игнаток, М. В. INCOTERMS-2000 и INCOTERMS -2010 переход от международных к региональным условиям купли-продажи. [Текст] / М.В. Игнаток // Управление политико-правовыми и социально-экономическими процессами в регионах: материалы международной научно-практической конференции молодых ученых и аспирантов. Часть 1. (г. Пятигорск, 19-20 апреля 2012 г.). Пятигорск: Северо-Кавказский институт РАНХиГС, - 2012. - С. 58-61.
2. Игнаток, М.В. INCOTERMS: 80 лет во внешней торговле. Предпосылки, значение, итоги. [Текст] / М.В. Игнаток // Особенности государственного регулирования внешнеторговой деятельности в современных условиях. Материалы III всероссийской научно-практической конференции: в 2 частях. Российская таможенная академия, Ростовский филиал. - 2016. - С. 125-132.
3. Фонотова, О.В. На пути к INCOTERMS®-2020 [Текст] / О.В. Фонотова. // Международное публичное и частное право. - 2017. - № 5. - С. 12-16.

4. Голубчик, А.М. Нестандартные аспекты применения Инкотермс® и направления дальнейшей унификации международных торговых обычаев [Текст] / А.М. Голубчик // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. №11 С.110-118

5. INCOTERMS® 2010. Questions and expert ICC guidance on the Incoterms® 2010 rules. ICC Product No. 744E. Paris, 2013. 105 p.

6. Официальный сайт Инкотермс [Электронный ресурс] // URL: <http://incoterms.iccwbo.ru/> (дата обращения: 12.12.2017).

© И Козьмов, А.Ю. Дементьева, М.В. Игнаток 2017

УДК 33.001

ИННОВАЦИЯ В РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА — СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

ЖИЕНКУЛОВА ЛАЗЗАТ ТИЛЕУОВНА

магистр менеджмента

АЙМАКОВА МАДИНА ШАЛАШБАЕВНА

студентка

Атырауский инженерно-гуманитарный институт, Казахстан, г. Атырау

Аннотация: В данной статье рассмотрены аспекты инновации в развитие малого и среднего бизнеса и стратегическое направление диверсификации экономики Казахстана

Ключевые слова: малое инновационное предпринимательство, инновация, инновационная активность.

INNOVATION IN THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES- A STRATEGIC DIRECTION TO DIVERSIFY THE ECONOMY OF KAZAKHSTAN

Zhiyenkulova Lazzat,
Master of Management,
Aimakova Madina

Abstract: This article discusses aspects of innovation in the development of small and medium businesses- a strategic direction to diversify the economy of Kazakhstan

Key words: small innovative enterprise, innovation, innovative activity.

К цели 2050-го года мы будем двигаться в непростой глобальной конкуренции. Предстоящие десятилетия таят немало вызовов, о которых мы уже знаем, и много непредвиденных ситуаций, новые кризисы на глобальных рынках и в мировой политике. Важно повышать эффективность национальной инновационной системы, её базовых институтов. Их активность следует направить на поддержку стартапов и начальных стадий венчурных сделок [1].

Президента РК Н.А. Назарбаева на совещании по вопросам инновационного развития 8 декабря 2014 года отметил: «Инновации должны приводить к резкому увеличению производительности и эффективности труда. Государство стимулирует рост инноваций. За последние пять лет поддержка данной сферы увеличилась в три раза до 50 млрд тенге. Возможно, в абсолютном исчислении это еще не так много, но динамика роста говорит о многом. Валовые затраты на НИОКР возросли с 49 до 74 млрд тенге, из которых 30 млрд профинансированы за счет частного сектора. По патентной активности Ка-

захстан занимает 42 место из 141 стран мира. В стране активно формируются инновационные кластеры».

Инновационные технологии всегда считались прерогативой крупного бизнеса, серьезные научные исследования под силу тем компаниям, которые могут позволить себе направлять значительную часть средств на внедрение инноваций.

Мировой опыт показывает, что если государство хочет развиваться динамично и устойчиво, то его социально-экономические программы должны обязательно включать меры по стимулированию малого и среднего бизнеса. Сегодня в развитых странах на долю МСБ приходится от 40% до 90% объема внутреннего валового продукта (ВВП). А потому вполне естественно, что правительства этих государств уделяют первостепенное внимание поддержке данного сектора [2].

Есть ли возможность у малого и среднего бизнеса заниматься инновационными разработками?

Малый инновационный бизнес развит, прежде всего, в сфере научно-технических разработок, доводки и внедрения в производство открытий и изобретений, различных инноваций, имеющих рискованный, но перспективный характер. Инновация — это внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Понятие innovation впервые появилось в научных исследованиях XIX века. Новую жизнь понятие «инновация» получило в начале XX века в научных работах австрийского экономиста Й. Шумпетера в результате анализа «инновационных комбинаций», изменений в развитии экономических систем.

Актуальность исследования проблем перспектив и развития малого бизнеса обусловлена их всеобщим развитием. Государство поддерживает малый бизнес как фактор социально-экономической стабильности, который менее подвержен влиянию различного рода крайностей и воздействию со стороны «международной олигархии». Во всех странах, четко сориентированных на рыночную экономику, малые и средние предприятия составляют большую часть, которая в развитых странах сосредоточена в производстве инноваций.

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

Именно малые предприятия являются более привлекательными в этой области с точки зрения следующих принципов[3]:

Во-первых, это гибкость и быстрота принятия решения, поскольку именно деятельность малого предприятия легче проанализировать применительно к меняющимся условиям рынка, определяя хозяйственную политику.

Во-вторых, малые размеры предприятия позволяют легко контролировать производственный процесс, переналавивая его в связи с актуальными запросами потребителя, рынка, хозяйственного механизма, а также способствуют быстрому реагированию на изменение в налогах, в льготах, финансово-кредитной политике и т. п. Именно в малом бизнесе создаются условия для быстрого маневра, актуализации производственного процесса, эффективного прорыва на рынке, стабильности в конкурентной борьбе.

В-третьих, простые коммуникационные связи внутри предприятия, прямая передача информации, ее быстрое усвоение и быстрая реакция на поступающие команды и распоряжения в самом предприятии, а также взаимосвязи его с партнерами, дает хороший хозяйственный (предпринимательский) эффект.

В-четвертых, личные связи, часто вредящие в крупном деле, особенно на уровне взаимодействия крупных предприятий между собой, а особенно на государственном уровне, составляют основу малого бизнеса, часто неформальные отношения не только между работниками предприятия, но даже и его клиентами, способны существенно продвинуть дело, учесть все многообразие фактов, которые при других условиях даже трудно собрать и сконцентрировать. В малом предприятии их можно не

только использовать, но и достаточно быстро получить эффективную отдачу.

В настоящее время, в таких странах, как США, Швейцария, Великобритания, КНР, Франция наблюдается все более интенсивное внедрение изобретений и технологий усилиями инновационных предприятий малого и среднего бизнеса. В результате наблюдается рост рабочих мест, отмечается более высокая эффективность труда. Малые фирмы с меньшими затратами удовлетворяют потребности в дефицитных видах товаров и услуг и обеспечивает при этом большую занятость. Например, особое внимание развитию сектора Research and Development (R&D, исследования и разработки) уделяется Финляндией. По информации OECD (Организация экономического сотрудничества и развития), расходы Финляндии на нужды инновационного сектора составляют около 3,5% ВВП, что является одним из наиболее высоких показателей среди европейских стран (соответствующий среднеевропейский показатель – 1,8%); в перспективе инновационная стратегия предполагает повышение расходов на R&D до 4%.

Доля казахстанской наукоемкой продукции на мировом рынке практически равна нулю, а ведь, как известно, эта доля является обобщающим показателем эффективности научно-технической и инновационной деятельности. По сравнению с Казахстаном доля стран Европейского союза на мировом рынке наукоемкой продукции составляет 35%, США – 25%, Японии – 11%, Сингапура – 7%, Южной Кореи – 4%, Китая – 2%. Одна из главных причин такого положения – практическое отсутствие заинтересованности бизнеса в развитии и внедрении результатов отечественной науки в производство, крайне малые инвестиции производственного и частного финансового секторов в науку и научно-инновационную деятельность. На решение данной проблемы направлен целый ряд системных инициатив Главы государства – Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития, программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан, и многие другие.

Для Казахстана становление и развитие малого предпринимательства, и усиление их роли в производстве инноваций – жизненно важная задача в современных условиях форсированного индустриально-инновационного развития экономики Казахстана.

При этом динамичное развитие инновационной сферы – одно из главных слагаемых инновационной экономики, которая требует не только создание эффективной инновационной системы, а также поддержку самого инновационного процесса, создание благоприятной среды для данного вида деятельности. Как результат, технологические инновации позволяют увеличить эффективность экономики и улучшить благосостояние населения.

Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке частного предпринимательства», принятый 19 июня 1997 года, стал одним из первых документов, касающихся инноваций. В данном законе научные знания и новые технологии были рассмотрены как инструменты нового производства, а так же улучшения качества уже выпускаемой продукции. Кроме того были определены все обязанности местных исполнительных органов, а именно создание и развитие центров инновационной активности и прочих объектов. Этот Закон был отменен в 2006 в связи с принятием другого – Закона РК «О частном предпринимательстве». Данный Закон имеет некоторые изменения, по сравнению с предыдущим и подразумевает поддержку в плане финансирования.

В 2015 году был принят закон «О науке». В нем сказано о поддержке правительством науки и технологий. Государство гарантирует продвижение всех организаций, осуществляющих инновационную деятельность посредством финансирования проектов, содействия развития инновационной структуры, организации подготовки инновационных менеджеров.

Одним из значимых новых событий было принятие закона «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» от 9.01.2012г. Здесь отражена необходимость регуляции отношений в инновационной сфере, а так же направление и форма реализации государственной инновационной политики.

В рамках Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2014-2014 годы целевыми индикаторами отмечаются повышение производительности труда в обрабатывающем секторе на 50%, на 100% в отдельных секторах экономики,

а в области инноваций – увеличение до 10% доли инновационных предприятий от числа действующих [2].

При этом приоритетными направлениями инновационного развития станут:

модернизация существующих предприятий;

создание новых высокопроизводительных предприятий;

селективная поддержка предприятий «экономики будущего» (IT, альтернативная энергетика и др.)

Ведется поиск наиболее перспективных путей поддержки высокотехнологичных проектов в сфере малого и среднего бизнеса. Одной из наиболее перспективных точек роста в этой сфере, является создание специальных институтов развития, в том числе, особых экономических зон и технопарков [2]. Это очень низкие показатели. Среди основных проблем, препятствующих развитию инновационного бизнеса, недоступность финансовых ресурсов, низкий спрос на высокотехнологичную продукцию внутри страны. Крупные предприятия, как правило, покупают за рубежом готовые техно-логии или готовые изделия, в то время как необходимо поднимать собственный инновационный сектор, создавать новые высокотехнологичные направления, активно вовлекая малые инновационные компании в производство.

Необходимо также разработать систему правовых и экономических инструментов, стимулирующих субъекты малого и среднего предпринимательства к вовлечению результатов интеллектуальной деятельности в хозяйственный оборот.

В части налогового стимулирования деятельности субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства необходимо скорректировать законодательство и упростить процедуру администрирования и уплаты налогов и сборов для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Необходимо ввести дифференцированную шкалу тарифов страховых взносов для облегчения нагрузки на субъекты малого и среднего предпринимательства, применяющие специальные налоговые режимы. При этом размер тарифов страховых взносов целесообразно устанавливать в зависимости от профиля основной деятельности налогоплательщика и используемого им налогового режима. Например, по мнению специалистов, может быть снижен размер совокупного тарифа для субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внедрение и вовлечение в гражданский оборот результатов научно-технической деятельности.

Особый пункт рекомендаций направлен на повышение уровня участия субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства в размещении государственных и муниципальных заказов. Рекомендуется рассмотреть возможность увеличения доли государственных и муниципальных заказов, размещаемых у субъектов малого предпринимательства, с 20% до 35%. При этом предложено усилить меры ответственности должностных лиц за нарушение требований к доле заказов, размещаемых у субъектов малого бизнеса.

В Казахстане по структуре распределения организаций, выполнявших исследования и разработки за 2015 г (2014 г.): частный некоммерческий сектор – 15,3% (23,6%), предпринимательский сектор – 36,2% (25,5%), сектор высшего образования – 27,9% (28,5%), государственный сектор – 20,6% (22,4%) [2]. При поддержке Главы государства финансирование науки в последние годы существенно растет, и темпы этого роста заметно опережают рост ВВП. Если в 2015 году общий объем выделенных из бюджета средств на научные исследования составил 28,8 миллиарда тенге, то на 2012 год с учетом корректировки бюджета уже заложено 49 миллиардов тенге – это рост более чем на 70%! К 2015 году расходы на науку будут выведены на уровень 1%, а к 2020-му – минимум 1,5% от ВВП, что существенно продвинет нас к показателям развитых стран мира. Есть и новые механизмы освоения таких средств – базовое, грантовое и программно-целевое финансирование, также соответствующие мировому опыту и уже апробированные нашими учеными в прошлом году [4].

Согласно посланию Президента Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 27.01.2012 года, в прошлом году в стране введено в эксплуатацию 288 проектов на сумму более 970 млрд.тенге. В результате создано более 30 тыс. постоянных качественных рабочих мест. Принятый новый закон «О господдержке инновационной деятельности» будет способствовать наращиванию инновационного потенциа-

ла взаимодействия государства, бизнеса и науки. Президент отметил, что, учитывая рисковый характер инновационной деятельности, Правительству необходимо проработать вопрос об оптимальной организационно-юридической форме инновационной деятельности [5].

В Послании Президента страны народу Казахстана нынешнего года выдвинута но-вая инициатива – разработка «дорожной карты» «Бизнес и наука-2020». Реализация данных программ обеспечит востребованность конкурентоспособных научных результатов экономикой, позволит создать важнейшие институциональные элементы связи науки с производством.

На Форуме «Инновационный Казахстан – 2020» в СЭЗ «Парк информационных технологий «Алатау» г. Алматы Президент РК Назарбаев отмечал, что согласно последнему отчету Всемирного экономического форума по информационным технологиям Казахстан является лидером среди стран СНГ и занимает 55 место. Также Президент отметил, что доля затрат на науку в Казахстане в 10 раз меньше, чем в развитых странах, а работа отечественных ученых не отвечает потребностям инновационной экономики. Необходимо создать самые благоприятные условия для широкого развития инноваций в секторе малого и среднего бизнеса. Учитывая рисковый характер инновационной деятельности, Правительству необходимо проработать вопрос об оптимальной организационно-юридической форме инновационной деятельности.

Все меры принятые для улучшения внедрения инноваций в малый бизнес, несомненно, благоприятно влияют на развитие инновационной деятельности, но существуют определенные недостатки:

- отсутствие современных механизмов внедрения технологических нововведений и выведения их на рынок;

- недостаточное развитие инфраструктурных элементов содействия инновационным проектам, таких как технологические парки и специализированные бизнес-инкубаторы, сеть фондов рискового финансирования, специальные финансовые механизмы поддержки фирм на этапе их быстрого роста, сертифицированные оценщики фирм и интеллектуальной собственности и др;

- отсутствие на внутреннем рынке платежеспособного спроса на передовые техно-логии и промышленные нововведения и др;

- недостаточный уровень кадров.

Чтобы поднять уровень исследований и разработок, необходимо проведение государственной политики стимулирования по следующим направлениям:

- целенаправленное формирование рынка для продукции инновационных предприятий путем размещения на них государственного заказа;

- предоставление инновационным предприятиям, в том числе малым, производственных площадей, льготной инвестиционной поддержки, содействие в развитии бизнес-инновационных центров, технопарков, центров технологической поддержки, предоставления юридических, финансовых, маркетинговых, хозяйственных, и иных услуг; содействие в правовой и коммерческой защите интеллектуальной собственности;

- содействие формированию и расширению сети лизинговых компаний;

- проведение целенаправленной политики по разработке и производству малыми предприятиями новых видов продукции на основе наукоемких технологий;

- в целях снижения вероятности потери вложенных инвесторами средств в результате неудачной реализации инновационных проектов целесообразно осуществлять их страхование, в том числе за счет бюджетных инвестиций; - льготное кредитование научно-технических разработок в доленое финансирование крупных проектов.

Таким образом, перспективность инновационного развития рассматривается, как долговременное направление структурной политики в области науки и бизнеса, и обеспечения перелива инвестиций в сферы инноваций.

Совершенствование работы по упомянутым направлениям даст возможность созданию и активному внедрению инноваций в Казахстане, что в перспективе позволит участвовать Казахстану в глобальной конкуренции.

Список литературы

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана. Казахстанский путь – 2050:Единая цель, единые интересы, единое будущее. **17 января 2014 года**
2. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2014-2014 годы.
3. Малый и средний бизнес. Двое с ложкой, не считая банкиров. Редакционный обзор. Международный деловой журнал KAZAKHSTAN №5/6, 2008 год
4. www.stat.kz - Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике
Интервью с Министром образования РК Б. Жумагуловым «Мощные стимулы для развития науки уже работают» от 11 апреля 2012 г.
5. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана (Астана, 27 января 2012 года).
5. Международный опыт государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Аналитические материалы. Интернет-ресурс:
http://www.dkb2020.kz/ru/materials/883886_1284298804_Report_Business_Development_2014-6.pdf
6. Тургимбаева А.Н. «Инновации и риски»//Учеб. пос.КазНУ.2008.- 37 с.
7. Интернет-ресурс: http://www.keden.kz/ru/bussines_kz.php

УДК 330

СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПТ ООО «ТАЙФУН»

ТАЛЕВИЧ БОЖЕНА ВЯЧЕСЛАВОВНА,

студентка 4 курса,

ГрГУ им. Янки Купалы,

ЯШНАЯ АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

студентка 4 курса,

ГрГУ им. Янки Купалы

Аннотация. В данной статье выделяются комплексные подходы для стимулирования сбыта продукции предприятия «Тайфун» и обосновывается необходимость и эффективность их использования. Сбыт является важной составляющей маркетинговой коммуникационной стратегии компании, наряду с продвижением, связями с общественностью и личными продажами. Стимулирование сбыта может быть направлено как на конечных потребителей, так и на посредников, таких, как розничные торговцы или агенты.

Ключные слова: стимулирование, сбыт, мероприятия, рынок, объем продукции

Abstract: This article singles out complex approaches for stimulating the sale of Typhoon products and substantiates the need and effectiveness of their use. Sales are an important part of the company's marketing communications strategy, along with promotion, public relations and personal sales. Stimulation of sales can be directed to both end-users and intermediaries, such as retailers or agents.

В современных условиях, чтобы успешно функционировать и решать поставленные задачи, предприятиям уже недостаточно просто производить продукцию в максимально возможном объеме, выполняя все планы; важно эту продукцию успешно реализовать. В связи с этим, стимуляция сбыта продукции на товарных рынках, как важнейшего элемента процесса товарооборота, стало необходимым условием дальнейшего развития предприятий. В условиях конкурентной борьбы выживает только то предприятие, которое способно предложить рынку ту продукцию, и которая наилучшим образом удовлетворяет потребности конечного потребителя, а также обеспечивающее грамотное продвижение и сбыт. Для достижения уверенных конкурентных преимуществ отечественным предприятиям необходимо развивать новые методы сбыта готовой продукции на основе развития системы стимулирования сбыта продукции [1, с. 13-15].

Объектом данного исследования выступает производственно-торговое ООО "ТАЙФУН" созданное в 1999 году, являющееся коммерческим предприятием. Основная сфера деятельности – создание и выпуск сухих строительных смесей торговых марок «LUX» и «Тайфун Мастер», а также системы тепловой изоляции зданий и сооружений «Тайфун».

В товарной структуре ПТООО "Тайфун" можно выделить две основные группы потребителей:

- предприятия рознично-оптовой торговли и индивидуальные предприниматели, осуществляющие розничную торговлю;
- конечные потребители: государственные и частные строительные компании, частные и индивидуальные застройщики, индивидуальные предприниматели, осуществляющие ремонтно-строительные работы.

Необходимо рассмотреть каждую группу в отдельности.

Наиболее важными клиентами для предприятия являются: ООО "ОМА" (г. Минск и регионы), ОДО "Элитеврострой" (г. Минск), ООО "Десятка-строй" (г. Минск), ЧУП "Фаворитмаркет" (г. Минск), ООО "Идея дома" (г. Минск).

Конечные потребители – люди со средним доходом и выше среднего. По статистике белорусы проводят капитальный ремонт в квартире/доме каждые 15-20 лет, а статистика строительства в Беларуси показывает, что количество введенного в эксплуатацию жилья каждый год увеличивается. Проблемы, которые решает предприятие:

- Клиенты – возможность получать прибыль от продажи продукции предприятия, разнообразить ассортимент предлагаемой продукции, возможность привлечь потребителя.
- Конечные потребители – возможность создать задуманный строительный проект, сделать свой дом/квартиру лучше.

На основе показателей за истекший период 2016 и 2017 гг. планируется выполнение следующих показателей по объему сбыта продукции:

Таблица 1

Реализация продукции на внутреннем рынке в 2017 году (тыс. руб.)

Показатель	2016 год (факт)	2017 год (оценка)	2018 год (план)	Отклонение 2018 года от 2017 года	
				абсолютное	относительное, %
Объем сбыта продукции	45982	42900	44205	+1305	+2,9
в т.ч. в Республике Беларусь	45389	42125	43371	+1246	+2,9
из них:					
Строительные смеси	45358	38425	40601	+2176	+5
Перлит	31	150	200	+50	+33
Кровельные материалы	0	2620	3500	+880	+34

В действительности прогнозируемый показатель общего объема сбыта в 2018 году по сравнению с показателем 2017 года увеличится на 2,9 %.

Данные показатели рассчитаны на основе реализации следующих мероприятий, направленных на стимулирование сбыта.

Мероприятия, рассчитанные на клиентов (предприятия оптово-розничной торговли):

- развитие системы скидок на более крупные поставки товаров предприятия оптово-розничной продукции, которые отражены в таблице 2.

Таблица 2

Система скидок

Объем продукции (т/мес)	Процент скидки (%)
До 500	1
500-700	5
700-1000	7
Свыше 1000	10

- Повысить качество продажного обслуживания за счет введения стандарта обслуживания, регламентирующий максимальное время, в течение которого клиент должен быть обслужен, установка мини-АТС в офисе, чтобы клиенты «попадали» на оператора, а не слушали короткие гудки, установка программы автоматического обновления электронных почтовых ящиков с системой оповещения о новых сообщениях, чтобы сотрудники могли оперативно отвечать на входящие сообщения и запросы. Для реализации данного условия нам понадобится 100 BYN (система устанавливается единоразово). Конечные потребители предприятия — это люди со средними и выше среднего доходами. Потребители благодаря нашей продукции, имеют возможность воплотить в жизнь задуманный строительный объект, ремонт и т.д.

Мероприятия, стимулирующие сбыт для конечных потребителей:

- размещение наружной рекламы на улицах городов и транспорте;
- подготовка и изготовление рекламной продукции предприятия (каталогов, листовок, календарей, образцов изделий, сувенирной продукции).
- подготовка и размещение рекламно-информационных блоков в средствах массовой информации (СМИ) и интернет-порталах;

Более конкретные данные можно увидеть в таблице 3.

Таблица 3

Внедрение маркетинговых мероприятий

Маркетинговое мероприятия	Стоимость в месяц(BYN)
Размещение рекламы в СМИ	
Строительная газета	50
Комсомольская правда Беларуси	60
Беларусь сегодня	55
Радиус-FM	70
Реклама в общественном транспорте	130
Размещение рекламы в сети Интернет	
Kufar	10
портал "Все о стройке.by",	180
S13	200
Использование таргетированной и баннерной рекламы в социальных сетях, Яндекс Директ	1500
Размещение наружной рекламы на улицах и транспорте	
Билборды	10600
Автобусы	4500
Каталоги	290
Образцы изделий продукции	1230
Листовки	150
Участие в специализированных выставках и ярмарках	
Еврорегион Неман (один раз в год)	30
Строительный Мир (два раза в год)	45
Все для мастера (один раз в год)	35
Большая ярмарка	40
Итого:	19175

Данные мероприятия повысят узнаваемость бренда организации и лояльность потребителей, что повлечет за собой увеличение объема сбыта, и тем самым повлечет увеличение прибыли и рентабельности предприятия.

Подводя итог, можно сказать, что стимулирование сбыта является необходимым условием

успешного существования предприятия, так как мотивирует потребителя, создавая необходимые условия для приобретения товара, увеличивает уровень осведомленности продукцией и побуждает потребителя выбирать организации с более развитой системой коммуникации с потребителем.[2]

Список литературы

1. Воронин В.П. Повышение комфортности торговых услуг. – Воронеж: Издательство Воронежского университета, 2011.
2. Планово-экономический отдел, № 3, 2011.[Электронный ресурс]. - http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/pricing/disc_eff.htm

УДК 005.95.96

УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРОЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

ГРИШИНА СВЕТЛАНА АНАТОЛЬЕВНА,

к.т.н., доцент

ЯРЦЕВА РЕГИНА СЕРГЕЕВНА,

ПОЛЬСКИХ ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА,

ПЕТРОВА ДАРЬЯ СЕРГЕЕВНА

Студенты

ФГБОУ ВО «ТГПУ им. Л. Н. Толстого»

Аннотация: В статье анализируется проблема управления деловой карьерой в организациях. Рассматриваются ошибки руководителей и пути их решения. Указываются требования и желания работников организаций, а так же основные цели управления деловой карьерой.

Ключевые слова: управление деловой карьерой, организация, компания, повышение квалификации, производство, стабильность.

MANAGEMENT OF BUSINESS CAREER IN ORGANIZATIONS

Grishina Svetlana Anatolievna,

Yartseva Regina Sergeevna,

Polskikh Darya Vladimirovna,

Petrova Darya Sergeevna

Abstract: The article analyzes the problem of business management career in organizations. Considered mistakes managers and ways of their solutions. The requirements and desires of employees of organizations, and the main goals of managing a business career. There is career analysis in Japan and the essence of their management concept are presented.

Key words: business management career, organization, compan, training, production, stability.

Деловая карьера – это поступательное продвижение человека в какой-либо сфере деятельности, изменение навыков, способностей, квалификационных возможностей и размеров вознаграждения, связанных с деятельностью.

В теории менеджмента проблеме построения деловой карьеры уделяется ограниченное внимание. С одной стороны, перспективы построения успешной карьеры рассматриваются как один из инструментов мотивации персонала [1, 2]. Проблемой многих фирм является то, что они не могут предоставить полную информацию о продвижении своих будущих сотрудников по карьерной лестнице, от недостаточности такой информации, высококвалифицированные специалисты-менеджеры не идут на службу в такие компании. Даже если сотрудник исполняет все свои обязанности безупречно, то мы сможем увидеть все его способности в полной мере только через год, не меньше. Изучение данных о рабочих местах демонстрируют нам то, что если сотрудник долгое время занимает исполнительную должность, то это обессиливает конкурентную борьбу во внешней среде и именно это вынуждает спе-

циалистов уходить в другие компании.

С другой стороны – подготовка грамотных, наделенных знаниями о специфике организации или предприятия, сменившие в поступательном движении ряд должностных назначений сотрудников, преданных организации всегда выгодно для последней [2]. Основные цели управления деловой карьерой сотрудников с этой точки зрения:

- развитие, формирование и разумное применение рабочих способностей любого сотрудника и компании в целом;
- предоставление преемственности профессионального опыта и культуры;
- взаимопонимание между компанией и менеджером согласно вопросам формирования и продвижения
- обеспечение подходящих условий с целью продвижения и формирования персонала в рамках организационного пространства;

Однако есть еще один взгляд на этот вопрос – с точки зрения сотрудника, желающего добиться как можно более быстрых и значимых изменений в своей карьере. Каждый человек задумывается о своем будущем, опираясь на собственные нужды и социально-экономические условия. Все работники желают знать перспективы продвижения по службе и возможности повышения квалификации в данной компании, а, кроме того требования, которые они обязаны для этого осуществлять. В обратном случае, у человека пропадает желание работать, ему не хватает мотивации. Он рассматривает организацию, как место, где можно провести время, перед выходом на новую должность, но уже в другой, более перспективной компании.

Этот вопрос находит отражение в ряде работ по самоменеджменту персонала [3, 4], но системно рассматривается, в основном, в публицистической литературе. Вместе с тем, вопрос построения и управления деловой карьерой является зачастую наиболее волнующим и значащим для сотрудников.

На данный момент времени в большинстве российских организаций управлению деловой карьерой персонала уделяют недостаточно внимания. Руководство недооценивает данный фактор в развитии своей компании, а ведь именно это является залогом успеха и эффективности. В таких организациях существуют такие проблемы, как:

- 1) текучесть работников (главный фактор низкая заработная плата);
- 2) снижение количества сотрудников;
- 3) нет возможности показать личные качества и способности с целью продвижения по карьерной лестнице;
- 4) отношения в коллективе;
- 5) координирование и коммуникация сотрудников.

В ряде стран, например, в Японии, стране восходящего солнца, управлению деловой карьерой персонала уделяется ключевое внимание менеджмента компании - сотрудник «застрахован» от увольнения, устраиваясь в какую-либо организацию, он знает, что его будущее будет стабильным. Сущность этой концепции в том, что человек, получивший необходимое образование, заступает на службу в компанию и работает там до наступления пенсионного возраста, продвигаясь постепенно по служебной лестнице.

С точки зрения теории управления [5], любой процесс управления, в том числе и собственной карьерой, должен быть целенаправленным. Это означает его ориентированность на решение конкретных проблем, стоящих в данный момент. С позиций системного подхода система управления любым процессом является сложной системой, обеспечивающей сбор, анализ, передачу и переработку информации для принятия решений, направленных на устранение отклонений от цели управления для получения максимального конечного результата при определенных ограничениях (например, наличия ресурсов). Такой процесс может рассматриваться как процесс управления по замкнутому циклу. Последний можно представить состоящим из следующих элементов (рис.1):

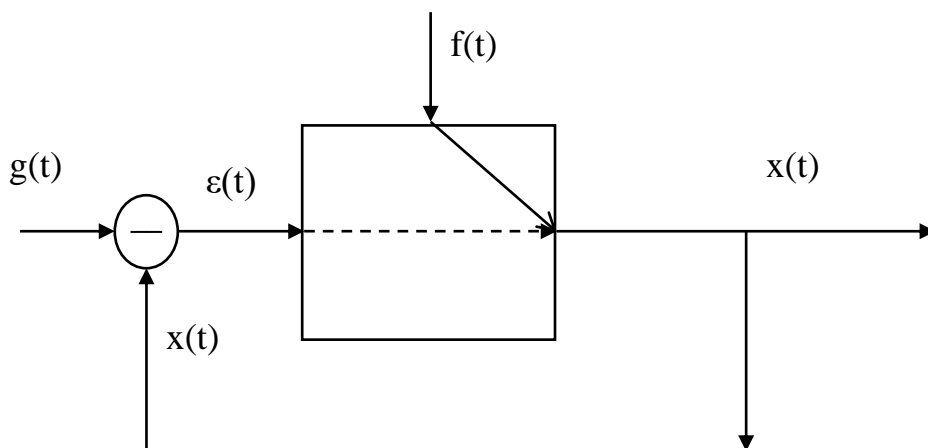


Рис.1. Схема системы управления

$g(t)$ – управляющее воздействие;

$x(t)$ – управляемая величина (величина на выходе системы);

$f(t)$ – возмущающее воздействие (воздействие, которое стремится нарушить требуемую функциональную связь между управляющим воздействием $g(t)$ и управляемой величиной $x(t)$);

$\varepsilon(t) = g(t) - x(t)$ – сигнал ошибки.

При использовании анализа деловой карьеры, основанной на применении системного подхода удобно систематизировать цели управления, возмущающие воздействия, управляемую величину, сигнал ошибки.

Для формулирования целей при построении деловой карьеры можно применить метод структуризации целей, широко используемый в теории менеджмента. Управляющее воздействие $g(t)$ формулируется исходя из поставленной цели - формулировки результатов деятельности системы, которых она желает достигнуть в будущем. В случае управления деловой карьерой, достижения определенного этапа на карьерной лестнице, получение влияния и т.п. Цель разбивается на задачи; под задачей соответственно понимается некая декомпозиция цели (подцель), представляющая особую часть результатов, для достижения которых требуется как средство, так и условие достижения главной цели. Каждая задача, в свою очередь, может описываться как совокупность набора других задач, имеющих к ней подчиненное отношение. Число уровней такой структуризации может быть большим.

Важно понимать, что структура любой цели может быть описана в нескольких вариантах, необходимо продумать и детально описать структуру каждого из них. Согласно теории менеджмента, в качестве признаков декомпозиции цели применяются предметная или технологическая специализация процессов их достижения, пространственная или временная характеристика получения результатов.

Следует иметь в виду, что для анализа организации на основе системы целей необходимо выявить и сформулировать совокупность всех целей функционирования на каждом уровне системы управления. В таком случае дерево целей будет наиболее полным. Для выбора наиболее предпочтительного варианта достижения цели, выявив подцели, необходимо исследовать и проанализировать факторы, способствующие и препятствующие их достижению. Для этого удобно составлять таблицы.

В результате проведения системного анализа необходимо принять решение о целесообразности принятия тех или иных инструментов реализации деловой карьеры и разработать конкретные мероприятия по достижению целей.

Для решения проблемы управления деловой карьерой в организации, стоит создать план индивидуального продвижения работника компании, который составляется на основе:

- 1) личных запросов сотрудника;
- 2) общеобразовательного уровня и профессионального подбора;
- 3) медицинское заключение о состоянии здоровья;
- 4) рекомендации о профессиональной пригодности;

5) наличие свободных мест и рекомендации от работодателей.

Таким образом, мы видим, что управление деловой карьерой повышает преданность работника интересам организации и производительностью труда, уменьшает текучесть кадров и более полно раскрывает способности работника. В компаниях, где отсутствует, управление деловой карьерой мотивация поведения работает слабо, сотрудник трудится не в полную силу, не стремится повышать квалификацию, и рассматривает свою работу в компании как временную.

Планирование деловой карьеры должно основываться на научное прогнозирование рационального возраста, оптимального опыта с учетом желаний и личных качеств сотрудника данной компании.

Список литературы

1. Управление персоналом / под ред. И.А. Куянцева. - М. : Студенческая наука, 2012. - Ч. 2. Сборник студенческих работ. - 1853 с. - (Вузовская наука в помощь студенту). - ISBN 978-5-00046-218-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228069 (14.04.2017).

2. Прытков, Р.М. Управление человеческими ресурсами : учебное пособие / Р.М. Прытков ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Оренбургский государственный университет». - Оренбург : ОГУ, 2015. - 196 с. : табл., схем. - Библиогр. в кн.. - ISBN 978-5-7410-1194-2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=439237 (14.04.2017).

3. Самоменеджмент : учебное пособие / под ред. В.Н. Парахиной. - М. : Директ-Медиа, 2014. - 498 с. - ISBN 978-5-4458-5146-2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=233957 (14.04.2017).

4. Дорофеева, Л.И. Организационное поведение : учебно-методический комплекс / Л.И. Дорофеева. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 406 с. : ил., схем., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-5269-5 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=426938 (14.04.2017).

5. Игнатъева А.В., Максимцов М.М. Исследование систем управления: учебное пособие для ВУЗов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000. – 157 с.

6. Гришина С.А. Представление экономического процесса в виде замкнутой динамической системы и его математическое описание. Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2010. № 1-2. С. 271-277.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 34

ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА И ИЗБИРАТЕЛЬНЫЕ МОДЕЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

КРУЧИНКИНА ЮЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА
ПАЛАГИНА СВЕТЛАНА ВЯЧЕСЛАВОВНА
РАЗУМКОВА РЕГИНА ВЯЧЕСЛАВОВНА

студенты
направления подготовки «Юриспруденция»;
АНО ОВО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации»
Саранский кооперативный институт (филиал)
Научный руководитель: **Котляров С. Б.**
кандидат исторических наук,
доцент кафедры теории и истории государства и права
АНО ОВО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации»
Саранский кооперативный институт (филиал)

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы связанные функционированием избирательной системы и ее моделями в Российской Федерации. По итогам исследования сделан вывод о том, что необходимо внести конкретные предложения, направленные на оптимизацию российского избирательного законодательства.

Ключевые слова: избирательное право; выборы; избирательные модели; право граждан; законодательство.

ELECTORAL SYSTEM AND SELECTIVE MODELS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Kruchinkina Yulia,
Palagina Svetlana,
Razumkova Regina,
Research supervisor: Kotlyarov S. B.

Abstract: In article the questions connected by functioning of an electoral system and its models in the Russian Federation are considered. Following the results of a research the conclusion is drawn that it is necessary to make the specific proposals directed to optimization of the Russian electoral laws.

Keywords: electoral right; elections; selective models; right of citizens; legislation.

Россия проделала долгий путь, накапливая опыт и сохраняя свои традиционные демократические основы для того чтобы, в конечном итоге, прийти к той избирательной системе, которая существует в Российской Федерации сейчас. Конституция Российской Федерации [4], как наивысший нормативный правовой акт РФ, закрепляет за гражданами России избирательные права и выступает главным

источником этих прав. Избирательная система является гарантом легитимности всей структуры органов государственной власти, именно в выборах во всей своей сущности выражается принадлежащая народу власть. Выборы, как непосредственная форма демократии, отражают действительность, существующую в обществе, и, являясь прямым народным волеизъявлением, помогают государству правильно реагировать на потребности общества и подстраивать всю систему под эти потребности. Изучение российского опыта построения избирательной системы необходимо для правильного понимания значения избирательного права как демократического института.

Основополагающим законодательным актом, регулирующим избирательный процесс в Российской Федерации, является Федеральный закон от 12 июня 2002 г. «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» [7]. Наиболее важными дополнениями закона являются: установление правила, по которому не менее половины состава депутатов законодательных органов субъектов федерации должны формироваться по партийным спискам, а также обязательная двухтуровая система выборов глав субъектов Российской Федерации.

Граждане имеют равный доступ к государственной службе, т.е. реализуют свой суверенитет, исполняя власть через государственные органы и органы местного самоуправления. А эти органы в основном строятся посредством выборов, что представляет собой способ и процедуру демократического формирования органов государственной власти и органов местного самоуправления. Также выборы выступают средством легитимации публичной власти, именно через избрание своих представителей народ передаёт им права на осуществление публичной власти.

В конституционной науке Российской Федерации принято употреблять понятие «избирательная система» в двух значениях. В широком смысле, избирательная система – это совокупность общественных отношений, урегулированных нормами права, возникающих и развивающихся в связи с формированием органов законодательной, исполнительной и судебной властей. В узком смысле – это определение результатов прошедших выборов.

Исходя из узкого смысла словосочетание «избирательная система» делится на мажоритарную, пропорциональную и смешанную. Под самим же избирательным правом понимают совокупность правовых норм, регулирующих порядок проведения выборов.

Следует заметить, что единства среди многих авторов в отражении правовой основы избирательного права в настоящее время не существует, что, в общем и целом, объясняется сложностью поставленной задачи [1; 3]. В современной юридической литературе, как правило, вопрос об источниках избирательной системы принято исследовать наряду с избирательным законодательством [2; 5]. Подобное ограничение круга источников не учитывает, что правовая регламентация избирательных отношений может исполняться и в форме международного права и международных договоров Российской Федерации, а также публичных договоров, имеющих внутригосударственную важность. В этой связи представляется, что «правовые основы избирательной системы в России регулируются в настоящее время законодательными актами, которые образуют определенную систему по функциональному назначению и юридической силе [6; 8].

Началом участия граждан в избрании органов публичной власти считаются законодательные акты основополагающего характера, к которым можно отнести Конституцию Российской Федерации, главы и статьи, посвящённые формированию федеральных и региональных органов государственной власти.

Нормами данных источников устанавливаются основы избирательной системы, порядок проведения выборов в органы государственной власти и органы местного самоуправления. Если законами, определяющими порядок проведения выборов, нарушается Конституция Российской Федерации, Конституционный Суд рассматривает эти дела и вправе признать соответствующие акты или отдельные их положения неконституционными, т.е. несоответствующими Конституции, вследствие чего они теряют свою силу.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации избирательное законодательство относится к совместному ведению Российской Федерации и её субъектов. Различия можно считать незначительными, но они всё же существуют, так что говорить об избирательной системе в субъектах феде-

рации как о единой для всех системе нельзя. К этому следует добавить существенное число не совпадающих во многих деталях избирательных систем по выборам в органы местного самоуправления.

Современная демократия использует широкую палитру различных избирательных систем (их около 350), каждая из которых имеет свои, присущие только ей преимущества и недостатки. Но какой бы не была избирательная система, при применении её невозможно абсолютно исключить нежелательные, а иногда и разрушительные эффекты. Поэтому, совершенной избирательной системы не существует. Она остаётся лишь теоретическим идеалом. Однако, каждую избирательную систему на практике можно в определенной степени усовершенствовать, а её недостатки – уравновесить другими факторами политического процесса. Итак, виды избирательных систем можно и нужно оценивать на основе их политической эффективности, равенства и справедливости.

Существуют две основные избирательные системы: мажоритарная (альтернативная) и пропорциональная (представительная). Но очень мало стран, в которых избирательные системы строятся на «чистых» мажоритарных или пропорциональных принципах. Примером, первых являются избирательные системы Канады, Великобритании и США. «Чистый» пропорциональный принцип использует лишь Ирландия. Большинство стран Западного мира пытаются совместить преимущества обоих принципов и нейтрализовать их недостатки [9].

Мажоритарная избирательная система заключается в том, что депутатские места в каждом округе достаются кандидату, который собрал установленное большинство голосов, а другие кандидаты, как и политические силы, которые не набрали нужного количества голосов, остаются непрезентабельными в органах власти. В зависимости от того, какой большинства для избрания депутатов требует закон, мажоритарная система бывает трёх видов:

1. Абсолютное большинство от общего количества поданных в округе голосов. В случае если ни один кандидат не получил более половины голосов, проводится второй тур выборов, на котором представлено лишь два кандидата. Для победы необходимо набрать большинство голосов. Эта система действует во Франции, Эквадоре, Украине.

2. Относительное большинство, где для победы достаточно хотя бы на немного опередить других претендентов. Тут может существовать нижний порог необходимого количества голосов. Такая избирательная система сохраняется в США, Великобритании, Канаде, Франции, Японии и других странах.

3. Квалифицированное большинство.

Также ещё бывает преференциальная избирательная система. Такая избирательная система применяется в многомандатных округах, где избиратель самостоятельно выводит рейтинг всех кандидатов. Если ни один из кандидатов не получает абсолютного большинства из всего списка кандидатов, то исключается тот, кто набрал меньше всего первых мест. Эта процедура исключения кандидатов, набравшие наименьшее количество первых мест, может охватывать несколько этапов и продлится до тех пор, пока необходимое количество кандидатов не наберёт абсолютного большинства голосов.

Ещё одной модификацией мажоритарной избирательной системы является американская система выборов президента. Которая, характеризуется тем, что избиратели выбирают своего президента не прямо, а через коллегии выборщиков. Кандидатов в члены коллегии выборщиков выдвигают единым списком комитеты политических партий из 50 штатов. Количество коллегии выборщиков равно числу сенаторов и членов палаты представителей конгресса США, выбранных из данного штата. В день президентских выборов избиратели голосуют за членов коллегии выборщиков от той или иной партии. На заключительном этапе коллегии выборщиков отдают свои голоса персонально за кандидатов в президенты и вице-президенты.

Каждая из основных избирательных систем имеет свои сильные и слабые стороны. К числу преимуществ мажоритарной системы обычно относят такие факторы, как сравнимую легкость формирования правительства, его стабильность, а также создания устойчивых связей между избирателями и депутатами.

Главный аргумент противников мажоритарного представительства всегда заключался в том, что оно игнорирует меньшинства. Так искажается реальное соотношение политических сил и не обеспечивается адекватное представительство [10; 11]. Это происходит потому, что количество полученных

мандатов зависит не столько от количества собранных голосов, сколько от того, как голоса распределены по округам.

Таким образом, мажоритарная избирательная система делает возможным ситуацию, когда значительное число избирателей остается без своего представителя в парламенте, а партия, завоевавшая голосов меньше, чем конкурент, получает значительную часть мест в нем.

Таким образом, пропорциональная избирательная система, в отличие от мажоритарной, во-первых, лучше учитывает соответствие между количеством голосов и мандатов; во-вторых, избиратель здесь голосует, в основном, за определенные политические платформы, а не за позицию отдельных людей. Однако пропорциональная система имеет и определенные недостатки. Важнейшая из них – относительно меньшая стабильность правительства.

К недостаткам пропорциональной системы нередко относят и непосредственную зависимость выдвижения депутатов от позиций партийного аппарата, бюрократии, которая может, руководствуясь своими узкогрупповыми интересами, включать в партийные списки и непопулярных людей. Однако возможность такого рода действий зависит от характера внутривнутрипартийных отношений. В партиях с развитой внутривнутрипартийной демократией она минимальная.

Избирательное право является важной подотраслью конституционного права. Оно содержит нормы, которые регулируют порядок осуществления конституционного права граждан избирать и быть избранными в органы государственной власти и органы местного самоуправления, тем самым, устанавливая порядок проведения выборов в указанные сроки.

Мировой опыт проведения выборов указывает на существование и применение следующих избирательных систем: мажоритарной системы относительного, абсолютного и квалифицированного большинства; системы пропорционального представительства политических партий. Кроме того, применяются смешанные избирательные системы. Все применяемые системы имеют свои достоинства и недостатки; имеют особенности применения на национальных выборах и чаще всего вызывают неоднозначное отношение специалистов и многочисленные общественные дискуссии.

В отечественной юридической и политологической литературе высказывалось мнение, что мажоритарная и пропорциональная избирательные системы гармонично дополняют одна другую; недостатки одной системы нейтрализуются достоинствами другой, а вместе они способствуют наиболее эффективному и полному учету интересов всех избирателей, что придает смешанному варианту (мажоритарно-пропорциональной системе) некоторые преимущества.

Определенная законодателями избирательная система влияет не только на персональный и партийный составы представительного органа, но и на все стадии избирательного процесса, начиная с выдвижения кандидатов и их списков, их представления и регистрации и заканчивая определением результатов голосования. Кроме того, другие важные элементы политической жизни страны находятся под весьма сильным воздействием избирательной системы, в частности, развитие многопартийности, отражение реального спектра политических сил, работоспособность и стабильность законодательной и исполнительной власти и т. д.

Избирательные права граждан Российской Федерации могут быть классифицированы на активное избирательное право и пассивное избирательное право. Реализация избирательных прав в рамках избирательного процесса взаимосвязана с иными конституционными правами и свободами, в частности: свободой мысли и слова; свободой искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым законным способом; на объединение; собираться мирно, без оружия, проводить собрания, митинги, демонстрации и т.д.

В Российской Федерации голосование на выборах является добровольным, отказ от него не влечёт за собой никаких правовых последствий для избирателя. В демократическом государстве при достаточной развитости политической культуры и самодеятельности граждан практически не бывает полного единодушия на выборах. Смысл выборов не в том, чтобы продемонстрировать мнимый консенсус между всеми гражданами и социальными слоями, который никогда, кроме чрезвычайных ситуаций, не может быть достигнут в развитом обществе, а в том, чтобы все могли выразить свою волю, а государственная власть – быть созданной и действовать в соответствии с этой волей. Через борьбу на выбо-

рах, следовательно, в конечном счёте, достигаются стабильность и порядок в общественной жизни.

Избирательная компания способствует эмоциональной «революционности» и повышенной активности большой массы населения страны который, как правило, сопровождается бурным обсуждением кандидатов, партий и движений их программ и концепций. В государствах имеющих вековые традиции демократических избирательных систем выработаны определенные стандарты и принципы политического поведения, которые основаны на жестких требованиях соблюдения законодательства. Выборная компания способствует «выбросу» накопившегося «недовольства и неудовлетворенности» деятельностью правящей власти, которые открывают единственно возможный путь демократического разрешения противоречий в обществе, исключая физические столкновения людей и путь навязывания большинству мнения меньшинства или отдельных политиков. Выборы – это своеобразная проверка доверия граждан к своему государству.

Список литературы

1. Андреева Л.А. Коррупция: основные тенденции противодействия. Коллективная монография. – Новосибирск: Изд-во «СибАК», 2015. – 196 с.
2. Киварина М.В. Особенности институционализации социального партнерства в современной России // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. – 2015. – № 3(5). – С. 390–391.
3. Кириллова Е.А. Понятие вины в теории гражданского права // В сборнике: Лучшая научная статья 2017: сборник статей победителей VI Международного научно-практического конкурса. – Пенза: Изд-во «Наука и Просвещение», 2017. – С. 145-148.
4. Конституция Российской Федерации. Принята на Всенародном референдуме 12.12.1993 г. [официальный текст с изменениями и поправками от 21.07.2014 г.] // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2014. – № 31. – Ст. 4398.
5. Котляров С.Б., Чичеров Е.А. Институты гражданского общества – феномен правового государства // Право и образование. – 2017. – № 7. – С. 117 – 122.
6. Котляров С.Б., Чичеров Е.А. Подходы к определению коррупции, ее причины и последствия // Казанская наука. – 2015. – № 10. – С. 257 – 259.
7. Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации: федеральный закон: [Принят Государственной Думой 22.05.2002 г., в ред. от 03.04.2017 г.] // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2017. – № 1. – Ст. 15.
8. Панфилов М.А., Котляров С.Б., Чичеров Е.А. Организационные формы взаимодействия власти и бизнеса на региональном уровне // Профессионал года 2016: сборник статей II Международного научно-практического конкурса / Под общ. рад. Г.Ю. Гуляев – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2016. – С. 80-84.
9. Чичеров Е.А. Формы взаимодействия органов государственной власти субъектов РФ и местного самоуправления // Инновации в образовательной среде: материалы Международной научно-практической конференции. Саранский кооперативный институт РУК. – Саранск: ЮрЭксПрактик, 2015. – С. 485-489.
10. Kirillova E.A., Vasiljeva M.B. Legal Protection of Copyright Items Inheritance in the Internet by Means of a Creative Commons License // Review of European Studies. – 2014. – Vol. 6. – № 4. – P. 232–238.
11. Kirillova E.A., Shergunova E.A., Ustinovich E.S., Nadezhin N.N., Sitdikova L.B. The Principles of the Consumer Right Protection in Electronic Trade: A Comparative Law Analysis // International Journal of Economics and Finance. – 2016. – № 6. – P. 117-122.

УДК 343.13

ПРОБЛЕМА ДОКАЗЫВАНИЯ СОСТАВА ПРЕСТУПЛЕНИЯ, ПРЕДУСМОТРЕННОГО СТ. 199.1 УК РФ (В ЧАСТИ УСТАНОВЛЕНИЯ ЛИЧНОГО ИНТЕРЕСА НАЛОГОВОГО АГЕНТА) НА ПРИМЕРЕ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

ДЕМИНОВА ВИКТОРИЯ ЮРЬЕВНА,
ГОРОВОЙ СВЯТОСЛАВ АЛЕКСАНДРОВИЧ
Студенты
ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Аннотация: в настоящей статье анализируется обязательный признак субъективной стороны состава преступления, предусмотренного ст. 199.1 УК РФ – личный интерес. Приведены позиции относительно его понимания в литературе. Большинство авторов склоняются к тому, что данный признак состава преступления нуждается в уточнении для целей судебной практики. Примеры судебной практики подтверждают противоречивость выводов судов, что позволяет налоговым агентам уйти от ответственности.

Ключевые слова: неисполнение обязанностей, налоговый агент, уголовная ответственность, налоговое преступление, личный интерес.

THE PROBLEM OF PROOF OF THE CRIME COMPOSITION PROVIDED BY ST. 199.1 OF THE CRIMINAL CODE OF THE RUSSIAN FEDERATION (IN PART OF THE SETTLEMENT OF THE PERSONAL INTEREST OF THE TAX AGENT) ON THE EXAMPLE OF THE JUDICIAL PRACTICE OF THE ALTAI KRAY

Deminova Viktoriya Yurievna,
Gorovoy Svyatoslav Aleksandrovich

Abstract: this article analyzes the characteristics of the offense under Art. 199.1 of the Criminal Code - personal interest. The positions of his understanding in the literature are given. Most authors are inclined to believe that this feature of the crime should be clarified for the purposes of judicial practice. Examples of judicial practice confirm the inconsistency of court findings, which allows tax agents to evade responsibility.

Key words: failure to perform duties, tax agent, criminal liability, tax crime, personal interest.

В 2003 году в Уголовный кодекс РФ была введена статья 199.1, устанавливающая ответствен-

ность за неисполнение обязанностей налогового агента.

Субъективная сторона данного состава преступления характеризуется двумя обязательными признаками: виной в форме прямого умысла и специальным мотивом – совершение деяния в личном интересе.

Прямой умысел вытекает из бездействия лица, обязанности которого определены законом, должностной инструкцией либо иным нормативным актом, при отсутствии непреодолимой силы и иных оправдывающих обстоятельств. Виновный осознает, что его действия по невыполнению обязанностей по исчислению, удержанию или перечислению налогов и (или) сборов в крупном размере являются противоправными, тем не менее, он желает именно бездействовать.

Более того, прямой умысел связан законодательно с определенным мотивом - личным интересом. Это позволяет применительно к данному составу преступления говорить о таких разновидностях умысла, как определенный и заранее обдуманый.

О том, что законодатель подразумевал под личным интересом, разъясняется Верховным Судом в п. 17 Постановления Пленума от 28.12.2006 № 64 «О практике применения судами уголовного законодательства об ответственности за налоговые преступления». Так, личный интерес, как мотив преступления, может выражаться в стремлении извлечь выгоду имущественного, а также неимущественного характера, обусловленную такими побуждениями, как карьеризм, протекционизм, семейственность, желание приукрасить действительное положение, получить взаимную услугу, заручиться поддержкой в решении какого-либо вопроса и т.п.

В силу этого, неисполнение налоговым агентом обязанностей по правильному и своевременному исчислению, удержанию и перечислению в бюджеты (внебюджетные фонды) соответствующих налогов, предусмотренных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, не связанное с личными интересами, состава преступления, предусмотренного ст. 199.1 УК РФ, не образует и в тех случаях, когда такие действия были совершены им в крупном или особо крупном размере.

В том случае, если наличествует и иной мотив преступления – корыстный – и действия лица связаны с незаконным изъятием денежных средств и другого имущества в свою пользу или в пользу других лиц, то содеянное следует при наличии к тому оснований, дополнительно квалифицировать как хищение чужого имущества.

Личный интерес как субъективный признак в науке оценивается как неудачный. В частности, отмечается, что любое преступление с позиции психологии совершается в чьих-то личных интересах [1, с. 29]. Некоторые авторы предлагают отказаться от такого признака состава преступления [2, с. 731; 3, с. 23; 4, с. 22; 5, с. 339].

Также в литературе можно найти анализ мотивов неисполнения обязанностей налогового агента, где авторы приходят к выводу, что производственные, общественные и государственные интересы включают наличие личного интереса [6; 7].

Иногда авторы допускают совокупность интересов, где личные интересы сочетаются с различными иными [8, с. 123].

Справедливо, что личный интерес не может быть исчерпан корыстными побуждениями. По замечанию Волженкина Б.В., наличие доказательств корыстной заинтересованности упрощает доказывание вины по данному преступлению. Вместе с тем, доказывание неимущественных интересов в отдельности весьма затруднительно [2].

Складывающаяся судебная практика по данному вопросу носит противоречивый характер.

Так, приговором Каменского городского суда от 13.10.2015 г. Ч. оправдан по ч. 1 ст. 199.1 УК РФ в связи с отсутствием в деянии состава преступления [9].

Органами следствия он обвинялся в том, что, работая директором МУП, не исполнил обязанность налогового агента из личного интереса, который выразился в желании приукрасить положение дел на предприятии, создать перед собственником - руководством муниципального образования г. Камень-на-Оби - мнение о себе, как способном и эффективным управленце, добиться положительной оценки своей деятельности, сохранить за собой должность руководителя, получать стабильную зарплату.

В своем решении суд указал, что органами следствия не доказан обязательный элемент объективной стороны – совершение преступления из личного интереса. Установив в приговоре, что в течение года Ч., умышленно не перечисляя в бюджет налоги, действовал в интересах предприятия, поскольку денежные средства тратил на хозяйственные нужды последнего, суд пришел к выводу, что данные действия свидетельствуют об отсутствии у него личной заинтересованности в уклонении от уплаты налогов.

Апелляционная и кассационная инстанции краевого суда приговор признали законным и обоснованным, в своих постановлениях привели аналогичные доводы.

Приговором Благовещенского районного суда 30.05.2016 осужден К. по ч. 1 ст. 199.1 УК РФ, ему назначен штраф в размере 150 000 руб. [10].

К. признан виновным в том, что, являясь директором ООО «Т.П», действуя из личного интереса, выразившегося в стремлении погасить имеющуюся кредиторскую задолженность перед подконтрольными ему организациями, с целью поддержания их благополучного финансового состояния и извлечения прибыли, уклонился от обязанности налогового агента по перечислению в бюджет налога на доходы физических лиц.

28.07.2016 апелляционная инстанция краевого суда выводы суда о доказанности вины К. признала правильными.

Приговором Индустриального районного суда г. Барнаула от 27.12.2016 М. оправдан по ч. 1 ст. 199.1 УК РФ за отсутствием в деянии состава преступления [11].

Органами следствия директор ООО «А..К» М. обвинялся в неисполнении обязанности налогового агента из личного интереса, который заключался в желании погасить имевшиеся у общества кредитные обязательства, где обвиняемый, как физическое лицо, являлся поручителем. Кроме того, его личный интерес выражался в направлении денежных средств на выдачу беспроцентных займов ООО «Р.», в котором он также являлся директором.

Суд первой инстанции пришел к выводу о том, что мотив преступления – личный интерес М. при совершении преступления не доказан, носит предположительный характер и не свидетельствует об умысле на неисполнение обязанностей налогового агента.

Апелляционная инстанция краевого суда, 02.03.2017, отменив приговор, согласилась с доводами апелляционного представления о наличии у М. личного интереса при неисполнении обязанности налогового агента.

В качестве положительного примера данной категории дел можно привести **приговор Никулинского районного суда г. Москвы от 16.11.2011 в отношении В., осужденного по ч.1 ст.199.1 УК РФ [12].**

Данным приговором В. признан виновным в том, что, имея умысел на неисполнение обязанностей налогового агента, действуя в личных интересах, искусственно создал видимость получения ООО «С» наибольшей прибыли и соответственно благоприятного финансового положения Общества якобы в результате эффективного управления им организацией перед учредителем Общества с целью увеличения выплаты ему заработной платы и премирования за эффективное управление предприятием, а также продления в дальнейшем учредителем Общества полномочий В. в качестве генерального директора.

В. начислил на счета банковских карт работников ООО «С» в качестве заработной платы 41 096 868,04 руб., исчислил из заработной платы сотрудников ООО «С» сумму налога на доходы физических лиц в размере 5 602 250,88 руб., после чего не перечислил в бюджетную систему Российской Федерации 3 075 051 руб. налога на доходы физических лиц - работников ООО «С».

Таким образом, попытка Верховного суда в Постановлении Пленума разъяснить содержание «личного интереса» как обязательного признака состава преступления, предусмотренного ст. 199.1 УК РФ, не увенчалась успехом.

Суды неоднозначно толкуют этот признак, что в итоге приводит к оправдательному приговору при наличии реальной неуплаты неперечисленного налога на доходы физических лиц. Согласимся с теми авторами, которые отмечают, что для доказывания этот признак представляет проблему, которая

актуализирует необходимость его более детального разъяснения высшей судебной инстанцией, либо отказ от него.

Список литературы

1. Скляр С.В. Вина и мотивы преступного поведения как основание дифференциации и индивидуализации уголовной ответственности: Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2004. С. 29.
2. Волженкин Б.В. Преступления в сфере экономической деятельности по уголовному праву России. СПб.: Изд-во Р. Арсланова "Юридический центр Пресс", 2007. С. 731.
3. Ефимов И.А. Уголовно-правовая характеристика неисполнения обязанностей налогового агента (статья 199.1 УК РФ): Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2012. С. 23.
4. Лежнин Р.А. Уголовно-правовая и криминологическая характеристика налоговых преступлений: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2009. С. 22.
5. Середа И.М. Преступления против налоговой системы: характеристика, ответственность, стратегии борьбы: Дис. ... д-ра юрид. наук. Иркутск, 2006. С. 339.
6. Клепицкий И.А. Система хозяйственных преступлений. М.: Статут, 2005.
7. Черных А.Г. Личный интерес как признак состава неисполнения обязанностей налогового агента (статья 199.1 УК РФ) // Общество и право. 2011. N 4.
8. Никифоров А.В. Уголовно-правовые риски налогового агента: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2014. С. 123.
9. Приговор Каменского городского суда г. Камень-на-Оби от 13.10.2015 г. по обвинению Ч. // Архив Каменского городского суда г. Камень-на-Оби за 2015 г.
10. Приговор Благовещенского районного суда п. Благовещенка от 30.05.2016 г. по обвинению К. // Архив Благовещенского районного суда п. Благовещенка за 2016 г.
11. Приговор Индустриального районного суда г. Барнаула от 27.12.2016 г. по обвинению М. // Архив Индустриального районного суда г. Барнаула за 2016 г.
12. Приговор Никулинского районного суда г. Москвы от 16.11.2011 г. по обвинению В. // Архив Никулинского районного суда г. Москвы за 2011 г.

© В.Ю. Деминова, С.А. Горовой, 2017

УДК 34

СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

ЛОЛАЕВА АЛЬБИНА СЛАВОВНА

Доцент, к.ю.н.

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

ТЕДТОВА ЗАРИНА ЭДУАРДОВНА

Студент

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

Аннотация. Реализация права юридического лица на деловую репутацию невозможна без реализации его права на ее защиту. Поскольку основной целью деятельности юридических лиц обычно является извлечение прибыли, наибольшую важность в этой сфере приобретают гражданско-правовые способы защиты нарушенных прав.

Ключевые слова. Деловая репутация, защита деловой репутации, суд общей юрисдикции, нарушения антимонопольного законодательства.

METHODS FOR PROTECTING BUSINESS REPUTATION OF A LEGAL ENTITY

Lolaeva Albina Slavovna,
Tedtova Zarina Eduardovna

Annotation. The realization of the right legal entity for business reputation is impossible without realization of their right to its protection. The main goal of the activities of legal entities is normally profit the greatest importance in this field acquire a civil-law ways of protection of violated rights.

Key words. Business reputation, protection of reputation, courts of General jurisdiction, violations of antitrust laws.

Юридическое лицо может защитить свою деловую репутацию, если обратиться в суд общей юрисдикции, арбитражный суд, третейский суд в случаях, установленных законом, международным договором или определенных договором сторон - потенциальных истцов и ответчиков.

Защита деловой репутации юридического лица в России может осуществляться в рамках уголовного судопроизводства в случаях нарушения антимонопольного законодательства. Преступлениями, которые могут причинить вред деловой репутации юридического лица, являются незаконное использование товарного знака (ст. 180 УК РФ), незаконное получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую, налоговую или банковскую тайну (ст. 183 УК РФ). Преследуя цель защиты своей деловой репутации, юридическое лицо может предъявить требование о возмещении имущественного вреда при наличии оснований полагать, что вред причинен ему непосредственно преступлением (ст. 44 УПК РФ).

Защита субъективных гражданских прав осуществляется в предусмотренном законом порядке путем применения соответствующих форм, средств и способов защиты. Необходимо различать меры

защиты и меры ответственности, поскольку способы защиты гражданских прав включают в себя и первые, и вторые. При этом способ правовой защиты есть категория материального (гражданского) права, и нужно проводить различие между способом защиты и процессуальной формой.[1, с. 228]

Под формой защиты понимается комплекс внутренне согласованных организационных мероприятий по защите субъективных прав и охраняемых законом интересов. Действующее законодательство позволяет осуществлять защиту гражданских прав как в неюрисдикционной, так и в юрисдикционной форме.

Традиционно под неюрисдикционной формой защиты гражданских прав понимаются действия субъектов права, совершаемые ими самостоятельно, без обращения в государственные или иные компетентные органы. В связи с этим мнение Е.В. Гаврилова, который относит к неюрисдикционной форме и административные способы защиты нарушенного права, представляется спорным.[2, с. 58]

Гражданский кодекс РФ, исходя из редакции ст. 12, самозащиту права относит к неюрисдикционным способам защиты гражданских прав, однако в литературе справедливо отмечается, что с теоретической точки зрения самозащита права - это форма, а не способ защиты.[3, с. 102]

Неюрисдикционная форма защиты права на деловую репутацию могла бы предоставить носителю деловой репутации возможность защищать указанные интересы не только мерами оперативного воздействия, но и любыми фактическими действиями, соразмерными нарушению и не выходящими за пределы действий, необходимых для его пресечения, исходя из требований ст. 14 ГК РФ.[4, с. 112] Очевидно, что право на деловую репутацию, обеспеченное возможностью самозащиты, построенной на основе конституционного принципа защиты своих прав и свобод «всеми способами, не запрещенными законом» (ст. 45 Конституции РФ), могло бы стать сдерживающим фактором в отечественном информационно-правовом пространстве.

Юрисдикционная форма защиты права на деловую репутацию, в отличие от неюрисдикционной, построена на основе закрепленного в ст. 12 ГК РФ принципа защиты гражданских прав «способами, предусмотренными законом», а также принципа приоритета общего (судебного) порядка защиты гражданских прав перед специальным (административным), согласно которому защита гражданских прав в административном порядке осуществляется лишь в случаях, прямо установленных законом. Безусловно, эта форма является основной в борьбе юридического лица с нарушениями его права на деловую репутацию.

Юрисдикционная форма защиты определяется как деятельность специально уполномоченных на то государством органов - судов (общей юрисдикции, арбитражных и третейских судов, вышестоящих судебных инстанций).

К средствам защиты прав традиционно относят действия, посредством которых заинтересованные лица требуют осуществления мер защиты от других субъектов (жалобы, претензии, иски и т. п.).

Под способами защиты субъективных гражданских прав в доктрине понимаются закрепленные законом меры охранительного характера, при помощи которых производится восстановление (признание) нарушенного или оспариваемого права. Способ защиты может определяться специальным законом, относящимся к конкретному гражданскому правоотношению, из числа предусмотренных ст. 12 ГК РФ (в тех случаях, когда специальные нормы не содержат на то конкретных указаний), а также спецификой защищаемого права и характером нарушения. В связи с этим общеизвестна классификация способов защиты на универсальные и специальные, вытекающие из отдельных правоотношений.

Перечень универсальных (общих) способов гражданско-правовой защиты содержится в ст. 12 ГК РФ: признание права; восстановление положения, существовавшего до нарушения права, и пресечение действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения; признание оспоримой сделки недействительной и применение последствий ее недействительности, применение последствий недействительности ничтожной сделки; признание недействительным решения собрания; признание недействительным акта государственного органа или органа местного самоуправления; самозащита права, присуждение к исполнению обязанности в натуре; возмещение убытков; взыскание неустойки; компенсация морального вреда; прекращение или изменение правоотношения, неприменение судом акта государственного органа или органа местного самоуправления, противоречащего закону; иные способы,

предусмотренные законом.[5, с. 34]

Специальные способы защиты в отношении нематериальных благ предусмотрены прежде всего в ст. 152 ГК РФ: опровержение не соответствующих действительности порочащих честь, достоинство или деловую репутацию сведений, а в случае опубликования в СМИ информации, ущемляющей права или охраняемые законом интересы гражданина или юридического лица - ответ в данном СМИ. При этом названные способы, как и многие другие специальные способы защиты, можно рассматривать в качестве разновидности одного из универсальных способов, например, как частный случай восстановления права. Тем не менее выделение специальных способов способствует повышению эффективности правовой защиты и является обоснованным.

Относительно новым способом защиты деловой репутации является удаление порочащей информации в сети Интернет и ее опровержение способом, обеспечивающим доведение опровержения до пользователей сети Интернет. Отметим, что данный способ применялся в судебной практике еще до внесения поправок в ГК РФ. К новеллам ГК относится и право требовать удаления порочащей информации, а также пресечения или запрещения дальнейшего ее распространения путем изъятия и уничтожения без какой бы то ни было компенсации экземпляров материальных носителей, содержащих указанную информацию.

Актуальность введения в ГК РФ названных способов защиты несомненна, однако их эффективность покажет со временем только судебная практика. Кстати, применение этих способов уже выявило ряд вопросов: как определить наиболее эффективный способ, обеспечивающий доведение опровержения до пользователей сети Интернет, каковы должны быть сроки размещения опровержения в сети, как определить критерии правомерности изъятия и уничтожения экземпляров материальных носителей порочащей информации?

Здесь же возникает вопрос о соотношении свободы мысли и слова, массовой информации, гарантированных в ст. 29 Конституции РФ, с правом гражданина требовать пресечения или запрещения дальнейшего распространения порочащих его сведений путем изъятия и уничтожения материальных носителей, содержащих указанные сведения, если такие носители содержат и иную информацию (например, газетное издание, где опубликованы другие статьи, рекламные объявления и другие материалы, не затрагивающие права лица, в отношении которого в нем распространены недостоверные сведения).

Думается, целям исключения злоупотребления правом при применении данного способа защиты послужит дополнение пункта 4 ст. 152 ГК РФ абзацем следующего содержания: «При этом если изъятие и уничтожение экземпляров материальных носителей, содержащих сведения, порочащие честь, достоинство или деловую репутацию гражданина, нарушает права иных лиц, в частности когда на указанных материальных носителях находится иная информация, суд, принимая решение об изъятии и уничтожении экземпляров материальных носителей, вправе обязать нарушителя за собственный счет изготовить тождественные экземпляры материальных носителей без сведений, порочащих честь, достоинство или деловую репутацию гражданина, в количестве, равном количеству экземпляров, подлежащих изъятию и уничтожению».[6, с. 21]

К специальным способам защиты деловой репутации юридического лица можно отнести способы защиты, вытекающие из правоотношений, косвенно связанных с деловой репутацией. Ранее обосновывалось, что деловая репутация, участвуя в деловом обороте, может фигурировать не как самостоятельный объект правоотношений, а в тесной связи со средствами индивидуализации юридического лица. Соответственно к специальным способам защиты можно отнести способы, закрепленные в иных нормах ГК РФ или в специальных нормативных актах.

Нематериальные блага защищаются в случаях и пределах, предусмотренных общими способами защиты гражданских прав (ст. 12 ГК РФ), с учетом специфики нарушенного нематериального блага и характера последствий этого нарушения (п. 2 ст. 150 ГК РФ). Это подтверждается и позицией Конституционного Суда РФ, сформулированной в определении от 4 декабря 2003 г. № 508-0. В нем говорится: «Применимость того или иного конкретного способа защиты нарушенных гражданских прав к защите деловой репутации юридических лиц должна определяться исходя именно из природы юридического

лица».

Е.В. Толстая приводит свою классификацию способов защиты деловой репутации, которая свидетельствует о возможности применения в этой сфере как универсальных, так и специальных гражданско-правовых способов:

1. Способы, обеспечивающие реализацию права на деловую репутацию;
2. Способы, восстанавливающие нарушенное право на деловую репутацию;
3. Способы, направленные на компенсацию нарушения права на деловую репутацию.

В основе данной классификации лежит факт нарушения права на деловую репутацию или же опасность его нарушения.

С предложенной классификацией можно было бы согласиться, однако в отношении первой названной ученым группы возникают некоторые сомнения.

Так, к этой группе можно отнести пресечение действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения (абз. 2 ст. 12 ГК РФ). Применительно к защите деловой репутации это означает принятие таких мер, как изъятие тиража книги, газеты, снятие с эфира рекламы, телепередачи, содержащих не соответствующие действительности сведения, порочащие деловую репутацию как гражданина, так и юридического лица. На возможность принятия подобных мер защиты указывает и К.Б. Ярошенко.

Сюда же можно включить введенные ГК РФ новые способы защиты нематериальных благ, в том числе деловой репутации - удаление информации в сети Интернет, изъятие и уничтожение экземпляров носителей порочащей информации. Однако в Постановлении от 9 июля 2013 г. № 18-П по делу о проверке конституционности положений пунктов 1, 5 и 6 статьи 152 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданина Е.В. Крылова Конституционный Суд РФ указал, что владельцы интернет-сайтов обязаны удалять с них порочащую гражданскую информацию только на основании судебного решения. Соответственно судебная практика исходит из того, что до тех пор, пока не произошел факт распространения ложных, порочащих лицо сведений, защита его деловой репутации невозможна.

Требование принести извинение именно как право сторон на его применение по делу о защите деловой репутации юридического лица не должно исключаться, однако эффективность использования извинения для восстановления нарушенной деловой репутации юридического лица вызывает сомнения.

Представляется, что справедливо говорить о возможности применения извинения как особого способа защиты деловой репутации юридического лица, направленного на номинальное ее восстановление, но только в совокупности с иными способами ее защиты.

Характеризуя гражданско-правовые способы защиты деловой репутации юридического лица, важно отметить, что существенную роль здесь играют и нормы административно-правового характера. В соответствии с п. 2 ст. 11 ГК РФ защита гражданских прав возможна не только гражданско-правовыми способами, но и в административном порядке, в случаях, предусмотренных законом. В связи с этим следует назвать положения ст. 22, 23 Закона о защите конкуренции, которые также предполагают применение санкций административного характера в случае выявления факта недобросовестной конкуренции. В частности, к нарушениям, затрагивающим деловую репутацию юридического лица, относятся нарушения, перечисленные в ст. 14 данного Закона.

В заключение, можно предложить следующее определение гражданско-правового способа защиты деловой репутации юридического лица: это закрепленный в ГК РФ и иных нормативных актах комплекс мер, применяемых в юрисдикционном и неюрисдикционном порядке в целях восстановления правового положения юридического лица, существовавшего до нарушения указанного права, а также в целях компенсации последствий нарушения права на деловую репутацию юридического лица.

Кроме того, выделим еще несколько важных моментов:

1. Защита деловой репутации юридических лиц в юрисдикционной форме осуществляется как в судебном, так и в административном порядке;
2. Гражданско-правовая защита деловой репутации юридических лиц универсальными способами защиты гражданских прав, установленных в ст. 12 ГК РФ, осуществляется в случаях и пределах,

прямо предусмотренных законом, с учетом ее специфики;

3. Некоторые специальные способы защиты деловой репутации, указанные в ст. 152 ГК РФ, являются разновидностями универсальных способов защиты;

4. Для защиты своей деловой репутации заинтересованное лицо вправе применить несколько способов, которые могут быть реализованы как в совокупности, так и самостоятельно.

Список литературы

1. Белых В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России: моногр. М., 2009.
2. Гаврилов Е.В. Анализ способов судебной защиты деловой репутации // Гражданин и право. 2011. № 11.
3. Новак Д.В. Соотношение самозащиты гражданских прав и права удержания // Хозяйство и право. 2002. № 6.
4. Свердлык Г. А., Страунинг Э.Л. Способы самозащиты гражданских прав и их классификация // Хозяйство и право. 1999. № 1.
5. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации: в 2 т. / под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина. Т. 1. М., 2015.
6. Килинкар В.В. Право на деловую репутацию субъектов предпринимательской деятельности. – Автореф. дисс. на соиск... к.ю.н. СПб., 2011.

УДК 34

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ НАЗНАЧЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ УГОЛОВНОГО НАКАЗАНИЯ В ВИДЕ ШТРАФА

ИЛЬИНА МАРИЯ АНДРЕЕВНА

студентка

направления подготовки «Юриспруденция»;

АНО ОВО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации»

Саранский кооперативный институт (филиал)

Научный руководитель: **Абдульмянова Т. В.**

кандидат исторических наук,

доцент кафедры публичного права

АНО ОВО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации»

Саранский кооперативный институт (филиал)

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемные вопросы, связанные с назначением штрафа в Российской Федерации, выделены особенности применения штрафа в качестве уголовного наказания, исполнение штрафа и последствия уклонения от уплаты штрафа.

Ключевые слова: уголовное наказание; штраф; последствия неисполнения; законодательство, добровольный порядок исполнения, принудительный порядок исполнения.

PROBLEMATIC ISSUES OF ASSIGNMENT AND EXECUTION OF CRIMINAL PUNISHMENT IN THE FORM OF A FINE

Ilyina Maria Andreevna,

Research supervisor: Abdulmyanova T.V.

Abstract: This article discusses the problematic issues related to the imposition of a fine in the Russian Federation, the features of the application of the fine as a criminal punishment, the execution of the penalty and the consequences of evasion from payment of the fine.

Key words: criminal punishment; fine; consequences of non-performance; legislation, voluntary procedure of execution, compulsory procedure of execution.

В условиях формирования демократического государства в современной России одним из приоритетных направлений является проблема роста преступности. Сегодня общество ищет пути и средства противодействия, предупреждения этого негативного явления. Повышенный интерес со стороны общества к институту наказаний показал, что исключительно карательный характер не решает этой проблемы, а нужен более эффективный подход и, в первую очередь, виды уголовной репрессии не связанных с лишением свободы. Одним из приоритетных направлений уголовно-правовой защиты людей от преступных посягательств, отвечающим социальным потребностям на современном этапе является штраф – одна из мер, которая является альтернативной лишению свободы.

Применение наказания в виде штрафа многогранно и на сегодняшний день в уголовном праве занимает значительное и важное место. Проблема применения штрафа включает в себя не только уголовно-правовые и уголовно-исполнительные вопросы, но и социально-экономические, которые связаны с выявлением природы данного вида наказания, определением границ его применения, общих перспектив его развития.

Этот вид уголовного наказания имеет особенную историю и известен отечественному праву с древних времён. Первые упоминания о штрафе обнаруживаются в источниках договорного характера Олега (911 г.) и Игоря (944 г.) с Византией. Отсюда следует, что штраф применялся в качестве наказания.

Развитие феодального строя требовало установления наиболее прогрессивного применения штрафа, как вида наказания. Считается, что идея применения денежного взыскания в качестве наказания закреплена в Русской Правде. Уже в Русской Правде законодательно денежные штрафы (выкупы) делятся на уголовные (денежные средства, взимаемые с преступника, поступали в пользу власти) и вознаграждения потерпевшему (компенсация за причинённый ущерб потерпевшей стороне). Таким образом, уже во времена Русской Правды наказания имело целью не только возмездие и возмещение ущерба, но и финансовые выгоды государства. Это, в свою очередь, способствовало накоплению княжеской казны, денежные средства из которой тратились на военные нужды и становление государства [2; 4].

В последующих законодательствах (Судебник 1497 и Судебник 1550 гг.) денежное взыскание также применялось в качестве наказания, но применение его существенно снизилось. Оно применялось в качестве дополнительного наказания, отсутствовал чёткий размер такого наказания. В качестве наказаний выступала смертная казнь и телесные наказания – это цель устрашения, как самих преступников, так и остального населения [5].

Период правления Петра I характерен расширением сферы применения денежного взыскания, которое получило название «штраф». Сфера применения штрафа как наказания была довольно обширна, что объясняется построением нового государственного строя, новой столицы, новой военной политики. Взимание штрафа происходило не столько в пользу потерпевших, сколько в пользу казны, общественных и государственных учреждений.

В 1845 году было утверждено Уложение о наказаниях уголовных и исправительных. В нём чётко регламентировано назначение штрафа в качестве наказания, порядок о замене наказания в виде штрафа в случае, если осуждённый был несостоятелен его исполнить. Изучаемый вид наказания сохранился и в нормах Уголовного уложения 1903 года. Уложение 1903 года заменило термин «штраф». Он стал называться «денежная пеня». Смысл наказания при этом остался прежним. Передовым для того времени явилось то, что уплата денежной пени могла быть отсрочена или рассрочена судом на время не свыше одного года со дня вступления приговора в законную силу, определён размер пени, был решён вопрос о том, куда направляются суммы, поступающие от уплаты денежных пеней.

Дальнейший период развития уголовного законодательства рассмотрим вкратце. Впервые чёткий перечень уголовных наказаний был установлен постановлением народного комиссариата юстиции от 18 декабря 1917 года. В них на первом месте при изложении наказаний указывался штраф. Такая мера была объяснима политическими причинами: построение нового государства, а как следствие – нуждаемость в денежных средствах, а также социальными причинами: революционная борьба, гражданская война.

Послереволюционное развитие страны требовало создания эффективных механизмов или принятия мер для нормативного регулирования, назначения и исполнения штрафа.

В последующие годы советского государства наказание в виде штрафа применялось не так интенсивно. Штраф мог применяться как в качестве основного, так и в качестве дополнительного наказания. Доктрина уголовного права занималась разработкой всё более эффективных методов исчисления штрафа. Именно в этот период было закреплено законодательное определение штрафа, используемое до настоящего времени. Возможность назначить штраф как уголовное наказание, позволило хотя бы частично реализовать идею гуманизации [1].

Бурные процессы вхождения России в рыночную экономику, смена общественного строя, определили роль и место штрафов в системе уголовно - правовых санкций. Он является одним из видов наказания, широко используемых в судебной практике. В настоящее время штраф относится к числу традиционных видов наказания. Уголовно-правовая политика Российской Федерации направлена на смягчение наказаний за преступления небольшой тяжести, не связанных с лишением свободы. Самым мягким видом наказания в системе видов наказаний является штраф. Он представляет собой вполне адекватное наказание и является уголовным наказанием имущественного характера [3]. Штраф есть денежное взыскание, назначаемое в пределах, предусмотренных уголовным кодексом (Статья 46 УК РФ) [8].

Широкое применение штрафа становится актуальной проблемой, так как в сфере исполнительного производства имеются серьезные проблемы. Юридическое содержание штрафа состоит не в лишении, а в ограничении имущественных прав виновного посредством умаления его имущества. Возможности штрафа как уголовного наказания достаточно велики, что заставляет искать пути повышения его эффективности в борьбе с преступностью.

На сегодняшний день штраф применяется как в качестве основного, так и в качестве дополнительного наказания. Во многих статьях Особенной части УК РФ штраф определяется и закрепляется как альтернатива лишению свободы, в частности за преступления в сфере экономики. В качестве дополнительного наказания штраф может назначаться как в качестве альтернативы, так и как обязательное дополнительное наказание. Штраф назначается в твердой денежной сумме в размере от 5000 до 5 млн. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух недель до пяти лет [7]. Под иными доходами осужденного следует понимать не относящиеся к системе заработной платы денежные выплаты, а также получаемые осужденным материальные средства, ценные бумаги в денежном эквиваленте на момент назначения наказания, облагаемые подоходным налогом. В качестве дополнительного наказания штраф не может быть назначен лишь военнослужащим.

Несовершеннолетнему штраф может быть назначен как при наличии у него самостоятельного заработка или имущества, на которое может быть обращено взыскание, так и при отсутствии таковых. Для несовершеннолетних установлены следующие пределы штрафа: от 1000 до 50 000 руб. или в размере заработной платы или иного дохода несовершеннолетнего осужденного за период от двух недель до шести месяцев. По решению суда штраф может взыскиваться с родителей несовершеннолетнего или его законных представителей с их согласия. Руководствуясь положением ст.60 УК РФ при назначении наказания, в данном случае штрафа, суд учитывает характер и степень общественной опасности преступления, и личность виновного, в том числе обстоятельства, смягчающие и отягчающие наказание, а также влияние назначенного наказания на исправление осужденного и на условия жизни его семьи.

В современном Российском законодательстве достаточно подробно разработана система назначения наказания в виде штрафа и правовые последствия уклонения от исполнения данного вида наказания.

Судебная и уголовно-исполнительная системы сориентированы на широкое и последовательное применение штрафа. Министерство юстиции РФ, ссылаясь на поручение Президента Российской Федерации расширить возможности применения альтернативных наказаний, декларировало, что главным наказанием в системе альтернативных наказаний должен стать штраф.

Исходя из ч. 3 ст. 46 Уголовного кодекса Российской Федерации суд обязан при назначении уголовного наказания в виде штрафа учитывать имущественное положение осужденного и его семьи, а также возможность получения осужденным заработной платы или иного дохода. Очевидно, это законодательное предписание изначально направлено не на отрицание принципа равенства, а на гарантирование безусловности штрафа, его реальное исполнение.

Добровольный порядок исполнения наказания в виде штрафа не имеет каких-либо проблем и сложностей.

После оглашения приговора о назначении штрафа суд обязан разъяснить осужденному его обязанность уплатить сумму штрафа в банковское отделение расчетно-кассового центра, в котором находится депозитный счет суда. Осужденный предупреждается о том, что в случае неуплаты штраф может быть взыскан принудительно.

Исполнение штрафа регламентируется УК РФ, а также Законом «Об исполнительном производстве», который возложил исполнение наказания в виде штрафа на судебных приставов-исполнителей. Их компетенция регулируется Федеральным законом от 21.07.1997 г. № 118-ФЗ «О судебных приставах».

В большинстве случаев, осужденные, уплатившие штраф в необходимый срок с момента вступления приговора в законную силу, не предъявляют квитанцию об оплате штрафа в канцелярию соответствующего суда, в связи с чем исполнительный документ направляется для исполнения в службу судебных приставов. Такое попустительство со стороны осужденных порождает проблему, прежде всего для самого осужденного. Пристав может наложить запрет на регистрационные действия или выезд за границу, а осужденный не будет об этом знать. В результате чего могут возникнуть разные эксцессы, например при выезде за рубеж или продажи автомобиля.

Следует также отметить, что если штраф назначен в качестве наказания и осужденный злостно уклоняется от его уплаты, то он взыскивается в принудительном порядке. Штраф, назначенный в качестве наказания за совершение преступления, взыскивается с особенностями, указанными ст. 103 Закона об исполнительном производстве. В соответствии с этим законом для начала процедуры принудительного исполнения необходимо одновременно с исполнительным документом направить в подразделение службы судебных приставов копию приговора, на основании которого оформлен исполнительный лист и распоряжение суда об исполнении приговора [6].

Первоначальные действия судебного пристава-исполнителя, установленные ч. 6 ст. 103 закона «Об исполнительном производстве» состоят в том, чтобы уведомить осужденного-должника о поступлении исполнительного документа в службу судебных приставов, и что неуплата штрафа в установленный срок признается злостным уклонением от уплаты и влечет замену наказания в виде штрафа другим, более тяжким видом наказания. Под злостным уклонением от уплаты штрафа следует понимать случаи, когда осужденный, имея возможность уплатить штраф, не делает этого, несмотря на предупреждение судебного пристава-исполнителя, например, увольняется с работы, скрывает свои доходы и имущество от описи либо уже описанное имущество, которое может быть обращено для взыскания штрафа.

Судебный пристав-исполнитель применяет следующие меры принудительного исполнения штрафа: обращение взыскания на имущество осужденного путем наложения ареста с последующей его реализацией; обращение взыскания на заработную плату, пенсию, стипендию и иные виды дохода осужденного; обращения взыскания на денежные средства и имущество осужденного, находящиеся у других лиц либо в банке.

Следует иметь в виду, что взыскание может быть обращено на любое имущество осужденного, включая его долю в общей собственности, уставном капитале коммерческих организаций, деньги, ценные бумаги, иные ценности, в том числе находящиеся на счетах и на вкладах или на хранении в финансово-кредитных организациях и банках, а также имущество и деньги, переданные им в доверительное управление.

В целях обеспечения взыскания штрафа, назначенного в качестве наказания за совершенное преступление судебный пристав-исполнитель вправе произвести опись имущества и наложить на него арест.

При отсутствии или недостаточности у осужденного-должника денежных средств и иного имущества для исполнения требований исполнительного документа о взыскании штрафа за преступление в полном объеме и установлению места работы осужденного, судебный пристав-исполнитель выносит постановление об обращении взыскания на заработную плату и иные доходы осужденного и вместе с копией исполнительного листа направляет по месту работы. При обращении взыскания на заработную плату и иные виды доходов осужденного у него не может быть удержано более 50 % заработной пла-

ты и иных доходов осужденного-должника. Если же у осужденного одновременно взыскиваются алименты на содержание несовершеннолетних детей, а также какие-либо суммы в возмещение вреда здоровью или вреда лицам, понесшим ущерб в результате смерти кормильца, или за ущерб, причиненный преступлением, то сумма удержаний не может превышать 70 % от заработной платы иных доходов осужденного-должника.

При уклонении от исполнения наказания принуждение должно обеспечиваться заменой другой, более строгой мерой, например, присуждении наказания в виде обязательных или исправительных работ [9].

Штраф – это самое мягкое наказание, предусмотренное в законодательной системе наказаний. Изучение уголовных дел, показывает, что штраф в качестве основного наказания чаще всего назначается мировыми судьями. Это предсказуемая тенденция, обусловленная тем, что мировым судьям подсудны уголовные дела о преступлениях небольшой тяжести. Санкции статей о преступлениях данной категории позволяют широко применять наказание в виде штрафа. В качестве дополнительного наказания штраф преимущественно применяется районными судами, что опять же связано с подсудностью уголовных дел. Федеральными судьями штраф как основное наказание применяется в большинстве случаев за преступления корыстной направленности (кража, мошенничество), также за другие преступления в сфере экономики и преступления, связанные с незаконным оборотом наркотических средств.

Цели наказания во многом определяются конкретными историческими условиями и являются своеобразным социальным заказом государства. Ближайшая цель использования штрафа как основной альтернативы лишению свободы – разрешить кризисную ситуацию, сложившуюся в уголовно-исполнительной отечественной системе, разгрузив места лишения свободы и сократив расходы по исполнению наказаний. Главными задачами штрафа как меры, альтернативной условному осуждению, являются обеспечение правопорядка посредством необходимого, но не избыточного принуждения и снижение показателей рецидивной преступности.

Исторический ход развития государства показал, что штраф, как мера уголовного наказания, имеет особое и значимое место в системе уголовного наказания, которое определяется задачи и целями на определённом историческом этапе. Его применение обусловлено тесной взаимосвязью с социальными и экономическими условиями жизни государства и его граждан, от их ясного понимания назначения штрафа, от их гражданской сознательности. В условиях современного общества он как вид наказания играет важную роль и выступает эффективным инструментом уголовного и исправительного права, позволяя отказаться от наказаний в виде лишения свободы. Это говорит о том, что штраф как карательная мера, выступает видом наказания, который обеспечивает общественную безопасность и порядок и требует более эффективное его применение. Он в уголовном праве позволяет за малозначительные преступления не предусматривать лишение свободы, тем самым позволяет снизить уровень переполнения тюрем, не отрывать человека от привычной социальной среды, приносить доходность для государственного бюджета. Такая направленность обоснована тем, что данная мера выступает регулятором поведения людей, вступивших в конфликт с уголовным правом. Применяя данную меру наказания, государство причиняет осуждённому определённые лишения в соответствии с тяжестью совершённого преступления, хотя штраф имеет статус самого мягкого вида наказания.

Однако некоторые обстоятельства заставляют задуматься действительно ли это эффективный инструмент для урегулирования уголовных наказаний. Практика показывает, что исполнение приговоров происходит на ненадлежащем уровне и многие из них остаются неисполненными. Это прежде всего объясняется тем, что штраф затрагивает интересы, казалось бы: «Заплати и спи спокойно», но в силу своего физиологического устройства человек не желает платить: «Не платил и платить не буду!», скрывая при этом свой доход, имущество или скрывается сам. Для этого требуется применение дополнительных мер воздействия, привлечение других органов: полиция, судебные приставы, налоговая служба и т. д. Важно учесть и то, что ко всем осуждённым закон подходит одинаково и не учитывает жизненные обстоятельства. Так, состоятельным гражданам эта мера уголовного наказания является «привилегией», а гражданам с низким и средним достатком

непосильным бременем. Отсюда возникает проблема исправления осужденного, так как на практике штраф не всегда достигает основной цели. Значит, необходимо усовершенствование законодательства для этого вида наказания, чтобы добиться справедливости и исправление осужденного. Поэтому штраф как уголовное наказания применяется не так часто как хотелось бы.

Список литературы

1. Абдульмянова Т. В., Асанова И. П. Преступления против личной свободы по законодательству Российской Федерации: общая характеристика и особенности квалификации // Черные дыры в российском законодательстве. 2017. № 3. С. 64 – 67.
2. Алексикова О.Е., Борисов А.С., Коженко Я.В., Котляров С.Б., Маликов М.Ф., Пономарева Ю.Ю., Пяткина Т.Ю., Садекова Е.А., Скоробогатов А.В., Тараканова Н.Г., Фомина М.Г., Чичеров Е.А., Щеголева Н.А., Ямбушев Ф.Ш. Теория государства и права, конституционное и муниципальное право: проблемы и критерии развития. Новосибирск: АНС «Сибирская академическая книга», 2016. 190 с.
3. Ветров Н. И. Уголовное право. Общая часть. М.: Юрист, 2014. 692 с.
4. Ильина М. А. О некоторых вопросах назначения штрафа // STUDIUM. 2016. № 4-3 (41). С. 11.
5. Котляров С. Б., Чичеров Е. А. К вопросу о развитии гражданского права Московской Руси в период формирования и утверждения сословно-представительной монархии (XV в.) // Государство и право: теория и практика: материалы III междунар. науч. конф. Чита, 2014. С. 6-8. 5.
6. Мельниченко А. Б. Уголовное право. Особенная часть: учебное пособие для студентов юридических факультетов и специальностей вузов. Ростов на Дону: Феникс, 2015. 563 с.
7. Уголовный кодекс Российской Федерации: федер. закон: [принят Гос. Думой 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ: по состоянию на 11 янв. 2017 г.] // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 25. Ст. 2954.
8. Kirillova E.A., Shergunova E.A., Ustinovich E.S., Nadezhin N.N., Sitdikova L.B. The Principles of the Consumer Right Protection in Electronic Trade: A Comparative Law Analysis // International Journal of Economics and Finance. 2016. № 6. pp. 117-122.
9. Kirillova E.A., Vasiljeva M.B. Legal Protection of Copyright Items Inheritance in the Internet by Means of a Creative Commons License // Review of European Studies. 2014. Vol. 6. № 4. pp. 232–238.

УДК 349.412.2

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТИТУТА РЕКВИЗИЦИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ И НА ПРАКТИКЕ

ДОКУЧАЕВА ВИКТОРИЯ ЮРЬЕВНА,

кандидат юридических наук

БАБАЯН КАРИНА ВИТАЛЬЕВНА,

СКОРИЦКАЯ ОЛЬГА ДМИТРИЕВНА

Студенты

Крымский филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Российский государственный университет правосудия»

Аннотация: настоящая статья посвящена выявлению существующих юридических противоречия института реквизиции с позиции соотношения земельной и гражданской правовых отраслей в целом, так и установление их наличия в содержании ст.51 ЗК РФ непосредственно. Более того, особенности и проблемы применения института реквизиции земельных участков раскрываются не только исходя из положений действующего российского законодательства, но и с точки зрения, освещаемой в научной правовой литературе. В добавлении всего, основные тезисы рассматриваемой темы подкрепляются материалами судебной практики и текущей статистикой, что позволяет более детально исследовать вышеназванный правовой институт в рамках имеющейся действительности.

Ключевые слова: институт реквизиции земельных участков, юридическая коллизия, ограничение и прекращение права собственности, временное изъятие, безтитульное владение, возмещение убытков.

CHARACTERISTICS AND PROBLEMS OF THE INSTITUTION OF LAND REQUISITION IN LAW AND IN PRACTICE

Dokuchaeva Victoria Yurievna,

Babayan Karina Vitalievna,

Skoritskaya Olga Dmitrievna

Abstract: this article is devoted to identifying the existing legal contradictions of the institute of the requisition with the position of the ratio of the land and civil sectors in general and the establishment of their presence in the content of article 51 of LC RF directly. Moreover, the characteristics and problems of the application of the institute for the requisition of land reveals not only the basis of Russian legislation, but also from the point of view addressed in the scientific literature. In addition all the main points of a topic, supported by jurisprudence and the current statistics, which allows a more detailed study of the above-mentioned legal institution within the framework of existing reality.

Key words: the institute for the requisition of land, a legal conflict, limitation and termination of property rights, provisional seizure, batticaloa possession, damages.

Земельное законодательство Российской Федерации на современном этапе его развития нельзя назвать совершенным и в полной мере единообразным. Как и всякая иная отрасль права, она имеет ряд определенных проблем и недоработок, что выражается и во внутренних противоречиях Земельного Кодекса РФ, так и в расхождениях с другими ветвями российского законодательства, к примеру, с положениями Гражданского Кодекса РФ.

Наиболее сложные случаи, как правило, возникают, если такие коллизии проявляются в сфере принудительного изъятия имущества у собственников, в частности, в институте реквизиции земельных участков.

Рассматриваемые в настоящей статье проблемы являются достаточно актуальными на сегодняшний день, из чего можно сделать вывод о необходимости их оперативного устранения и безотлагательного преобразования земельного законодательства по осязаемому вопросу. К примеру, если обратиться к статистическим данным, а именно количеству поданных и впоследствии рассмотренных исков по статье 51 ЗК РФ в Республике Крым, то их общая доля будет составлять 13 % от всех разрешенных дел в области земельных правоотношений. Из них: 57 % - полностью удовлетворены, 31 % - частично удовлетворены и лишь 12% подлежали отказу [1, с. 3].

Из приведенного вытекает достаточно разнообразная и многочисленная судебная деятельность в сфере института реквизиции земельных участков. Так, в частности, по материалам судебной практики Феодосийского городского суда Республики Крым было рассмотрено дело №2-243/2017 по иску гр-на Ч. к муниципальному образованию городской округ Феодосия о возмещении убытков, причиненных временным ограничением прав собственника на земельный участок. В обоснование своих требований истец ссылаясь на то, что в августе 2016 г. в период разлива реки Байбуга на принадлежащем ему земельном участке ответчиком была возведена дамба из скального грунта с целью защиты жизненно важных интересов граждан, общества и государства от возникающих в связи с этими чрезвычайными обстоятельствами угроз. В декабре 2016 г. дамба была разобрана, что повлекло за собой необходимость очистки участка от скального грунта, а стоимость таких работ в то время составляла 18 778 руб. В связи с необходимостью составления схемы земельного участка с отображением нарушенного плодородного слоя и определения стоимости земляных работ по очистке участка, истец также понес расходы в сумме 16 500 руб. Гр-н Ч. просил взыскать с ответчика стоимость работ по очистке земельного участка от скального грунта и расходы на проведение экспертизы. Последний, в свою очередь, утверждал, что расходы, понесенные истцом, весьма завышены и в полной мере не соответствуют реально возникшей ситуации. Однако, на основании проведенных независимо-оценочных работ, а также с учетом вышеуказанных фактов, решением суда иск был удовлетворен в соответствии со ст.51 ЗК РФ, в результате чего на ответчика была возложена обязанность по возмещению истцу убытков в общей сумме 35 278 р., причиненных использованием принадлежащего ему земельного участка для возведения дамбы на период режима чрезвычайной ситуации [2].

Термин «реквизиция» имеет латинские корни и впервые начал использоваться ещё со времен Древнего Римского права. С латинского языка «requisitio» переводится как «требование», его можно трактовать как требование государства о принудительном возмездном отчуждении или же временном изъятии у собственника, принадлежащего ему имущества [3, с. 417].

Законодатель дает нам легальное определение вышеназванного понятия в Земельном Кодексе РФ, а именно, в п.1. ст.51 закрепляется, что в случаях стихийных бедствий, аварий, эпидемий, эпизоотий и при иных обстоятельствах, носящих чрезвычайный характер, земельный участок может быть временно изъят у его собственника уполномоченными исполнительными органами государственной власти в целях защиты жизненно важных интересов граждан, общества и государства от возникающих в связи с этими чрезвычайными обстоятельствами угроз с возмещением собственнику земельного участка причиненных убытков (реквизиция) и выдачей ему документа о реквизиции [4].

Из чего следует, что назначением института реквизиции является обеспечение безопасности населения, спасение имущества, охрана земли, предупреждение и пресечение заражения опасными болезнями растений, животных, людей и иное. Отличительной особенностью реквизиции можно считать основание её применения – она осуществляется ввиду чрезвычайного обстоятельства по решению уполномоченного государственного органа, т.е. в административном порядке.

Стоит подчеркнуть, что Земельный Кодекс РФ, в отличие от Гражданского Кодекса РФ, предусматривает два способа реализации реквизиции. В первом случае, земельный участок может быть временно, то есть без выкупа прав на него у собственника, изъят для устранения вредных последствий и затем, после их устранения, возвращен законному владельцу. Во втором же, при невозможности устранения опасных последствий земельный участок может быть принудительно выкуплен у собственника либо же, по волеизъявлению последнего, заменен на равноценный.

Приведенная законодательная формулировка является дискуссионной на сегодняшний день. Ряд научных деятелей, например Боголюбов С.А., говорят о том, что право собственности на земельный участок в таком случае не прекращается, а значит, временное изъятие земельного участка не является реквизицией [5, с. 157]. Исходя из положений Гражданского и Земельного кодексов РФ реквизиция выступает в качестве основания прекращения права собственности. Следовательно, при временном изъятии земельного участка в соответствии с п.1 ст.51 ЗК можно говорить не о прекращении права собственности на земельный участок, а только об ограничении такого права, исходя из чего п.1 ст.51 ЗК РФ нуждается в изменении.

Более того, можно подчеркнуть содержательную противоречивость института реквизиции в гражданской и земельной отраслях. ГК РФ устанавливает общее правило, «что любая реквизиция имущества ведет к прекращению права собственности и, таким образом, неизменно влечет возмещение стоимости изымаемого имущества». При этом, в качестве исключения ГК РФ указывает, «что если обстоятельства, вызвавшие реквизицию имущества, прекратились, а имущество сохранилось, то собственник может по суду требовать возврата такого имущества и восстановления прекращенного права собственности» [6, с. 6].

Вместе с тем, ЗК РФ предусматривает совершенно иную модель реквизиции. Так, в ст.51 ЗК РФ по сути закреплено следующее правило: «всякая реквизиция является временной и влечет за собой компенсацию убытков собственнику земельного участка, однако если выяснится, что возврат земельного участка невозможен, то собственнику земельного участка возмещается рыночная стоимость земельного участка, а право собственности на земельный участок прекращается».

Неоднозначным является и внутреннее изложение положений ст.51 ЗК РФ. В частности, если сравнивать п.1 ст.51 ЗК РФ и п.5 ст.51 ЗК РФ, то приходишь к выводу, что законодатель в ст.51 ЗК РФ предусмотрел две разновидности изъятия земельного участка: 1) временное занятие земельного участка, которое является временным ограничением прав собственника земельного участка; 2) временное изъятие земельного участка, которое является временным прекращением прав собственника земельного участка, то есть временной реквизицией. Однако если обратиться к теории права в целом, то временного прекращения прав собственности быть в принципе не может [7, с. 96]. Право собственности или принадлежит одному лицу, или прекращается при передаче другому лицу, или при уничтожении имущества.

Ещё одним аргументом в подтверждение того, что при реквизиции земельного участка право собственности должно прекращаться выступает то, что законодатель, говоря в ст.51 ЗК РФ о временном изъятии земельного участка у его собственника и о временном занятии земельного участка, никоим образом не указывает, на каком правовом титуле государство будет владеть и пользоваться земельным участком [8, с. 339]. Вместе с тем, перечень прав на землю в Российской Федерации согласно главам 3 и 4 ЗК РФ является исчерпывающим. При этом ни один из указанных титулов, не может удовлетворить требованиям ст.51 ЗК РФ - ни аренда, ни безвозмездное пользование, ни сервитут, никакие иные. Таким образом, мы видим, что законодатель в ст.51 ЗК РФ предусмотрел для государства возможность возникновения безтитульного владения при реквизиции земельного участка. Возникшая ситуация имеет огромный практический смысл, так как безтитульное владение не может быть зареги-

стрировано в учреждении юстиции по регистрации прав на недвижимое имущество в виде земельного участка.

Последним доводом в пользу того, что реквизиция земельного участка влечет переход права собственности, является то, что ст.51 ЗК РФ находится в главе 7 ЗК РФ «Прекращение и ограничение прав на землю» и в этой главе только ст.56 посвящена ограничению прав на землю, все остальные статьи регулируют прекращение прав на землю, в том числе и ст.51.

Одним из нерешенных вопросов также остается порядок определения размера подлежащих возмещению убытков. Несмотря на то, что в земельном законодательстве закреплено положение о возможности оспаривания в судебном порядке оценки убытков, причиненных реквизиций, на практике часто возникают следующие проблемы:

1) убытки, причиняемые при изъятии земельных участков, как правило, носят длящийся характер, то есть пока действуют обстоятельства, вызвавшие реквизицию земельного участка, собственник будет нести убытки, связанные с изъятием земельного участка – из чего вытекают трудности в их оценке;

2) в процессуальном плане собственнику реквизируемого земельного участка очень тяжело доказать наличие упущенной выгоды, даже если она имела место, так как в соответствии с процессуальным законодательством собственнику придется самостоятельно доказывать факт упущенной выгоды, а при отсутствии документальных или иных письменных доказательств (заключенных договоров, соглашений и т.д.) сделать это будет практически невозможно;

3) судебный процесс по оспариванию размера подлежащих возмещению убытков может затянуться на срок, превышающий период реквизиции земельного участка. Связано это, прежде всего, с тем, что для оценки размера причиненных убытков необходимо будет производить экспертизу по оценке вреда, причиненного земельному участку, а также по определению рыночной стоимости земельного участка [9, с. 3]. Практика показывает, что на проведение экспертизы и оценку недвижимости уходит несколько месяцев, разумеется, в таких случаях весьма велика вероятность проведения повторных экспертиз и оценок.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что такому правовому институту как реквизиция требуется эффективное реформирование, как с позиции земельного законодательства, так и с учетом положений других отраслей права. И лишь после устранения таких коллизий и пробелов можно будет утверждать о целостно сформированной правовой базе России и успешной реализации земельной реформы.

Список литературы

1. Балабас Ол. Изъятие земельных участков у собственников: способы осуществления / Ол. Балабас // Крымская газета. – 2017. - № 41. - [Электронный ресурс] // URL: <https://gazetacrimea.ru>.
2. Решение по делу № 2-243/2017 от 17 марта 2017, г. Феодосия, Феодосийский городской суд Республики Крым. - [Электронный ресурс] // URL: <http://sudact.ru>.
3. Ефремова Т.Ф. Современный толковый словарь русского языка. В 3 томах. Том 2. – М.: Изд-во АСТ, 2006 г., с. 671.
4. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ// Собрание законодательства Российской Федерации, выпуск № 44, 2001 г., ст. 4147.
5. Боголюбов С.А. Комментарий к Земельному кодексу РФ (постатейный): 7-е изд., перераб. и доп. - "Проспект", М., 2011 г., с. 332.
6. Гулак Н.В. Актуальные проблемы земельного права России: теория и практика. - М.: Право и государство, 2004 г. № 25., с. 16.
7. Иконичкая И.А. Земельное право. Учебник. - М.: Юристъ. 2007 г., с. 305.
8. Болтанова Е.С. Земельное право. Особенности практического применения: Учебник. - М.: РИОР, 2009 г., с. 553.
9. Ромадин М.С. Особенности изъятия земель различных категорий//Государство и право 2003 г. № 11., с. 9.

УДК 34

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ДОГОВОРА ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ОБЪЕКТОВ АВТОРСКОГО ПРАВА В КАЧЕСТВЕ ОБОЗНАЧЕНИЙ (ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ)

ЛОЛАЕВА АЛЬБИНА СЛАВОВНА

Доцент, к.ю.н.

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

БИГАЕВА ЭЛОНА АЛАНОВНА

Студент

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

Аннотация. В статье автор рассматривает правовую природу договора об использовании объектов авторского права в качестве обозначений (товарных знаков) и отграничивает этот договор от других видов договоров. Проводит анализ понятий «объект авторского права», «товарный знак», «авторский договор» «лицензия» и «сублицензия».

Ключевые слова. Авторское право, товарный знак, лицензия, сублицензия.

THE LEGAL NATURE OF THE CONTRACT ON THE USE OF COPYRIGHT AS MARKS (TRADEMARKS)

Lolaeva Albina Slavovna,
Bigaeva Elona Alanovna

Abstract. In the article the author examines the legal nature of the contract for use of copyright as marks (trademarks) and separates from the other contracts. Analyses of the concepts of "copyright", "trademark", «copyright agreement» "license" and "sublicense".

Key words. Copyright, trademark, license, sublicense.

Договор является универсальным правовым инструментом, который дает возможность вовлечения результатов интеллектуальной деятельности в гражданский оборот, то есть их эффективного использования в экономике в качестве ресурсов.

В советском гражданском праве для характеристики способов передачи прав на произведение использовался термин «авторский договор», и были сформированы два противоположных взгляда на его правовую природу: теория «уступки» и теория «разрешения». Сторонники первой точки зрения (Серебровский В.И.[1, с.41], Савельева И.В.[2, с. 12], Гаврилов Э.П.[3, с. 124] и др.) в своих работах указывали, что автор по авторскому договору может переуступить свои авторские права другим лицам. Сторонники же второй теории (Антимонов Б.С., Флейшиц Е.А.[4, с.280], Никитина М.И. [5, с. 13], Дозорцев

В.А. [6, с.416] и др.) полагали, что при заключении авторского договора автор только выдаёт организации разрешение на использование своего произведения, и его авторские права в этой связи нисколько не уменьшаются, а сохраняются за автором в полном объеме. При этом отношения автора и организации- контрагента, имеющие обязательственный характер, не направлены на переход исключительного права.

Современное состояние законодательства об интеллектуальных правах позволяет говорить о том, что данный спор разрешён путем включения в ГК РФ обеих конструкций договоров.

Договор о передаче права на использование произведения имеет гражданско-правовой характер и является самостоятельным наряду с другими гражданско-правовыми договорами. Выделение специфических особенностей о передаче исключительного права и его разновидностей позволяет отграничить этот договор от других видов договоров: от трудового договора, других гражданско-правовых договоров, таких как договор подряда, договор купли-продажи, договор коммерческой концессии, договор доверительного управления и др.

На основании того, выступает ли предметом договора исключительное право на уже имеющееся, созданное произведение либо на произведение, которое еще только необходимо создать в будущем, различают: договор авторского заказа и договор, по которому передаются права на уже созданное произведение. Безусловный интерес представляет договор авторского заказа, т.к. его специфика, условия и характер работы позволяют некоторым авторам относить его не к договорам о передаче исключительного права, а к договорам подряда. Однако подобную точку зрения нельзя считать обоснованной, поскольку законодатель совершенно чётко относит договор авторского заказа к первой категории договоров.

Вместе с тем договор авторского заказа внешне сходен с договором подряда, поскольку соглашение также предшествует созданию и предоставлению результата. Если полученный результат лишь основан на использовании авторского произведения, созданного иными лицами, нет оснований для признания за исполнителем авторских прав, включая исключительное право, а договор должен быть квалифицирован как договор подряда [7, с.29].

После того, как вступила в силу часть четвертая ГК РФ, законодательством была урегулирована возможность заключения следующих видов договоров об использовании объекта авторско-правовой охраны:

- договор об отчуждении исключительного права на произведение, предполагающий передачу исключительного права на него в полном объеме (нормы о данном виде договора не были предусмотрены в ранее действовавшем авторском законодательстве);
- лицензионный договор о предоставлении права использования произведения лишь лицензиату (исключительная лицензия);
- лицензионный договор о предоставлении права использования произведения одному или нескольким лицензиатам (простая(неисключительная) лицензия).

Охарактеризуем каждый из этих договоров на предмет того, насколько эффективно его использование для передачи прав на произведение в целях его регистрации в качестве товарного знака.

Договор об отчуждении исключительного права на произведение

По договору об отчуждении исключительного права на произведение автор или иной правообладатель передает или обязуется передать принадлежащее ему исключительное право на произведение в полном объеме приобретателю такого права (статья 1285 ГК РФ)[8].

Форма договора об отчуждении исключительного права является письменной, причем ее несоблюдение влечет недействительность договора.

Государственная регистрация данного договора не является необходимой, так как указанное требование для договоров в сфере авторского права не предусмотрено нормами ГК РФ. Исключением из этого правила выступает обязательность регистрации тех договоров, которые были заключены в отношении передачи прав на зарегистрированные программы для ЭВМ или базы данных в соответствии со статьей 1262 ГК РФ.

Как указано в пункте 3 статьи 1234 ГК РФ, по договору об отчуждении исключительного права на

произведение на приобретателя возлагается обязанность уплаты правообладателю предусмотренного договором вознаграждения, если иное не предусмотрено условиями договора. При этом закон предусматривает правило, согласно которому в случае отсутствия в возмездном договоре об отчуждении исключительного права условия о размере вознаграждения или порядке его определения данный договор будет считаться незаключенным. При этом правила об определении цены такого договора по нормам п. 3 ст. 424 ГК РФ о текущей цене в данном случае не применяются.

Исходя из изложенного, мы приходим к выводу о том, что договор об отчуждении исключительного права на произведение может представлять собой как возмездный, так и безвозмездный договор, но в него обязательно должно быть включено условие, касающееся размера подлежащего выплате вознаграждения, либо содержаться указание на то, что исключительное право по этому договору передается безвозмездно. Иначе такой договор нет оснований считать заключенным, а использование по нему произведения - не соответствует нормам законодательства Российской Федерации.

Лицензионный договор о предоставлении права использования произведения.

Лицензия в переводе с латинского «licentia» значит «разрешение».

Определение лицензионного договора дано законодателем в абзаце 1 пункта 1 статьи 1235 ГК РФ, в соответствии с которым лицензионный договор - это договор, по которому одна сторона - обладатель исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации (лицензиар) предоставляет или обязуется предоставить другой стороне (лицензиату) право использования такого результата или такого средства в предусмотренных договором пределах.

По общим правилам, содержащимся в ст. 1235 ГК РФ, лицензионный договор заключается в письменной форме, и в случае несоблюдения указанного требования подлежат применению последствия, обозначенные в п. 3 ст. 1235 ГК РФ и состоящие в недействительности лицензионного договора. Они применяются, если иное не предусмотрено нормами ГК РФ. Специальная же норма ст. 1286 ГК РФ, касающаяся лицензионного договора о предоставлении права использования произведения, такого рода последствия несоблюдения письменной формы договора не предусматривает.

В отношении возмездности (безвозмездности) лицензионного договора действуют правила, аналогичные нормам о договоре отчуждения исключительного права на произведение. Исходя из этого, данный договор может являться безвозмездным, однако об этом должно присутствовать четкое указание в условиях договора.

Форма вознаграждения может быть различной - фиксированные платежи (разовые или периодические), процентные отчисления от дохода (выручки), сочетание данных платежей или в иной форме, например, выполнение работ, оказание услуг, предоставление имущества и т.п. (п. 4 ст. 1286 ГК РФ). Выбор формы зависит лишь от усмотрения сторон договора, закон не содержит императивных указаний по этому поводу.

Тем не менее, в законе установлены некоторые ориентиры, касающиеся минимального размера вознаграждения. В соответствии с п. 4 ст. 1286 ГК РФ Правительство Российской Федерации наделено правом установления минимальных ставок авторского вознаграждения, причем предусмотрена потенциальная возможность их введения применительно к любым видам использования произведений, по усмотрению Правительства Российской Федерации.

Так, в настоящее время действуют следующие постановления Правительства Российской Федерации по указанным вопросам ставок вознаграждения применительно к авторскому праву и смежным правам:

— постановление Правительства Российской Федерации от 21 марта 1994 г. № 218 «О минимальных ставках авторского вознаграждения за некоторые виды использования произведений литературы и искусства» [9];

— постановление Правительства Российской Федерации от 29 мая 1998 г. № 524 «О минимальных ставках вознаграждения авторам кинематографических произведений, производство (съемка) которых осуществлено до 03.08.1992» [10];

— постановление Правительства Российской Федерации от 17 мая 1996 г. №614 «О ставках вознаграждения исполнителя за некоторые виды использования исполнения (постановки)» [11].

Далее нужно сказать несколько слов также о сублицензионном договоре.

Сублицензия (сублицензионный договор), согласно ст. 1238 ГК РФ, представляет собой договор о предоставлении права использования произведения, заключаемый лицензиатом с иными лицами в соответствии с условиями лицензионного договора, заключенного им с лицензиаром.

Заключение сублицензионных договоров, по которым лицензиат, получивший по лицензионному договору право использования произведения, может предоставлять иным лицам право использования такого произведения, в соответствии со ст. 1238 ГК РФ допускается лишь при наличии на то письменного согласия лицензиара (правообладателя), выраженного непосредственно в лицензионном договоре, заключенном с лицензиатом, либо в дополнительном соглашении или ином письменном документе, предоставленном лицензиаром (правообладателем).

В связи с вышеизложенным становится очевидной целесообразность перед заключением каждого договора, предполагающего использование произведений, проведения правового анализа тех положений лицензионного договора, которые либо в обязательном порядке должны присутствовать в нем, поскольку при невключении их в договор, если не указано иное, применению подлежат нормы части 4 ГК РФ, касающиеся 5-летнего срока использования, территории использования - в пределах Российской Федерации, неисключительности лицензии и невозможности сублицензирования.

В целях единообразного регулирования договорных правоотношений, возникающих при получении согласия автора на использование объекта авторского права (его части) в качестве товарного знака, предлагаем дополнить ГК РФ статьей 1286.2 следующего содержания:

1. По лицензионному договору о предоставлении права использования объекта авторского права (его части) в качестве (либо в составе) товарного знака одна сторона - автор или правообладатель (лицензиар) предоставляет право использования произведения (его части) в качестве (либо в составе) товарного знака в предусмотренных договором пределах, а другая сторона - юридическое лицо или индивидуальный предприниматель (лицензиат) обязуется выплатить за это вознаграждение, предусмотренное договором.

2. Договор должен содержать:

1) указание на товары и/или услуги в соответствии с Международной классификацией товаров и услуг, для индивидуализации которых правообладатель предоставляет разрешение на использование произведения (его части);

2) указание на предоставление права на переработку произведения (его части). В случае отсутствия в договоре указания на предоставление права на переработку произведения (его части) такое право считается непредоставленным и внесение изменений в произведение (его часть) в целях использования в качестве (либо в составе) товарного знака не допускается.

При отсутствии в договоре предусмотренных настоящим пунктом условий договор не считается заключенным.

3. Срок действия договора о предоставлении права использования объекта авторского права (его части) в качестве (либо в составе) товарного знака составляет срок действия исключительного права на произведение.

4. Договор должен содержать условие о сроке подачи заявки на государственную регистрацию товарного знака в федеральный орган исполнительной власти по интеллектуальной собственности. В случае, когда этот срок не определен, он считается равным двум годам с момента заключения договора.

5. Договор о предоставлении права использования объекта авторского права (его части) в качестве (либо в составе) товарного знака прекращается при переходе произведения в общественное достояние».

В данном контексте целесообразно привести мнение В.А. Дозорцева о специфической черте, присущей только исключительным правам и ослабляющей их абсолютный характер, в качестве которой выступает система ограничений таких прав, направленных на то, чтобы сбалансировать интересы авторов, иных правообладателей, отдельных пользователей исключительных прав и всего общества в целом. Сюда относятся ограниченный срок действия исключительных прав, их территориальный ха-

рактер, перечни случаев свободного (без согласия правообладателя и без дополнительного вознаграждения) использования конкретных объектов исключительных прав в посвященных им специальных законах [12, с.3].

Действующим законодательством об авторском праве предусмотрены случаи, когда правообладатель обязан заключить договор о предоставлении права использования результата интеллектуальной деятельности, на который он обладает исключительным правом, на условиях простой (неисключительной) лицензии [13].

Итак, в целях нашего исследования проведен анализ точек зрения цивилистов по поводу природы договора о предоставлении права использования произведения, высказаны актуальные для правоприменительной практики рекомендации по формулированию условий договоров, исходя из этого можно сделать вывод о наличии объективной необходимости заключения лицензионного договора о предоставлении права регистрации объекта авторского права (его части) в качестве (в составе) товарного знака как наиболее оптимальным вариантом оформления взаимоотношений автора и правообладателя товарного знака. Именно целевой характер отличает данный договор от обычного лицензионного договора.

Предшествующий выводу о целесообразности заключения такого договора обзор договорных конструкций был необходим для того, чтобы показать место данного договора в системе договоров о предоставлении права использования произведения.

Список литературы

1. Серебровский В. И. Вопросы советского авторского права. М.: Издательство Академии наук СССР, 1956.
2. Савельева И.В. Становление и развитие авторского права в России. // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. 2000. № 4.
3. Гаврилов Э.П. Советское авторское право. Основные положения. Тенденции развития. М.: Наука, 1984.
4. Антимонов Б.С., Флейшиц Е.А. Авторское право. М: Юридическая литература, 1957.
5. Никитина М.И. Авторское право на произведения науки, литературы и искусства. Казань: изд-во Казан. ун-та, 1972.
6. Дозорцев В.А. Интеллектуальные права: Понятие. Система. Задачи кодификации / Сборник статей. - Исследовательский центр частного права. -М.: Статут, 2003.
7. Хохлов В.А. Договор авторского заказа в гражданском праве России. // Журнал российского права. 2011. № 4 (172).
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 01.07.2017) // <http://www.consultant.ru> (дата обращения 12.10.2017)
9. Постановление Правительства Российской Федерации от 21 марта 1994 г. №218 «О минимальных ставках авторского вознаграждения за некоторые виды использования произведений литературы и искусства» // Собрание актов Президента и Правительства РФ. 28.03.1994. №13.
10. Постановление Правительства Российской Федерации от 29 мая 1998г. №524 «О минимальных ставках вознаграждения авторам кинематографических произведений, производство (съемка) которых осуществлено до 03.08.1992»// Собрание законодательства РФ. №22. 01.06.1998.
11. Постановление Правительства Российской Федерации от 17 мая 1996г. №614 «О ставках вознаграждения исполнителям за некоторые виды использования исполнения (постановки)» // Собрание законодательства РФ. 20.05.1996. №21.
12. Дозорцев В.А. Интеллектуальные права: Понятие. Система. Задачи кодификации: Сборник статей. Исследовательский центр частного права. М.: Статут, 2003.
13. Ситдикова Р.И. Обеспечение частных, общественных и публичных интересов авторским правом / науч. ред. М.Ю. Челышев. М.: Статут, 2013. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». (дата обращения 12.10.2017)

УДК 343.7

КРИМИНОЛОГИЧЕСКИЙ И ВИКТИМОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРЕСТУПЛЕНИЙ ПРОТИВ СОБСТВЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

ТЕЛЕГИНА ЕЛЕНА ГЕННАДЬЕВНА

кандидат юридических наук

ЛУКИЕВА МАРИЯ АНАСТАСОВНА

Студентка

Филиал ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
в г. Новороссийске

Аннотация: Статья посвящена криминологическому и виктимологическому анализу преступлений против собственности. Раскрываются особенности количественных и качественных показателей преступных посягательств против собственности. По результатам проведенного научного изыскания сформулировано ряд выводов о личности преступника и причинах данного социального негативного явления, и на основе обобщенных данных предлагаются меры предупреждения преступлений против собственности.

Ключевые слова: преступность, преступления против собственности, личность преступника, жертвы, причины и меры предупреждения преступлений против собственности.

CRIMINOLOGICAL AND VICTIMOLOGICAL ANALYSIS OF CRIME AGAINST PROPERTY IN MODERN RUSSIA

Telegina Elena Gennadyevna,
Lukieva Maria Anastasovna

Abstract: The article is devoted to criminological and victimological analysis of crime against property. The peculiarities of quantitative and qualitative indicators of criminal encroachments against property. By results of the conducted scientific research formulated a number of conclusions about the identity of the criminal and the causes of this negative social phenomenon, and on the basis of the generalized data measures of prevention of crimes against property.

Keywords: crime, property offenses, identity of the criminal, victim, reason and measure of prevention of property offenses.

Преступления против собственности, связанные с незаконным обращением чужого имущества в пользу виновного или других лиц, относятся к корыстной преступности и составляют основной массив общеуголовной преступности в России. По масштабам и темпам распространения в обществе они на протяжении многих лет занимают первое место в структуре всей преступности, а потому в значитель-

ной степени определяют криминогенную ситуацию в конкретном Субъекте России и в государстве в целом, демонстрируя состояние имущественной и личной безопасности граждан и организаций.

Являясь неотъемлемой частью социальной обстановки в стране, криминогенная ситуация одновременно оказывает влияние на социально-экономические и политические изменения в России. Кроме того, снижение уровня жизни большинства населения, рост инфляции, смещение ориентаций граждан в сторону обеспечения лишь личных материальных потребностей, извращенное понятие демократии как вседозволенности и другие отрицательные явления способствуют совершению преступлений против собственности.

Воздействие всех этих факторов стало системным и очевидным в увеличении уровня, объема и темпов роста преступлений, в сохранении неблагоприятных структурных особенностей, надбавки соционегативных последствий в преступности, в увеличении ее скрытых проявлений [7, с. 89].

Исследуя преступления против собственности, перечень которых закреплен в УК РФ - глава 21, раздел 8 «Преступления в сфере экономики», мы обратились к данным официальной статистики, в соответствии с которой почти половину всех зарегистрированных преступлений составляют именно преступления против собственности, что указывает на актуальность нашего исследования.

Так, в России 46,7% от общего количества зарегистрированной преступности в 2013 г. составляют хищения чужого имущества: кражи – 922,6 тыс., грабежа – 92,1 тыс., разбоя – 16,4 тыс. Почти каждая 4-ая кража (26,7%), каждый 23-ий грабеж (4,3%), и каждое 14-ое разбойное нападение (7,3%) были сопряжены с незаконным проникновением в жилище или иное помещение. Каждое 26-ое (3,9%) зарегистрированное преступление – квартирная кража [6].

Хищения чужого имущества в 2014 г. в России составило 45,1%, от общего количества преступлений, а именно: кражи – 891,9 тыс. (-3,3%), грабежа – 76,2 тыс. (-17,3%), разбоя – 14,2 тыс. (-13,7%).

Состояние преступности против собственности в России, с учетом Крымского федерального округа за 2015 г. составило 46% от всех зарегистрированных преступлений. Преступления, совершенные путем: кражи – 996,5 тыс. (+11,7%), грабежа – 71,1 тыс., разбоя – 13,4 тыс. [6].

В 2016 г. 44% от всех преступлений составили хищения чужого имущества, совершенные путем краж, грабежей и разбоев. Выявлено 93 тысячи преступлений экономической направленности, что составило 86% от общего количества преступлений данной категории [6]. Для наглядности данные приведены на рис. 1.

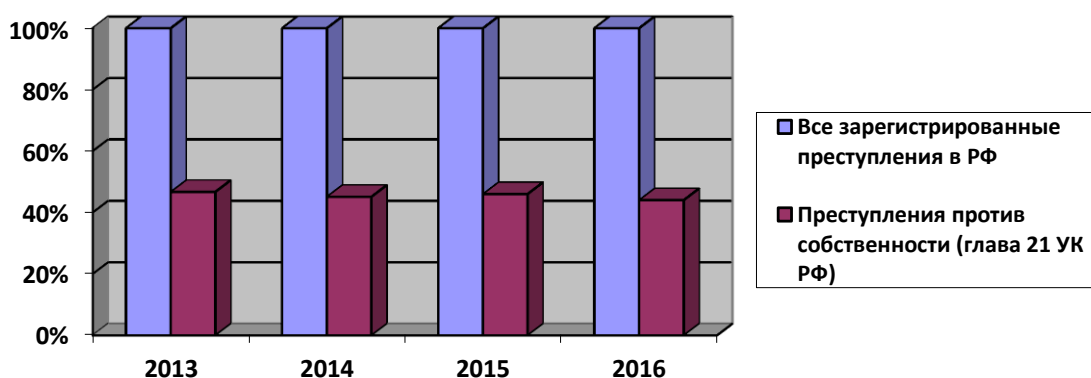


Рис. 1

Проанализировав статистические данные, мы пришли также к выводу, что среди преступлений против собственности преобладают кражи. Для наглядности динамика и структура преступлений против собственности приведена на рис. 2.

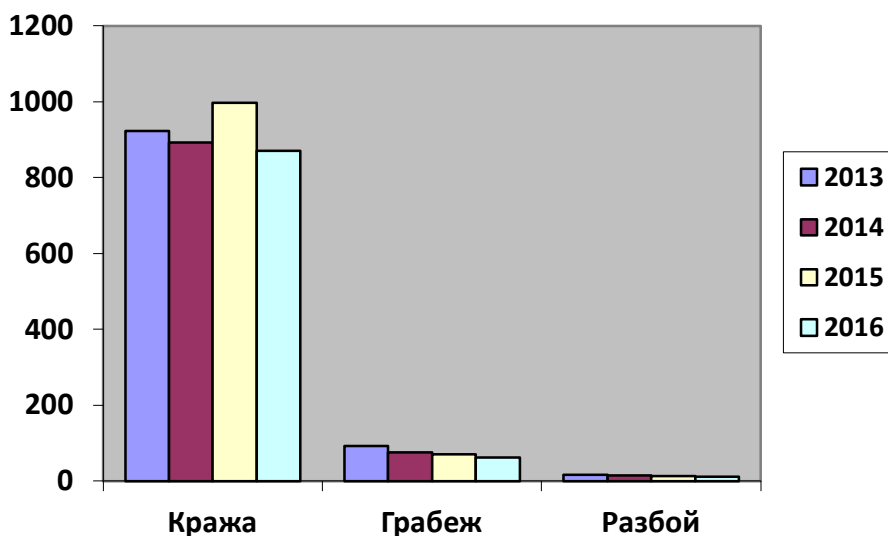


Рис. 2

Несмотря на наблюдающуюся тенденцию к уменьшению количественных показателей преступлений против собственности, следует отметить нерадужную перспективу, так как отмечается негативная тенденция – латентность данного вида преступности. Данный факт подтверждается результатами нашего анкетирования, в котором приняли участие 100 человек различного возраста и социального статуса.

Проведенный нами опрос показал, что большинство потерпевших (25 % опрошенных) не обращаются в полицию с заявлением, чтобы избежать лишних хлопот, да и органы внутренних дел крайне неохотно принимают заявления о несущественных кражах (70% от общего числа). Данный факт подтверждает предположение о высоколатентном уровне рассматриваемых преступлений.

Результаты вышеприведенных статистических данных, свидетельствующих о преобладании в структуре общей преступности преступлений против собственности обосновывают важность изучения личности преступника, совершающего преступления против собственности, так как личность преступника является важнейшим компонентом механизма преступного поведения, поскольку в каждом конкретном случае сам человек принимает решение о совершении преступления и представляет собой совокупность свойств, приводящих при определенных ситуативных обстоятельствах или помимо их к совершению преступления.

К свойствам личности преступника относят: *социально-демографические* показатели (пол, возраст, образование, профессия, социальное и семейное положение, уровень дохода, место жительства, и т.д.); *социально-ролевые* (связанные с общественными функциями лица, обусловленными его положением в обществе и членством в определенных социальных группах); *морально-психологические* (духовные качества, целевые установки, ценностные ориентации, отношение к нормам права и этике); *уголовно-правовые* (конкретный вид преступлений против собственности, совершение преступного посягательства группой лиц или в одиночку, наличие смягчающих и отягчающих обстоятельств и рецидива).

Обобщенный криминологический портрет преступника, совершающего преступления против собственности выглядит следующим образом.

По данным МВД России среди преступников значительно больше мужчин (около 90%), чем женщин. Больше чем половины преступлений, совершаются лицами в возрасте 18-30 лет (процент несовершеннолетних составляет 14-15%). Наименьшее количество отмечается среди преступников, старше 50 лет. Среди тех, кто совершил должностные преступления и хищение имущества путем присвоения, растраты или злоупотребления доверием, преобладают преступники старше 30 лет, что обусловлено их социальным статусом. Преступления, совершенные молодыми людьми, чаще носят агрессивный,

импульсивный характер, для пожилых людей, напротив, характерно обдуманное совершение этих преступлений [2, с. 115]. Среди преступников, совершающих преступления против собственности, преобладают лица с неполным средним и средним общим образованием (68%).

Исследование морально-психологических особенностей личности преступника, позволяет определять отличия мошенников от не мошенников, выявить факторы, влияющие на совершение преступлений. Такой анализ необходимо осуществлять не только в масштабах страны, региона, но также и в городах и районах, отдельных участках оперативного обслуживания, так как его результаты помогут определить самые важные области превентивной работы [5, с.43].

В целом лицам, совершающим преступления против собственности, присущи такие общие нравственно-психологические признаки, как односторонняя потребительская ориентация, преувеличенное представление о роли материальных благ, негативное отношение к интересам общества и отдельных граждан, слабая адаптация к социальной среде, отрицание многих ее ценностей. Однако по сравнению с насильственными преступниками лица, совершающие преступления против собственности, в своей массе являются более социально адаптированными, менее импульсивными, более лабильными, у них меньше выражена обеспокоенность и общая неудовлетворенность в связи с социальным статусом. Проявления агрессивности у воров значительна ниже, и они в большей степени могут контролировать свое поведение [1, с. 75].

Криминологическое исследование личности преступника посредством анализа структуры дает понимание преступного поведения, прогнозирующих выводов о вероятном будущем поведении, и даже к развитию преступления, которое является фундаментальным условием целенаправленности, специфики и эффективности всех типов предупреждения преступности.

Научные изыскания специалистов в области наук криминального цикла и результаты нашего исследования свидетельствуют о наличии нескольких типов корыстных преступников:

1. *Случайный тип*. К данному типу относятся лица, которые не обладают ярко выраженными корыстными устремлениями, стойкой антиобщественной ориентацией. Как правило, они знали неправомерность своих действий, раскаиваются в их совершении. Преобладают начинающие преступники, в большинстве случаев несовершеннолетние, поэтому наряду с корыстным мотивом совершения рассматриваемых преступлений для данной категории лиц может быть ложная романтика, самоутверждение.

2. *Ситуационный тип*. К такому типу относятся лица, совершающие преступления, чаще всего в виде краж и грабежей, когда ситуация способствует этому, из-за неспособности сопротивляться искушению, легкомыслию или неспособности сопротивляться влиятельной группе. Относительно значительная доля преступников этого типа является также несовершеннолетними.

3. *Злостный тип*. Третий тип представляют лица, неоднократно совершающие преступления, судимые, а, следовательно, «повысившие» свои криминальные навыки в исправительных учреждениях. Преступники этого типа имеют конкретные профессиональные навыки, однако стойкая криминальная специализация еще не завершена, поэтому они могут совершать и иные преступления. Их также отличает ярко-выраженная и сформированная корыстная направленность.

4. *Особо злостный тип*. К нему относятся особо опасные рецидивисты, профессиональные преступники. Их отличительная черта — устойчивые антисоциальные ориентации; высокий уровень специального рецидива. Преступная деятельность является основным источником дохода. В нравственной характеристике рецидивистов решающую роль играют черты эгоцентризма, противопоставление себя требованиям и нормам закона и общества, ориентированность на соблюдение правил преступной среды. Большую часть преступников данного типа отличает узкая и стойкая специализация в способах совершения преступлений. Например, среди воров наиболее распространены следующие специализации: «карманники», совершающие кражи в общественных местах, «домушники», совершающие квартирные кражи, «магазинники», совершающие кражи в магазинах «автомобильные воры», совершающие кражи имущества и денег из автотранспортных средств, «похитители антиквариата», специализирующиеся на кражах антикварной продукции.

Так, преступления против собственности, совершаемые в общественных местах, являются наиболее распространенным и специфическим преступлением в виктимологическом отношении. Следует отметить, что наибольшее количество жертв преступлений против собственности составляют женщины (90 % от общего количества). Виктимологические детерминанты проявляются в недостатке предусмотрительности, слабой восприимчивости ситуации, доверчивости к людям, в беспомощности, связанной с болезнью, возрастом, определенными физическими недостатками потерпевших [3, с. 29]. Возрастные характеристики притупляют чувство опасности потерпевших, проявляясь в невнимательности и небрежности молодого поколения, дисперсии и замедленной реакции пожилых людей в возможности воспрепятствовать преступнику в момент совершения преступления, а также в связи с отсутствием у потерпевшего определенных познаний в области преступного мастерства преступника.

Изучая категории жертв преступлений против собственности, следует отметить, что, совершая грабеж или разбойное нападение преступники, как правило, заранее готовятся к преступлению. Подыскивая жертву, они намечают в качестве таковых, лиц, состоятельность которых не вызывает у них сомнения, ориентируясь на социальный статус, сферу деятельности жертвы. Следовательно, значительная часть жертв – это лица, так или иначе занятые торговой и коммерческой деятельностью [4, с.205].

Обобщив виды виктимного поведения жертв преступлений против собственности, мы выделили различные типы жертв:

Типичные ситуации с *нейтральным поведением жертв* – вымогательство на дороге у водителей, лиц, которые только купили автомобили. Это в большинстве своем законопослушные граждане с низким уровнем дохода. Вымогатели не заблуждаются относительно состояния этих жертв.

Положительное поведение жертвы - это поведение, которое не только не провоцировало преступление и не способствовало ему, но было осмотрительным, осторожным, а также заключалось в оказании сопротивления преступнику [4, с.277].

Негативное поведение жертвы заключается в действии или бездействии, создании ситуации, способствующей совершению преступления. Например, когда жертва: находится в состоянии алкогольного опьянения; приглашает к себе домой малознакомых людей; плохо ориентируется в незнакомой обстановке; создает о себе впечатление как о человеке богатом, что привлекает внимание преступника.

Рассматривая криминологические и виктимологические аспекты преступлений против собственности, на наш взгляд, важное значение имеет изучение причин данного вида преступности, которые, в первую очередь, связаны с социально-экономическими факторами: с общей нестабильностью экономической ситуации в стране; со спадом производства; с ростом фактической безработицы; с нерегулярными выплатами заработной платы и как следствие с ростом социальной напряженности.

Развитие технического прогресса привело к широкомасштабному использованию компьютерной техники, что повлекло за собой рост преступных посягательств против собственности с использованием электронных средств. До настоящего времени количество зарегистрированных в России хищений, связанных с несанкционированным внедрением в компьютерные сети банков и иных финансовых учреждений, пока невелико, однако, ущерб, причиняемый таким способом, может исчисляться миллионами.

Влияние социально-политических факторов на уровень преступлений, считается также очень важным. Так, миграционная политика, привела к появлению на территории России миллионов беженцев и вынужденных переселенцев, социальная неустроенность и недостаточная правовая защищенность которых превращает их в группы повышенного криминального и виктимологического риска [3, с.54]. Безусловно, это неполный перечень криминообразующих факторов преступлений против собственности, однако, рамки нашего исследования не позволяют более полно рассмотреть причинный комплекс, что является целью дальнейшего изучения.

Предупреждение преступлений против собственности является одной из важнейшей составляющей деятельности правоохранительных органов, цель которого состоит в том, чтобы минимизировать преступления против собственности. Для этого решаются следующие задачи:

1. обеспечение охраны собственности;

2. создание на основе анализа криминогенной обстановки условий, объективно препятствующих совершению преступлений против собственности на определенной территории или объекте;

3. реализация оперативно-розыскной информации о лицах, подготавливающих преступления против собственности, для склонения к отказу от его совершения;

4. своевременное разоблачение выявленных групп, совершающих преступления против собственности, в том числе организованных, с целью прекращения их преступной деятельности.

Стратегия предупреждения преступлений против собственности будет эффективной при внедрении мер, обеспечивающих: воспроизводство экономики, что приведет к снижению уровня безработицы; стабильность финансовой системы; укрепление и развития рынка. Кроме того, к предупредительным мерам следует отнести: правовую пропаганду деятельности правоохранительных органов; разработку и осуществление мер по обеспечению социальной занятости подростков и молодежи, безработных и бездомных, беженцев и вынужденных переселенцев, ранее судимых и иных лиц, не имеющих постоянных доходов и иных средств к существованию.

Список литературы

1. Аминов Д.И. Уголовно-правовые средства борьбы с хищениями, совершаемые организованными преступными группами. – Ижевск: - 1995. – 164с.
2. Кропачев Н.А. Личность преступника // Криминология: учебник для вузов. - СПб.: - 2013. - 304с.
3. Малкина-Пых И.Г. Психология поведения жертвы. - М.: Эксмо, - 2004. – 132с.
4. Ривман Д.В. Криминальная виктимология. - СПб. - 2002. – 304с.
5. Солодовников С.А. Преступные посягательства на собственность: учеб.пособие. - М.: Юнити-Дана, - 2005. - 128 с.
6. Состояние преступности за 2013-2016 года URL: <https://мвд.рф/folder/101762> (дата обращения: 02.12.2017).
7. Яни П.С. Мошенничество и иные преступления против собственности: уголовная ответственность. - М. - 2002.-136 с.

УДК 342.734-058.56

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ ЛИЦ, ОСВОБОДИВШИХСЯ ИЗ МЕСТ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ

КОРАБЛИН КОНСТАНТИН КЛИМЕНТЬЕВИЧкандидат юридических наук, профессор
профессор кафедры государственно-правовых дисциплин
Юридический институт**ЛОМОВ МАКСИМ АНТОНОВИЧ**магистрант
ФГБОУ ВО «Тихоокеанский государственный университет»

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы правового регулирования занятости лиц, освободившихся из мест лишения свободы, изучаются вопросы их трудоустройства, анализируются статистические показатели, осуществляется поиск путей решения вышеуказанной проблемы, которая до настоящего времени остаётся не решённой, поскольку право приёма осужденного на работу принадлежит работодателю.

Ключевые слова: правовое регулирование, занятость, трудоустройство, наказание, места лишения свободы, осужденные.

TO THE QUESTION ABOUT ISSUES OF LEGAL REGULATION OF THE EMPLOYMENT OF PERSONS RELEASED FROM PLACES OF IMPRISONMENT

**Korablin Konstantin Klimentevich,
Lomov Maxim Antonovich**

Abstract: the article considers problems of legal regulation of the employment of persons released from places of imprisonment, we study the issues of their employment, are analysed statistical indicators, the search for solutions to the above issues, which to date remains unresolved, as the right of admission of the convicted person on work owned by the employer.

Key words: legal regulation, employment, punishment, prison, convicts.

Согласно официальной статистике, ежегодно в местах лишения свободы содержится чуть более 600 тысяч человек (Рис. 1). После освобождения, перед этими гражданами становится вопрос о возвращении их к нормальной жизни и поиску места работы. В Российской Федерации сложилась непростая ситуация в сфере трудоустройства лиц, освободившихся из учреждений, исполняющих наказание в виде лишения свободы. Не каждый работодатель охотно берёт таких граждан на работу, вследствие чего, бывшие осужденные не могут в полной мере быть вовлечены в общественную жизнь и социально

адаптироваться. Это приводит к тому что, 85% осужденных – это граждане, которые были два и более раза судимы [1].

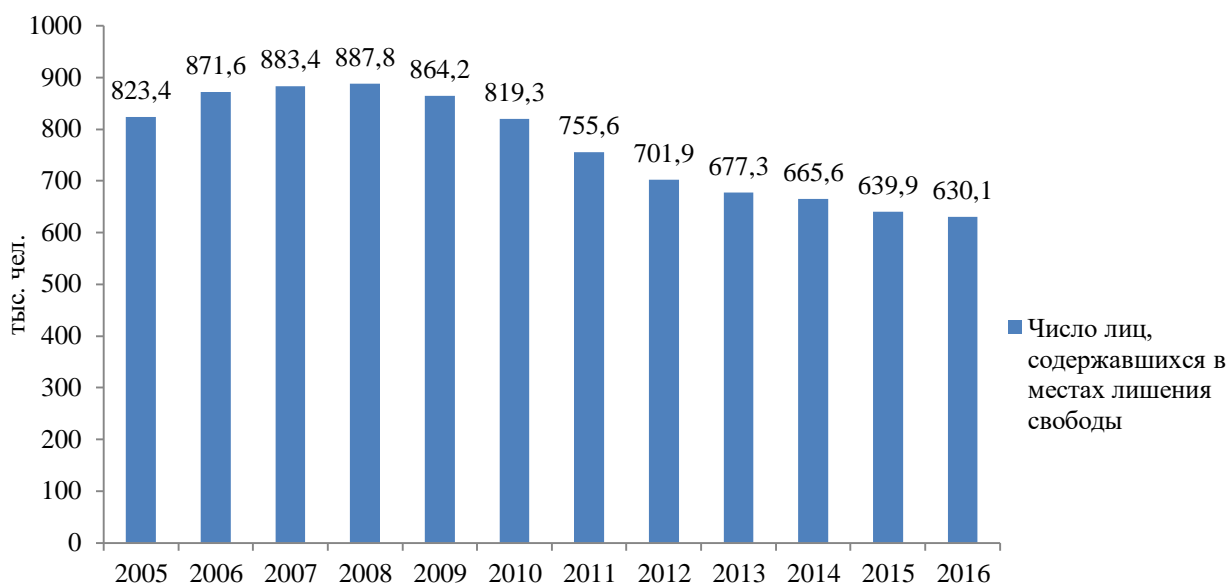


Рис. 1. Число лиц, содержащихся в местах лишения свободы (тыс. чел.) [2]

В законодательстве Российской Федерации существуют ограничения для лиц, имеющих судимость, на занятие определённой трудовой деятельностью. Так, например, согласно ст. 351 ТК РФ к трудовой деятельности в сфере образования, воспитания, развития несовершеннолетних, организации их отдыха и оздоровления, медицинского обеспечения, социальной защиты и социального обслуживания, в сфере детско-юношеского спорта, культуры и искусства с участием несовершеннолетних не допускаются лица, имеющие или имевшие судимость, а равно и подвергавшиеся уголовному преследованию[3].

Помимо Трудового кодекса Российской Федерации, существует ещё ряд федеральных законов, определяющих невозможность лиц, имеющих непогашенную или неснятую судимость, заниматься определённой трудовой деятельностью, к ним относятся:

- Федеральный закон «О полиции» от 07.02.2011 № 3-ФЗ [4].
- Федеральный закон «О ведомственной охране» от 14.04.1999 № 77-ФЗ [5].
- Федеральный закон «О службе в таможенных органах Российской Федерации» от 21.07.1997 № 114-ФЗ [6].
- Федеральный закон «О безопасности объектов топливно-энергетического комплекса» от 21.07.2011 № 256-ФЗ [7].
- Федеральный закон «О судебных приставах» от 21.07.1997 № 118-ФЗ [8].
- Федеральный закон «О транспортной безопасности» от 09.02.2007 № 16-ФЗ [9].
- Федеральный закон «О Следственном комитете Российской Федерации» от 28.12.2010 № 403-ФЗ [10].

Однако, проблема заключается не только в том, что после освобождения из мест лишения свободы, гражданам запрещено заниматься определённой деятельностью, но и в том, что многие из них малограмотны либо неграмотны вовсе, вследствие чего не имеют какой-либо профессии. С целью исправления данной ситуации, Министерство юстиции Российской Федерации издало приказ от 07.05.2013 № 67 «Об утверждении порядка осуществления начального профессионального образования и профессиональной подготовки осужденных к лишению свободы» [11]. Согласно этого документа, осужденные должны проходить обучение в профессиональных училищах, в центрах трудовой адапта-

ции и учебно-производственных мастерских. В местах лишения свободы разрешается организовывать краткосрочные образовательные курсы, и даже обучать осужденных по индивидуальному графику. На наш взгляд, проводить такое обучение необходимо при всемерной поддержке органов местного самоуправления и с учётом особенностей местного рынка труда.

Чтобы помочь лицам, отбывшим наказание в виде лишения свободы, трудоустроиться, государство в лице органов службы занятости, оказывает данной категории граждан, следующие услуги:

- содействие в поиске работы;
- информирование о положении на рынке труда;
- организация профессиональной ориентации граждан в целях выбора сферы деятельности, дальнейшего трудоустройства или профессионального обучения [12].

В случае признания лица, отбывшего наказание в виде лишения свободы, безработным, ему полагаются все предусмотренные законодательством права и льготы. Так, согласно ст. 13 Закона РФ «О занятости населения в Российской Федерации», государство обеспечивает дополнительные гарантии занятости гражданам, испытывающим трудности в поиске работы [12]. Проблема здесь видится в том, что в вышеназванной статье речь идёт только о гражданах, имеющих ту или иную группу инвалидности, что, на наш взгляд, является несправедливым по отношению к другим категориям граждан, испытывающим трудности в поиске работы.

В связи с этим, необходимо дополнить ст. 13 Закона РФ «О занятости населения в Российской Федерации» понятием «квота для приёма на работу лиц, освободившихся из мест лишения свободы», а также разработать механизм квотирования для данной категории граждан.

Помимо квотирования рабочих мест, необходимо проводить более активную политику занятости лиц, освободившихся из мест лишения свободы, направленную на их социальную адаптацию, профессиональное ориентирование, обучение и переобучение, содействие в поиске работы, создание новых рабочих мест либо производства. В подтверждение этого, заслуживает внимания положительный опыт фонда «В защиту прав заключённых», учрежденный Алексеевой Л.М., Пономарёвым Л.А., Чёрным Э.И., который достаточно успешно осуществляет проект «Ресоциализация и трудоустройство заключённых», целью которого является оказание лицам, освободившимся из мест лишения свободы, помощи в трудоустройстве и адаптации в условиях жизни в обществе. Для достижения поставленной цели фонд достиг договоренности с ФСИН России, благодаря которой в УИН по Центральному и Приволжскому федеральным округам было направлено указание о доведении до осужденных информации о возможности трудоустройства после освобождения [13].

Таким образом, из всего вышеизложенного можно сделать следующий вывод о том, что лица, имеющие судимость, являются наиболее незащищённой категорией граждан Российской Федерации в сфере занятости. Система трудоустройства таких лиц через центры занятости даёт сбой. И несмотря на то, что в соответствии с Законом РФ «О занятости населения в Российской Федерации» таким лицам предложат подходящие вакансии, проведут среди них профориентационную работу, и возможно даже направят на переподготовку, однако в конечном итоге сама проблема их дальнейшей занятости останется не решённой, поскольку право приёма кандидата на работу принадлежит работодателю.

Безусловно, можно обязать работодателей выделять квоты для лиц, имеющих судимость (как это, например, сделано для инвалидов), но в виду несовершенства действующего законодательства работодатели найдут массу способов уклониться от приёма на работу указанной категории граждан. В связи с этим, государству необходимо разработать ряд мер, которые смогут повысить конкурентоспособность лиц, освободившихся из мест лишения свободы, а также повысить их привлекательность как работников.

Список литературы

1. «Горьковатая статистика»: 85 процентов российских заключенных – рецидивисты [Электронный ресурс] // «Вести» интернет-газета. – URL: <https://www.vesti.ru/doc.html?id=2449835> (дата обращения: 10.12.2017).

2. Число лиц, содержащихся в местах лишения свободы [Электронный ресурс] // Сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL:<http://www.gks.ru/> (дата обращения: 10.12.2017).
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 27.11.2017) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – №1 (ч.1). – Ст. 3.
4. О полиции: федер. закон от 07.02.2011 №3-ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Собрание законодательства РФ. – 2011. – №7. – Ст. 900.
5. О ведомственной охране: федер. закон от 14.04.1999 № 77-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ. – 1999. – № 16. – Ст. 1935.
6. О службе в таможенных органах Российской Федерации: федер. закон от 21.07.1997 № 114-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // Собрание законодательства РФ. – 1997. – №30. – Ст. 3586.
7. О безопасности объектов топливно-энергетического комплекса: федер. закон от 21.07.2011 № 256-ФЗ (ред. от 06.07.2016) // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 30 (ч.1). – Ст. 4604.
8. О судебных приставах: федер. закон от 21.07.1997 № 118-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ. – 1997. – № 149. – Ст. 3590.
9. О транспортной безопасности: федер. закон от 09.02.2007 № 16-ФЗ (ред. от 21.12.2016) // Собрание законодательства РФ. – 2007. – №7. – Ст. 837.
10. О Следственном комитете Российской Федерации: федер. закон от 28.12.2010 № 403-ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 1. – Ст. 15.
11. Об утверждении Порядка осуществления начального профессионального образования и профессиональной подготовки осужденных к лишению свободы: приказ Минюста России от 07.05.2013 № 67 // Российская газета. – 2013. – № 116.
12. О занятости населения в Российской Федерации: закон РФ от 19.04.1991 №1032-1 (ред. от 29.07.2017) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 17. – Ст. 1915.
13. Ресоциализация и трудоустройство заключённых [Электронный ресурс] // Сайт фонда «В защиту прав заключённых». – URL:<http://www.zashita-zk.org> (дата обращения: 10.12.2017).

©К.К. Кораблин, М.А. Ломов, 2017

УДК 34

СПЕЦИФИКА НАРУШЕНИЯ АВТОРСКИХ ПРАВ В ЦИФРОВОЙ СФЕРЕ

ЛОЛАЕВА АЛЬБИНА СЛАВОВНА

Доцент, к.ю.н.

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

КОКАЕВА АЛИНА ТИМУРОВНА

Студент

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

Аннотация. В статье автор рассматривает специфику нарушения авторских прав в цифровой сфере. Проводит анализ понятий «контрафакция» и «плагиат».

Ключевые слова. Авторское право, копирование, плагиат, интернет, интернет- пиратство, видеопиратство, аудиопиратство.

SPECIFICITY OF COPYRIGHT INFRINGEMENT IN DIGITAL SPHERE

Lolaeva Albina Slavovna,
Kokaeva Alina Timurovna

Abstract. The article deals with the problems of definition of the concept "copyright law". Analyzes the concepts of "counterfeiting" and "plagiarism".

Key words. Copyright law, copying, plagiarism, the Internet, Internet piracy, video-piracy, audio-piracy.

В российском авторском праве категории нарушения имущественных и неимущественных прав авторов всегда придавалось большое значение. Необходимо отметить, что нарушение авторского права - это умышленное использование охраняемых авторским правом результатов интеллектуальной деятельности, без разрешения авторов или правообладателей, или с нарушением условий договора об использовании таких произведений, наносящее вред личности и обществу [1, с.123].

В сети Интернет к основным способам нарушения авторских прав относятся незаконное создание копий авторского произведения и продажа данных копий, передача их третьим лицам, либо перепродажа приобретенной копии, тогда как основной концепцией современного подхода системы защиты интеллектуальной собственности в сети Интернет должна стать презумпция свободного использования объектов авторского права, если правообладатель не заявит об ином [2]. При этом должен быть предусмотрен минимальный уровень защиты прав авторов и правообладателей. Проводимая реформа авторского права, требует приведения его в соответствие с современными стандартами и потребностями общества. В связи с этим следует признать, что авторское право в цифровой среде представляет собой самостоятельное подразделение права, регулирующее общественные отношения в информационно-телекоммуникационных сетях, при этом, оно представляет собой совокупность правовых норм гражданского права, конституционного права, международного права, информационного права, компьютерного права.

Предметом правового регулирования авторского права в цифровой среде, выступают общественные отношения в информационно-телекоммуникационных сетях между автором или правообладателем информационным посредником и потребителем. Как указывалось, выше, правоотношения, регулируемые авторским правом в цифровой среде, отличаются от правоотношений в традиционном авторском праве, которые строятся по принципу дихотомии «автор-потребитель». Кроме того, авторское право в цифровой среде использует свои методы диспозитивного регулирования - свобода выбора, равенство сторон, децентрализация, координация, а также императивного регулирования, свои принципы, даже свои способы нарушения и защиты авторских прав.

Многие исследователи справедливо и неоднократно отмечали, что отношения в сфере авторского права в цифровой среде не укладываются в стандартные правовые рамки и требуют специального законодательного урегулирования. С этой целью в России был принят Федеральный закон от 2 июля 2013 г. № 187-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам защиты интеллектуальных прав в информационно-телекоммуникационных сетях», который, по сути, признал дуализм авторского права в современных условиях и предложил целый спектр новых подходов для решения проблем, возникающих в сети Интернет, при взаимодействии между авторами, провайдерами и потребителями.

К нарушениям авторских прав принято относить контрафакцию или пиратство.

Контрафакция - это несанкционированное воспроизводство и распространение экземпляров произведения или части произведения, незаконная допечатка экземпляров, выпущенная в свет сверх тиража, без разрешения автора. В свете этих фактов контрафакция является, если не исключительно, то в основном, нарушением имущественных прав автора, за исключением права следования, за которым признается особый режим. Материальный признак правонарушения заключается в воспроизведении произведения без разрешения автора [3, с.210], то есть незаконном использовании объекта авторского права.

В современных условиях к числу основных способов нарушения авторских прав в цифровой среде относится незаконное копирование, распространение, сдача в прокат произведения и плагиат. По мнению Н.Г. Толочковой, плагиат - это несанкционированное использование объекта авторской правовой охраны в качестве основы для создания самостоятельного творческого результата [4, с.4]. Соглашаясь в целом с данной точкой зрения можно добавить, что плагиат это заимствование произведения, без указания автора [4, с.4].

Пленум Верховного Суда Российской Федерации дает достаточно полное разъяснение понятия незаконного использования объектов авторского права, под которым следует понимать умышленное использование объектов авторских прав, осуществляемое в нарушение положений действующего законодательства Российской Федерации, которым регулируются отношения, возникающие в связи с созданием и использованием произведений науки, литературы и искусства, фонограмм, исполнений, постановок, передач организаций эфирного или кабельного вещания [5].

Далее Пленум Верховного Суда РФ раскрывает содержание незаконных действий, определяя их как совершаемые без согласия автора или правообладателя:

- воспроизведение (изготовление одного или нескольких экземпляров произведения либо его части в любой материальной форме, в том числе запись произведения или фонограммы в память на жесткий диск компьютера);
- продажа, сдача в прокат экземпляров произведений или фонограмм;
- публичный показ или публичное исполнение произведения;
- обнародование произведений, доведение их до всеобщего сведения посредством передачи по радио, телевидению, распространение в сети Интернет;
- перевод произведения, его переработка, а также иные действия, совершенные без оформления в соответствии с законом договора либо соглашения [5].

Наиболее острые и дискуссионные вопросы касаются объектов авторского права, размещенных в свободном доступе в сети Интернет, так как очень сложно обеспечить правовую защиту авторских прав в цифровой среде из-за отсутствия ограничений в копировании [6, с.10-17]. Доступ к экземпляру

произведения, размещенному на Интернет-ресурсах, может получить каждый пользователь и использовать его неограниченное количество раз в любых формах. В связи с этим многие ученые подчеркивали, что опасность подобного деяния несоразмерно выше, чем обычная купля-продажа контрафактной продукции [7, с. 11].

Проблеме нарушения авторских прав в сети Интернет посвящено немало работ. Одним из комплексных исследований можно назвать работу Л.А. Корнеевой, которая справедливо отмечала, что в сети Интернет количество нарушений авторских прав неуклонно растет и отличается латентностью, высокотехнологичностью, транснациональностью, отсутствием адекватного законодательного регулирования как на международном, так и на национальном уровне [8, с.94].

Л.А. Корнеева предложила выделить признаки нарушения авторских прав в сети Интернет: «так как произведения, размещенные в сети Интернет, нельзя назвать экземплярами и сложно определить стоимость данных произведений, поэтому признаком нарушения авторских прав должен выступать не размер стоимости прав, а цель извлечения дохода» [8, с.184-186].

Что касается размера стоимости нарушенных прав, в настоящее время однозначного решения данной проблемы не существует, судебные органы в каждом конкретном случае, с учетом всех обстоятельств дела, определяют конкретную сумму, которая подлежит взысканию с правонарушителя.

Рассматривая нарушение авторских прав в цифровой среде, можно выделить следующие виды Интернет-пиратства: видеопиратство; аудиопиратство; нелегальное использование программного обеспечения, нелегальное использование литературных, научных произведений, текстов, графики, рисунков и других подобных объектов авторского права, рассмотрим некоторые из видов интернет-пиратства и попробуем дать характеристику данным нарушениям авторских прав в цифровой среде.

Видеопиратство - это нелегальное распространение копий фильмов, телепередач в локальных сетях через Интернет с целью получения прибыли. Фильмы, как объект авторского права в цифровой среде имеют свои особенности, о которых не раз упоминали многие аналитики [9, с.99]. Данное обстоятельство было учтено при разработке Закона № 187-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам защиты интеллектуальных прав в информационно-телекоммуникационных сетях», в котором было прописано о необходимости быстрой блокировки доступа к информационным ресурсам, на которых размещена нелегальная видеопродукция.

Главная особенность видеопродукции заключается в том, что она приносит прибыль в первые дни после выхода в прокат, с целью защиты авторских прав, важно не допустить распространения нелегальных копий в сети Интернет в этот период. Учитывая данный факт, законодатель предложил оперативно блокировать интернет-ресурс, незаконно разместивший нелегальные копии видеопродукции. Многие ученые справедливо отмечали, что в отношении других видов произведений прямой зависимости между временем появления нелегальной копии произведения и размером прибыли, в общем, нет [10, с. 12].

К видам нелегального копирования музыкальных произведений в цифровой среде можно отнести копирование, распространение и продажу музыкальных альбомов третьим лицам. Распространять музыкальные произведения могут не только в сети Интернет, но и на компакт-дисках. К аудиопиратству можно отнести деятельность радиостанций и пиринговых сетей, которые пользуются нелегальными копиями музыкальных произведений [11, с. 16].

Свою специфику имеет и нелегальное распространение компьютерных игр, так как в играх применяются специфические виды защиты, которые привязывают копию игры к носителю - CD или DVD-диску. Но ученые отмечают, что сама защита от копирования, установленная на CD/DVD-дисках, противоречит законодательству ряда стран, в том числе России и США, так как законодательством установлено разрешение на изготовление резервной копии легально приобретенного CD/DVD-диска. Однако издатели, устанавливая защиту, не предоставляют пользователям технических копий [12, с.234].

Таким образом, виды нарушений авторских прав в сети Интернет разнообразны и достаточно велики. Как показывает исследование, проблема интернет-пиратства является международной, и каждая страна ищет свои правовые способы борьбы с нарушением авторских прав в цифровой среде. В США, например, введено правило, согласно которому в отношении иностранных граждан, которые нарушают

авторские права, вводится экстрадиция, виновные выдворяются за пределы государства без права возврата, это правило действует независимо от того где размещены серверы правонарушителей.

Работа по борьбе с распространением нелегальных авторских материалов в сети Интернет требует немалых денежных и организационных затрат. Так по оценке Международного альянса интеллектуальной собственности, в России насчитывается около 2,5 тыс. пиратских сайтов, которые располагают значительными технологическими ресурсами и постоянно разрабатывают новые схемы по обходу требований закона. Кроме того, реализация Закона № 187-ФЗ в принятой редакции способна в некоторых случаях затрагивать права и добросовестных пользователей, что может приводить к конфликтам.

Анализ основных видов пиратства в сети Интернет и тенденции развития нарушений в сфере авторского права в цифровой среде, дает основания полагать, что может возникнуть проблема соблюдения баланса между частными интересами потребителей и применением правовых мер воздействия на нарушителя. Нарушитель заключает договор возмездного оказания услуг с провайдером, но услугу получает либо в меньшем объеме, либо не получает вообще.

Таким образом, анализируя специфику нарушений авторских прав в цифровой среде можно отметить:

1. Авторское право в цифровой среде - это комплексная система правовых норм, регулирующая общественные отношения, складывающиеся в информационно-коммуникационной среде между автором или правообладателем, информационным посредником и потребителем, связанные с оборотом информации, формированием и использованием информационных ресурсов, созданием и функционированием информационных систем в целях обеспечения безопасного удовлетворения информационных потребностей граждан, организаций, государства и общества.

2. Необходимо рассмотреть возможность расширительного подхода к понятию контрафактный экземпляр в условиях цифровой среды, так как контрафактный экземпляр содержится на материальном носителе - сервере или жестком диске вместе с законной информацией, в таких условиях арест накопительной информации, как контрафактного экземпляра будет мерой, нарушающей права третьих лиц, не совершавших незаконных действий.

3. Интернет-пиратством это виновное противоправное деяние, противоречащее требованиям правовых норм, связанное с незаконным копированием и распространением в цифровой среде материала (книги, фильмы, музыкальные произведения, программное обеспечение и т.д.), защищенного авторским правом, совершенное правоспособным лицом или лицами.

4. К основным способам нарушения авторских прав в сети Интернет предлагается отнести:

- плагиат;
- незаконное создание копий авторского произведения, программного обеспечения, компьютерных программ и компьютерных игр, с целью владения в коммерческих целях;
- передача третьим лицам копий объектов авторского права, без разрешения авторов или правообладателей или с нарушением условий договора об использовании таких произведений;
- продажа и перепродажа, сдача в прокат копий произведений науки, литературы, искусства, программного обеспечения, компьютерных программ и компьютерных игр третьим лицам;
- реклама в целях продажи или сдачи в прокат авторских произведений;
- переработка произведения без согласия автора или правообладателя;
- открытие доступа к объектам авторского права неограниченному кругу лиц.

5. Рассматривая нарушение авторских прав в цифровой среде, можно выделить следующие виды интернет-пиратства: видеопиратство; аудиопиратство; нелегальное использование программного обеспечения; нелегальное использование литературных, научных, художественных произведений, текстов, графики, рисунков и других подобных объектов авторского права.

Список литературы

1. Гришаев С. П. Защита авторских прав // Интеллектуальная собственность. М., 2004.

2. Послание Президента лидерам стран-участниц «Большой двадцатки» [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://президент.рф/news/13329> (дата обращения: 10.03.2014).
3. Новосельцева О. В. Интеллектуальная собственность в системе гражданского права: проблемы правопонимания. Интеллектуальная собственность. Актуальные проблемы теории и практики. М., 2008.
4. Толочкова Н.Г. Гражданско-правовая охрана авторских прав от контрафакции и плагиата: автореф... канд. юрид. наук. М., 2004.
5. Бюллетень ВС РФ. 2007. № 7.
6. Ананьева Е.В. Интернет и вопросы авторского права // Современное право. 2000. № 5.
7. Наумов В. Проблемы реализации авторских прав в сети «Интернет» // Мир медиа XXI. Национальный институт прессы. 1999. № 1.
8. Корнева Л. А. Криминологические и уголовно-правовые аспекты противодействия нарушениям имущественных авторских и смежных прав в Интернете: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2008.
9. Бабкин С.А. Интеллектуальная собственность в Интернет. М., 2006.
10. Исаенко В. Н., Завидов Б. Д., Лапин С. Ю. Правовые проблемы борьбы с пиратством в России // Право и экономика. 2000. № 4.
11. Максичев М. Интеллектуальное пиратство как транснациональное преступление // Международное публичное и частное право. 2007. № 3.
12. Дашян М.С. Авторское право: абсурд и гениальность. М., 2011.

УДК 34

СОВРЕМЕННОЕ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АВТОРСКИХ ПРАВ КАК ОБЪЕКТОВ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ

ЛОЛАЕВА АЛЬБИНА СЛАВОВНА

Доцент, к.ю.н.

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

БИБОЕВ АСЛАНБЕК ОЛЕГОВИЧ

Студент

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

Аннотация. В статье автор рассматривает проблемы современного гражданско-правового регулирования авторских прав как объектов правовой защиты. Рассматриваются основные функции российского авторского права, которые необходимы при разработке и совершенствовании гражданского законодательства об авторских правах.

Ключевые слова. Авторское право, международная охрана авторских прав, произведение, Интернет.

MODERN CIVIL-LAW REGULATION OF COPYRIGHT AS OBJECT OF LEGAL PROTECTION

Lolaeva Albina Slavovna,
Biboev Aslanbek Olegovich

Abstract. In the article the author considers the problems of modern legal regulation of the copyright as object of legal protection. Discusses the basic functions of the russian copyright law, which are necessary for the development and improvement of civil legislation on copyright.

Key words. Copyright, international copyright protection, work, the Internet.

В широком смысле понятие «авторское право» представляет собой совокупность норм гражданского и иных отраслей права, которые регулируют отношения, возникающие в связи с созданием и использованием произведений науки, литературы и искусства [1, с.191].

Авторские права - это совокупность предоставленных автору прав (правомочий), необходимых для охраны интересов, возникающих в связи с созданием произведения и использованием его обществом [2, с.121]. Данные права в авторском законодательстве и доктрине традиционно именуются исключительными правами. Исключительный характер носят не только субъективные авторские права, принадлежащие создателям произведений, но и права, перешедшие по указанным в законе основаниями к другим лицам, в частности к работодателям или наследникам.

Современное авторское право является одним из самых развивающихся гражданско-правовых институтов и представляет собой сложную иерархию законодательных актов, подверженных влиянию норм международного права.

К важнейшим международно-правовым актам в этой сфере относятся: Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений (Парижский Акт, ВОИС, 24 июля 1971г.); Всемирная Конвенция об Авторском Праве (пересмотренная в Париже 24 июля 1971 года); Конвенция об охране интересов производителей фонограмм от незаконного воспроизводства их фонограмм; Международная конвенция об охране интересов артистов - исполнителей, производителей фонограмм и вещательных организаций подписана в Стокгольме 14 июля 1967 года; Соглашение о сотрудничестве в области охраны авторского права и смежных прав от 24 сентября 1993 года; Договор ВОИС по авторскому праву; Договор ВОИС по исполнениям и фонограммам и другие.

Главенствующее место в системе правового регулирования в области защиты авторского права занимает Конституция Российской Федерации. «В силу положения статьи 2 Конституции РФ о том, что человек, его права и свободы являются высшей ценностью, а признание, соблюдение и защита прав и свобод гражданина - обязанность государства, в ч. 1 ст. 44 Конституции каждому гражданину гарантирует свободу во всех областях творческой деятельности»[3].

Важную роль в регулировании отношений, связанных с авторскими правами, играют указы Президента РФ и постановления Правительства РФ.

Принципы авторского права, не будучи законодательно закрепленными, выводятся из анализа совокупности авторско-правовых норм и правоприменительной практики. Принципы авторского права, будучи выявленными, позволяют ориентироваться в законодательстве об интеллектуальной собственности, в случае коллизий или отсутствия законодательных норм решать вопросы, на которые нет ответа в действующем законодательстве, а также правильно толковать и применять отдельные нормы авторского права.

В современной юридической литературе не принято выделять принципы международной охраны авторских прав, но систематический анализ международных конвенции и правовых норм позволяет выделить некоторые из основных принципов международной охраны авторских прав. На основе этих принципов совершенствуются и систематизируются международные соглашения, договоры, конвенции и внутреннее законодательство именно они являются регулятором отношений между правообладателями и потребителями в сети Интернет, поэтому их формулировка является необходимой.

П.Д. Барановский справедливо отмечает, что именно принципы международной охраны авторских прав в юридической литературе не получили широкого освещения. Многие авторы касались в своих работах указанных принципов (в частности, Ю.Г. Матвеев [4,с.9], М.М. Богуславский [5, с.15] и другие), однако не все принципы международной охраны авторского права нашли отражение в их работах [6].

В принятых международных конвенциях и соглашениях содержатся, как правило, два основных принципа:

1. Принцип ассимиляции (национальный режим произведения);
2. Принцип минимального объема охраны авторских прав.

Но, кроме данных принципов международной охраны авторских прав, которые включены в национальное законодательство многих стран, можно выделить следующие:

- принцип гражданства автора;
- территориальный принцип предоставления защиты авторских прав;
- принцип предоставления защиты авторских прав вне зависимости от соблюдения формальностей;
- принцип осуществления охраны в пользу автора и правопреемников автора.

Авторские права возникают в соответствии с законодательством конкретного государства, и защита их ограничена территорией данного государства. Право интеллектуальной собственности возникает, признается и защищается только на территории того государства, где создано произведение. Авторы должны повторно заявлять о своих правах, чтобы их произведения были признаны в других государствах.

Часть четвертая ГК РФ [7] содержит ряд статей, содержание и название которых отражают территориальную природу действия исключительного права. Общие принципы закреплены в статье 1231

ГК РФ, согласно которой «на территории Российской Федерации действуют исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и на средства индивидуализации, установленные международными договорами Российской Федерации и настоящим Кодексом».

Помимо положений статьи 1231, раздел VII Гражданского кодекса РФ содержит нормы, регламентирующие принцип территориальности в отношении исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, в том числе и на те, которые принадлежат иностранцам.

Согласно пункту 1 статьи 1231 Гражданского кодекса РФ в отношении неимущественных прав авторов, являющихся иностранными гражданами, независимо от того попадают эти лица под действие международных соглашений, действует принцип национального режима.

Личные неимущественные права иностранных граждан действуют на территории Российской Федерации и в тех случаях, когда исключительные права не признаются. Это означает, что действие личных неимущественных прав, в отличие от исключительных прав, становится экстерриториальным.

Многие исследователи (К. Леонтьев, М. Терлецкий [8, с.2] и другие) справедливо отмечают, что в связи с использованием объектов интеллектуальной собственности в цифровой среде возникают вопросы о возможной трансформации содержания принципа ассимиляции и о его действии в современных условиях. Проблема юрисдикции является одной из ключевых, т.к. глобальный характер новой цифровой среды и анонимность доступа к сети Интернет затрудняет место нахождения и установление нарушителей авторских прав.

Следует отметить, что вопросы применения принципа ассимиляции еще до развития сети Интернет являлись дискуссионными. А.Л. Маковский, в частности, отмечает, что «постепенно ослабляется реальное влияние принципа территориального действия законодательства об интеллектуальной собственности на осложненные иностранным элементом правоотношения по защите авторских прав»[9, с.307].

Применительно к объективной стороне правонарушения, совершенного в сети Интернет, признак места обладает специфическими особенностями, так как им является виртуальное пространство, не имеющее физических границ, при этом нарушитель может находиться в одном государстве, посягнуть на результаты интеллектуальной деятельности автора другого государства, а результат может появиться в третьем государстве[10, с.35].

Раздел VI части третьей Гражданского кодекса РФ содержит коллизионную норму, которая касается определения права, применимого к лицензионному договору (п. 3 ст. 1211 ГК РФ), но следует отметить, что в целом в Гражданском кодексе РФ отсутствуют коллизионные нормы, касающиеся определения права, применимого в случае внедоговорного нарушения интеллектуальных, и, в первую очередь, исключительных, прав. В практике возникает ситуация, когда договор об отчуждении исключительного права может быть осложнен иностранным элементом, однако такая норма в Гражданском кодексе РФ также отсутствует.

При принятии концепции совершенствования раздела VI «Международное частное право» и раздела VII «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации» Гражданского кодекса РФ подчеркивалась необходимость разработки и принятия коллизионных норм, регулирующих отношения в сфере защиты объектов интеллектуальной собственности.

При разработке и совершенствовании гражданского законодательства об авторских правах следует учитывать специфику функций российского авторского права.

Первая функция заключается в признании авторства и охране литературных произведений, а также произведений искусства и науки. Авторским правом устанавливается охрана вышеуказанных произведений с того момента, когда они создаются. Общее определение для понятия «произведение» в авторском законодательстве отсутствует. А.П. Сергеев под произведением понимает любую идеальную систему художественных и литературных образов (произведения искусства и литературы), научно-технических категорий (научные произведения) [11, с. 191]. Применительно к авторским произведениям, размещенным в сети Интернет, российское законодательство предлагает определение только некоторых видов произведений, среди которых можно назвать аудиовизуальное произведение, базу дан-

ных, произведения искусства декоративно-прикладного направления, а также программы, написанные для ЭВМ (электронных вычислительных машин).

Второй функцией является установление режима использования произведений [12, с. 71]. В нормах авторского права предусматривается, кто имеет право на использование охраняемого произведения, и на каких условиях он может это делать. В силу 138 статьи Гражданского Кодекса РФ, у обладателя авторского права имеется исключительное право использования. Что касается третьих лиц, то они могут использовать произведения только при согласии обладателя исключительных прав автора, однако в сети Интернет данные права авторов нарушаются.

Авторским правом не регламентируется процедура практического использования произведений. Такое право всего лишь определяет, что именно является воспроизведением, исполнением, показом, обнародованием произведения и тому подобное. Регламентация процессов практического применения произведений, которые охраняются авторским правом, выходит за рамки гражданского права в целом, и авторского права в частности [13, с.35].

Выражение третьей функции права автора осуществляется в том, что авторы научных, литературных произведений, произведений искусства, а также иные правообладатели наделяются комплексом имущественных и личных прав.

Относительно четвертой функции авторского права следует отметить, что оно образуется защитой данных прав авторов.

Как правило, авторское право должно стимулировать деятельность авторов по созданию произведений науки, искусства, литературы. Главная функция авторского права состоит в том, что оно должно способствовать созданию условий для занятия творческим трудом, а, кроме этого, обеспечивать охрану результатов творчества, правомерного использования произведений и получения доходов. Кроме этого, авторское право должно создавать условия для широкого использования авторских произведений в интересах общества [14, с.7]. Таким образом, должен соблюдаться баланс интересов между авторскими правами и правами потенциальных потребителей интеллектуальной собственности.

Исследование современного гражданско-правового регулирования авторских прав как объектов правовой защиты позволило прийти к следующим выводам:

1. Формирование гражданского законодательства, регламентирующего отношения в области охраны интеллектуальных прав в настоящее время в Российской Федерации продолжается, так как в законодательном процессе и судебной практике выявляются существенные проблемы, без решения которых невозможно совершенствование правовой системы охраны авторских прав в сети Интернет.

2. В отношении произведений, размещенных в сети Интернет, в международной охране авторских прав, необходимо использовать принцип экстратерриториальности при установлении юрисдикции, вместо принципа территориальности, который закреплен в международных Конвенциях, договорах и соглашениях.

Несмотря на то, что раздел VI части третьей Гражданского кодекса РФ содержит коллизионную норму, касающуюся определения права, применимого к лицензионному договору (п.3 ст. 1211 ГК РФ), следует отметить, что в целом в Гражданском кодексе РФ коллизионные нормы, регулирующие отношения в сфере интеллектуальной собственности отсутствуют.

Список литературы

1. Сергеев А.П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации. 2006.
2. Хохлов В.А. Авторское право: законодательство, теория, практика. М., 2008.
3. Комментарий к Конституции Российской Федерации / под ред. В.Д. Зорькина, Л.В. Лазарева [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: <http://kommentarii.org/konstitutc/page49.html> (дата обращения 22.10.2017)
4. Матвеев Ю. Г. Международная охрана авторских прав. М., 1987.
5. Богуславский М.М. Вопросы авторского права в международных отношениях. Международная охрана произведений литературы и науки. М., 1973.

6. Барановский П.Д. О принципах международной охраны авторских прав // Журнал российского права. 2001. № 8.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ(ред. от 01.07.2017).
8. Зитяцкий С., Терлецкий В., Леонтьев К. Этапы развития территориального принципа действия авторских прав и проблемы «трансграничности» в условиях новых технологий // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. 2002. № 3.
9. Маковский А.Л. Комментарий к части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации. М., 2008.
10. Кушниренко С. П., Щепельков В. Ф. Нарушение авторских прав на программы для ЭВМ и базы данных: квалификация, расследование, доказывание. СПб., 2008.
11. Сергеев А.П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации. 2006.
12. Савельева И. В. Правовое регулирование отношений в области художественного творчества. М., 2013.
13. Кушниренко С. П., Щепельков В. Ф. Нарушение авторских прав на программы для ЭВМ и базы данных: квалификация, расследование, доказывание. СПб., 2008.
14. Мерзликина Р.А. Проблемы гражданско-правового регулирования отношений в сфере интеллектуальной собственности в Российской Федерации: автореф. дис. доктора юрид.наук. М., 2010.

УДК 342.9

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД

ЕФИМОВА ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА

магистрант

ФГБОУ ВО «Тихоокеанский государственный университет»

Аннотация: в статье автор анализирует проблемы, существующие в сфере правового регулирования закупок для государственных нужд, и приходит к выводу о том, что действующее законодательство ещё до конца не сложилось как чёткая и стройная система и требует определенных изменений и дополнений. По мнению автора, постоянные поиски оптимального способа изменения законодательства могут дать действительно заметный результат, направленный на повышение эффективности реализации закупок для государственных нужд.

Ключевые слова: государственные нужды, госзакупки, государственные и муниципальные органы, законодательство, федеральный закон.

ACTUAL PROBLEMS OF LEGAL REGULATION IN THE FIELD OF PROCUREMENT FOR STATE NEEDS

Efimova Ekaterina Sergeevna

Abstract: in the article the author analyzes the problems existing in the sphere of legal regulation of purchases for state needs, and concludes that the current legislation has not yet developed as a clear and harmonious system and requires certain changes and additions. According to the author, the constant search for an optimal way of changing the legislation can give a really noticeable result aimed at increasing the efficiency of procurement for government needs.

Key words: state needs, state purchases, state and municipal bodies, legislation, federal law.

В последние годы значительно возрос интерес исследователей к изучению проблемы правового регулирования сферы закупок для государственных нужд, что обуславливается востребованностью публичных образований в определенных товарах (услугах, работах), развитием гражданско-правовых отношений и предпринимательских начал, необходимостью оптимизации бюджетных затрат в сфере государственных и муниципальных закупок и т. д.

С.А. Черемухин придерживается мнения, что система государственных закупок является особой сферой, состоящей из последовательных экономических отношений хозяйствующих субъектов, в основе которой положено удовлетворение частных и общественных потребностей на условиях оптимального сотрудничества [1, с. 20].

От эффективности расходования бюджетных средств, в том числе региональных, во многом зависит экономическое развитие страны и отдельных регионов, модернизация всей экономики [2, с. 3].

С 1 января 2014 г. вместо ФЗ-94 вступил в силу Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – ФЗ-44) [3], который, по мнению его разработчиков, должен был коренным

образом изменить в положительную сторону существующую систему государственных закупок, преодолеть прежние проблемы правового регулирования данной сферы, что, в конечном счете, должно привести к существенной экономии бюджетных средств без потери качества закупаемых товаров.

Не согласимся с высказыванием ряда авторов, что ФЗ-44 является более усовершенствованным по сравнению с прежним законом в сфере закупок [4], доказательством чему служат как многочисленные нарушения, выявляемые при проведении госзакупок, так и изменения, вносимые в закон, которых уже насчитывается более двух десятков. Как показала практика трёх лет действия ФЗ-44, настоящий федеральный закон так и не разрешил многие проблемы в сфере госзакупок, которые связывались с его принятием, что обуславливается рядом причин как объективного, так и субъективного характера.

По итогам аудита, проведённого в 2016 году Счётной палаты Российской Федерации, общая сумма выявленных нарушений и недостатков при поступлении и использовании средств бюджетной системы составила 516,5 млрд. рублей, в том числе, нарушений при осуществлении государственных (муниципальных) закупок и закупок отдельными видами юридических лиц (млрд. рублей/кол-во) – 126,1/566 [5].

Можно выделить некоторые общие проблемы, существующие в сфере реализации системы госзакупок:

1. ФЗ-44 введена новелла, касающаяся нормирования в сфере закупок. Следует признать, что употребляемое в ФЗ-44 дефиниция роскоши носит весьма расплывчатый характер, что позволяет интерпретировать и толковать данное понятие по-разному. В этой связи указанный недостаток в законодательстве различными авторами предлагается разрешить посредством принятия специального нормативного правового акта, который бы не только закреплял легальное определение роскоши, но устанавливал соответствующие критерии её определения [6, с. 23]. Следует признать данное предложение не вполне обоснованным, поскольку оно значительным образом затруднено обширным характером товарной номенклатуры, существованием субъективного подхода к определению термина «роскошь», совершенно различным уровнем финансово-бюджетной обеспеченности заказчиков на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

2. Проведение аукционов в электронной форме следует признать неэффективным ввиду того обстоятельства, что ФЗ-44 в недостаточной степени раскрывает сущность и порядок проведения закупок в электронной форме. Недостатком действующего законодательства является и отсутствие законодательных требований непосредственно к операторам электронных площадок, что создает предпосылки нарушения прав и законных интересов как заказчиков, так и участников закупки. Судами подчеркивается, что ФЗ-44 однозначно определяет момент заключения государственного контракта – размещение такого контракта (подписанного в установленном порядке) на официальном сайте, т. е. размещению подлежит именно подписанный контракт, а не информация о его заключении на электронной торговой площадке. При этом, подписание проекта контракта на электронной площадке не свидетельствует о его непосредственном заключении и не освобождает заказчика от обязанности размещать такой контракт в единой информационной системе (на официальном сайте) в соответствии с требованиями ч. 7 ст. 70 ФЗ-44 [7].

3. Перегруженность ФЗ-44 правовыми нормами, сложность их толкования, что проявляется в правоприменительной и судебной практике. Необходимым является также знание многочисленных подзаконных нормативных актов, различных классификаторов, что усложняет работу как заказчиков, так и поставщиков. Следует обратить внимание и на слабый кадровый состав заказчиков, отсутствие во многих государственных и муниципальных органах грамотных специалистов в сфере госзакупок.

4. Избыточный характер носят различные транзакционные издержки, например, с оплатой различных сборов для получения справок и соблюдения иных формальных процедур. Поэтому дальнейшее совершенствование системы проведения госзакупок в электронной форме должно сократить необоснованные издержки поставщиков;

5. При проведении госзакупок не уменьшилось количество жалоб, связанных с ограничением конкуренции, когда, например, заказчики устанавливают необоснованные требования к товару, харак-

теристикам которых соответствуют только определенные производители. С данной проблемой во многом сопрягается и отсутствие в ФЗ-44 четких и сбалансированных требований к поставщикам.

6. Нарушения при организации и планировании закупок, например, в части формирования комиссии (комиссий) по осуществлению закупок, формирования контрактной службы (назначения контрактных управляющих), а также в вопросе выбора специализированной организации и наделения её соответствующим функционалом. В качестве распространенных ошибок следует назвать принятие решений о создании комиссии по осуществлению закупки уже по прошествии времени после размещения извещения об осуществлении обозначенной закупки, несоответствие количества членов комиссии по осуществлению закупок требованиям, предусмотренных ч. 3 ст. 39 ФЗ-44, а также неправомерное осуществление комиссией своих функций в случае присутствия на заседании менее 50% общего числа её членов. Нередкими являются случаи, когда в составе комиссии отсутствуют лица, прошедшие специальную профессиональную переподготовку или курсы повышения квалификации в сфере размещения заказов; отсутствуют утверждённые требования, предъявляемые к определенной категории товаров (например, в части установления предельной цены на товар).

7. Контрольными органами по результатам проверок выявляются следующие основные нарушения, связанные с правильностью составления документации о закупках:

– начальная (максимальная) цена контракта формируется с нарушением требований, закрепленных ст. 22 ФЗ-44;

– документация о закупке вообще не содержит сведений, обосновывающих начальную (максимальную) цену контракта;

– документация содержит требования к непосредственному объекту закупки, не предусмотренные ФЗ-44;

документация о закупке предусматривает ряд требований, возлагающих на участников закупки обязанности по предоставлению в составе заявки на участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя) сведений и документов в нарушение предписаний ФЗ-44;

– в документах контрольными органами выявляются:

а) нарушения, связанные с требованиями к содержанию документации (извещения) о закупке, а также факты непредставления преимуществ некоторым участникам закупок (например, субъектам малого предпринимательства, организациям инвалидов, что предусматривается ФЗ-44);

б) нарушения, допускаемые на стадии формирования порядка оценки заявок и установления критериев этой оценки;

в) нарушения, связанные с обеспечением заявок при проведении конкурсов и закрытых аукционов.

Совершенствование действующего законодательства в сфере контрактной системы можно свести к следующим мерам:

1) предусмотреть значительное сокращение издержек заказчиков и поставщиков, связанных с деятельностью органов контроля;

2) систематизировать судебную-применительную практику, поскольку, как отмечалось выше, сегодня наблюдается различный подход к рассмотрению одинаковых споров как судами, так и антимонопольными органами в различных субъектах Российской Федерации;

3) контрольно-надзорным органам необходимо акцентировать внимание на предупреждении нарушений, а не реагировать на уже совершенные нарушения. Во многом, это обусловлено тем обстоятельством, что ни в ФЗ-44, ни в других нормативных актах не содержатся положения, конкретизирующие орган, уполномоченный на дачу разъяснений по вопросам, возникающим при осуществлении закупок. Полагаем, что соответствующие полномочия необходимо закрепить за Минэкономразвития России;

4) многие заказчики, в особенности на муниципальном уровне, в силу наличия кадров и имеющегося у работников соответствующего уровня профессиональной подготовки, порой не в состоянии провести размещение заказа без нарушений законодательства о контрактной системе. В этой связи, дальнейшее совершенствование системы закупок видится в централизации функции размещения государ-

ственного заказа;

5) в настоящее время система финансового контроля на уровне муниципальных образований оставляет желать лучшего. Несовершенство органов муниципального финансового контроля обуславливается как рядом объективных, так и субъективных причин. Поэтому, считаем, что на сегодняшний день необходимо передать полномочия муниципальных органов контроля в сфере закупок соответствующим контрольным органам субъектов Российской Федерации;

6) в качестве перспективного средства противодействия сговорам на торгах следует назвать деление предмета торгов на лоты. Считаем, что увеличение числа участников закупки влечёт за собой усложнение взаимодействия между ними, а, следовательно, затрудняет достижение между участниками торгов договоренностей. В этой связи, осуществление заказчиками разбивки лотов на практике приведёт к увеличению количества участников закупки и будет способствовать развитию конкуренции, обеспечит доступ прямого участия в аукционах субъектов малого и среднего предпринимательства, а также непосредственных производителей продукции, а не посредников и «перекупщиков»;

7) нередкими также являются случаи, когда недобросовестные заказчики принимают меры по проведению торгов под «конкретного исполнителя». Для искоренения данной практики следует предусмотреть закрепление административного штрафа за совершение подобных правонарушений в процентном отношении от суммы государственного или муниципального контракта, не ограничивая их предельной суммой, а также предусмотреть дисквалификацию чиновников, виновных в создании таких противоправных схем.

Таким образом, действующее законодательство в части правового регулирования закупок для государственных нужд ещё до конца не сложилось как чёткая и стройная система и требует определенных изменений и дополнений. Однако, постоянные поиски оптимального способа изменения законодательства могут дать действительно заметный результат, направленный на повышение эффективности реализации закупок для государственных нужд.

Список литературы

1. Черемухин С. А. Развитие экономических отношений в системе государственных закупок как условие модернизации экономики России : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 – Экономическая теория / Черемухин Сергей Александрович : Тамб. гос. ун-т. им. Г.Р. Державина. – Тамбов, 2010. – 157 с.
2. Кичик К. В. Государственный (муниципальный) заказ России. Правовые проблемы формирования, размещения и исполнения : монография. – М. : Юстицинформ, 2012. – 260 с.
3. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : федер. закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Собрание законодательства РФ. – 2013. – № 14. – Ст. 1652 ; 2017. – № 31 (ч. 1). – Ст. 4780.
4. Титова Г. Г. Проблемы, возникающие в ходе закупки товаров у единственного поставщика // Конкурентное право. – 2015. – № 4. – С. 24-27.
5. Отчёт деятельности Счётной палаты Российской Федерации за 2016 год [Электронный ресурс] // Официальный сайт Счётной палаты Российской Федерации. – Режим доступа : URL: <http://audit.gov.ru/activities> (дата обращения: 15.12.2017).
6. Тютюнник И. Г. Понятие и предметы роскоши в российской контрактной системе и их законодательное обеспечение // Юридический мир. – 2014. – № 9. – С. 20-23.
7. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 21.06.2016 № Ф05-7416/2016 по делу № А40-163114/15 // СПС «КонсультантПлюс».

© Е.С. Ефимова, 2017

УДК 342.9-057.36

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧАСТИЯ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ И ГРАЖДАНСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ В ВООРУЖЕННЫХ КОНФЛИКТАХ

ОРЛОВ СЕРГЕЙ ОЛЕГОВИЧ

магистрант

ФГБОУ ВО «Тихоокеанский государственный университет»

Аннотация: в статье рассматриваются проблемы правового регулирования участия военнослужащих и лиц гражданских специалистов в вооруженных конфликтах, сравнивается приобретаемый ими юридический статус по итогам выполнения поставленных задач в условиях боевых действий, обсуждается предложение по разграничению понятий «ветеран боевых действий» и «ветеран военных действий».

Ключевые слова: военные действия, вооруженные силы, военнослужащие, гражданский персонал, ветераны, участники боевых действий.

PROBLEMS OF LEGAL REGULATION OF THE PARTICIPATION OF MILITARY PERSONNEL AND CIVILIAN EXPERTS IN ARMED CONFLICTS

Orlov Sergei Olegovich

Abstract: the article discusses the problems of legal regulation of the participation of military personnel and persons of civilian experts in armed conflicts, compares the legal status they acquire with the results of accomplishing their tasks in the context of military operations, and discusses the proposal to differentiate between “veteran of military operations” and “veteran of military operations”.

Key words: military actions, armed forces, military personnel, civilian personnel, veterans, combatants.

В соответствии со ст. 12 ФЗ-61 «Об обороне» к личному составу Вооруженных Сил Российской Федерации (далее – ВС РФ) относятся не только военнослужащие, но и лица гражданского персонала.

Под гражданским персоналом понимается – личный состав ВС РФ, комплектуемый гражданами Российской Федерации, или иностранными гражданами, заключившими трудовой договор о работе или о профессиональной служебной деятельности, по определенным штатным расписанием должностям и специальностям в воинских частях, в целях обеспечения выполнения ими возложенных на них задач [1].

Также, на основании ст. 17 ФЗ-31 «О мобилизационной подготовке и мобилизации в Российской Федерации», граждане, пребывающие в запасе, и не призванные на военную службу по мобилизации, могут направляться для работы на должностях гражданского персонала ВС РФ, других войск, воинских формирований, органов и специальных формирований. Это значит, что находясь в зоне вооруженного конфликта лица гражданского персонала могут не только на основании договора, заключенного добровольно, но и в рамках мобилизации [2].

Как видим, задачи по отстаиванию интересов и защите Отечества военнослужащие выполняют при поддержке гражданских специалистов. Они, находясь в зоне вооруженного конфликта и в условиях ведения боевых действий, в воинских частях выполняют вспомогательные функции по обеспечению повседневной деятельности ВС РФ и поддержанию боевого состояния воинских формирований. В частности, обеспечивают материально-техническое, бытовое и медицинское и другие виды обслуживания.

Согласно действующего законодательства Российской Федерации, военнослужащие, выполнив определенные условия, приобретают статус ветерана боевых действий. Лица гражданского персонала, согласно международному праву не являющиеся комбатантами и не принимающие непосредственное участие с применением оружия в боевых действиях, делая вклад в общее дело защиты Отечества, также рискует жизнью и здоровьем, но не имеют четкого правового определения своего статуса. Несмотря на это, согласно ФЗ-5 «О ветеранах» гражданские специалисты могут приобрести впоследствии статус ветерана боевых действий с получением соответствующих социальных гарантий, при соблюдении определенных условий:

- в период выполнения ими названных функций они получили ранения, контузии или увечья либо были награждены медалями за участие в обеспечении боевых действий;

- отработавшие, установленный при направлении срок, либо откомандированные досрочно по уважительным причинам [3].

В ФЗ-5 «О ветеранах» гражданский персонал упоминается лишь косвенно, что подтверждается абстрактными формулировками, которые приводятся нами из действующего законодательства:

- «лица (включая членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации, выполнявших полеты в Афганистан в период ведения там боевых действий), обслуживавшие воинские части Вооруженных Сил СССР и Вооруженных Сил Российской Федерации»;

- «лица, направлявшиеся на работу в Афганистан в период с декабря 1979 года по декабрь 1989 года, отработавшие установленный при направлении срок либо откомандированные досрочно по уважительным причинам»;

- «лица, направлявшиеся на работу для обеспечения выполнения специальных задач на территории Сирийской Арабской Республики с 30 сентября 2015 года, отработавшие установленный при направлении срок либо откомандированные досрочно по уважительным причинам» (в данном случае в эту категорию отнесены и военнослужащие).

Также в этот список включаются лица, выполнявшие задачи в других вооруженных конфликтах, перечисленных в Разделе III, Перечня государств, городов, территорий и периодов ведения боевых действий с участием граждан Российской Федерации [3].

Под понятием «лица» в вышеназванных формулировках подразумеваются, как военнослужащие, так и гражданский персонал.

Самая многочисленная, представляющая основной состав категория гражданского персонала, – лица, работающие на основании трудового договора, которые получают заработную плату в соответствии с приказами, издаваемыми Министром обороны РФ.

Известно, что в ВС РФ соответствующими федеральными законами четко определен статус военнослужащих (ФЗ-76 «О статусе военнослужащих» [4]), государственных гражданских служащих (ФЗ-79 «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [5]) и лиц, проходящих альтернативную гражданскую службу (ФЗ-113 «Об альтернативной гражданской службе» [6]). Однако, специального федерального закона, устанавливающего статус лиц, исполняющих обязанности в «горячих точках» на основании заключенного трудового договора, в данный момент отсутствует. Ранее уже предлагалась идея создания федерального закона о статусе лиц, работающих на основании трудового договора, но в отношении прохождения гражданской службы условиях вооруженного конфликта конкретных идей не высказывалось.

Необходимо учитывать и заслуги гражданских лиц перед Отчеством соразмерно их вкладу в дело его защиты и обороны, поскольку гражданские лица выполняют важную и нужную работу в период ведения боевых действий. Однако, несмотря на это, уравнивать их в статусе с военнослужащими – ве-

теранами боевых действий, было бы неправильно.

В этой связи предлагается разделить понятие «ветеран» на отдельные категории, как в отношении военнослужащих, так и гражданского персонала, по примеру участников ВОВ (1941–1945 гг.), среди которых, особым статусом обладают: труженики тыла, жители блокадного Ленинграда, ветераны ВОВ.

В условиях вооруженного конфликта все вносят вклад в общее дело, однако делают они это в разных условиях, имея при этом разный правовой статус при выполнении долга по защите Отечества. Соответственно следует вывод о том, чтобы каждый имел отдельный правовой статус и после выполнения такого рода задач.

Резюмируя вышеизложенное, предлагается ввести в ФЗ-5 «О ветеранах» понятие «ветеран военных действий», исходя из понятия «военные действия», которое определяется как противоборство сторон в войне, либо организованные действия вооруженных сил, воинских формирований в ходе войны при выполнении задач оперативных и стратегических масштабов. Военные действия ведутся на суше, в воздухе, на море в форме операций, сражений, боевых действий, в том числе боев и ударов, и могут быть как наступательными, так и оборонительными [7].

Из данного определения следует, что боевые действия – это форма ведения военных действий. Это дает нам право считать, что гражданские лица, не участвовавшие непосредственно в боевых действиях, принимают при этом участие в военных действиях и могут считаться при наступлении определенных условий ветеранами военных действий, а не боевых, что является наиболее подходящим для определения степени участия гражданских специалистов согласно их предназначению в вооруженных конфликтах.

Таким образом, не только военнослужащие, выполнявшие боевые задачи, справедливо будут считаться ветеранами (а сегодня эта категория лиц имеет статус «ветеранов боевых действий»), но и гражданский персонал, выполнявший задачи в условиях вооруженного конфликта, также должен иметь свой особый статус и, следовательно, социальные гарантии. Предлагаемые нами изменения, позволят увеличить значение правового статуса названных лиц в обществе, делая его не только исключительной привилегией военнослужащих, но и гражданских специалистов, что существенно повысит престиж военной службы в Российской Федерации.

Список литературы

1. Об обороне : федер. закон от 31.05.1996 № 61-ФЗ (ред. от 26.07.2017) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 23. – Ст. 2750 ; 2017. – № 31 (ч. 1). – Ст. 4744.
2. О мобилизационной подготовке и мобилизации в Российской Федерации : федер. закон от 26.02.1997 № 31-ФЗ (ред. от 22.02.2017) // Собрание законодательства РФ. – 1997. – № 9. – Ст. 1014 ; 2017. – № 9. – Ст. 1279.
3. О ветеранах : федер. закон от 12.01.1995 № 5-ФЗ (ред. от 30.10.2017) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 3. – Ст. 168; 2017. – № 45. – Ст. 6581.
4. О статусе военнослужащих: федер. закон от 27.05.1998 № 76-ФЗ (ред. от 01.07.2017, с изм. от 16.11.2017) // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 22. – Ст. 2331 ; 2017. – № 27. – Ст. 3945.
5. О государственной гражданской службе Российской Федерации : федер. закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 29.07.2017) // Собрание законодательства РФ. – 2004. – № 31. – Ст. 3215; 2017. – № 31 (ч. 1). – Ст. 4824.
6. Об альтернативной гражданской службе: федер. закон от 25.07.2002 № 113-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 30. – Ст. 3030 ; 2017. – № 1 (ч. 1). – Ст. 36.
7. Официальный сайт Министерства обороны Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://encyclopedia.mil.ru/encyclopedia/dictionary> (дата обращения: 10.12.2017).

© С.О. Орлов, 2017

УДК 343.9

КРИМИНОЛОГИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ КОРРУПЦИОНЕРА

КОВЯЗИНА ЕКАТЕРИНА АНДРЕЕВНА

обучающаяся 1 курса
факультета магистерской подготовки
ФГКОУ ВО «Московская академия Следственного Комитета Российской Федерации»
г. Москва

КРАВЦОВ ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

старший преподаватель
кафедры уголовного права и криминологии юридического института
ФГКОУ ВО «Московская академия Следственного Комитета Российской Федерации»,
кандидат юридических наук

Аннотация: В статье рассматриваются некоторые аспекты личностных качеств коррупционера. В ходе исследования была сформирована собственная классификация лиц, совершающих преступления коррупционной направленности, а также рекомендации по созданию мер, направленных на своевременное выявление коррумпируемости государственных служащих.

Ключевые слова: коррупция, должностное лицо, взяточполучатель, криминологический портрет, личность коррупционера, криминология, должностные преступления, взяточничество, подкуп.

CRIMINOLOGICAL PORTRAIT OF A CORRUPT MODERN SOCIETY

Kravtsov Dmitry Aleksandrovich,
Kovyazina Ekaterina Andreevna

Abstract: The article discusses some aspects of the personal qualities of the corrupt. The study created its own classification of persons who commit crimes of corruption, as well as recommendations for the creation of measures aimed at timely detection of corruption of public servants.

Keywords: corruption, official, bribe-taker, criminological portrait of the personality of corruption, criminology, white-collar crime, bribery, bribery.

В настоящее время, одним из особо важных направлений деятельности правоохранительных органов является предупреждение и противодействие коррупции. С момента образования Следственного комитета Российской Федерации (далее по тексту СК России) противодействие коррупции является одним из приоритетных направлений его деятельности. В период с 2011 по 2017 год следователями СК России рассмотрено более 250 тыс. сообщений о коррупционных преступлениях, возбуждено более 150 тыс. уголовных дел, направлено в суды более 63 тыс. дел. В 2017 году следователями СК России рассмотрено 22 тысячи сообщений о коррупционных преступлениях. [6]

Важно отметить, что в СК РФ были созданы специальные подразделения по расследованию преступлений коррупционной направленности, что свидетельствует о высокой значимости расследования такого вида уголовных дел.

Действующие сотрудники государственных органов, в соответствии с ФЗ от 25.12.2008 №273-ФЗ

«О противодействии коррупции» [7], ежегодно готовят отчеты, включающие в себя сведения о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера, а кандидаты, претендующие на государственные должности, проходят тестирования, определяющую их коррупционную предрасположенность и также предъявляют сведения о имеющемся у них имуществе. Данное обязательство необходимо для контроля за доходами государственных служащих и возможного выявления незаконно нажитого имущества, что является мерой профилактического воздействия.

Одним из определяющих значений как в предупреждении, так и в расследовании преступлений является личность, совершившего противоправное деяние. Сведения о криминологическом портрете коррупционера способствует созданию и эффективному применению способов профилактики преступлений коррупционной направленности, которые будут созданы на основе выявленных особенностей личности преступника.

Как считает психиатр-криминалист, доктор медицинских наук, профессор Виноградов М.В., чтобы человек представлял для взяточдателей интерес, он должен занимать высокую должность, зачастую это человек старше 30, имеющий высшее образование.[4] Тем не менее, на наш взгляд, под данное описание попадает подавляющее число населения страны.

В исследовании профессора Антоняна Ю.М. «Личность преступника» дается структура криминологического портрета российских коррупционеров и степень коррупционности, которая представляет собой следующие данные: 41,1% представители исполнительной ветви власти и ее подразделений на территории субъектов Российской Федерации, а сотрудники правоохранительных органов 26,5%, тогда как депутаты лишь 0,8%, работники контролирующих органов 8,9%, сотрудники налоговых и таможенных служб 3,2% [2]. Следует подчеркнуть, что приведенная статистика вполне возможно не отражает действительную ситуацию, ведь зачастую преступления коррупционной направленности латентны. На наш взгляд, уголовно-процессуальный иммунитет, которым обладают некоторые должностные лица, в соответствии со ст. 447 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, препятствует своевременному возбуждению и расследованию уголовных дел. Коррупционную деятельность трудно выявить еще и потому, что уголовной ответственности подлежат как сами взяточполучатели, так и взяточдатели, а в силу того, что действуют они в общих интересах и сообща, сообщать о таком преступлении они не будут. Как правило, взяточдатели и взяточполучатели действуют в отсутствии третьих лиц и стараются сохранить факт коррупционных действий в тайне.

Мы согласны с мнением Жажиной Ю.А., Петрушиной Н.В., которые отразили в своей статье мнение о том, что типичным морально-нравственным качеством коррупционеров является взгляд на коррупционное поведение как на допустимое и вполне нормальное. Предвкушая получение материальных ценностей, коррупционер часто даже не задумывается о правовых последствиях своих действий, либо он считает, что ему за это «ничего не будет». В таких ситуациях нельзя исключать и высокий уровень правовой образованности коррупционера, ведь одним из требований к замещению государственной должности является высшее образование, чаще всего юридической специальности. Так, за частую субъект коррупционного преступления осведомлен о порядке проведения оперативно-розыскных мероприятий, следственных действий, доказывании и порядке установления обстоятельств, обладает дружескими связями с представителями правоохранительных органов, что позволяет ему избежать уголовной ответственности или скрыть определенные обстоятельства совершения преступления или его следов.

Таким образом, представляется, что коррупционер, замещающий руководящие должности в структуре государственных органов, так и выполняющий функции обычного госслужащего обладает предприимчивым складом ума, способностью думать наперед, об этом же свидетельствует наличие высшего профессионального образования.

Сотрудники Академии Генеральной прокуратуры Российской Федерации составили портрет коррупционеров, взяточников. По результатам исследования было определено, что чаще всего взяточники являются преимущественно лицами мужского пола, в возрасте 35-55 лет, реже встречаются коррупционеры старше 55 лет и наоборот, моложе 35 лет. Исследователи также считают, что коррупционеры зачастую встречаются именно в органах исполнительной власти муниципального уровня. [5]

В уточнении к вышесказанному, вполне обоснованно, на наш взгляд, мнение Антоняна Ю.М., Кудрявцева В.Н., Эминова В.Е., что коррупционеры зачастую являются семейными людьми, карьеристами, имеют определенный послужной список, обладают отличными деловыми качествами. В обоснование вышесказанного следует подчеркнуть, что для того, чтобы лицо занимало руководящую должность в государственном органе, деятельность которой в наибольшей степени вызывает интерес у взятодателей, необходимо обладать выдающимися профессиональными качествами, высокой эрудированностью и достаточной профессиональной подготовкой, а также опытом работы.

Представляется, что преобладающими психологическими факторами, присущими взятополучателям, является бесконечное желание получения материальной выгоды. Однако следует иметь в виду, что преступления коррупционной направленности совершаются не всегда из корыстных побуждений. Руководить коррупционерами может и желание занять в жизни более высокий социальный статус, должностное положение. Иными словами, потенциальный коррупционер желает обладать авторитетом в сознании окружающих.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что изучение основных мотивов коррупционной деятельности, а также выявление типологии личности коррупционера важны не только для профилактической работы, но и для успешной квалификации и расследования рассматриваемой категории преступлений.

На наш взгляд, не имеет значения повышение материального поощрения государственных служащих. Повышение заработной платы не может являться гарантом предотвращения коррупции, потому что зачастую к совершению преступления побуждает желание властвовать, обладать авторитетом, но не разовое получение материальной выгоды.

Именно с целью определения материального положения к кандидатам на должность госслужащих предъявляются требования о предоставлении отчетности об имеющемся у них имуществе, а также в ряде органов используют психолого-физиологическое исследование с применением полиграфа, в перечень вопросов которого включены вопросы, направленные на выявление коррупционной составляющей личности.

На наш взгляд, наряду с предоставлением государственным служащими ежегодной отчетности о полученных ими доходах и обязательствах имущественного характера необходимо проведение полиграфического исследования каждый год, при этом такое периодическое исследование должно проводиться как в отношении руководителей, так и в отношении других сотрудников. Представляется, что именно указанный период позволит отследить начало коррупционной деятельности государственного служащего. По нашему мнению, данная процедура будет способствовать выявлению коррупционеров, пресечению преступной деятельности, а также позволит более эффективно отбирать кадры государственных служащих. [3]

Таким образом, представляется необходимость в улучшении качества отбора кандидатов и дальнейшем контроле процесса проверки кандидатов к замещению должностей государственной гражданской службы, повышения по службе. Данное положение может быть реализовано посредством введения соответствующего тестирования на определения степени предрасположенности к коррупционности, а также существует необходимость во всеохватывающем психологическом тестировании, изучении биографических сведений лиц, периодическом психолого-физиологическом исследовании с применением полиграфа лиц, занимающих государственные должности, независимо от их служебного положения.

На наш взгляд, специальный порядок проверки кандидатов на должности в государственные органы, а также периодические проверки действующих государственных служащих с помощью психолого-физиологического исследования с применением полиграфа будет способствовать выявлению признаков коррупционности, а также способствовать обнаружению признаков коррупционной деятельности.

Список литературы

1. Анализ личности коррупционного преступника. Жажина Ю.А., Петрушина Н.В. IX Державинские чтения в Республике Мордовия. - Саранск, 2013.
2. Личность преступника. Антонян Ю. М., Кудрявцев В. Н., Эминов В. Е. — СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2004.
3. Кравцов Д.А. Меры общей профилактики преступлений, совершаемых в отношении обвиняемых, содержащихся в СИЗО ФСИН России. Кравцов Д.А. Российский следователь. 2014. № 12. С. 31-36.
4. Общественно-политическое интернет-издание «Газета.Ru» — [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: <https://www.gazeta.ru/>
5. Официальный сайт Генеральной прокуратуры Российской Федерации – [Электронный ресурс] - <http://genproc.gov.ru>
6. Официальный сайт Следственного комитета Российской Федерации – [Электронный ресурс] - <http://sledcom.ru>
7. Федеральный закон от 25.12.2008 N 273-ФЗ (ред. от 03.04.2017) "О противодействии коррупции" (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.06.2017) – [Электронный ресурс] - <http://www.consultant.ru>

УДК 342.9-057.36

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗЕМЕЛЬНОГО КОНТРОЛЯ

АЛФЕРЧИК НИКОЛАЙ ЮРЬЕВИЧ

магистрант

ФГБОУ ВО «Тихоокеанский государственный университет»

Аннотация: Контроль является важнейшей составляющей муниципального управления. Одним из важнейших принципов муниципального контроля является законность. Противоречивость законодательства в определении объектов муниципального контроля и порядка его реализации создает неопределенность компетенции органов местного самоуправления. В статье анализируются проблемы правового регулирования муниципального земельного контроля.

Ключевые слова: муниципальный земельный контроль, вопросы местного значения, отраслевые федеральные законы, муниципальные правовые акты, административные комиссии.

MODERN PROBLEMS OF LEGAL REGULATION OF THE MUNICIPAL LAND CONTROL

Alferchik Nikolay Yurievich

Abstract: Control is an essential component of municipal government. One of the most important principles of municipal control is legality. The contradictory nature of the legislation in determining the objects of municipal control and the procedure for its implementation creates uncertainty in the competence of local government bodies. The article analyzes the problems of legal regulation of municipal land control.

Key words: municipal land control, issues of local significance, branch federal laws, municipal legal acts, administrative commissions.

Контрольные функции в механизме организационно-правового управления играют важную роль. Земельный контроль является функцией управления за использованием и охраной земель.

Совершенствование правового регулирования этой деятельности создаёт условия обеспечения её эффективности. Для достижения цели государственного земельного контроля - сохранения земли как природного ресурса, а также важнейшего компонента окружающей среды и средства производства - необходимо решить вопрос об организации на территориях муниципальных образований действенного муниципального контроля.

В настоящее время можно отметить наличие заметной тенденции по усилению роли контрольных органов муниципальных образований и формирование их правового статуса. Однако вопрос о контрольном органе муниципального образования нельзя назвать широко исследуемым в отечественной науке муниципального права, что ни в коей мере не лишает его значимости.[1]

Земля является категорией многогранной и многоаспектной, предметом исследования естественных и гуманитарных наук, объектом природы и природным ресурсом, важнейшей составной частью экологической системы. Конституция Российской Федерации (далее – Конституция РФ) установила, что земля и другие природные ресурсы являются основой жизни и деятельности народов, прожи-

вающих на соответствующей территории, констатируя основополагающую роль данного объекта в социальных, экономических, политических и правовых отношениях. Земельный участок – недвижимость особого рода вследствие своего естественного происхождения и нахождения в естественной экологической системе, что обуславливает необходимость учитывать данные факторы при правовом регулировании отношений по поводу этого объекта.

Особенно следует обратить внимание на то, что земля длительное время была исключена из системы объектов гражданских правоотношений, а проблемы, связанные с земельной собственностью, землевладением, землепользованием рассматривались преимущественно представителями науки. В 2001 году был принят новый Земельный кодекс Российской Федерации (далее – ЗК РФ). Однако в регулировании земельных правоотношений возникли противоречия с некоторыми нормами гражданского законодательства. Кроме того, на современном этапе особое значение приобретает обеспечение оптимального сочетания частноправовых рыночных регуляторов оборота земельной собственности и государственного вмешательства в их регулирование. [2]

Таким образом, необходимость поиска эффективных механизмов регулирования оборота земельных участков предопределяет: целесообразность проведения исследования возникающих в данной сфере правовых проблем, всестороннего анализа, действующего земельного и гражданского законодательства, выявления в нем пробелов и противоречий, а также трудностей в практике его применения. Такое исследование позволит выработать объективно необходимые правовые ограничители земельного оборота в целях обеспечения публичного интереса и сформулировать научно обоснованные предложения по совершенствованию земельного законодательства. Все это обуславливает актуальность темы исследования.

В общем виде земельный контроль представляет собой деятельность органов местного самоуправления, собственников, землевладельцев, землепользователей, арендаторов земельных участков, а также граждан и общественных организаций, направленное на обеспечение соблюдения участниками земельных правоотношений требований земельного законодательства.

В зависимости от субъектов, осуществляющих земельный контроль, выделяют: муниципальный, общественный и производственный земельный контроль. [3]

В соответствии с ЗК РФ, муниципальный земельный контроль осуществляется органами местного самоуправления. Муниципальный земельный контроль распространяется на территории муниципального образования.

Общественный земельный контроль осуществляется органами территориального общественного самоуправления, другими общественными организациями, гражданами за соблюдением установленного порядка подготовки и принятия исполнительными органами государственной власти и органами местного самоуправления решений, затрагивающие права и законные интересы граждан и юридических лиц, а также соблюдение требований использования и охраны земель. Задачами общественного контроля за использованием и охраной земель является проверка выполнения земельного законодательства государственными органами, физическими лицами и юридическими лицами, а также обеспечение реализации прав трудовых коллективов предприятий независимо от их подчиненности и форм собственности, на которых они основаны. Общественные организации могут участвовать в осуществлении общественного контроля в таких формах как общественный мониторинг, общественное обсуждение, иные. Субъектами общественного контроля являются: общественная палата РФ, общественные палаты субъекта, общественные палаты муниципальных образований. Также могут создаваться общественные наблюдательные комиссии, общественные инспекции, группы общественного контроля иные. [3]

Производственный земельный контроль осуществляется собственником земельного участка, землепользователем, землевладельцем, арендатором земельных участков в ходе осуществления хозяйственной деятельности на земельном участке. На лиц, использующие земельный участок под производственно-хозяйственные цели, возложена обязанность по предоставлению сведений об организации производственного земельного контроля в уполномоченный орган государственного земельного надзора или уполномоченный орган муниципального земельного контроля.

Правовое регулирование этого процесса должно обеспечиваться, прежде всего, путём принятия федеральных законов.

25.06.2012 принят ФЗ № 93-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам государственного контроля (надзора) и муниципального контроля (далее ФЗ-93). Внесённые изменения в ст. 71 ЗК РФ регламентируют задачи и полномочия федеральных органов исполнительной власти по осуществлению государственного земельного надзора. Земельный контроль возложен на органы местного самоуправления, общественные организации. На собственников земельного участка, землепользователей, землевладельцев, арендаторов земельного участка возложен производственный земельный контроль в ходе осуществления хозяйственной деятельности на этом участке. [4]

Рассмотрим некоторые проблемы правового регулирования муниципального земельного контроля. Сравнительный анализ с прежней редакцией ст. 71 ЗК РФ свидетельствует о расширении полномочий государственных органов на осуществление государственного земельного надзора. В качестве гарантии обеспечения осуществления этих полномочий предусматриваются меры административной ответственности за воспрепятствование законной деятельности должностного лица органа государственного надзора.

Вместе с тем анализ норм действующего федерального законодательства свидетельствует о том, что объекты муниципального земельного контроля определены нечётко и органы местного самоуправления не наделены конкретными полномочиями по его осуществлению, не предусматривают мер административной ответственности за воспрепятствование законной деятельности органов местного самоуправления по осуществлению муниципального земельного контроля.

Более того, полагаем, что сложившаяся практика за последние годы регулирования проведения плановых и внеплановых проверок при организации муниципального земельного контроля в соответствии с требованиями Федерального закона от 26.12.2008 N 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» снижает эффективность этой управленческой деятельности органов местного самоуправления. Установленные названным законом и принятыми подзаконными актами процедуры согласования проверок не обеспечивают систематичности и всеобъемлющего характера этой управленческой деятельности органов местного самоуправления.

Установленные названным законом и принятыми подзаконными актами процедуры согласования проверок не обеспечивают систематичности и всеобъемлющего характера этой управленческой деятельности органов местного самоуправления. [5]

В последние годы произошли существенные изменения в земельном законодательстве. Федеральный закон 234-ФЗ от 21.07.2014 г. внес существенные поправки в гл. 12 ЗК РФ, которая регулирует и муниципальный земельный контроль. Эти поправки подготавливались специалистами в области земельного законодательства, теоретиками земельного права, но без участия специалистов в области муниципального права. А земельный контроль муниципалитетами, в настоящее время, остается проблемной частью Земельного кодекса. Связано это с двумя фактами - отсутствие предметной сферы муниципального земельного контроля, который помогал бы его отграничить от государственного и общественного контроля, отсутствие определенных законом полномочий должностных лиц органов местного самоуправления при его проведении. Цель настоящего исследования состоит в попытке выяснить, смогут ли означенные нововведения решить эти две серьезные проблемы.

1. Отсутствие предметной сферы муниципального земельного контроля – Земельный кодекс фактически допускает регламентацию этих вопросов муниципальными нормативными правовыми актами для правильной оценки правомерности принятия и качества содержания указанных муниципальных актов важное значение имеют нормы Федерального закона № 131-ФЗ. И п. 20 ст. 14, п.26 ст.16, ст. 15 ФЗ «об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» относит осуществление муниципального земельного контроля к вопросам местного значения городских и сельских поселений и городских округов; муниципальные районы соответствующими возможностями не наделяются. Из этого следует вывод о том, что объектом муниципального земельного контроля могут быть только земли

населенных пунктов, поскольку границы территорий муниципальных образований «городское и сельское поселение» и «городской округ» совпадают с границами земель муниципальных районов, а в самих муниципальных районах правотворчество по данному вопросу запрещено.

Анализ муниципальных нормативных правовых актов о земельном контроле показывает, что в них регламентируются следующие вопросы: указывается орган, уполномоченный на проведение контроля; определяется предмет контроля; - контрольно-инспекционные полномочия должностных лиц органов местного самоуправления; порядок проведения плановых и внеплановых проверок, других контрольных мероприятий; общие указания по взаимодействию с органами государственной власти.

Как показывает практика муниципального нормотворчества, при этом не всегда соблюдаются пределы собственной компетенции. Основная проблема здесь - это превышение полномочий органов местного самоуправления и вторжение их в компетенцию органов государственного земельного контроля. Если государственный контроль осуществляется за использованием и охраной земель, то муниципальный контроль - только за использованием земель. В связи с этим указывается, что упоминание в муниципальных нормативных правовых актах в качестве предмета проверки требований по охране земель является неправомерным.

Следует отметить, что установленный федеральным законодателем разрыв отношений по использованию и по охране земель искусственный. Например, ч. 2 ст. 13 ЗК РФ предусматривает, что в целях охраны земель разрабатываются (наряду с федеральными и региональными) местные программы охраны земель, включающие в себя перечень обязательных мероприятий по охране земель с учетом особенностей хозяйственной деятельности, природных и других условий. И кому как не органам муниципального земельного контроля проверять своевременность и полноту выполнения указанной программы?

Что же предложил законодатель для решения этой проблемы - рассматривается целесообразность внесения изменений в процесс общественного и муниципального земельного контроля, переосмысливаются полномочия органов муниципального земельного контроля, а также разрабатываются новшества в их работе. Предусмотрено, что порядок взаимодействия органов земельного госнадзора и муниципального земельного контроля устанавливается Правительством РФ. [5]

2. Отсутствие определенных законом полномочий должностных лиц органов местного самоуправления при его проведении. Сущность контроля как функции управления проявляется в том, что контрольные органы имеют полномочия:

а) осуществлять действия по выявлению правонарушений (посещать подконтрольные организации и объекты, знакомиться с документами, получать от других органов государственной власти и местного самоуправления необходимые материалы и сведения);

б) давать подконтрольным субъектам обязательные для исполнения указания об устранении выявленных нарушений;

в) ставить перед компетентными органами вопрос о привлечении к ответственности лиц, виновных в обнаруженных нарушениях;

г) непосредственно применять в необходимых случаях меры государственного принуждения.

Как показывает анализ, положения о муниципальном земельном контроле, как правило, содержат первые три группы полномочий, а в отдельных положениях встречается и указание на четвертую группу. В итоге, в КоАП РФ возможность привлечения к ответственности органами муниципального земельного контроля не предусмотрена. Это в значительной степени затрудняет полную и всестороннюю реализацию полномочий органов местного самоуправления в области решения вопросов местного значения применительно к муниципальному земельному контролю. [6]

Законодатель прописал компетенцию должностных лиц федеральных органов власти, уполномоченных на надзор. Так, они вправе проводить плановые и внеплановые проверки соблюдения законодательства, беспрепятственно по предъявлению служебного удостоверения и копии акта о назначении проверки получать доступ на участки, проводить административное обследование объектов земельных отношений. При выявлении признаков нарушений результаты обследования являются основанием для внеплановых проверок. Из этого следует, что законодатель, так и не решил проблему с компетенцией

должностных лиц муниципального земельного контроля. как им придется действовать, по остаточной компетенции или выработать свои способы контроля, которые снова попадают в опасную зону – идти против закона или вмешиваться в компетенцию государственного контроля?

В заключении хотелось бы сформулировать следующий вывод: – федеральный законодатель снова односторонне разобрался в вопросе. Но можно предположить, что в скором будущем земельный кодекс или иные подзаконные нормативные акты закрепят предмет муниципального земельного контроля.

Список литературы

1. Чичкин А. В. Современные проблемы правовой охраны земель сельскохозяйственного назначения в Оренбургской области: матер. междунар. науч.-практич. конф., посвящ. памяти д.ю.н., профессора Михаила Ивановича Козыря. М., 2015. С. 173.
2. Боголюбов С.А. Земельное право: учебник. М., 2014.
3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам государственного контроля (надзора) и муниципального контроля. ФЗ № 93 от 25.06.2012 // Справочная правовая система Консультант-Плюс.
4. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля снижает эффективность этой управленческой деятельности органов местного самоуправления. ФЗ N 294 от 26.12.2008 // Справочная правовая система Консультант-Плюс.
5. Тихомиров Ю.А. Административное право и процесс. М., 2016.
6. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации. ФЗ № 131 от 06.10.2003. // Справочная правовая система Консультант-Плюс.

© Н.Ю. Алферчик, 2017

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 373.376

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ БУЛЛИНГА

КОСТЕНКО ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА,

ассистент кафедры психологии

БАКУНОВИЧ СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА,

Студентка

ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского» (ф) в г. Ялте

Аннотация: в статье представлены и охарактеризованы психологические предпосылки буллинга и их влияние на становление личности ребенка.

Ключевые слова: буллинг, травля, семья, школа, группа, моббинг.

PSYCHOLOGICAL PRECONDITIONS OF BULLYING

**Kostenko E. S.,
Bakunovich S. Yu.**

Abstract: the article presents and describes the psychological prerequisites of bullying and their impact on the personality of the child.

Key words: bullying, bullying, family, school, group mobbing.

На развитие и становление ребенка влияет множество факторов, которые могут быть как позитивными, так и негативными. Одним из наиболее распространенных негативных явлений является «школьная травля» - проявление садистских наклонностей по отношению к другим людям. Травлю, склонность к садизму, дискриминацию в наиболее обобщенном варианте называют буллингом. Многие исследователи, раскрывая проблему буллинга, давали разные определения данному явлению.

Буллинг как социокультурный феномен и его связь с чертами личности у младших школьников рассматривает Бутовская М. Л., где определяет буллинг, как «физическую, вербальную или психологическую агрессию (нападение) с целью нанесения вреда жертве, запугивания и (или) стрессирования» [2]. Соловьев Д. Н., изучая буллинг в подростковой среде, говорит о буллинге, как о «продолжительном, повторяющемся насилии одного человека (или группы лиц) в отношении другого» [3, с. 22].

Проблема насилия в образовательной среде давно вышла за рамки государственного уровня. Насилие переросло в международную социально-педагогическую и социально-психологическую проблему, которая включает в себя развернутый спектр социальных, психологических и педагогических аспектов. Одним из таких аспектов схожим с буллингом является моббинг [6, с. 50-53]. Моббинг (от англ. «нападение толпой»). Единственным отличием моббинга от буллинга является то, что травля и все ее проявления производятся толпой, группой лиц, а не одним конкретным индивидом, как это происходит в буллинге.

На данный момент ученые выделяют два вида моббинга: вертикальный – «боссинг» (bossing, от англ. boss – начальник, шеф), когда психологический террор в отношении сотрудника исходит от его начальника (в нашем случае о педагога к ученику); горизонтальный, то есть психологическое давление со стороны других учеников (буллинг). Помимо этого, известны следующие виды моббинга: «реаль-

ный» – поощрение учителем притеснения ученика со стороны коллектива, «тактический» – создание некомфортных условий обучения для обучающегося, и «мнимый» – мнимая уверенность ребенка в издевательствах над ним [7, с. 1-3].

Как известно, наибольшее влияние на ребенка оказывает семья. Наличие в семье насилия, агрессии, низкого экономического статуса, влекут за собой появление буллинга, посредством которого можно утвердить свой авторитет в глазах сверстников, повысить свою самооценку, выплеснуть негатив, накопившийся в школе и дома. Более того, с помощью отрицательной обстановки в семье у ребенка формируется асоциальная модель поведения, которую он воспринимает за норму и переносит на взаимоотношения со сверстниками.

Появление буллинга формируется исходя из психологических предпосылок, которые в основном накладывает семья, как первый институт социализации. В своей работе «буллинг - причины, формы, профилактика» Ларченко Н. А. указывает такие причины возникновения буллинга как:

- низкий уровень воспитания ребенка;
- неадекватная заниженная самооценка;
- высокая импульсивность;
- злоупотребление алкоголем, наркотиками, компьютерными играми.
- сниженное чувство самосохранения у ребенка;
- прогулы и слабая успеваемость в школе;
- смена воспитателей (отчим, мачеха), появление второго ребёнка в семье;
- семейное и сексуальное насилие;
- внутрисемейные конфликты;
- низкий социально-экономический статус семьи.
- завышенные требования к успеваемости, которые не всегда соответствуют способностям и возможностям ребёнка;
- гиперопека или равнодушие со стороны родителей;
- ранние сексуальные контакты;
- приводы в милицию и ранняя судимость;
- унижения ученика, который не успевает/преуспевает в учёбе или уязвим в других отношениях;
- негативные или саркастические высказывания по поводу внешности или происхождения ученика;
- устрашающие и угрожающие жесты или выражения;
- оскорбление учеников унижительными, а иногда даже нецензурными словами [1].

Помимо выше сказанного к предпосылкам буллинга следует отнести склонности к садизму и мазохизму. Багаденко М. О. под садизмом в широком смысле понимает «склонность к насилию, получение удовлетворения от унижения и мучения жертвы, а также ее близких и лиц, оказавшихся свидетелями преступления» [4, с. 3], анализируя совершение преступления с особой жестокостью, садизмом, издевательствами, а также мучениями для потерпевшего как обстоятельство, отягчающее наказание. Ранкур - Лаферрьер Д. говорил о мазохизме, как о любом поведенческом акте, выраженном в поступках, словах или фантазии, который реализуется через саморазрушение, унижение или неразумное самопожертвование личности, и отрицательно сказывается на физическом или психическом состоянии человека» [5, с. 14].

Мы можем сделать вывод о том, что основу для развития садистских и мазохистских наклонностей, а, соответственно, и для развития такого явления как буллинг, дают семья и общество, в котором ребенок находится. Зная предпосылки данного явления, можно вовремя отреагировать и избежать негативных проявлений буллинга в школьной.

Список литературы

1. Электронный ресурс: <https://docviewer.yandex.ru/>
2. Бутовская, М. Л. Буллинг как социокультурный феномен и его связь с чертами личности у младших школьников / М. Л. Бутовская. – М. 2012. – 139-150 с. Электронный.ресурс. Режим.доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=18095733>
3. Соловьёв, Д. Н. Буллинг в среде школьников подросткового возраста / Д. Н. Соловьёв. – Тюмень. 2013. – 22 с. Электронный.ресурс. Режим.доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=20355856&>
4. Багаденко, М. О. Совершение преступления с особой жестокостью, садизмом, издевательством, а также мучениями для потерпевшего как обстоятельство, отягчающее наказание / М. О. Багаденко. – Кубань. 2017. – 186 с. Электронный.ресурс. Режим.доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29290953>
5. Ранкур-Лаферрьер Д. Рабская душа России. Проблемы нравственного мазохизма и культ страдания. – М. : Арт-Бизнес-Центр, 1996. – с. 304
6. Максименкова, Л. И. Психологические аспекты буллинга в образовательной среде / Л. И. Максименкова. – Псков. 2015. – 54 с. Электронный.ресурс. Режим.доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25657217>
7. Севастьянов, П. С. Специфические проявления насильственного поведения в профессиональной и социальной сферах личности / П. С. Севастьянов. – Кострома. 2015. – 198 с. Электронный.ресурс. Режим.доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24095173>

УДК 330

АЛГОРИТМ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ С ДЕЛОВЫМИ ПАРТНЕРАМИ

ЛАРИНА АЛИНА РАШИДОВНА

Магистрант

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский
государственный университет им. Н. П. Огарёва»

Аннотация: в рамках данной статьи был построен алгоритм управления взаимоотношениями торговой компании с деловыми партнерами. Раскрыто содержание каждого этапа предложенного алгоритма, а также показана его значимость для использования современными торговыми компаниями при выстраивании долгосрочных отношений с деловыми партнерами.

Ключевые слова: взаимоотношения компании, деловые партнеры, внешняя среда, позиционирование, коммуникации.

ALGORITHM OF MANAGEMENT OF MUTUAL RELATIONS OF THE TRADING COMPANY WITH BUSINESS PARTNERS

Larina Alina Rashidovna

Annotation: within the framework of this article, an algorithm for managing the relationship of a trading company with business partners was built. The content of each stage of the proposed algorithm is disclosed, and its relevance for use by modern trading companies when building long-term relationships with business partners is shown.

Key words: mutual relations of the company, business partners, external environment, positioning, communications.

В современных быстро меняющихся условиях рынка всё больше возникает необходимость предвидеть и учитывать происходящие изменения внешней среды, адаптировать внутренние факторы компании для своего развития и дальнейшего роста. Все это способствует потребности в повышении качества взаимодействия компании с деловыми партнерами (рисунок 1).

На первом этапе осуществляется формулировка целей компании в области управления взаимоотношениями с деловыми партнерами. Формулирование целей, устанавливаемых компанией, целесообразно проводить с точки зрения предъявляемых к ним требований. Цели должны быть: конкретные, измеримые, достижимые, реалистичные, определенные по времени. В компаниях разрабатываются кратко – средние, и долгосрочные цели по сотрудничеству с деловыми партнерами. Цели должны быть взаимоувязаны и не противоречить друг другу.

На втором этапе необходимо рассмотреть текущую ситуацию, в которой находится компания. Это можно осуществить посредством анализа внешней и внутренней среды, то есть систематического и постоянно продолжающегося сбора и интерпретации данных о внутренних и внешних факторах. Для изучения ситуации внутри и вне компании используется внутренний и внешний аудит. Внутренний

аудит охватывает заявление о ресурсах и потенциале компании, предыдущие результаты деятельности, деловые связи и ключевые проблемы. Эти внутренние факторы по отдельности и в сочетании друг с другом влияют на то, как компания взаимодействует со своими деловыми партнерами и конкурирует на рынке. Именно они воздействуют на сильные и слабые стороны компании и помогают использовать возможности и справляться с угрозами.



Рис. 1. Алгоритм управления взаимоотношениями торговой компании с деловыми партнерами

Внешний аудит охватывает политические, экономические, социокультурные, технологические, правовые и экологические факторы, которые могут представлять собой возможности или угрозы. Их оценка осуществляется на основе PESTLE – анализа [1, с.78].

Определение степени воздействия всех этих факторов на взаимодействие компании с деловыми партнерами поможет получить реальное представление о той среде, в рамках которой оно функционирует.

Источники информации для внешнего аудита включают внутреннюю информацию о потребителях, поставщиках, партнерах, рыночной доле, технических стандартах; обратную связь от потребителей, получаемую путем проведения опросов, сбора предложений и жалоб; государственные, научные или заказанные производителями исследования рынка, отрасли и конкурентов; публикации в средствах массовой информации; специальные группы интересов. Вся необходимая информация собирается, оценивается и перерабатывается в документ, отражающий сильные и слабые стороны организации, возможности и угрозы, известный как матрица SWOT-анализа (рисунок 2).

	<u>Сильные стороны</u>	<u>Слабые стороны</u>
<u>Возможности</u>	<u>Развитие</u> <u>Комбинация шансов и преимуществ</u>	<u>Компенсация</u> <u>Использование шансов компенсирует недостатки</u>
<u>Угрозы</u>	<u>Минимизация риска</u> <u>Использование внутренних преимуществ помогает минимизировать риск</u>	<u>Опасность</u> <u>Комбинация риска и недостатков</u>

Рис. 2. Матрица SWOT - анализа

Применение матрицы SWOT-анализа в компании позволяет выявить сильные и слабые стороны компании, а также возможности и угрозы с точки зрения управления взаимоотношениями с деловыми партнерами.

На третьем этапе осуществляется анализ преимуществ. К конкурентным преимуществам можно отнести имеющиеся в распоряжении компании материальные, человеческие, финансовые, информационные ресурсы, обеспечивающие ему должный уровень взаимодействия с деловыми партнерами [2, с.108].

На следующих этапах, заключающихся в идентификации деловых партнеров, определении уровня их ценности компании и способов позиционирования, компания должна разделить деловых партнеров на группы, обладающих разной ценностью.

На следующем этапе осуществляется разработка условий взаимодействия с каждым деловым партнером. При этом программа по сотрудничеству с деловыми партнерами должна регулярно корректироваться и уточняться в зависимости от изменений, происходящих между компанией и деловыми партнерами, ситуацией на рынке, результатов деятельности компании.

Реализация программы взаимодействия с деловыми партнерами является важным процессом, поскольку во многом от неё зависит успех сотрудничества. Успешной реализации данной программы способствует соблюдение следующих требований (рисунок 3).

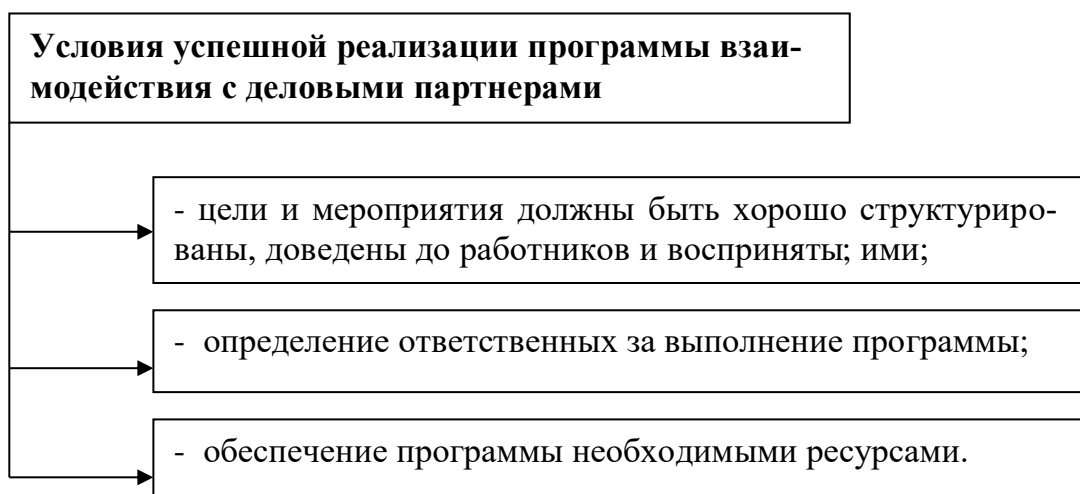


Рис. 3. Условия успешной реализации программы взаимодействия с деловыми партнерами

На заключительном этапе осуществляется контроль за реализацией программы сотрудничества с деловыми партнерами, включающий в себя установление определенных стандартов мониторинга и измерения того, как происходит развитие отношений, анализ достижений и корректировку действий, если результаты не будут соответствовать ожиданиям.

Таким образом, предложенный алгоритм управления взаимоотношениями торговой компании с деловыми партнерами является основой, на которой базируется устойчивое функционирование компании, так как логически грамотно выстроенный данный процесс позволяет чётко и эффективно развиваться компании в долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. Берри Л. Маркетинг отношений: формирование спроса на консалтинговые услуги, СПб: Питер, 2015. - 325 с.
2. Кунявский М. Е., Кубин И. М. Управление маркетингом предприятия. - М.: Международные отношения, 2016. - 376 с.

© А.Р. Ларина 2017

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 65

ВЛИЯНИЕ ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ СОТРУДНИКОВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

ЗАЯЦ ТАТЬЯНА ИВАНОВНА

к.э.н., доцент

ШАРИФУЛИНА АННА ЮРЬЕВНА

ТИХОНОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА

Студенты

ФГБОУ ВО «Новосибирский Государственный Университет Экономики и Управления»

Аннотация: в настоящее время большинство организаций осуществляют непрерывный поиск методов и способов улучшения своего функционирования и как следствие укрепление своего положения на рынке. А также осуществляют поиск и решения неизбежно возникающих проблем внутри организации. Такие проблемы обусловлены различными факторами, одним из них выступает поведение сотрудников. В данной статье рассмотрено влияние девиантного поведения на организационную эффективность.

Ключевые слова: девиантное поведение, управление, организационная эффективность, организация труда

INFLUENCE OF THE DEVIANT BEHAVIOR OF THE EMPLOYEES ON THE ACTIVITIES OF THE ORGANIZATION

Zayats Tatyana Ivanovna,
Sharifulina Anna Yuryevna,
Tikhonova Anastasia Andreevna

Abstract: currently, most organizations are continuously searching for methods and ways to improve their functioning and, as a consequence, strengthening their position in the market. And they also search for and solve inevitably arising problems within the organization. Such problems are caused by various factors, one of which is the behavior of employees. In this article, the influence of deviant behavior on organizational effectiveness is considered.

Keywords: deviant behavior, management, organizational efficiency, labor organization

Девиантным называют поведение человека, который нарушает правила, законы и нормы поведения. Девиантное поведение отличается значительным разнообразием и может выражаться в нарушении трудовой дисциплины, не исполнении функциональных обязанностей, нарушениях, препятствующих совершению процессов в организации, отклонении от общепринятых норм поведения [1, с. 7].

Рассмотрим определение девиации в менеджменте.

Девияция – это не только действия, не вписывающиеся в рамки закона, но и любое запрещенное поведение сотрудника в процессе выполнения им его должностных обязанностей [2, с. 146]. Иными словами, девиантным считается такое поведение, которое официально не одобряется руководством организации.

Однако, необходимо различать, условно говоря, положительную, и отрицательную, или негативную девиацию.

Позитивная девиация – это такое отклоняющееся поведение, которое хотя и воспринимается многими как необычное, странное или даже, возможно, как «ненормальное», но в тоже время в основном не вызывает неодобрения. Это могут быть героические поступки, самопожертвование, сверхпреданность чему-либо или кому-либо, чрезмерное усердие, обостренное чувство жалости и сочувствие и т.д. [5, с. 63].

Негативная девиация, напротив, представляет те поведенческие отклонения, которые вызывают у большинства людей реакцию неодобрения и/или осуждения [5, с. 64].

Самый типичный фактор, ведущий к отклонениям, – масштаб больших организаций, ведущий к обезличиванию. В установленных случаях оправданий, используемых при девиации, установилось, что воровство, совершенное корпорацией, вовсе не рассматривалось как что-то аморальное, в отличие от воровства, совершенного конкретным человеком.

Также причиной девиантного поведения в организации является расхождение целей, а также средств и способов их достижения [3, с. 193].

Различные виды отклоняющегося поведения являются ответной реакцией персонала на сложившийся дисбаланс целей и средств. В связи с этим различают модели девиантного поведения [4, с. 53]. Рассмотрим эти модели и возможное влияние на деятельность организации.

1. Покорность – принятие работником одновременно и предлагаемых целей, и предлагаемых средств и способов их достижения [4, с. 53]. Покорность в организации может вызвать застой новых идей работы, отказ от поиска работником новых потенциально эффективных способов достижения целей. Это не приведет к общему ухудшению работы в целом, но и не обеспечит дальнейшего развития.

2. Ретритизм – уход работников одновременно, как и от целей, так и от средств (пассивность и самоустранение) [4, с. 54]. Такое поведение не может принести организации прогрессивных результатов, данное уклонение будет затормаживать эффективность труда.

3. Инновация – согласие с предлагаемыми целями, но отказ от использования находящихся в распоряжении средств. Отказ от использования некоторыми сотрудниками предложенными им средствами может оказать влияние на весь коллектив в целом, что способно повлиять на снижение стабильного уровня атмосферы в коллективе [4, с. 56].

4. Ритуализм – приверженность средствам в сочетании с неприятием поставленных целей. Сотрудники могут быть и не согласны с целями организации, но это в свою очередь может совершенно не влиять на качество их работы [4, с. 56].

5. Мятёж – отвержение целей и средств с одновременным предложением соответствующей замены. Мятёж может отразиться как негативно, так и позитивно, если предложенная сотрудником замена цели или средств окажется более действенной и будет оценена и принята коллективом, то это может дать благоприятный толчок в развитии организации [4, с. 57].

Еще одну классификацию девиантного поведения разработал А.Томпсон, исследователь поведенческих девиаций. Он предложил матрицу, которая выделяет несколько типов девиантного поведения по степени вовлеченности работника в группу, а также в зависимости от признака неформального структурирования их обязанностей: «ястребы», «ослы», «волчи стаи» и «стервятники» [2, с. 307]. Рассмотрим эти типы и ситуации, которые могут возникнуть в организациях с такими сотрудниками.

1. «Ястребы»: предполагают низкую степень вовлеченности сотрудника в группу и низкую степень структурирования его обязанностей. Ястребы – это конкурирующие индивидуалисты, стремящиеся к принятию в организации своих правил и законов поведения. Их заботит усиление своей независимости и, одновременно с этим, они не очень преданы организации [2, с. 307]. Поэтому наиболее веро-

ятно, что такие сотрудники не могут гарантировать стабильного успеха в выполняемой работе, а могут даже нарушить общий процесс труда.

2. «Ослы»: характеризуются низкой степенью вовлеченности работника в группу, а также высокой степенью структурирования должностных обязанностей. Ослы являются индивидуалистами, имеющими низкий статус, но способными обеспечить собственный интерес с помощью воровства, мошенничества, обмана [2, с. 308]. Такие сотрудники в большинстве случаев не будут думать о коллективных целях и могут поставить под угрозу деловую этику.

3. «Волчьи стаи»: можно описать высокой степенью вовлеченности работника в группу в сочетании с высокой степенью структурирования должностных обязанностей. Это хорошо организованные группы, которых характеризуют иерархией, дисциплиной, разделением и кооперацией труда. Эти работники могут как улучшить деятельность организации (обеспечить стабильный рост производительности труда, порядок в организации), так и поставить ее под угрозу (инициация саботажа, разрушение репутации руководства, забастовки) [2, с. 310].

4. «Стервятники»: сочетают высокую степень вовлеченности работника в группу и низкую степень структурирования должностных обязанностей. Их сила – в создании неструктурированных группировок, которым характерна нестабильность состава и формы девиантного поведения. Такие группы смогут принести пользу организации только в том случае, если их краткосрочные цели будут совпадать с целями организации [2, с. 310]. В остальном же стервятники могут нести серьезную угрозу стабильной деятельности организации.

Таким образом, на поведение индивида в организации оказывает влияние ряд факторов, включающий его личностные черты, особенности группы, в которую он вовлечен, условия совместной деятельности, своеобразие организации в которой он работает. Однако в значительной мере поведение индивида определяется целью и задачами, которые ставит перед собой организация.

Любой сотрудник вправе разделять или не разделять ценности, закрепленные в организации. В том случае, когда человек не приемлет нормам поведения организации можно говорить об отклоняющемся поведении.

Причин возникновения девиантного поведения множество, однако, наиболее распространенной является неудовлетворенность сотрудника своей работой или коллективом, или даже руководством организации.

Естественно, что для пресечения дальнейших действий на работе недостаточно простого наказания, как примера для других. Необходим целый ряд мер по предотвращению появления девиантного поведения. Формирование организационного поведения у сотрудников основывается на использовании инструментов, влияющих на их интересы, потребности и инстинкты. Одним из таких инструментов выступает мотивация деятельности индивида.

Список литературы

1. Змановская Е. В. Девиантология (Психология отклоняющегося поведения): Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. — 2-е изд., испр. — М.: Издательский центр «Академия», 2004. — 288 с.
2. Гилинский Я. И. Девиантология. — 2-е изд. испр. и доп. — СПб.: Издательство Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2007. — 528 с.
3. Гиндикин В.Я., Гурьева В.А. Личностная патология. - М.: Триада-Х, 1999. - 266 с.
4. Клейберг Ю.А. Психология девиантного поведения: Учеб. пособие для вузов. - М: Сфера, 2001. - 160 с.
5. Шмелев А.Г. Делинквентное поведение // Основы психодиагностики: Учеб. пособие. - М., Ростов н/Д: Феникс, 1996. – 401 с.

УДК 316.7

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СТУДЕНЧЕСКОЙ СРЕДЕ

БЕРГЕР НИКИТА ВЯЧЕСЛАВОВИЧ,
ГОРДИЕНКО ЛЕСЯ ВИТАЛИЕВНА,
ПЬЯВЧУК АЛЁНА СЕРГЕЕВНА,
СТАНКОВЕЦ АНАСТАСИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА

Студенты

Научный руководитель: Лукьяненко Николай Владимирович
доцент

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения»

Аннотация: в настоящей статье обобщены результаты исследования влияния социальных взаимодействий на формирование социальных отношений в студенческих группах. На теоретической основе соответствующих концепций в исследовании определены содержание, виды и формы проявления социальных действий, взаимодействий и отношений в студенческих группах. Выяснено, что действия, совершаемые молодыми людьми-студентами, перетекают в социальные отношения. В алгоритме формирования социальных структур прослеживается чёткая логическая связь: «социальное действие» – «социальное взаимодействие» – «социальное отношение», которая подтверждается результатами эмпирического исследования.

Ключевые слова: социальные действия, социальные взаимодействия, социальные отношения, студенческая группа, общество.

FEATURES OF INFLUENCE OF SOCIAL INTERACTIONS ON FORMATION OF THE SOCIAL RELATIONS IN THE STUDENT'S ENVIRONMENT

Annotation: in the present article results of a research of influence of social interactions on formation of the social relations in student's groups are generalized. On a theoretical basis of the corresponding concepts in a research the maintenance, types and forms of manifestation of social actions, interactions and relations in student's groups are defined. It is found out that the actions made by young people students flow in the social relations. In an algorithm of formation of social structures accurate logical communication is traced: "social action" – "social interaction" – "the social relation" which is confirmed by results of an empirical research.

Keywords: social actions, social interactions, social relations, student's group, society.

Социальное взаимодействие — система взаимообусловленных социальных действий, связанных циклической зависимостью, при которой действие одного субъекта является одновременно причиной и следствием ответных действий других субъектов. Оно родственно понятию «социальное действие», которое является исходным моментом формирования социальных связей. Социальное взаимодействие как способ осуществления социальных связей и отношений предполагает наличие не менее двух субъектов, самого процесса взаимодействия, а также условий и факторов его реализации.

Концепция социального взаимодействия является одной из самых разработанных в социологии. Многие мыслители внесли огромный вклад в решение макро- и микросоциологических проблем. Их подходы стали теоретико-методологической основой для современных прикладных эмпирических исследований, предметом которых являются разные аспекты проявления социальных взаимодействий в различных современных общностях, в том числе и в молодёжных структурах [1].

Актуальность темы предопределила формирование объектно-предметных границ настоящего исследования, формулировки целей и задач.

Решение теоретической задачи основывалось на рассмотрении понятия «социальное действие», введённое Максом Вебером [2]. В его понимании оно имеет две особенности: во-первых, оно должно быть рациональным и формироваться на основе субъективного смысла, во-вторых, оно необходимо ориентировано на поведение других людей в коллективе. Эти признаки Вебер рассматривал как условие осуществления четырёх основных типов социальных действий: целерационального, ценностнорационального, традиционного и аффективного [3]. В своей совокупности социальные действия образуют основу социальных взаимодействий. Последние представляют собой разнообразные комбинации социальной реальности.

Таким образом, в алгоритме формирования социальных структур прослеживается чёткая логическая связь: «социальное действие» – «социальное взаимодействие» – «социальное отношение» [3].

Мы предположили, что эта логика формирования социальных отношений присуща и современным молодёжным (студенческим) группам. Обоснованием этого предположения стало поэтапное решение эмпирической задачи.

На первом этапе методами анализа документов и социологического наблюдения было установлено, что студентами совершаются все основные типы социальных действий. Наблюдение проводилось в течение месяца в различных ситуациях образовательного процесса. Его объектом стали 3 студенческие группы по 25-30 человек. По результатам анализа рейтинга успеваемости были сформированы три группы: студенты, успевающие на «отлично», «хорошо» и «слабо успевающие». Установлено, что в ситуации учебных занятий в первой группе студентов преобладают целерациональные действия (активное участие в занятиях, ведение конспектов и т.д.). Второй – ценностнорациональные и традиционные (пропуск «ненужного» занятия, недостаточное усердие при освоении материала). Третьей – аффективные и ценностнорациональные (обида на преподавателя, занятие посторонними делами).

На втором этапе методами наблюдения и опроса определены основные типы социального взаимодействия (кооперация (сотрудничество), конкуренция, конфликт), проявляемые в выбранных группах. На основе анализа ответов на вопросы анкетного опроса выяснено, что студенты предпочитают сотрудничать друг с другом и работать в коллективе с целью получения более качественного и необходимого результата, но при этом занимать ведущие роли готовы далеко не все ввиду серьёзности положения и большой ответственности.

На третьем этапе выявлены, как эти типы социальных взаимодействий влияют на формирование формальных и неформальных социальных отношений. Были рассмотрены некоторые ситуации студенческой жизни: спортивные соревнования, учебные занятия, выступление на концертах или участие в творческих конкурсах. Методами опроса было подтверждено, что все студенты, независимо от уровня рейтинга, вступают в социальные отношения, которые связаны с функциями, выполняемыми ими в студенческой молодёжной среде.

Таким образом, результаты исследования подтвердили предположение о влиянии социальных действий и взаимодействий на формирование социальных отношений в студенческих группах.

Список литературы

1. Глава 3 СТАНОВЛЕНИЕ СОЦИОЛОГИИ. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://life-prog.ru/2_5823_glava--stanovlenie-sotsiologii-osnovnie-etapi-ee-razvitiya.html. – [Дата обращения 12.05.2017].
2. Пер. с нем./Сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; Предисл. П. П. Гайденко. — М.: Прогресс, 1990. —808 с.— (Социологич. мысль Запада).С.602-643.
3. Типы социального действия по М. Веберу [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://infopedia.su/14x15731.html>. – [Дата обращения 12.05.2017].
4. Социальное действие и социальное взаимодействие [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://studopedia.ru/2_76556_sotsialnoe-deystvie-i-sotsialnoe-vzaimodeystvie.html. – [Дата обращения 13.05.2017].

УДК: 330.865

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

МЕДЖИТОВ ДИЛЯВЕР МУХАМЕДОВИЧстудент 4 курса, направления подготовки
38.03.02 «Менеджмент»Института педагогического образования и менеджмента (филиал)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского» в г. Армянске**ГАЛСТЯН АРМЕН СЕРЁЖАЕВИЧ**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления

Аннотация. В статье рассмотрены основные положения корпоративной и социальной ответственности бизнеса, отражены их положительные факторы, способствующие росту и развитию компании. Проведен анализ возникновения корпоративной и социальной ответственности в Российской Федерации. Приведены примеры корпоративной и социальной ответственности некоторых компаний Республики Крым.

Ключевые слова. Корпоративная, социальная, ответственность, корпорация, компания, бизнес, эффективность, развитие, общество, управление, сотрудники, конкурентоспособность, Крым, Россия.

SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS IN THE REPUBLIC OF CRIMEA AT THE PRESENT STAGE

**Medzhitov Dilyaver Mukhamedovich,
Galstyan Armen Serezhayevich**

Abstract. The article considers the main provisions of corporate and social responsibility of business, reflects their positive factors that contribute to the growth and development of the company. The analysis of the emergence of corporate and social responsibility in the Russian Federation was conducted. Examples of corporate and social responsibility of some companies of the Republic of Crimea are given.

Keywords. Corporate, social, responsibility, corporation, company, business, efficiency, development, society, management, employees, competitiveness, Crimea, Russia.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) является относительно новым понятием для российской действительности. В последние годы отечественные предприятия стали активно заявлять о формировании новых социальных стратегий, основная цель которых состоит не только в наращивании прибыли, но и в разработке определенных подходов к взаимодействию с обществом, партнерами, государством.

Вопросам исследований теоретических и практических вопросов КСО занимались: Глянько А. П., Иванов С. Ю., Григорян Е. С., Бакша Т. В., Зарецкий Н.В., Благов А. Д., Анкудинов А. Б., Борисов Д. М., Веревкин, Л. П.

Внедрение принципов корпоративной социальной ответственности в повседневную деятельность

предприятий обусловлено следующими обстоятельствами. Во-первых, реализуя социальные программы, бизнес стремится реабилитировать себя в глазах общества, снизить социальную напряженность, одновременно надеясь улучшить свой имидж, укрепить репутацию брендов и, естественно, увеличить прибыль. Социальная ответственность, таким образом, является инструментом снижения нефинансовых рисков компании, повышения конкурентоспособности, а также важным фактором сближения приоритетов развития корпораций, общества и государства. Во-вторых, существует специфика российской корпоративной социальной ответственности так как отечественный бизнес вступил на путь социальной ответственности под значительным влиянием государства. В рамках социальной ответственности бизнес нацелен на реализацию своих корпоративных интересов, власть же стремится встроить их в более широкие рамки собственной социальной политики, обеспечивая тем самым решение значимых общественных проблем и устойчивость политической системы.

Согласно традиционному подходу к пониманию проблем социальной ответственности бизнеса, сформулированным Милтоном Фридманом, компании берут на себя социальную ответственность исключительно ради увеличения собственной прибыли, действуя при этом в рамках законодательства и соблюдая правила ведения бизнеса. В рамках этого представления акцентируется внимание на том, что вопросы развития общества могут пагубно влиять на конкуренцию, экономическую свободу и рыночную экономику [1 с. 10]. Сторонники традиционного подхода выдвигают достаточно аргументов против широкой социальной ответственности. Современная концепция корпоративной социальной ответственности, распространенная на Западе, показывает стремление компаний добровольно и самостоятельно решать наиболее насущные проблемы общества. Европейская комиссия определяет КСО как: «Корпоративная социальная ответственность является концепцией, которая отражает добровольное решение компаний участвовать в улучшении общества и защите окружающей среды» [2 с. 39]. Данное определение КСО подчеркивает добровольный характер проводимых компаниями общественно ориентированных мероприятий.

В России понятие корпоративной социальной ответственности появилась сравнительно недавно, это были 1990-е годы, когда социальная ответственность бизнеса проявлялась в рамках традиционной благотворительности и поддержки социальных учреждений крупными предприятиями. В СССР предпринимательство, как вид деятельности, ограничивалось, все средства производства были в общенародной собственности и, соответственно, проблемы социальной ответственности бизнеса не было. Государство в Советском Союзе было единственным легитимным предпринимателем, которое решало все социально-экономические проблемы общества. В связи с тем, что в современной России, Конституцией РФ, введена частная собственность на средства производства и имущество, граждане получили право заниматься любым разрешенным законодательно видом предпринимательской деятельности, то возникла проблема поиска путей решения проблем социальной ответственности бизнеса [3].

В начале XXI века, вслед за выходом российского бизнеса на международный рынок, широкое распространение получили социальные программы и проекты. Вскоре социальная ответственность стала стратегическим направлением развития бизнеса корпораций сырьевого сектора экономики России.

Использование политики корпоративной и социальной ответственности имеет ряд положительных факторов:

1. Наблюдаются тенденции к увеличению прибыли и темпам роста, так как предприятия получают доступ к социально-ответственным инвестициям. Также уменьшаются операционные расходы, например, за счет более эффективной утилизации отходов производства или же их переработки.
2. Положительно влияет на репутацию компании, что в свою очередь помогает развивать и проникать на новые рынки сбыта.
3. Повышается производительность труда и качество продукции так как сотрудники стремятся работать на предприятиях, в которых ценности совпадают с их собственными.
4. Предприятие усиливает свои позиции в части конкурентоспособности.

Многие организации вкладывают средства в корпоративную и социальную ответственность: одни обеспечивают хорошее образование детям из детских домов, другие вкладывают в лечение тяжело-

больных людей, третьи сосредотачиваются на защите природы и помогают какому-нибудь заповеднику. В любом из этих случаев как-то измерить эффективность вложенных в корпоративную и социальную ответственность средств практически невозможно. Но принятие правил социальной ответственности означает, что фирма перешла на новый, более высокий уровень развития, когда она готова поделиться частью прибыли, с тем чтобы ее сотрудники чувствовали себя комфортно и мир в целом стал чуть более гармоничным.

Приведем несколько примеров деятельности компаний в сфере корпоративной и социальной ответственности в Республике Крым. Одной из таких примеров является строительная компания ООО «Интерстрой» которая в 2016 г. выиграла конкурс администрации Алушты и стала участником государственной программы «Жилье для российской семьи». Тем самым «Интерстрой» стал партнером государства в решении одной из наиболее актуальных проблем российского Крыма. Позиция компании такова, что на сегодняшний день при комплексном освоении территории для будущих жильцов данных микрорайонов должны решаться прежде всего социальные вопросы. Поэтому одним из обязательных условий строительства данного жилого комплекса в Алуште стало строительство школы на 800 мест, помимо всей остальной обязательной социальной инфраструктуры – магазинов, аптек и так далее. Именно школа станет центром притяжения, потому что в Алуште большой дефицит мест в средних образовательных учреждениях. В рамках проекта квартиры будут проданы семьям, относящимся к льготным категориям по цене почти в два раза меньше чем обычно. Компания «Интерстрой» стала первым в Крыму застройщиком по государственной программе "Жилье для российской семьи". И в течении 2015-2016 годов в рамках инвестиционных обязательств более 25 квартир было безвозмездно выделено на нужды города, 15 из них переданы ветеранам ВОВ. Также «Интерстрой» провел озеленение 7500 м² площадей, и построил свыше 35 детских площадок, и передал свыше 2500 м² жилья под социальные нужды Крыма и Севастополя [4].

Другим примером может служить компания ГК «Монолит» которая в июне этого года посетила реабилитационный центр для детей и подростков с ограниченными возможностями в Симферополе. И подарила реабилитационному центру современный «ЖК-телевизор» для улучшения условий быта, организации досуга и комфортного пребывания детей дневного и стационарного отделений в стенах учреждения. Компания ГК «Монолит» также проводит ряд социальных и экологических программ. Например, в сфере экологии и окружающей среды реализуется проект «Экомон». В рамках проекта проводятся экологические уроки в школах и осуществляется сбор батареек на переработку. Кроме этого, ГК «Монолит» активно взаимодействует с обществом. Сотрудники компании постоянно участвуют в донорских акциях, в частности, поддерживаем акции БФ «Добро мира – Волонтеры Крыма», направленные на спасение пациентов «Ожогового центра» при ГБУЗ РК «Симферопольская клиническая больница скорой медицинской помощи № 6» [5].

ГК «Монолит» считает, что социальная ответственность бизнеса – это добровольный вклад бизнеса в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, связанный напрямую с основной деятельностью компании и выходящий за рамки определенного законом минимума.

Таким образом можно сделать вывод, что корпоративная социальная ответственность – это современная философия поведения и концепция, выстраиваемая деловым сообществом, компаниями и отдельными представителями бизнеса своей деятельности, направленной на удовлетворение ожиданий заинтересованных сторон в целях устойчивого развития. Корпоративная и социальная ответственность не предполагает простое выполнение предписаний Трудового кодекса. Социально ответственные компании вносят свой вклад в развитие общества. Сфера не важна – это могут быть инвестиции в социальную сферу региона, забота о природе, помощь детским домам и т.д. В первую очередь компания должна позаботиться о комфорте своих работников, в этом и состоит главная задача корпоративной социальной ответственности. Использование экологически чистых материалов для изготовления продукции недостаточно – можно применять полезные материалы, к примеру, и в оборудовании рабочих мест членов коллектива.

Список литературы

1. Корпоративная социальная ответственность: Учебник для бакалавров / Е. С. Григорян, И. А. Юрасов. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. – 248 с.
2. Веревкин Л. П. (2010) Социальная ответственность бизнеса [Электронный ресурс] // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2010. № 1 (95). Январь – февраль. Режим доступа : [http://wciom.ru/fileadmin/Monitoring/95_1/2010_1\(95\)_3_Verevkin.pdf](http://wciom.ru/fileadmin/Monitoring/95_1/2010_1(95)_3_Verevkin.pdf) (дата обращения: 06.12.2017).
3. Корпоративная социальная ответственность: мировая и отечественная практика: Зарецкий А. Д. Иванова Т.Е. Режим доступа : <http://www.natural-sciences.ru/ru/article/view?id=29033> (дата обращения: 06.12.2017).
4. Компания ООО «Интрестрой» URL: <http://xn--e1afeoglahgd.xn--p1ai/o-kompanii/> (дата обращения: 06.12.2017).
5. Комсомольская правда раздел общество публикация от 16 июня 2016 г. URL: <https://www.crimea.kp.ru/daily/26692.4/3716242/> (дата обращения: 06.12.2017).

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 32.019.5

ПРОПАГАНДА КАК ВИД ПОЛИТИЧЕСКОГО МАНИПУЛИРОВАНИЯ МОЛОДЕЖЬЮ

КУДРЯВЦЕВ АНДРЕЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ,
ЛУКОШКОВА АНАСТАСИЯ ОЛЕГОВНА

Студенты

ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет»

Научный руководитель: **Кузьмина Татьяна Валерьевна**

кандидат педагогических наук,

доцент кафедры

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы восприятия политической пропаганды молодежью. Показано, что суть пропаганды заключается в её противоречии: может играть огромную роль в формировании общественного мнения, или же является сильным средством политического манипулирования и дискредитирует власть. На основании проведённого исследования устанавливается, что молодежь негативно воспринимает разного рода давление и считает политическую пропаганду вредной. По их мнению, она вредит формированию взглядов и оказывает огромное влияние на политическое мировоззрение.

Ключевые слова: пропаганда, политическое манипулирование, общественное мнение, СМИ, молодежь.

PROPAGANDA AS A KIND OF POLITICAL MANIPULATION

Kudryavtsev Andrey Evgenievich,
Lukoshkova Anastasia Olegovna

Abstract: In this article, problems of perception of political propaganda by the youth are considered. It is shown that the essence of propaganda lies in its contradiction: it can play a huge role in shaping public opinion, or it is a powerful tool of political manipulation and discredits power. On the basis of the conducted research it is established that young people negatively perceive all sorts of pressure and consider political propaganda to be harmful. In their opinion, it harms the formation of views and has a huge impact on the political worldview.

Key words: propaganda, political manipulation, public opinion, media, youth.

Человек как существо общественное постоянно находится во взаимодействии с обществом. Во всех областях, где происходит коммуникация, можно столкнуться с фактом манипуляции, особенно в сфере политической жизни.

Г. И. Козырев даёт такое определение политическому манипулированию: способы и приемы скрытого управления политическим сознанием и поведением людей с целью принудить их действовать (или бездействовать) вопреки собственным интересам. [1, с. 20].

В политологическом словаре под редакцией Коновалова В.Н. политическое манипулирование понимается как система способов психологического воздействия на массы, которые политическая власть использует с целью политического обмана, внедрения в сознание народа иллюзорных пред-

ставлений о политической жизни. [2, с. 171].

А. Цуладзе считает, что «политическое манипулирование – один из способов осуществления власти и борьбы за неё». [3, с. 23].

Видов и технологий политического манипулирования существует много и они постоянно совершенствуются. Самым ярким из них является пропаганда.

Проанализируем определения политической пропаганды.

Российский специалист в области политического маркетинга Ф. Ильясов так определяет пропаганду: «**Пропаганда** — это специфический вид комбинированного (информационного и возможно физического) воздействия, ставящий перед собой цель увеличить влияние и власть». [4, с. 126].

Отечественный культурный антрополог и эксперт в области психологии массового поведения А. П. Назаретян определяет пропаганду как «целенаправленное распространение в обществе определённых идей, ценностей, норм и программ поведения». [5, с. 73].

Энциклопедия Британника определяет пропаганду так: «Пропаганда — систематическое манипулирование мнениями и убеждениями людей посредством различных символов: слов, лозунгов, монументов, музыки и т. д. От других способов распространения знаний и идей пропаганда отличается нацеленностью на манипуляцию сознанием и поведением людей. Пропаганда всегда имеет цель или набор целей. Для достижения этих целей пропаганда отбирает факты и представляет их таким образом, чтобы воздействие на сознание было наибольшим. Для достижения своих целей пропаганда может отбрасывать некоторые важные факты или исказить их, а также пытаться отвлечь внимание аудитории от других источников информации». [6].

Ж. Эллюль даёт такое определение пропаганды: ««Пропаганда — это набор методов, используемых организованной группой, которая хочет добиться активного или пассивного участия в своих акциях массы индивидов, объединённых с помощью психологических манипуляций и включённых в организацию». [7].

Политические аспекты и сущность пропаганды рассматриваются так же в работах российских исследователей А.И.Соловьёва, Т.Э.Гринберг, С.В.Коновченко, Ю.Б.Кашлева, Э.А.Галумова, Е.А.Доценко, Р.А.Борецкого, Г.Г.Почепцова.

Проанализировав вышеуказанные определения можно сделать вывод, что пропаганда – это

- ✓ специфический вид комбинированного (информационного и возможно физического) воздействия;
- ✓ целенаправленное распространение в обществе определённых идей, ценностей, норм и программ поведения;
- ✓ систематическое манипулирование мнениями и убеждениями людей;
- ✓ набор методов, используемых организованной группой, которая хочет добиться активного или пассивного участия в своих акциях
- ✓ массы индивидов, объединённых с помощью психологических манипуляций и включённых в организацию.

В результате теоретического исследования нами было выявлено, что пропаганда преследует либо конструктивную, либо деструктивную цель (табл. 1.) [3].

Таблица 1

Описание целей пропаганды

№	Вид пропаганды	Описание
1	Конструктивная	Несёт в себе информационную и воспитательную функцию
2	Деструктивная	Навязывание убеждений по принципу «цель оправдывает средства»

Позитивная (конструктивная) пропаганда стремится довести до потребителя те или иные убеждения в доходчивой форме. Цель позитивной пропаганды — способствовать социальной гармонии, согласию, воспитанию людей в соответствии с общепринятыми ценностями. Позитивная пропаганда вы-

полняет воспитательную и информационную функции в обществе. Она осуществляется в интересах тех, кому адресована, а не ограниченного круга заинтересованных лиц. Позитивная пропаганда, в отличие от негативной, не преследует манипулятивных целей. Тем не менее, в силу того, что «общепринятые ценности» уже и без пропаганды являются общепринятыми, истинные цели «конструктивной» пропаганды часто расходятся с теми, которые декларируются пропагандистами.

Негативная (деструктивная) пропаганда навязывает людям те или иные убеждения по принципу «цель оправдывает средства». Цель негативной пропаганды — разжигание социальной вражды, эскалация социальных конфликтов, обострение противоречий в обществе, пробуждение низменных инстинктов у людей и тому подобное. Это позволяет разобщить людей, сделать их послушными воле пропагандиста. Технология создания «образа врага» позволяет сплотить толпу вокруг пропагандиста, навязать толпе выгодные ему убеждения и стереотипы. Основная функция негативной пропаганды — создание иллюзорной, параллельной реальности с «перевернутой» системой ценностей, убеждений, взглядов. Негативная пропаганда активно пользуется низкой критичностью и внушаемостью масс с целью манипулирования этими массами в интересах узкой группы лиц. [3].

Все вышесказанное обусловило актуальность данной темы, которая заключается в противоречии. С одной стороны, пропаганда является коммуникацией между властью и народом, играет огромную роль в формировании общественного мнения, а с другой стороны, она является сильным средством политического манипулирования и дискредитирует власть.

Целью исследования является влияние политической пропаганды на молодежь.

В рамках пилотажного исследования был проведён Интернет-опрос, участие в котором приняло 50 человек, из которых 31 мужчин и 29 женщин в возрасте от 18-25 лет, которые не принадлежат к какой-либо политической партии. Тем самым данную выборку можно считать репрезентативной.

Результаты нашего исследования показали, что у тюменской молодежи слово «пропаганда» вызывает скорее негативные ассоциации (у 56% опрошенных), у 26% - нейтральные, и лишь у 8% положительные (рис. 1). Мы считаем, что большой процент негативного отношения к слову «пропаганда» связан в первую очередь с политической неграмотностью тюменской молодежи. По нашему мнению, респонденты не в полной мере понимают значение слова «пропаганда», поэтому видят лишь негативную сторону в этом понятии. Следует отметить, что небольшой процент (8%) всё же имеет представление о существовании конструктивной (положительной) пропаганде.

Какие ассоциации у Вас возникают, когда Вы слышите слово «пропаганда»?

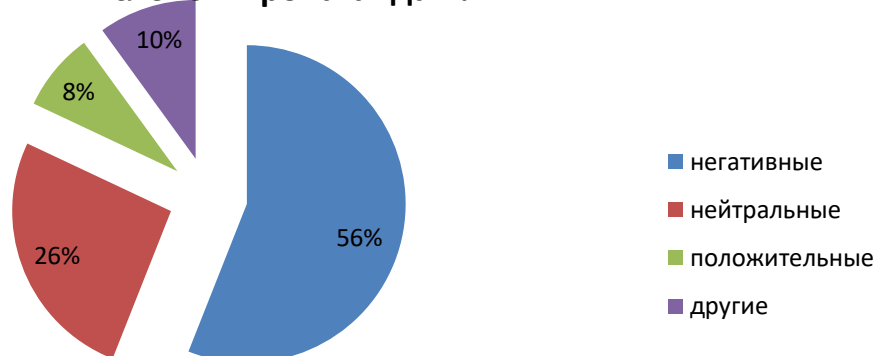


Рис. 1. Восприятие пропаганды тюменской молодежи, %

У 32% опрошенных «пропаганда» синонимична со словом ложь, 30% считают, что пропаганда равна агитации, 20% - внушение своих убеждений, 12% - манипулирование и 6% - терроризм (рис. 2).

Какой синоним Вы можете подобрать к слову «пропаганда»?



Рис. 2. Какой синоним Вы можете подобрать к слову «пропаганда»?

Респонденты отмечают, что в слове «пропаганда» содержится что-то отталкивающее, говорящее о противоречии, изменении и навязывании мироощущения.

На вопрос «Через какие средства массовой информации на Вас оказывает влияние политическая пропаганда?» респонденты ответили 70% - Интернет, 32% - телевидение, 10% - радио, 6% - газеты (рис. 3). Такой результат связан с большой популярностью сети Интернет у современной молодежи, которая проводит там достаточно продолжительное время. Всемирная паутина изначально была задумана как средство пропагандирования. Мы видим, что это хорошо реализуется на практике. Телевидение молодежь ставит на второе место, радио прослушивают только в машине и в основном с развлекательной целью, а не для получения политической информации. Газеты потеряли свою актуальность поскольку через Интернет проще получить аналогичную информацию.

Через какие СМИ на Вас оказывает влияние политическая пропаганда?

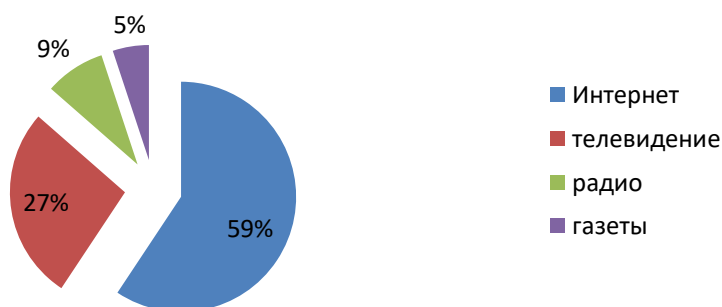


Рис. 3. Через какие СМИ политическая пропаганда оказывает влияние на молодежь, %

Более половины опрошиваемых (56%) считает, что политическая пропаганда влияет на взгляды молодежи, 20% опрошенных считают, что политическая пропаганда не влияет на взгляды молодежи (рис. 4). При этом, респонденты, отмечая влияние политической пропаганды, не говорят об этом в положительном смысле.

Как Вы считаете, влияет ли политическая пропаганда на Ваши взгляды?

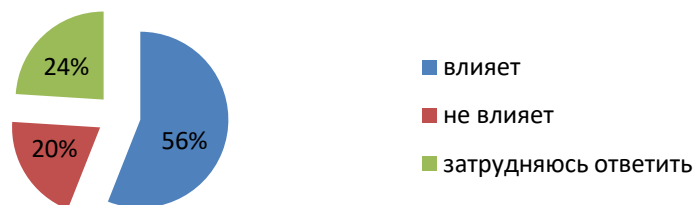


Рис. 4. Влияние политической пропаганды на взгляды тюменской молодёжи, %

На вопрос «Как Вы пытаетесь ограничить влияние политической пропаганды на себя?» респонденты ответили 70% - не смотрю ТВ, 40% - не смотрю политические программы, 52% - не смотрю новости в Интернете, 10% - по минимуму сижу в Интернете (рис. 5). По ответам мы видим, что каким бы не был популярным интернет, люди в связи с распространением политической пропаганды, стали сознательно ограничивать времяпрепровождение в нём.

Вы пытаетесь ограничить влияние политической пропаганды на себя?

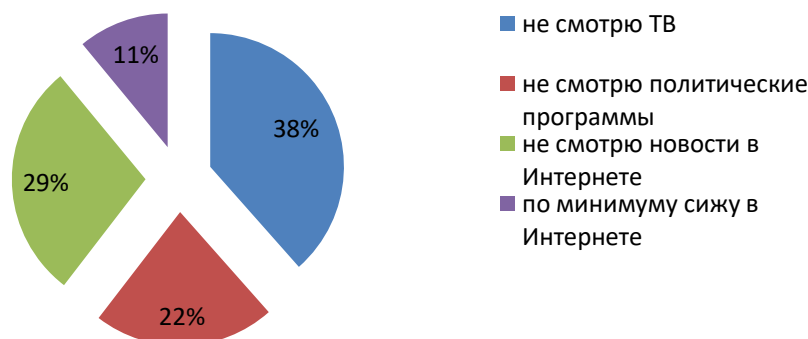


Рис. 5. Ограничение влияние политической пропаганды на себя, %

Изучение литературы по проблеме и эмпирическое исследование позволило сделать следующие выводы: Проблема политической пропаганды заключается в противоречии. С одной стороны, пропаганда является коммуникацией между властью и народом, играет огромную роль в формировании общественного мнения, несёт в себе положительную и воспитательную функцию, что отметила часть респондентов. С другой стороны, она является сильным средством политического манипулирования. При этом, респонденты, отмечая влияние политической пропаганды, не говорят об этом в положительном смысле. Скорее, наоборот, у тюменской молодёжи слово «пропаганда» вызывает негативные ассоциации, что по нашему мнению связано с отсутствием понимания слова «пропаганда».

Основным её источником для молодёжи является Интернет, как наиболее востребованный ресурс. Но несмотря на популярность Глобальной сети, для того чтобы ограничить себя от политической пропаганды, люди стали сознательно проводить в ней меньше времени.

Таким образом, молодёжь негативно воспринимает разного рода давление и даже считает политическую пропаганду вредной. По их мнению, она вредит формированию взглядов и оказывает огромное влияние на политическое мировоззрение. А это значит, что пропаганда является хорошим средством для манипуляции массовым сознанием.

Список литературы

1. Козырёв Г.И. Основы социологии и политологии: учебник. – ИНФРА – М, 2007. – с.240.
2. Коновалов В. Н. Политологический словарь. – М: РГУ, 2010. – с.205.
3. Цуладзе А. Большая манипулятивная игра. – М.: Алгоритм, 2000. – с.336.
4. Ильясов Ф.Н. Политический маркетинг. Искусство и наука побеждать на выборах. М., 2000. С. 200.
5. Назаретян А. П. Агрессивная толпа, массовая паника, слухи: Лекции по социальной и политической психологии. — СПб.: Питер, 2004. — С. 163.
6. Энциклопедия Британника: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.britannica.com/topic/propaganda>
7. Почепцов Г. Г. Модель пропаганды Жака Эллюля: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psyfactor.org/lib/propaganda28.htm>

© А.Е. Кудрявцев, А.О. Лукошкова, 2017

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ЛУЧШАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ СТАТЬЯ 2017

Сборник статей

XII Международного научно-практического конкурса

г. Пенза, 20 декабря 2017 г.

Под общей редакцией

кандидата экономических наук Г.Ю. Гуляева

Подписано в печать 25.12.2017.

Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 17,7

МЦНС «Наука и Просвещение»

440062, г. Пенза, Проспект Строителей д. 88, оф. 10

www.naukaip.ru