



**АГЕНТСТВО  
МЕЖДУНАРОДНЫХ  
ИССЛЕДОВАНИЙ**

ISSN 2412 - 9704

# **НОВАЯ НАУКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Международное научное периодическое издание  
по итогам  
Международной научно-практической конференции  
26 марта 2017 г.  
Часть 1**

**Издается с 2015 г.**

**СТЕРЛИТАМАК, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ  
АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
2017**

УДК 00(082)  
ББК 65.26  
Н 72

*Редакционная коллегия:*

**Юсупов Р. Г.**, доктор исторических наук;  
**Ванесян А. С.**, доктор медицинских наук;  
**Калужина С. А.**, доктор химических наук;  
**Шляхов С. М.**, доктор физико-математических наук;  
**Козырева О. А.**, кандидат педагогических наук;  
**Закиров М. З.**, кандидат технических наук;  
**Мухамадеева З. Ф.**, кандидат социологических наук;  
**Пилипчук И. Н.** (отв. редактор).

Н 72

**НОВАЯ НАУКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ:** Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно - практической конференции (Пермь, 26 марта 2017). / - Стерлитамак: АМИ, 2017. – №3 - 1. - 243 с.

Международное научное периодическое издание «НОВАЯ НАУКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ» составлено по итогам Международной научно - практической конференции, состоявшейся 26 марта 2017 г. в г. Пермь.

Научное издание предназначено для докторов и кандидатов наук различных специальностей, преподавателей вузов, докторантов, аспирантов, магистрантов, практикующих специалистов, студентов учебных заведений, а также всех, проявляющих интерес к рассматриваемой проблематике с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей, за соблюдение законов об интеллектуальной собственности и за сам факт их публикации. Редакция и издательство не несут ответственности перед авторами и / или третьими лицами и / или организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

При использовании и заимствовании материалов ссылка обязательна

**Издание постатейно размещено в научной электронной библиотеке eLibrary.ru и зарегистрировано в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) по договору № 297 - 05 / 2015 от 12 мая 2015г.**

© ООО «АМИ», 2017  
© Коллектив авторов, 2017

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

**Агаев Х.Ф.**

Магистрант 1 года обучения  
профиль «Учет, анализ и аудит»

**Ибрагимова А.Х.**

Научный руководитель  
к.э.н., доцент

факультет Экономический  
ФБГОУ ВО ДГУ

г. Махачкала, Российская Федерация

### ПРОБЛЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Переход от плановой экономики к рыночной произошел 26 лет назад. Однако за это время в нашей стране не удалось установить справедливое, понятное и эффективное налогообложение.

Проблема несовершенной законодательной базы является объектом пристального внимания всех налогоплательщиков нашей страны.

В данной статье будут рассмотрены причины и целесообразность разделения налогового и финансового учета в российских организациях. Эта проблема на текущий момент обсуждается на разных уровнях управления, активно исследуется для принятия эффективных решений в данной области.

Общеизвестно, что для функционирования государству необходимы денежные средства, источником которых являются налоговые поступления. За правильность сбора налогов отвечают налоговые органы. Для определения налогооблагаемой базы им необходимо иметь информацию об имущественном состоянии компании, источником этих данных выступает бухгалтерский учет. В то же время пользователями этой информации выступают сам владелец компании, так как он должен знать финансовое положение его бизнеса; инвесторы, которые хотят знать уровень развития компании, кредиторы и другие внешние пользователи.

При этом проявляется проблема несовершенной законодательной базы, регламентирующей отчетность для разных пользователей. Текущий российский бухгалтерский учет имеет очень тесную связь с налогообложением, однако, в российском бухгалтерском учете задачи налогообложения остаются преобладающими по сравнению с задачами финансовой отчетности. Это обусловлено тем, что цель бухгалтерского учёта – предоставление качественной, достоверной информации о финансово - хозяйственной деятельности организации для принятия пользователями финансовой отчётности экономических решений, а цель налогового учёта – обеспечение правильности исчисления и своевременности уплаты налоговых платежей. Естественно, различие конечных целей заставило вести многие предприятия двойную отчетность: налоговую и бухгалтерскую (как инструмент создания финансовой отчетности).

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что причиной разделения налогового и бухгалтерского учетов являются различные цели пользователей отчетности организаций: для налоговых органов – фискальная, для собственников – информационная [1].

В зарубежных странах также возникала проблема взаимоотношений бухгалтерского и налогового учетов во время формирования рыночных отношений. В результате появились два варианта ведения учета: параллельный и единый. Первый заключается в полной обособленности и независимости ведения двух систем отчета, т.е. финансовый результат, определенный в финансовой отчетности, не влияет на исчисление налогов. Второй (единый) способ предусматривает применение данных бухгалтерского учета для определения объекта налогообложения без каких-либо корректировок, т.е. финансовый результат признается объектом налогообложения. Зарубежные страны, например, США, Канада, Нидерланды, идут на применение параллельной системы информации, предпочитая интересы инвесторов интересам государства. В большинстве европейских стран ситуация обратная.

Для российских бухгалтеров и руководителей организаций, с введением главы 25 НК, появилась необходимость решить, как вести налоговый учет с минимальными трудозатратами. Эксперт в области налогообложения И. В. Педченко выделил четыре возможных метода ведения бухгалтерского и налогового учетов:

1. налоговый учет ведется параллельно бухгалтерскому учету – удобен для крупных предприятий, где ведением налогового учета занимается специальный отдел, для расчета налогов;

2. налоговый учет ведется вместо бухгалтерского учета – удобен для небольших предприятий. Учет ведется на счетах бухгалтерского учета, но доходы и расходы формируются по требованиям налогового учета.

3. корректировка прибыли, полученной по данным бухгалтерского учета, для целей налогообложения – для мелких организаций. Регистры налогового учета могут состоять из регистров бухгалтерского учета и единственного дополнительного регистра – регистра корректировки бухгалтерской прибыли для целей налогообложения;

4. налоговый учет ведется в обособленном налоговом Плане счетов – к бухгалтерскому Плану счетов дополнительно вводятся «налоговые» счета, записи на них производятся по правилам для забалансовых счетов.

Каждая организация выбирает наиболее рациональный способ ведения учетов, исходя из особенностей своей деятельности. Однако на практике это все равно приводит к тому, что организации ведут бухгалтерский учет, законодательно утвержденный на территории РФ, налоговый учет – для целей налогообложения, но помимо этого, еще составляют отчетность по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), если занимаются ВЭД. Применение МСФО обусловлено ростом финансовой грамотности отечественных инвесторов, а также участием российских компаний в международном бизнесе, улучшением инвестиционной среды [2].

С момента принятия главы 25 НК прошло 16 лет, на протяжении которых проблема усложненного учета на предприятии оставалась насущной. Так, в 2012 году Правительство РФ одобрило «Основные направления налоговой политики Российской Федерации». В них определена задача укрепления и совершенствования налогового учёта. Как обозначено в

этом документе, итогом данной работы должна стать система налогового учета, которая будет более тесно привязана к регистрам бухгалтерского учета [3].

Суммируя все вышесказанное, можно сказать, что проблема разделения бухгалтерского и налогового учетов остается актуальной для многих российских организаций, каждая из которых по своему приспосабливается к нововведениям в области налогообложения. Однако к 2012 году неудовлетворенность компаний ростом расходов на дополнительное ведение налогового учета привлекло внимание Министерства финансов. В результате, были приняты меры по сближению бухгалтерского и налогового учетов. Таким образом, проблема взаимодействия двух учетных систем постепенно разрешается.

#### **Список использованной литературы:**

1. Артамонов Г. Ф., Сапелкина А. А. Двойная бухгалтерия узаконена! Налоговый и бухгалтерский учет прибыли организаций в 2002 году [Электронный ресурс]. URL: <http://www.klerk.ru/buh/articles/743> (дата обращения: 13.03.17).

2. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013 - 2015 годах.

3. Жумажанова А. Т. Проблематика взаимодействия бухгалтерского и налогового учёта для компаний разного масштаба деятельности [Электронный ресурс]. URL: <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/11/997/> (дата обращения: 13.03.17).

© Агаев Х.Ф. 2017

© Ибрагимова А.Х. 2017

**Айдаев В.Ф.**

Магистрант 1 года обучения  
Землеустроительного факультета НИМИ ДГАУ,  
г. Новочеркасск, Российская Федерация

### **КАДАСТРОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ**

Кадастровая информация является одним из государственных информационных ресурсов и играет важную роль в регулировании земельных отношений, управлении земельными ресурсами, земельном налогообложении. Росреестр через свои территориальные органы проводит государственный кадастровый учёт, тем самым обеспечивая защиту прав собственности и других вещных прав, субъектов земельных отношений, а также предоставляет кадастровую информацию участникам земельных отношений [3, 6].

Анализируя место кадастровой информации можно выявить следующее: на её основе осуществляется ряд важных функций государства (земельное налогообложение, обеспечение гарантий прав собственников земли и иной недвижимости, информационное обеспечение других систем как государственных, так и частных). Из этого следует, что на современном этапе развития общества земельно - кадастровая информация является жизненно необходимой для функционирования и развития системы [3, 5].

В общем понимании кадастровая информация включает свод сведений о земельных участках, прочно связанных с ними объектах недвижимого имущества, о состоянии земельного фонда, полученных в результате проведения государственного кадастрового учёта земельных участков, земельных съёмки и обследований, земельно - оценочных работ, обработки документированных сведений, и предназначенных для выполнения государством фискальных функций и управления земельными ресурсами, а также для предоставления пользователям информации в соответствии с их потребностями [2, 3, 5].

Новым законом № 218 «О государственной регистрации недвижимости» [1] предусматривается ведение единого реестра, что, соответственно, приведет к единообразному подходу при проведении регистрации недвижимости (ЕГРН). В нем будет отражена информация об объектах, как по кадастру, так и по правам на них. Структура ЕГРН определена следующая: реестр объектов недвижимости (кадастр недвижимости); реестр прав и ограничений (обременений); реестр информации о границах особых зон (реестр границ); реестровые дела; кадастровые карты; книги учета документов. Кадастр недвижимости включает в себя два вида сведений об объектах: основные – это характеристики объектов, которые их индивидуализируют и определяют, как обособленную вещь (этажность, вид и пр.); дополнительные – характеристики объекта, которые могут быть изменены из вне – к примеру адрес объекта недвижимости, кадастровая стоимость и пр.

Таким образом, в кадастр недвижимости входят следующие сведения: вид объекта недвижимости (земельный участок, здание, сооружение, помещение, объект незавершенного строительства); кадастровый номер и дата его внесения в государственный кадастр недвижимости; описание местоположения границ объекта недвижимости, если этот объект — земельный участок; описание местоположения на земельном участке объекта недвижимости, если это здание, сооружение или объект незавершенного строительства; кадастровый номер здания или сооружения, где находится объект недвижимости, если это отдельное помещение, с указанием этажа, описанием местоположения помещения в пределах данного этажа, либо в пределах здания или сооружения; площадь объекта недвижимости, если этот объект — земельный участок, здание или помещение.

Помимо основных сведений в кадастр недвижимости вносят и дополнительные. К ним относятся, например: ранее присвоенный государственный учётный номер (кадастровый, инвентарный или условный); кадастровый номер иного объекта недвижимости, в результате раздела, выдела доли в натуре; кадастровый номер земельного участка, в пределах которого расположен объект недвижимости (если это здание, сооружение или объект незавершенного строительства); кадастровый номер квартиры, где находится комната, если именно она и есть объект недвижимости; сведения о лесах, водных и природных объектах, расположенных в пределах земельного участка, если он является объектом недвижимости; категория земель, к которой отнесен земельный участок как объект недвижимости; разрешенное использование земли, если объектом недвижимости является земельный участок; сведения о кадастровом инженерере, выполнявшем кадастровые работы в отношении объекта недвижимости; сведения о прекращении существования объекта недвижимости, если это событие произошло, и другие сведения.

В результате включения в государственный кадастр каждый объект недвижимости получает уникальный учётный номер, не повторяющийся на территории РФ, разделённой на кадастровые округа, районы и кварталы. Состав и содержание информации, имеющейся в едином государственном реестре недвижимости в разделе «Реестр объектов недвижимости» обеспечивается выполнением кадастровых работ по формированию

объектов недвижимости как объектов кадастрового учета, применением современных компьютерных технологий [4, 7].

Изменение земельного законодательства требует совершенствования осуществления различного вида действий, процедур и мероприятий по формированию кадастровой информации, которые обеспечат совершенствование положения кадастра недвижимости, как организационного – правового механизма управления земельными ресурсами.

#### **Список использованной литературы:**

1 Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 218 - ФЗ «О государственной регистрации недвижимости»(ред. 03.07.2016):[Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://base.garant.ru/71129192/>. – Загл. с экрана.

2 Федеральный закон «О государственном кадастре недвижимости» от 24.07.2007г. №221 - ФЗ (ред. 3.07.2016): [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://base.garant.ru/12154874/>. - Загл. с экрана.

3 Варламов А.А. Гальченко С.А. Аврунев Е.И. Кадастровая деятельность: учебное пособие. – М.: Форум, 2015.

4 Айдаев В.Ф. Содержание кадастровых работ // Актуальные вопросы рационального природопользования сборник материалов интерактивных занятий, посвященный празднованию 9 мая. Новочеркасский инженерно - мелиоративный институт имени А.К. Кортумова; ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет» . 2016. С. 31 - 34.

5 Ткачева О.А., Мещанинова Е.Г. Кадастр земель муниципальных образований: учеб. пособие. Новочеркасск, 2013. 136 с.

6 Мещанинова Е.Г., Гончарова И.Ю., Ткачева О.А. Совершенствование управления земельными ресурсами на региональном уровне: монография. Новочеркасск Лик, 2015. 128 с.

7 Ткачева О.А. Геоинформационные технологии в решении кадастровых задач // Кадастр земельных ресурсов: состояние, проблемы и перспективы развития: мат. междунар. науч. - практ. конф. 5 июня 2012. Вып.1. Новочеркасск: изд - во «НОК», 2012. – С.50 - 57.

© Айдаев В.Ф., 2017

**Алиева З.Б.,**

к.э.н., доц. кафедры «Финансы и кредит - 2»  
ГАОУ ВО ДГУНХ, г. Махачкала, Российская Федерация

**Юсупов. Г.Г.**

студент 2 курса  
факультета «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
ГАОУ ВО ДГУНХ, г. Махачкала, Российская Федерация

## **АНАЛИЗ ГОСПОДДЕРЖКИ АПК В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ**

Одной из важных проблем на сегодняшний день является проблема защиты внутреннего рынка от неконтролируемого импорта. Страна вынуждена увеличивать закупки продовольствия за рубежом. Импорт продовольствия тормозит развитие отечественного сельского хозяйства, лишает его значительной части внутреннего продовольственного

рынка, способствует перекачке доходов отрасли за рубеж. Следовательно, актуальной задачей в улучшении продовольственной безопасности России сегодня является изменение внешнеэкономической, а точнее таможенной политики в отношении закупаемого импортного продовольствия. Зависимость от импорта стала серьезной угрозой продовольственной безопасности России, то есть способности страны обеспечивать продуктами питания население за счет собственных ресурсов. Поэтому дальнейшее развитие сельского хозяйства в условиях рыночных отношений невозможно без усиления роли государства и поддержки этой важнейшей сферы экономики.

Ввоз продовольственных товаров в Россию достиг 40 % от объема розничного товарооборота. Между тем по данным Всероссийского научно - исследовательского конъюнктурного института (ВНИКИ) при превышении импорта продовольствия свыше 30 % страна становится зависимой от колебаний мирового продовольственного рынка и объема зарубежных поставок. [1]

В странах, входящих в ВТО, аграрная политика ориентирована на защиту национального сельхозтоваропроизводителя. Во многих странах мира широко применяется обязательное ежегодное поддержание сельского хозяйства. Например, в США уровень государственной поддержки сельского хозяйства ежегодно составляет 79 млрд. долл., в Японии - 47, в странах Евросоюза - 95 млрд. долл. В Евросоюзе на 1 га пашни ежегодно на эти цели выделяют до 400 долл., тогда как в России – 9 долл., то есть разница составляет почти 40 раз не в пользу российского сельхозтоваропроизводителя. Западные правительства серьезно защищают своих товаропроизводителей от ввоза импортных продуктов. [2]. Суть этой защиты состоит в следующем:

1. Запрещается продавать ввозимую продукцию по цене ниже, чем на аналогичную продукцию собственного производства, то есть, ниже цены внутреннего рынка.

2. Те, кто ввозит продукцию в страны Содружества, должны заплатить в бюджет ЕС таможенную пошлину, которая составляет разницу между ценой мирового рынка и предельной ценой, которая по отдельным продуктам в 2 - 4 раза выше мировой.

При определении уровня государственной поддержки АПК в зарубежных странах главным показателем выступает эквивалент субсидий производителю (ЭСПр). Его экономический смысл состоит в учете всех ассигнований, поступающих от потребителей сельскохозяйственной продукции и налогоплательщиков. Общий уровень ЭСПр в алгебраической форме можно представить так:

$$ЭСПр = Об(Цвн. - Цм.) + Впр. - Нп + Пб.,$$

где Об – объем производства; Цвн. – цены внутреннего рынка; Цм. – мировые цены в пересчете на национальную валюту; Впр. – прямые выплаты фермерам; Нп – налоги; Пб – прочие платежи из бюджета”.

Наряду с этим рассчитывается и обратный показатель эквивалент субсидий потребителю (ЭСПотр):

$$ЭСПотр = Об(Цвн. - Цм.) + Дб.,$$

где Об – объем потребления; Цвн. – цены внутреннего рынка; Цм. – мировые цены в пересчете на национальную валюту; Дб. – бюджетные дотации. Бесконтрольное действие рыночной стихии оказало бы разрушительное воздействие на весь АПК, на производство и потребление продуктов питания и сырья для переработки, о чем свидетельствует опыт реформирования сельского хозяйства России в переходное на рыночную экономику время.



Необходимо ужесточить контроль качества завозимых в страну продуктов, вводя новые стандарты, ГОСТЫ, как это сделано, например, с молоком. Это позволит не столько защитить российский рынок от дешевого и низкогокачественного импорта, сколько расставить все по местам, что будет способствовать реализации конкурентных преимуществ российского АПК, а главное, обезопасит отечественных потребителей от проникновения на их стол вредной для здоровья продукции. [3]

Осуществление всех вышеуказанных направлений развития и государственного регулирования АПК, восстановление и развитие материально - технической базы, оказание всесторонней помощи и поддержки сельхозпроизводителям позволит поднять сельское хозяйство на современный уровень и обеспечить продовольственную безопасность России.

#### **Список использованной литературы**

1. Алиева З.Б. Импортозависимость – угроза продовольственной безопасности России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. №14(71), 2010. С. 66 - 71.
2. Алиева З.Б. Некоторые аспекты государственного регулирования продовольственной безопасности России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. №16 (73), 2010. С. 47 - 51.
3. Сидоренко В., Федотов Э. Обеспечение продовольственной безопасности России // Международный сельскохозяйственный журнал. 2009. №5. С. 40 – 43.

© Алиева З.Б., Юсупов Г.Г., 2017

**Сёмкин М. А.,**  
магистрант 2 курса  
экономический факультет  
ЧГУ им. И.Н. Ульянова  
г. Чебоксары, Российская Федерация  
**Научный руководитель: Белякова Е. М.,**  
к.э.н., профессор  
экономический факультет  
ЧГУ им. И.Н. Ульянова  
г. Чебоксары, Российская Федерация

### **КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК СОВРЕМЕННАЯ ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ**

В настоящее время в условиях жёсткой конкуренции региональных, федеральных и местных розничных сетей перед розничными сетями стоят серьёзные задачи по повышению эффективности управления ассортиментом, полочным пространством супермаркетов и гипермаркетов, внедрения современных стандартов мерчендайзинга, привлечению и удержанию постоянных покупателей. При этом розничные сети в поисках источников дополнительных конкурентных преимуществ активно обращаются к поиску эффективных технологий управления ассортиментом, запасами, активно внедряют и

совершенствуют современные управления ассортиментом в розничной торговле. В настоящий момент крупные федеральные сети – «Магнит», «Пятёрочка» и другие успешно и эффективно используют систему категорийного менеджмента в работе, при этом мы наблюдаем очень высокие темпы развития федеральных розничных сетей, местные локальные сети постепенно теряют доли рынка.

Авторы считают, что категорийный менеджмент исходя практического опыта управления товарными категориями является современным эффективным инструментом управления ассортиментом розничных сетей FMSG товаров продовольственных групп, форматов дрoгeри, DIY и других современных форматов розничных сетей.

Категорийный менеджмент является наиболее молодым, но при этом самым эффективным управленческим инструментом в области управления ассортиментом и закупках.

Изначально понятия категорийного менеджмента не было. На начальном этапе было понятие мерчендайзинга как системы управления полочным пространством. Необходимость мерчендайзинга была доказана после того, как выяснилось, что 2 / 3 всех решений о покупке потребитель принимает в торговом зале. [2]. Категорийный менеджмент зародился как одно из направлений мерчендайзинга: оптимизируя выкладку и представленность товаров в зале на полочном пространстве, специалисты пришли к выделению основной единицы управления ассортиментом – категорией.

Факторы конкуренции розничных сетей, борьба за лояльность покупателей обусловили необходимость внедрения в деятельность розничных сетей системы категорийного менеджмента

Категорийный менеджмент позволяет управлять товарными категориями с целью повышения эффективности деятельности торгового предприятия за счет ориентации на требования и запросы покупателей. Поэтому, категорийный менеджмент – это система управления ассортиментом розничной сети по категориям товаров, в рамках которой каждая категория является отдельной бизнес - единицей со своей экономикой, «мини - предприятием».

Центральным элементом в категорийном менеджменте является управление товарными категориями. Товарная категория—это совокупность товаров, которые покупатель воспринимает как сходные между собой, или товаров, объединенных совместным использованием [4].

В процессе работы категорийный менеджер несет ответственность за полный цикл движения товарных групп и категорий: принятие решений по закупкам товаров, логистике, маркетинге, выполнение планов продаж товарных групп и категорий, проведение промо мероприятий, трейд маркетинговых активностей для стимулирования продаж. Это особенно важно, поскольку можно создать отечественным производителям такое преимущество, которое наши основные торговые партнёры не могут иметь. [3].

Категорийный менеджмент — это эффективная современная система работы розничных сетей, которая позволяет эффективно управлять ассортиментом и подразумевает определенные правила построения организационной структуры. Категорийный менеджмент применим для предприятий розничной торговли, основан на принципе реагирования на запросы потребителей использует товарную категорию как основную единицу управления ассортиментом.

Категорийный менеджмент как современная эффективная система управления ассортиментом обеспечивает следующие плюсы розничных сетям:

- гибкость процессов управления ассортиментом;
- вовлечение в процесс категорийного менеджмента не только розничного оператора, но и поставщика и как результат снижение противоречий между поставщиком и ритейлерами;
- формирование четкой конкурентной стратегии ритейлера;
- увеличение прибыльности продаж (минимум на 10 % в каждой категории);
- повышение удовлетворенности ваших потребителей, формирование покупательской лояльности
- повышение точности принимаемых решений в управлении ассортиментом.

Таким образом эти направления позволяют сформировать дальнейшее развитие предприятий торговли. [ 1].

Ключевым элементом категорийного менеджмента в розничной компании является проведение эффективной ассортиментной политики. Ассортиментная политика - это комплекс мероприятий компании, направленных на формирование ассортимента и управлении им. Это тактические действия на пути осуществления стратегии.

Оценку эффективности внедрения и использования системы категорийного менеджмента в розничную сеть целесообразно проводить в динамике. При этом определяются темпы его изменения, по полученным результатам можно сделать выводы о повышении или снижении эффективности всей системы управления ассортиментом в розничной сети.

Исходя из своего практического опыта авторов в управлении ассортиментом компании - торговой сети супермаркетов «Хороший» г. Чебоксары, Чувашская Республика в рамках внедрения системы категорийного менеджмента были достигнуты следующие практические результаты:

1. Разработана и реализована ценовая политика для всех товарных групп и категорий ассортимента. В результате рентабельность продаж товарных групп и категорий по валовой прибыли выросла на 4 % .

2. Ежегодно были проведены эффективные переговорные компании с поставщиками, представителями производителей по всем действующим контрактам сети. В результате проведения переговорной компании были заключены новые маркетинговые контракты на более выгодных условиях. Заключение маркетинговых контрактов ежегодно обеспечило дополнительные доходы в размере 20 - 25 % от валового дохода сети.

3. Рост продаж по отдельным категориям от 10 % до 40 % .

Мы рассмотрели категорийный менеджмент как эффективную современную систему управления ассортиментом в розничной торговле. Внедряя и используя систему категорийного менеджмента розничные сети обеспечивают повышение эффективности управления ассортиментом, получение сильных конкурентных преимуществ, повышают рентабельность продаж, увеличивают такие экономические показатели как фронт маржа, бэк маржа и чистая прибыль.

Наибольшие успехи во внедрении и использовании системы категорийного менеджмента в целях повышения эффективности управления ассортиментом достигли крупные федеральные сети. Местные локальные сети значительно отстают по

эффективности управления ассортиментом от федеральных сетей. От эффективности работы отделов управления ассортиментом будет зависеть дальнейшее развитие розничных сетей в регионах страны. Для этого необходимо привлекать высококвалифицированных специалистов, экспертов, управленцев с опытом управления ассортиментом, категорийных менеджеров с опытом работы. Категорийный менеджмент позволяет сосредоточить ответственность за закупки товаров и объемы их реализации в одних руках – управляющего товарными категориями, или категорийного менеджера, который отвечает за весь цикл движения товарных групп.

#### **Список использованной литературы:**

1. Леонтьева И. А. Современный стратегический анализ: учеб. пособие / И. А. Леонтьева. Чебоксары: Изд - во Чуваш. Ун - та, 2014. – 80 с.
2. Маркетинг в вопросах и ответах: учеб. пособие / И. А. Леонтьева, Т. Г. Жамкова, Т. В. Иванова и др. – Чебоксары: Изд - во Чуваш. Ун - та, 2013. – 398 с.
3. Прокопьев А.В., Чернышева Т.Н. Особенности импортозамещения в сельском хозяйстве // Повышение конкурентоспособности отраслей экономики как направление выхода из экономического кризиса: сб.материалов Междунар. Науч. - практ. Конф. (Чебоксары, 11 - 12 мая 2016 г.). – Чебоксары: Изд - во Чуваш. Ун - та, 2016. - 480 с.
4. Сысоева С.В., Бузукова Е.А. Категорийный менеджмент. Курс управления ассортиментом в рознице.СПб., Питер, 336 с., 2016.

© Сёмкин М. А., 2017

**Боброва М.Б.**

аспирант

Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)  
МАИ, кафедра «Производственный менеджмент и маркетинг»  
г. Москва, Российская Федерация

### **ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Важным условием развития любого предприятия в соответствии с избранной экономической и финансовой стратегией является его высокая инвестиционная активность. Экономический рост и инвестиционная активность являются взаимообусловленными процессами, поэтому предприятие должно уделять постоянное внимание вопросам управления инвестициями [1]. Основу инвестиционной деятельности промышленного предприятия составляет реальное инвестирование. На большинстве предприятий промышленности это инвестирование является единственным направлением инвестиционной деятельности [2]. Это и определяет высокую роль управления реальными инвестициями в отечественной промышленности.

Инвестиционную деятельность можно определить как совокупность операций по приобретению и реализации необоротных активов и текущих финансовых инвестиций,

которые не являются эквивалентом денежных средств [3]. Предприятие может осуществлять инвестиции различного типа и в различных организационных формах, как то формирование инвестиционного портфеля, участие в инвестиционных проектах. Направления инвестиционной деятельности предприятия имеют различную природу, степень ответственности и соответственно характер последствий и уровень риска.

Инвестиционные ресурсы представляют собой разнообразные формы капитала, как в денежной, так и в натуральной формах, используемые при осуществлении финансового и реального инвестирования [4]. Формирование инвестиционных ресурсов предприятий связано с процессами сбережения и накопления как непосредственное в рамках самих предприятий, так и в масштабах страны в целом [5]. Масштабы, темпы сбережений и накоплений инвестиционного капитала предопределяются уровнем экономического развития страны, уровнем доходов населения.

В системе планирования и анализа эффективности использования финансовых ресурсов важно выделение разнообразных групп инвестиций, имеющих свою специфику и требующих применения адекватных методов управления ими. Выделяют ряд признаков, по которым осуществляется классификация инвестиционных ресурсов [6].

Функциональная направленность деятельности промышленных предприятий определяет в качестве приоритетной формы осуществление реальных инвестиций. Однако на отдельных этапах развития предприятия оправдано осуществление и финансовых инвестиций [7]. Такая направленность инвестиций может быть вызвана необходимостью эффективного использования инвестиционных ресурсов, формируемых до начала осуществления реального инвестирования по отобранным инвестиционным проектам. Это происходит в случаях, когда, конъюнктура финансового рынка позволяет получить значительно больший уровень прибыли на вложенный капитал, чем операционная деятельность на затухающих товарных рынках. Кроме того, финансовые инвестиции имеют место также при наличии временно свободных денежных активов в связи с сезонной деятельностью предприятия, в случаях намечаемого захвата других предприятий в преддверии отраслевой, товарной или региональной диверсификации своей деятельности путем вложения капитала в их уставные фонды (или приобретения ощутимого пакета их акций), а также в ряде других аналогичных случаев [8]. Поэтому финансовые инвестиции рассматриваются как активная форма эффективного использования временно свободного капитала или как инструмент реализации стратегических целей, связанных с диверсификацией операционной деятельности предприятия. При этом одной из важнейших и приоритетных сфер хозяйственной деятельности предприятия является его инвестиционная деятельность, связанная с вложением денежных средств в реализацию проектов [9].

#### **Список использованной литературы:**

1. Внучков Ю.А., Богатов Ю.М. Исследование проблем устойчивости функционирования предприятий машиностроения // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. №9 - 1. С. 50 - 51.
2. Арсеньева Н.В. Основные рекомендации по повышению эффективности деятельности машиностроительных предприятий в условиях экономического кризиса // Научные труды (Вестник МАТИ). 2010. №17(89). С. 234 - 238.

3. Путьгина Л.М., Джамай Е.В., Шароватов С.В. Оценка целесообразности реализации альтернативных инвестиционных проектов в наукоемких отраслях // Вестник МГОУ. Серия: Экономика. 2014. № 3. С. 69 - 72.

4. Внучков Ю.А., Комонов Д.А., Сазонова М.В. Финансовое управление инвестиционной деятельностью промышленного предприятия // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2016. №39 - 1. С. 90 - 94.

5. Арсеньева Н.В. Основные проблемы предприятий машиностроительного комплекса на современном этапе и пути их решения // Экономика и управление в машиностроении. 2009. №6. С. 3 - 6.

6. Внучков Ю.А., Углова Л.А., Комонов Д.А. Совершенствование системы финансового планирования на предприятиях машиностроения // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2016. №4. С. 122 - 124.

7. Джамай Е.В., Арсеньева Н.В. Модель комплексной диагностики финансово - экономического потенциала предприятия наукоемкой отрасли // Научные труды (Вестник МАТИ). 2011. №18(90). С. 184.

8. Внучков Ю.А., Хмелевой В.В., Спицын А.Г. Анализ рисков в проектировании авиационной техники // Научные труды (Вестник МАТИ). 2011. №18(90). С. 193 - 196.

9. Арсеньева Н.В. Реструктуризация как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия // Научные труды Вольного экономического общества России. 2008. Т. 98. С. 16 - 19.

© Боброва М.Б., 2017

**Болдырева М.И.,**

бакалавр экономики,  
магистрант I года обучения,

**Морозенко Н.Д.,**

к.э.н., доцент,

Кемеровский институт (филиал)

Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

## **СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

Одним из аспектов обеспечения финансовой безопасности страны является обеспечение безопасного и бесперебойного функционирования банковской системы в условиях экономической нестабильности. Важным шагом на пути к реализации данного направления является запуск Национальной системы платежных карт (далее - НСПК) «МИР» [1].

Введение зарубежными странами экономических санкций в отношении ряда российских банков (банк «Северный морской путь», банк «Россия» и др.), в результате которых операции их клиентов по пластиковым картам систем Visa и Mastercard были приостановлены, существенно активизировалась работа над созданием Национальной платежной системы. Создание и развитие национальной платежной системы – ключевой

фактор обеспечения суверенитета национального платежного пространства. Она (Национальная платежная система) гарантирует безопасность и бесперебойность проведения внутрироссийских транзакций по банковским картам, что является ключевым элементом в обеспечении финансовой безопасности страны.

Летом 2014 года был основан оператор Национальной системы платежных карт, учредителем которой выступил Банк России. Однако в начале работы НСПК в 2015 году произошел существенный сбой в работе: обслуживание операций по картам Visa и MasterCard было остановлено на 4 часа. Из - за технического сбоя НСПК не работали ни основные, ни резервные каналы. Можно было только снять средства со своей карты в банкомате банка - эмитента или банкомате банка - партнёра. Все остальные операции блокировались. По мнению специалистов, проблема была именно с самим процессингом НСПК. Этот случай поставил под вопрос бесперебойность и надежность работы НСПК [2].

В соответствии со стратегией развития национальной системы платежных карт, утвержденной решением наблюдательного совета АО «НСПК» от 6 февраля 2015 года, начата эмиссия национальных платежных инструментов, проведена работа по созданию операторов услуг платежной инфраструктуры (таблица 1) [3].

Таблица 1 - Операторы платежной структуры и направления их деятельности

Наименование оператора услуг платежной инфраструктуры	Направление деятельности оператора услуг платежной инфраструктуры в платежной системе
АО «НСПК»	Операционный центр
АО «НСПК»	Платежный клиринговый центр
Центральный банк Российской Федерации	Расчетный центр
Центральный банк Российской Федерации	Центральный платежный клиринговый контрагент

По данным, полученным в ходе анализа предложения крупнейших российских банков в сегменте пластиковых карт для частных лиц, на карты платежной системы (далее - ПС) «МИР» в феврале 2016 года приходилось лишь 1,1 % от всего предложения дебетовых карт. При этом на 10 октября 2016 года 143 банка стали участниками платежной системы «МИР», 73 банка приступили к раскрытию эквайринговой сети (весной 2016 года к раскрытию эквайринговой сети приступили лишь 28 банков), такая динамика свидетельствует о стремительном проникновении платежной системы на рынок, 28 – являются эмитентами платежных карт «МИР» (весной 2016 - только 11 банков эмитировали карты платежной системы «МИР»). Остальными банками - участниками ПС «МИР» ведется подготовка [4].

Развитие собственной платежной системы России является, несомненно, важным шагом в укреплении позиции страны в мировой финансовой системе. Увеличение количества способов платежей, платежных систем влияют на уровень финансовой безопасности и формируют необходимость методологического учета этого фактора с учетом экономических санкций против России [5, 6, 7].

### Список использованной литературы:

1. Болдырева М.И. Роль и место финансовой безопасности в системе национальной безопасности страны / М.И. Болдырева, А.В. Копеин // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 7 - 1 (91). С. 79 - 82.
2. Этапы создания платежной системы – URL: <http://www.nspk.ru/about/steps/>
3. Перечень операторов услуг платежной инфраструктуры – URL: <http://www.nspk.ru/cards-mir/perechen-operatorov-uslug-platezhnoy-infrastruktury/>
4. Участники платежной системы «Мир» – URL: <http://www.nspk.ru/cards-mir/uchastniki-ps-mir/>
5. Копеин А.В. Посткризисные изменения в базисе угроз финансовой безопасности государства / А.В. Копеин, Н.Д. Морозенко, Е.А. Филимонова // Экономика и предпринимательство. 2016. № 4 - 1 (69 - 1). С. 211 - 215.
6. Копеин В.В. Концептуальное содержание методологического инструментария оценки финансовой безопасности региона [Текст] / В.В. Копеин, М.И. Болдырева, А.В. Копеин, Е.А. Филимонова // Экономика и предпринимательство. 2017. № 1 (78). С. 220 - 228.
7. Копеин В.В. К вопросу влияния экономических санкций на экономическую и продовольственную безопасность [Текст] / В.В. Копеин, Е.А. Филимонова, А.В. Копеин // В сборнике: Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения. Сборник научных трудов по итогам международной научно - практической конференции. 2016. С. 35 - 37.

© Болдырева М.И., Морозенко Н.Д., 2017

**Бровко М. Е.**

студентка

факультет менеджмент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва, РФ

### МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ПО К.ЛЕВИНУ В РАМКАХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ПАО "ТАТНЕФТЬ" И АНАЛИЗ ПОЛЯ СИЛ

Этап разморозки в компании "Татнефть" можно приурочить к кризису компании в 2002 году. Положение дел в компании и её результаты работы, представленные в ежегодном отчете, показали как руководству, так и сотрудникам, необходимость изменений. Так к 2002 году в компании наступил спад. Чистая прибыль «Татнефти», рассчитанная по стандартам US GAAP19, в 2002 г. снизилась в 2,51 раза по сравнению прошлыми годами. Выручка компании упала на 16,1 % . В этот период «Татнефть» не обладала собственной переработкой. Также серьезная проблема «Татнефти» того времени - стагнация добычи. В последующем по итогам 2008 года капитализация Компании составила 114,6 млрд. руб., что составила лишь 35,5 % показателя 2007 года. Изменение к уровню 2007 года в размере 9150 млн. долл. коррелируется с общемировой тенденцией снижения рынков.



Можно выделить движущие и сдерживающие силы. Необходимо оценить каждую силу в баллах от 1 до 5 и узнать, какая из сил имеет наибольшее итоговое значение. Составим таблицу оценки сил.

Поле сил в ПАО "Татнефть" по К. Левину.

Балл	Движущие силы	Равновесие	Сдерживающие силы	Балл
5	Снижение чистой прибыли в 2,51 раза		Создание финансового отдела и отдела маркетинга	4
5	Отсутствие собственной переработки		Открытие собственных нефтеперерабатывающих заводов	4
3	Стагнация добычи		Лицензии на добычу в новых регионах	2
4	Снижение капитализации Компании на 64,5 в 2007 году		Совершенствование системы управления капитализацией	4
4	Стагнация мирового рынка нефти		Создание газового и химического крыла компании	4
21	Итог		Итог	18

После анализа поля сил мы узнали, что движущие силы берут верх над сдерживающими и можно приступать к этапу "размораживание".

На этапе "разморозки" важно, что бы организационные изменения были приняты коллективом. Так на этапе «размораживания» в Компании использовалось приведение холодных, жестких фактов, которые невозможно игнорировать (метод аргументации), изменение структуры компании для внедрения поведенческих перемен (метод реорганизации).

Так для решения проблем компания получила лицензии на добычу в новых регионах и открыла свои нефтеперерабатывающие заводы. В целях оптимизации структуры управления «Татнефти» созданы газовое («Татнефтегазпереработка») и химическое («Татнефть—Нефтехим») крыло компании. Произведено сокращение на 48 % запасов товарно - материальных ценностей, экономический эффект от их сокращения за 5 лет составит 855 млн. руб., которые в том числе были направлены на развитие социальной политики внутри компании и за её пределами, в том числе на поэтапное обучение сотрудников новым методам и правилам работы (метод обучения и коучинга). Произошли следующие структурные изменения с созданием новых рабочих мест с целью повышения эффективности деятельности и улучшения ключевых показателей: в аппарате управления создан финансовый отдел, а с целью расширения объема традиционных и новых видов услуг создан отдел маркетинга (реструктуризация). В целях укрепления потенциала роста акций «Татнефти», сохранения ликвидности и одновременно контроля рисков снижения капитализации под воздействием внешних факторов в отчетном году была продолжена работа по совершенствованию системы управления капитализацией ОАО «Татнефть».

Данный период и события к нему приуроченные свидетельствуют об этапе "движение" в Компании. Так можно увидеть практическое осуществление требуемых изменений.

Третий этап заморозки в компании прослеживается достаточно четко с 2009 года. Руководство "Татнефть" пользовалось такими методами, как метод сжигания мостов, делало невозможным возвращение к былному порядку, а также метод потока фактов, кога в компании сообщают сотрудникам о том, "как было плохо и стало хорошо".

В компании введена САС - система аттестаций и собеседований. Главная цель САС - контроль за индивидуальной производительностью, а также выяснения потребности в повышении образования. Деятельность каждого сотрудника оценивается по пятибалльной шкале. Высшая оценка - "1". Получивший "единицу" должен быть немедленно повышен. Большинство работников попадает в группу с оценками "2" и "3". Для получивших "5", т.е. "неудовлетворительно" руководитель определяет краткосрочные цели и аттестует их еще минимум два раза. В случае повторения этого результата работник может быть уволен. Результатом САС является подпись работника на документе, в котором содержатся цели на предстоящий год, и дается оценка работы последнего года. Зарплата работника в будущем году непосредственно зависит от результатов работы в предыдущем. Поэтому переговоры по поводу заданий могут длиться бесконечно долго. Так что САС - ответственная и тяжелая процедура, как для руководителей, так и для подчиненных.

САС - процесс, гарантирующий справедливую оценку труда. Несправедливая оценка исключается, поскольку руководитель, выставляя оценку, должен получить согласие на нее своего руководителя и самого подчиненного. Поэтому он должен быть готов к справедливому обоснованию своего решения.

Немаловажно, что в ходе упразднения одних отделов и создании других Компания сформулировала и начала активно осуществлять принцип гарантированности пожизненной занятости работников. Так ни один работник высвобожденного склада не потерял работу, если сам того не желал. Для этого была организована массовая переориентация работников. Можно сказать, что компания стала позиционировать себя в качестве опекуна. Работники верят, что у них есть надежные гарантии занятости. Это дает преданность работников в сочетании с гибкостью рабочей силы. Особенно это важно в период кризисов, когда, например, в большинстве компаний происходят массовые увольнения. Так же, в качестве стимула, Компания стала предоставлять работникам возможность улучшить жилищные условия, предоставлять спортивные залы, построенные специально для сотрудников и партнеров организации.

#### **Список использованной литературы:**

1. Камерон Э. Управление изменениями: модели, инструменты и технологии организационных изменений. - М.:Добрая книга, 2006.
2. Лисовский А.Л. Управление организационными изменениями. - СПб.: Изд - во С. - Петерб. гос. ун - та экономики и финансов, 2008.
3. Официальный сайт информационного агентства "Татар - информ" [Электронный ресурс] <http://m.tatar-inform.ru>, дата обращения 11.09.2016
4. Официальный сайт ПАО "Татнефть" [Электронный ресурс] <http://tatneft.ru>, дата обращения 10.09.2016

© Бровко М.Е., 2017

**Бровкова Е. В.**  
Магистр 1 курса  
факультет «Информационно - экономические системы»  
ФГБОУ ВО «ДГТУ»  
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация  
**Научный руководитель: Иванова О.Е.** к.э.н., доцент  
факультет «Информационно - экономические системы»  
ФГБОУ ВО «ДГТУ»  
г. Ростов - на - Дону, Российская Федерация

## **ДЕФИНИЦИОНАЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КАТЕГОРИИ «КАРЬЕРА»**

В условиях стремительно меняющихся экономических реалий особое значение приобретает изучение дефиниционных характеристик категории «карьера», основных подходов, раскрывающих это понятие. Существующие общие подходы к управлению карьерой в организации не всегда эффективны и часто требуют корректировки, в связи с чем, и необходимы дальнейшие исследования категориального аппарата данной категории.

В зарубежной литературе термин «карьера» прочно укоренился и применяется уже достаточно давно. Термин «карьера» (career) дословно с французского языка можно перевести как «бег», с английского языка «career» и «promotion» - «продвижение по службе, повышение в звании, производство в чин» [7, с.561].

В отечественной литературе данное понятие до недавнего времени использовалось редко, чаще можно было встретить «трудовой путь», «профессиональная деятельность», «профессиональный жизненный путь». Что непосредственно связывалось с негативным восприятием карьеризма в СССР, в тот период времени карьеризм считался безпринципным явлением, корыстной погоней за собственным успехом в любых видах деятельности. С одной стороны, карьериста можно положительно охарактеризовать как смелого, ответственного и решительного человека, но с другой стороны, этот человек непредсказуем, так как из - за финансовой выгоды, продвижения по службе он может пожертвовать всем. И если раньше карьеризм рассматривался как негативное явление, то в современных условиях стал синонимом амбициозности, обеспеченности и значимости в обществе.

Особый интерес к понятию «карьеры» отечественные исследователи проявили лишь к середине 1990 г. В словаре В. Даля карьера - это «ход, путь, поприще жизни, успехи в достижении целей». В Большой советской энциклопедии дается несколько определений понятию «карьера», она рассматривается как «продвижения в какой - либо сфере деятельности», а также связывается с «достижением известности, славы, выгоды» [2, с. 492].

При выявлении сущности данного явления можно выделить три подхода. Первый подход реализован в работах Маслова Е.В., Веснина В.Р., которые рассматривают карьеру как динамику, изменение состояний с течением времени. Веснин В.Р. вносит конкретику в данный термин и считает, что работник может продвигаться по служебной лестнице, как в рамках отдельной организации, так и в течение всей трудовой жизни, также он считает, что человеком должны восприниматься эти этапы. [3, с.158 - 169]. Маслов Е.В., характеризуя карьеру в широком смысле, определяет ее как успешное продвижение человека по служебной лестнице, общественной, производственной или научной сфере, достижение им славы и известности [4, с.197 - 198].

В основе второго подхода лежит концепция субъективной составляющей карьеры, а именно восприятия человеком своего развития, продвижения и раскрывается в работах Журавлева П.В., Одегова Ю.Г., Румянцевой З.П., Саломатина Н.И., Сотниковой С.И.

В работах Журавлева П.В., и Одегова Ю.Г. карьера представляет собой индивидуально осознанную позицию и поведение, которая связана с накопленным опытом работы и деятельностью в течение всей трудовой деятельности человека. [6, с.407].

В воззрениях Румянцевой З.П. и Саломатина Н.И. карьера представляет собой субъективно осознанные собственные суждения человека о своем будущем трудовом потенциале, ожидаемые способы самовыражения и удовлетворения от выполняемой работы (например, «взлет» по служебной лестнице, получение квалификации, вознаграждение и т.д.) [5, с. 399].

Сотникова С.И. связывает карьеру с накоплением и использованием возрастающего человеческого капитала как индивидуально осознанной позиции и поведения [8, с. 25].

Третий подход более широкий и включает в понятие карьеры мотивационные факторы, он рассмотрен в работах Травина В.В., Дятлова В.А. Они определяют карьеру как мотивацию к достижению успеха, знание самого себя, самоотдачу и успех, работоспособность и самоконтроль и т.д., то есть процесс успешной самореализации, который сопровождается признанием социума и являющийся результатом продвижения по служебной лестнице [9].

Также, в работах современных российских ученых рассматривается психологическое содержание понятия карьеры. Например, Л.А. Рудкевич и А.А. Бодалев [1, с.53 - 57] используют следующие составляющие термина «карьер»: характер целей, которые поставил перед собой человек, включаясь в вид деятельности, необходимый для страны и для общества, членом которого он является; систему мотивов, сподвигших работника осуществлять деятельность, приносящую пользу для страны и общества, а также систему ценностей стоящую за этими мотивами; степень актуализации при осуществлении трудовой деятельности способностей работника, проявляющихся в конкретных делах, которые бы свидетельствовали о достигнутом уровне профессионализма.

На наш взгляд, при всем многообразии подходов большинство ученых объединяет идея карьеры как продвижения по служебной лестнице, сопровождающееся изменением навыков, способностей, квалификационных возможностей работника.

Таким образом, проведенное исследование позволяет констатировать, что карьера - это явление динамическое, процесс профессионального роста человека, его авторитета и статуса, вознаграждения и престижа; карьера - это процесс самореализации человеком своего трудового потенциала, который сопровождается социальным признанием и является результатом продвижения по карьерной лестнице.

### **Список использованной литературы**

1. Бодалев А.А., Рудкевич Л.А. О содержательном наполнении понятия «карьер» и ее вариантах // Как становятся великими или выдающимися? - М.: КВАНТ, 2002. - 53 - 57 с.
2. Большая Советская Энциклопедия / под ред. А.М. Прохорова. - 3 - е изд. - М.: Советская Энциклопедия, 1973. - 492 с.
3. Веснин В.Р. По ступенькам деловой карьеры // Менеджмент для всех. - М.: Юрист, 2003. - 158 - 169 с.
4. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред. П.В. Шеметова. М.: ИНФРА - М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2000. - 312 с.
5. Менеджмент организации: Учебное пособие / Под ред. З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. М.: ИНФРА - М, 1996. - 432 с.

6. Одегов Ю.Г., Журавлев П.В. Управление персоналом: Учебник. М.: Финстатинформ, 1997. - 878 с.
7. Словарь иностранных слов. М.:Изд - во «Русский язык», 1989. - 561 с.
8. Сотникова С.И. Управление карьерой: Учебное пособие. М.: ИНФРА - М, 2001. - 408 с.
9. Травин В.В., Дятлов В.А. Менеджмент персонала предприятия. М.: Дело, 1998. - 272 с.

© Бровкова Е.В., 2017

**Спешилова Н.В.**

д.э.н., профессор

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный аграрный университет»

**Быкова Ю.С.**

Магистрант

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный аграрный университет»

**Гусева Н.В.**

Магистрант

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный аграрный университет»

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РФ**

Недостаточная инвестиционная активность продолжает оставаться одним из основных препятствий на пути стабилизации отечественной экономики. Актуальность инвестирования определяется изношенностью основных фондов объективной потребностью в широкомасштабном перевооружении производства. Так внедрение новых передовых технологий заставило многие отечественные предприятия обратиться к более совершенным формам инвестирования, таким как лизинг.

Лизинг, как инструмент инвестирования, приобретает особое значение в условиях структурной перестройки экономики страны и ускоренной реконструкции устаревшей материально - технической базы производства. Как форма инвестиционной деятельности он отвечает требованиям научно - технического прогресса и формирует новые, более мощные мотивационные стимулы в производстве. Лизинг способствует повышению инвестиционной активности субъектов бизнеса в сфере материального производства. Данные факторы способствуют стабилизации и развитию экономики, обеспечивают устойчивые и достаточно высокие доходы всем слоям населения страны. Использование лизинговых отношений способствует активизации инвестиций частного капитала в сферу производства, улучшает финансовое состояние товаропроизводителей и повышает конкурентоспособность бизнеса, деятельность которого является дополнительным ресурсом развития производственного комплекса страны и ее регионов, в связи с тем, что увеличение доходной части местных и региональных бюджетов напрямую зависит от роста объема продукции, производимой малыми организациями.

Лизинг представляет собой один из видов финансовых услуг, суть которого заключается в кредитовании приобретения основных фондов.

В посткризисных условиях, когда получение банковских кредитов весьма сложно, а привлечение долгосрочных инвестиций – серьезная проблема для российских предприятий, лизинг является наиболее эффективной технологией развития бизнеса. Таким образом, он

дает возможность расширить производственную базу предприятия, внедрить передовые технологии в производство, увеличить основные фонды предприятия, приобрести новейшее оборудование [2, с.63].

Уникальность данного финансового инструмента состоит в том, что лизинг сочетает в себе характеристики долгосрочной аренды, а также финансового кредита.

В последнее время, изношенность основных фондов российских организаций выступает одним из факторов, которые препятствуют экономическому росту. Процесс их обновления финансируется в основном за счет нераспределенной прибыли предприятий и сдерживается нехваткой доступного заемного капитала. Лизинг как механизм альтернативного финансирования призван сыграть важную роль в выполнении данной стратегической задачи, которая стоит перед российской экономикой. Данная задача заключается в переоснащении основных фондов промышленных предприятий.

Тем не менее, можно утверждать, что объем лизинговой деятельности в России невелик, а темпы роста не очень высоки. На долю РФ приходится всего лишь 0,30 % общего объема лизинговых операций 50 ведущих стран мира. У Германии этот показатель равен 5 %, у Японии - 17 %, на США приходится 46 %, суммарный объем лизинговых сделок в США приравняется к 200 млрд. долларов. Из пятидесяти участников в рейтинге стран по развитию лизинга Россия находится в конце третьего десятка [1].

Географическое распределение использования лизинга в России в первых полугодиях 2014 и 2015 годов на рисунке 1.

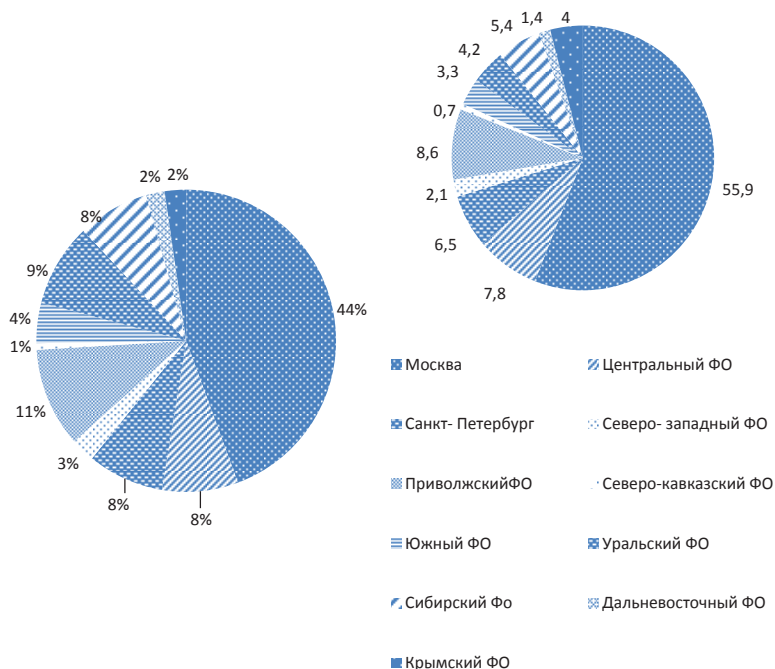


Рисунок 1 – Географическое распределение нового бизнеса в первых полугодиях 2014 - 2015 годах.

Существующие препятствия развитию рынка лизинга условно делятся на три основные группы [3, с.86]:

1) препятствия технического характера, которые заключаются в несовершенстве отдельных законодательных норм и правоприменительной практики в сфере лизинга и близких областях;

2) препятствия, имеющие системный характер для российской экономики, то есть не только для лизингового бизнеса, но и для всей предпринимательской деятельности в России;

3) препятствия, обусловленные исключительно «юношью» российского рынка лизинга. А именно на сегодняшний день в качестве проблем использования лизинга можно выделить:

- пробелы в законодательстве: порядок завершения договора лизинга и передачи имущества в собственность лизингополучателю;

- запрет на лизинг программного обеспечения;

- отсутствие систем страхования коммерческих рисков в лизинговых сделках;

- неразвитость вторичных рынков оборудования;

- ограниченный доступ лизинговых компаний к "длинным и дешевым" инвестиционным ресурсам;

- существующая арбитражная практика препятствует быстрому изъятию объекта лизинга в случае неплатежей лизингополучателя.

Снижение доступа к финансированию, уменьшение уровня платежеспособности клиентов, общее снижение деловой активности и спроса на лизинговые услуги в результате сокращения государственного финансирования лизингополучателей, ограниченного взаимодействия с иностранным бизнесом из-за ситуации на валютном рынке представляют собой основные риски, которые смогут нанести серьезный ущерб лизинговым компаниям как по осуществляемым проектам, так и по будущим [4, с.365].

Таким образом, на фоне негативных макроэкономических тенденций рынок лизинга РФ находится в стадии стагнации в связи с низким инвестиционным спросом со стороны крупнейших клиентов, сворачиванием ряда инвестиционных проектов. Сложившаяся отраслевая и продуктовая структура рынка в среднесрочной перспективе будет меняться.

Необходимость развития лизинга в нашей стране, включая формирование лизингового рынка, обусловлены прежде всего неблагоприятным состоянием парка оборудования и недостаточной инвестиционной активностью [7, с.171].

Тем не менее, лизинг в нашей стране является одним из главных инструментов долгосрочных инвестиций в обновление основных фондов. Для целого ряда инфраструктурных отраслей (транспорт, связь, энергетика, сельское хозяйство) лизинговое финансирование является базовым источником средств модернизации бизнеса. Рынок лизинга в РФ не насыщен и, при стабилизации макроэкономической ситуации, имеет высокий потенциал роста. В настоящий момент доступность лизинговых услуг значительно выше, чем три года назад. Это характеризуется снижением процентных ставок, уменьшением минимальных размеров авансового платежа, расширением спектра предоставляемых услуг. Урегулирование правовых вопросов и установление экономически выгодных условий для осуществления лизинговых операций будет способствовать дальнейшему активному развитию лизинга в России.

Рынок лизинга на период до 2019 г. будет развиваться в условиях нестабильного макроэкономического фона, стагнации российской экономики [4, с.370]. В сегменте



малого и среднего бизнеса ожидается дальнейшее развитие лизинга как инструмента инвестиций в основной капитал предприятий малого и среднего бизнеса в регионах РФ в первую очередь за счёт доступности лизинга. Кроме того, продуктовое предложение лизинговых компаний будет усложняться за счёт развития сервисного лизинга в розничном сегменте (грузовой и легковой автотранспорт, строительная и дорожно - строительная техника).

В зависимости от успехов в проведении необходимых лизинговому сектору преобразований и макроэкономической ситуации имеют место три базовых сценария развития лизингового рынка [3, с.87].

1. Сценарий прорыва предполагает быстрый рост качественных и количественных характеристик до уровня, адекватного потребностям экономики. При осуществлении такого сценария развития предполагается удлинение экономического цикла на рынке лизинга с одновременно высокими темпами прироста объемов деятельности.

2. В рамках инерционного сценария ключевые ограничения, как в сфере нормативной базы, так и в сфере расширения предложения услуг со стороны лизингодателей сохранятся, хотя макроэкономические условия, как в России, так и в мире в целом останутся благоприятными. Это сделает невозможным удовлетворение потребностей российских экономических агентов в адекватном лизинговом финансировании силами российских лизинговых компаний.

Основная причина реализации инерционного сценария - медленная реализация мер, необходимых для развития лизингового рынка. При осуществлении такого сценария развития на рынке сохранится экономический цикл длительностью около пяти лет со средними темпами прироста рынка 15 - 25 % .

3. Кризисный сценарий реализуется при условии, что в течение 2009 - 2020 гг. не реализуются меры по улучшению нормативного и фискального регулирования лизинговой деятельности, а также происходит ухудшение конъюнктурных факторов (сокращение доступа лизинговых компаний к рынкам капитала, увеличение стоимости заимствований и так далее). При этом на рынке будут существовать короткие циклы экономической активности (длительностью 2 - 3 года) и низкие темпы прироста объемов деятельности (10 - 20 % ) .

Исходя из прогноза Министерства экономического развития РФ объема ВВП России на 2020 год в размере 153,6 трлн. руб., можно оценить предполагаемый вес лизингового сектора в экономике России при реализации различных сценариев развития (таблица 1) [6].

Таблица 1 - Прогноз объемов рынка лизинга при реализации различных сценариев развития

Период	Пессимистичный сценарий		Умеренный сценарий		Оптимистичный сценарий	
	Темпы прироста в год, %	Объем рынка, млрд руб.	Темпы прироста в год, %	Объем рынка, млрд руб.	Темпы прироста в год, %	Объем рынка, млрд руб.
2007	-	997	-	997	-	997
2008	20	1196	30	1296	40	1396
2009	10	1316	20	1555	30	1815



2010	15	1513	20	1866	25	2268
2011	15	1740	17	2184	25	2835
2012	18	2054	25	2730	30	3686
2013	20	2464	30	3548	35	4976
2014	20	2957	25	4436	30	6469
2015	10	3253	20	5323	30	8409
2016	15	3741	18	6281	20	10091
2017	15	4302	18	7411	20	12109
2018	15	4948	20	8894	25	15136
2019	20	5937	25	11117	30	19677
2020	20	7125	25	13896	30	25581
Доля лизинга в ВВП в 2020 году, %	-	4,6	-	9,0	-	16,6

Для реализации оптимистичного сценария развития рынка лизинга необходимо, как минимум, предпринять следующие меры:

1) решение проблемы возврата НДС: Для этого целесообразно введение для лизинговых компаний уведомительного характера зачета НДС, а не разрешительного; 2) синхронизация действий Министерства Финансов с действиями ФНС, в частности, автоматическое принятие сотрудниками налоговых органов писем МинФина без сопроводительных писем самой ФНС; 3) стимулирование лизинговых компаний к наращиванию собственного капитала (например, путем освобождения от налогообложения суммы прибыли, направляемой на увеличение уставного капитала; а в будущем возможно и введение требований к достаточности капитала); 4) устранение в законодательстве разногласий в определении понятия выкупной стоимости предмета лизинга; 5) сокращение объема отчетности лизинговой компании и бумажного документооборота с государственными регистрирующими и контролирующими органами; 6) разработка нормативной базы по регулированию вопросов государственной регистрации договоров лизинга недвижимости, не входящей в противоречие с другими нормами регистрации прав на недвижимое имущество.

Кроме того, факторами поддержки рынка лизинга будут являться: возможное дальнейшее уменьшение ключевой ставки ЦБ РФ, снижение уровня инфляции, а также сохранение инвестиционной активности в секторе государственных проектов. Выравнивание темпов роста объемов рынка лизинга и темпов роста инвестиций в основной капитал, будет означать возвращение рынка на стадию насыщения и продолжении тенденции к структурным изменениям в разрезе продуктов и сегментов [8, с.93].

В целом, факторами сохранения спроса на лизинг в условиях стагнации экономики РФ на период до 2020 г. будут являться [1]: 1) развитие направления и увеличение объемов государственной поддержки лизинговой деятельности; 2)

сохранение высокого уровня износа основных фондов предприятий и наличие потребности в их модернизации; 3) низкий уровень финансовой автономии предприятий, обусловленный их закредитованностью и снижением кредитоспособности в условиях стагнации экономики РФ; 4) сохранение потребности в участии лизинговых компаний в проектах частно - государственного партнёрства.

В условиях экономического кризиса инструмент лизинга способен оказать положительное влияние на стимулирование инвестиционного спроса и в целом на экономику страны. Увеличение числа лизинговых сделок и расширение их масштабов в структурообразующих отраслях способствуют повышению их технической оснащённости, переходу на инновационные технологии, что в конечном итоге приводит к преодолению сложившихся диспропорций в экономике.

В свою очередь, использование основных средств, полученных в лизинг, позволяет бизнесу увеличить предложение и ассортимент товаров услуг. Относительная доступность лизинга в сравнении с другими способами инвестирования в основной капитал стимулирует рост спроса на средства производства, что приводит к возникновению мультипликативного эффекта и цепной реакции роста спроса на продукцию многих производственных и инфраструктурных отраслей. Таким образом, интенсификация лизинговой деятельности может оказывать на развитие экономики как прямой, так и косвенный эффект. Прямой эффект заключается в увеличении фактических налоговых поступлений от продажи товаров и услуг в бюджеты всех уровней. Вследствие действия косвенного эффекта поддерживается занятость в отраслях промышленности, наращивается производство конкурентоспособных товаров и услуг, развиваются каналы сбыта продукции, преодолевается сырьевая направленность национального экспорта.

### **Список использованной литературы**

1. Аналитика рынка лизинга РФ, рейтинги лизинговых компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>
2. Гореликов, К.А. Лизинг - перспективное направление реализации проектного финансирования / К.А.Гореликов, А.Г. Дмитриев // Транспортное дело России. – 2015. – №1. – С.63 - 64.
3. Джоробаева, М.А. Значение лизинга как нового механизма кредитных отношений в аграрном секторе / М. А. Джоробаева // Символ науки. – 2016. - №5. – С.84 - 88.
4. Ковалев В.В. Лизинг: финансовые, учетно - аналитические и правовые аспекты: Учебное пособие // В.В. Ковалев. Москва: - Издательство "Проспект", 2015. – 448 с.
5. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru>
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
7. Шпешилова, Н.В. Статистический анализ развития финансового лизинга в России / Н.В. Шпешилова, С.А. Платонов // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2013. – №2(40). – С.170 - 173.

8. Спирина Т.В. Лизинг – современное состояние и перспективы развития / Т.В. Спирина, А.Ю. Карпунин // Международный журнал социальных и гуманитарных наук. – 2016. – Т. 5. №1. – С. 91 - 94.

© Спешилова Н.В., Быкова Ю.С., Гусева Н.В., 2017

**Винограй Э.Г.**

д.ф.н., профессор

Экономический факультет

КемТИПП (университет).

г. Кемерово, Российская Федерация

**Плосконосова Е.А.**

доцент

Экономический факультет

КемТИПП (университет)

г. Кемерово, Российская Федерация

**Гуляев М.О.**

магистр, 2 курс

Экономический факультет

КемТИПП (университет)

г. Кемерово, Российская Федерация

## **СОВРЕМЕННЫЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАРОДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

На сегодняшний день одной из наиболее демократичных организационно - правовых форм функционирования предприятий, является акционерное общество работников (народное предприятие).

Народное предприятие - это предприятие, на котором трудовой коллектив полностью или в значительной мере является собственником имущества, продукции и доходов данного предприятия. Образуется как добровольное объединение работников - совладельцев, имеющих право на получение личных трудовых доходов, а также доходов от владения долей в общем коллективном имуществе[2]. Мировой опыт экономического развития свидетельствует о прогрессивности народных предприятий, росте их численности и сфер применения.

В США еще в 1974 г. конгресс утвердил план акционерной собственности работников ESOP. Сегодня в американских компаниях, в которых работники совместно владеют контрольным пакетом акций, трудится порядка 14 млн. человек. В 500 крупнейших корпорациях еще в конце XX в. доля акций работников составляла в среднем 27 % , а в таких, как «Макдоннелл - Дуглас», «Маккормик», «Проктер энд Гэмбл», - около 33 % ! Примечательны слова Джона Крола - президента компании «Дюпон» о продаже ее сотрудникам акций компании на льготных условиях: «Хочу, чтобы все, кто работает в

компании, являлись ее инвесторами... чтобы их личное благосостояние напрямую зависело от успехов компании»[4].

В России деятельность народных предприятий регулируется Законом Российской Федерации от 19 июля 1998 г. N 115 - ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)». Согласно данному закону, народным предприятием признается предприятие, акции которого в размере 75 % уставного капитала должны принадлежать работникам данного предприятия, каждый из которых не может владеть более 5 % акций [1]. Также к народным предприятиям применяются правила Федерального закона "Об акционерных обществах" о закрытых акционерных обществах.

В отличие от других форм собственности, стимулом для работника народного предприятия является не только получаемая заработная плата, но и его участие в доходах организации, а так же в решение хозяйственных и социальных вопросов, контроле за принимаемыми решениями.

Характеризуя отечественный опыт работы народных предприятий, можно указать следующие черты и эффекты данной формы собственности.

Во - первых, показатели народных предприятий, как правило, выше средних по отрасли. Это касается объемов производства и реализации продукции, рентабельности и среднемесячной зарплаты. За последние десять лет народные предприятия увеличили объемы производства в среднем в четыре - пять раз. Выросли также производительность труда и зарплата.

Во - вторых, главным источником финансирования народных предприятий являются средства акционеров. Менее трети их финансовых потребностей приходится на внешние источники. На ряде предприятий развитие осуществляется полностью за счет собственных средств, что способствует росту чистых активов, сокращению убытков, повышению рентабельности.

В - третьих, целенаправленное инвестирование в развитие производства. До половины прибыли по решению трудовых коллективов идет на обновление основных фондов и технологическую модернизацию. Почти 60 процентов чистой прибыли направляет на обновление оборудования Набережночелнинский картонно - бумажный комбинат. Ему удалось отказаться от покупных материалов и полностью перейти на собственное сырье при производстве гофроящиков.

В - четвертых, повышенная социальная ответственность. На нужды людей они направляют не менее трети своей прибыли. К тому же обязательный выкуп акций у работников, уходящих на пенсию, помогает людям преклонного возраста поправить здоровье, сделать необходимые покупки, помочь детям и внукам. Особое внимание социальным проектам уделяется в «Совхозе имени В.И. Ленина». Многие специалисты обеспечены жильем за счет предприятия. Введено в строй несколько прекрасных многоквартирных домов. В образовательных учреждениях организованы - бесплатное горячее питание и кружки творчества. Несколько лет назад построен лучший в стране детский сад «Замок Детства». В настоящее время возводятся бассейн и уникальная школа.

Картонно - бумажный комбинат в Набережных Челнах - единственное предприятие города, выделяющее средства для решения социальных проблем коллектива. На его балансе: санаторий - профилакторий, база отдыха, летний детский лагерь, спортклуб. Есть

даже детский дворец культуры, где в кружках занимаются полтысячи детей. Расходы на социальные программы достигают 90 миллионов рублей в год.

В - пятых, народные предприятия поощряют участие сотрудников в совершенствовании производства. На данных предприятиях активно разрабатываются рационализаторские предложения, защищенные патентами и авторскими свидетельствами. Чаще всего они касаются энергосбережения, экономии сырья и материалов, механизации ручного труда, разработки и внедрения новых видов продукции. Только за 2013–2014 гг. работники Набережночелнинского комбината подали около двух сотен различных предложений. Их реализация принесла экономический эффект в 11 миллионов рублей. При этом авторы предложений и работники, внедряющие новшества, получают достойное вознаграждение [6].

Вместе с тем, организаторы и коллективы народных предприятий сталкиваются в своей работе с рядом нерешенных проблем и трудностей.

1) Прежде всего, это действующая законодательная база, которая устарела и нуждается в поправках. Для решения данной проблемы рядом депутатов от партии КПРФ совместно с представителями народных предприятий предложены следующие меры[6]: 1) Организовать экономическую и юридическую экспертизу действующего законодательства с привлечением к ней всех заинтересованных сторон; 2) Внести в законодательные изменения, позволяющие самим работникам определять применимость конкретных методов расчета стоимости акций с учетом экономического положения предприятия; 3) Снять запрет на создание народных предприятий в некоммерческой сфере деятельности. Назрела необходимость отрегулировать и целый ряд других проблем: вопросы функционирования народных предприятий не отражены в Гражданском кодексе, что является анахронизмом.

2) Отсутствие законодательных мер государственной поддержки. В настоящее время на федеральном уровне отсутствуют какие - либо меры поддержки народных предприятий. Единственный регион, выступающий с подобной инициативой, это Липецкая область, где количество акционерных обществ работников к январю 2017 года достигло 17 предприятий. Направления государственной поддержки народного предприятия на этапе становления предусмотрены государственной программой «Развитие кооперации и коллективных форм собственности в Липецкой области». В областном бюджете предусмотрены субсидии на возмещение части затрат народных предприятий на организационные расходы. Программа предоставляет субсидии в размере до 30 процентов от фактической стоимости приобретенных основных средств производства (здания, оборудование, транспортные средства). С 2012 года на эти цели было потрачено 55 млн. рублей. Уникальная для России программа бюджетной поддержки народных предприятий продолжится и в 2017 году. Также по поручению главы региона Олега Королева софинансирование затрат на приобретение основных средств и затрат, связанных с уплатой первого лизингового платежа при заключении договора финансовой аренды, увеличено с 30 до 50 % . В областном Фонде поддержки малого и среднего предпринимательства народные предприятия теперь могут взять заем на сумму до 7 млн. рублей (ранее было 5 млн.) [5].

Данный опыт актуален для использования при проведении подобных мероприятий и на территории Кемеровской области.

3) Недостаточность научной и массовой информации о деятельности и проблемах народных предприятий, также влияет на их становление и развитие. Так, по результатам обследования проведенного газетой «Экономика и жизнь» (в мае 2015 г.), 74 % читателей газеты отрицательно ответили на вопрос «Вы знаете, что представляет собой акционерное общество работников (народное предприятие)?», и еще 14 % затруднились с ответом [3]. Это означает, что о существовании народных предприятий практически мало кто знает, и еще меньше людей разбирающихся в его экономическом и юридическом устройстве. Данную проблему в настоящее время активно решает партия КПРФ, проводя семинары совместно с представителями народных предприятий, снимая репортажи посвященные акционерным обществам работников телеканалом «Красная линия», а также публикуя информацию в периодических печатных изданиях «Правда», «Советская Россия», в партийных интернет - СМИ.

4) Недостаточность структур поддержки, которые бы собирали информацию, проводили переподготовку кадров, организовывали круглые столы для обмена опытом и совместного обсуждения назревших проблем развития народных предприятий. На сегодняшний день данные функции выполняет Союз народных предприятий Урала. В его состав входят 9 акционерных обществ работников. На последней встрече в декабре 2016 года оргкомитет из руководителей народных предприятий Урала, Липецкой области и Татарстана принял решение о создании Национального Союза Народных Коллективных предприятий. Сейчас он проходит процедуру регистрации. Цель работы Союза - популяризация формы народных предприятий, внесение поправок в закон о Народных предприятиях с тем, чтобы большее количество предприятий могло бы быть преобразовано в народные.

Таким образом, поиск решений рассмотренных проблем создает стимулы расширения и развития сферы народных предприятий. А это, в свою очередь будет содействовать росту экономики, смягчению проблемы занятости населения, гуманизации производственных и социальных отношений в обществе.

#### **Список использованной литературы:**

1. Федеральный закон "Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)" от 19.07.1998 N 115 - ФЗ.
2. Терминологический словарь библиотекаря по социально - экономической тематике. - С. - Петербург: Российская национальная библиотека. 2011.
3. Вы знаете, что такое акционерное общество работников (народное предприятие)? [Электронный ресурс] // Экономика и жизнь. - 2015. - Режим доступа: <https://www.eg-online.ru/eg/ac/185/result/>
4. Народные предприятия России [Электронный ресурс] // Экономика и жизнь - 2011 - Режим доступа: <https://www.eg-online.ru/article/147477/>
5. Областные власти расширили меры поддержки народных предприятий [Электронный ресурс] // ГТРК «Липецк» - 2016 - Режим доступа <http://vesti-lipetsk.ru/oblastnye-vlasti-rasshirili-mery-podderzhki-narodnykh-predpriyatij/>
6. Развитие народных предприятий - важнейший приоритет Антикризисной программы КПРФ [Электронный ресурс] // КПРФ - 2016 - Режим доступа <https://kprf.ru/party-live/cknews/153217.html>

© Винограй Э.Г., Плосконосова Е.А., Гуляев М.О. 2017

## **ПРОБЛЕМЫ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ КРИПТОВАЛЮТ**

Во главе экономических, политических, финансовых и других процессов современного мира стоят информационные технологии. В развивающейся и развитой экономике приемлемым и экономически эффективным считается использование неполноценных денег (стоимость которых не соответствует номиналу). В целях дальнейшего повышения эффективности денежного обращения наблюдается отказ от бумажных технологий. Складываются условия для появления нового поколения инструментов расчета – электронных платежных систем и виртуальных денег [3, с.39].

На сегодняшний момент имеет место быть блокчейн технология, на которой построена и работает система электронных денег [2]. Идея такой технологии заключается в функционировании огромной базы данных и хранении информации о транзакциях. Основным преимуществом блокчейн технологии является отсутствие посредников, как и отсутствие необходимости использования банковских счетов для проведения транзакций.

Котировка Bitcoin основана на доверии к нему, формируется исключительно балансом спроса и предложения, не привязана к какой-либо валюте или другому активу. В отличие от реальной валюты Bitcoin не имеет органа (Центробанка банка или государства), который бы стремился обеспечить платежеспособность на заданном уровне, обязался сам или обязывал других принимать оплату в Bitcoin - монетах или мог бы искусственно снизить его покупательную способность путём дополнительной эмиссии [7, с.87].

Отношение экспертов и мирового сообщества к новой технологии весьма неоднозначное [2; 3; 9]. Американский исследовательский центр RAND Corporation опубликовал доклад «Значение виртуальной валюты для национальной безопасности». Исследователи опасаются, что криптовалюты могут стать инструментом в руках террористов. Кроме того, они утверждают, что интерес населения к подобным технологиям угрожает национальной безопасности США. Опасения американского правительства носят не обоснованный характер. Дело в том, что с помощью цифровой валюты Bitcoin уже неоднократно производились незаконные действия. Один из ярких примеров такой деятельности – торговая площадка Silk Road, где производилась торговля наркотиками, оружием и человеческими органами. Чтобы вычислить и предотвратить деятельность крупного поставщика запрещённых товаров, правительству штатов потребовалось приложить массу усилий.

Доклад центра RAND призывает противостоять электронным валютам, утверждая, что анонимность транзакций, безопасность и доступность будет способствовать террористической деятельности. Исследователи считают оптимальной политикой для Соединённых Штатов и их союзников является предотвращение использования цифровых валют.

Тем не менее, не все эксперты настроены так радикально. Многие считают, что нельзя упускать шанса воспользоваться новой технологией. Главным преимуществом блокчейна, по мнению основателя стартапа Block Notary Игоря Барина, является защита от изменения данных. Несмотря на многолетние попытки взломать систему, успешных атак блокчейн не было. Такая технология может оказаться полезным инструментом в различных сферах, поскольку она не предусматривает фальсификаций [4].



Глава Сбербанка Герман Греф, считает, что технология блокчейн может дать огромные возможности для безопасного обмена информации, и, что запрет её использования приведёт к регрессу. Греф уверен, что передовая технология перевернёт все индустрии, от сельского хозяйства до государственных органов, поэтому он призывает не преувеличивать опасности криптовалют.

В ноябре 2016 г. в Дубае в рамках круглого стола «Виртуальная валюта: Факт и Закон» прошла дискуссия, посвящённая текущим проблемам и перспективам в отношении Bitcoin. Генеральный секретарь Верховного Законодательного Комитета (SLC) Дубая, Ахмад бин Мешар Аль Мухайри отмечает необходимость создания наиболее современного законодательства, которое будет максимально точно отражать реальность и смотреть в будущее. Законодательные органы Дубая занимаются активным изучением криптовалют и ставят своей целью обеспечение благоприятного юридического окружения посредством постоянного совершенствования законодательства для внедрения технологии блокчейн в легальное поле [1].

Мнения мирового сообщества разделились. Одним из главных вопросов на сегодняшний момент является определение места криптовалюты в жизни экономических субъектов – и как инструмента расчетов, и в качестве орудия инвестирования [8]. Правовой статус цифровых валют в разных странах различен. В ряде стран Bitcoin рассматривается как товар или инвестиционный актив и подчинён соответствующему законодательству для целей налогообложения. В Германии Bitcoin признаётся расчётной денежной единицей. В Японии – является законным платежом с налогом на покупку. В других странах операции с электронной валютой запрещены для банков, но разрешены для физических лиц, как например, в Китае, который является лидером в области майнинга (деятельности по поддержанию распределительной платформы для функционирования электронных валют). Наиболее благоприятный правовой климат для Bitcoin - стартапов в Швейцарии, где криптовалюта приравнена к иностранной валюте. В некоторых не развитых странах на использование электронной валюты наложен полный запрет. Одной из самых неблагоприятных юрисдикций относится и Россия.

Согласно ст. 27 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации», «официальной денежной единицей (валютой) Российской Федерации является рубль. Введение на территории России других денежных единиц и выпуск денежных суррогатов запрещается». За оборот денежных суррогатов, согласно ч.1 ст. 187.1 УК РФ предусмотрено наказание в виде лишения свободы до 4 лет.

Министерство Финансов России вынесло предложение внести в ст. 27 Федерального закона от 10 июля 2002 г. № 86 - ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» изменения в части конкретизации сферы применения охранительного законодательства. В частности, предлагалось дополнить закон следующим положением: «Введение на территории Российской Федерации других денежных единиц (кроме рубля – примечание автора) и изготовление (выпуск) объектов имущественных прав, в том числе в электронном виде, используемых в качестве средства платежа и (или) обмена на денежные средства и непосредственно не предусмотренных федеральным законом (далее – денежные суррогаты), а равно осуществление операций с использованием денежных суррогатов запрещаются. Не признаются денежными суррогатами объекты имущественных прав, возникающие в результате исполнения сторонами обязательств по договорам гражданско - правового характера и используемые в целях стимулирования приобретения товаров, работ, услуг. Банк России в установленном им порядке принимает в соответствии со ст. 15.1 Федерального закона от 27 июля 2015 г. № 149 - ФЗ “Об информации, информационных технологиях и о защите информации” решения, в том числе на основании обращений



(запросов), в отношении информации, непосредственно обеспечивающей использование денежных суррогатов в качестве средства платежа или обмена на денежные средства. [5, с.88]

Вопреки категорическому настрою государственных органов, большая часть международных экспертов признают необходимость развития системы Блокчейн и криптовалюты. Для успешного и безболезненного внедрения данной технологии в экономику России необходима разработка оптимальных правовых условий.

Прежде всего необходимо определить правовой статус криптовалюты. Основываясь на мировой практике можно выделить четыре основных подхода к оценке электронной валюты: криптовалюта, как денежное средство, как финансовый инструмент, как товар и как денежный суррогат. Почвой для появления первого определения послужило решение Евросоюза приравнять биткойн к традиционным валютам, назначением электронной валюты является исполнение функции средства платежа. В данном случае необходимым будет вносить изменения в правила эмиссии, закреплённые в Конституции, законодательстве о ЦБ РФ и других нормах. При рассмотрении криптовалюты, как универсального финансового инструмента, запрет оборота цифровых денег может быть осуществлен при помощи финансового законодательства и ограничений, наложенных на программные платформы. Здесь важным будет внести изменения в закон о платежной системе. Третий подход к определению правового статуса основан на практике США, в соответствии с постановлением Комиссии по торговле товарными фьючерсами от 7 сентября 2015 года криптовалюта признается биржевым товаром, операции с ней признаются легальными и находятся под надзором Комиссии. При применении такого подхода в России контроль будет необходимо осуществлять только в рамках биржевой деятельности, четко дозируя запретные меры, учитывая ее свободу и гибкость. Изменения необходимо вносить в таком случае, в законодательство, регламентирующее биржевые торги. Четвёртый подход объединяет в себе и товар, и средство расчетов, и средство накоплений. Здесь необходим будет конкретный закон, регулирующий оборот денежных суррогатов. [6, с.196].

В качестве мер регулирования функционирования электронных денег можно предложить идентификацию каждого пользователя, обязательное лицензирование бирж и обменных площадок, а также разработка рекомендаций со стороны финансового мониторинга с целью противодействия отмывания доходов и финансирование терроризма.

Рассмотрев особенности функционирования криптовалют можно отметить, что новая технология имеет достаточное количество преимуществ, необходимых для ведения бизнеса (моментальная отправка денежных средств, отсутствие посредников и значительных затрат на проведение транзакций, недоступность системы для взлома). Однако остается ещё много нерешенных вопросов по поводу легализации внедрения и функционирования криптовалют в России. Опираясь на мировой опыт, необходимо определить правовой статус электронных денег и разработать законодательную базу, которая бы позволила функционировать системе с максимально приближенной к нынешней, практичностью, без вреда для экономической и политической деятельности домохозяйств, организаций и государства.

### **Список использованной литературы:**

1. Власти Дубая обсудят законодательные аспекты Биткойна // BitsMedia URL: <https://bits.media/news/vlasti-dubaya-obsudyat-zakonodatelnye-aspekty-bitkoyna/> (дата обращения: 26 / 11 / 2016).

2. Марамыгин М.С., Прокофьева Е.Н., Маркова А.А. Сущность электронных денег, преимущества и недостатки // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2016. № 1. С. 60 - 65.

3. Марамыгин М.С., Прокофьева Е.Н., Маркова А.А. Экономическая природа и проблемы использования виртуальных денег (криптовалют) // Известия Уральского государственного экономического университета. - 2015. - №2 (58). С. 37 - 43.

4. По цепочке до России // Газета.ru URL: <https://m.gazeta.ru/tech/2016/02/01/8038769/blockchain.shtml> (дата обращения: 27 / 11 / 2016).

5. Сидоренко Э.Л. Криминологические риски оборота криптовалюты и проблемы ее правовой идентификации // Библиотека криминалиста. 2016. № 3.

6. Сидоренко Э.Л. Криптовалюта как новый юридический феномен // Общество и право. - 2016. - №№ 3 (57).

7. Чудиновских М.В. Виртуальные валюты: проблемы юридического статуса и организации обращения // Законность и правопорядок: взаимодействие науки и практики. – Екатеринбург, 2014. С. 85 - 89.

8. Юзвович Л.И., Князева Е.Г., Дегтярев С.А., Разумовская Е.А., Марамыгин М.С., Мокеева Н.Н., Луговцов Р.Ю., Исакова Н.Ю., Заборовский В.Е., Куклина Е.В., Заборовская А.Е., Смородина Е.А. Инвестиции. / учебник для вузов / под редакцией Л. И. Юзвович, С. А. Дегтярева, Е. Г. Князевой; Екатеринбург, 2016.

9. Yuzvovich L., Knyazeva E., Mokeeva N., Avramenko E., Maramygin M. IMPACT OF FINANCIAL GLOBALIZATION ON BANKING RISKS. American Journal of Applied Sciences. 2016. T. 13. № 4. С. 391 - 399.

© Выскребенцева А.Н. 2017

**Гордеев А.С.,**  
студент 3 курса ИЭП ННГУ  
г. Нижний Новгород, Российская Федерация  
**Молодцов М.В.,**  
студент 3 курса ИЭП ННГУ  
г. Нижний Новгород, Российская Федерация  
**Якимова А.А.,**  
студентка 3 курса ИЭП ННГУ  
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

## **ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ПРИЧИНЫ УСПЕХА ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ BITCOIN**

**Аннотация:** Данная статья направлена разъяснение основных моментов, касающихся функционирования инновационной платежной децентрализованной автономной сети, основанной на технологии блокчейн, Bitcoin и выявление причин ее популяризации по всему миру.

**Ключевые слова:** криптовалюта, блокчейн, майнинг, Bitcoin, деньги, денежные средства.

Во второй половине 2008 года человеком или группой лиц, скрывающихся под именем Сатоши Накамото (Satoshi Nakamoto), был опубликован документ [3], описывающий концептуальные положения и, по сути своей, являющийся программным ядром

принципиально новой анонимной криптовалютной платежной системы, основанной на принципе реализации технологии блокчейн. Данная платежная система в дальнейшем получила название Bitcoin, и, на день написания данной статьи, она является наиболее известной криптовалютной платежной системой с рыночной капитализацией более 19 миллиардов долларов [1] и, по мнению авторов, данный показатель будет продолжать расти. Что же помогло никому неизвестному стартапу платежной системы добиться столь существенных успехов? Для ответа на этот вопрос необходимо обратиться к сути Bitcoin, в основе которой лежат такие постулаты как анонимность, прозрачность транзакций, децентрализованность системы и безопасность.

Ни для кого не секрет, что в сложившихся реалиях, когда термин конфиденциальность личных данных начинает утрачивать свое былое значение, анонимность представляется привлекательной составляющей данной платежной системы, являясь, по сути, дефицитным благом, к которому устремились миллионы пользователей, которые так долго искали способ обезопасить свою частную жизнь от посягательств извне.

Не менее притягательной является и система осуществления транзакций, которая построена на прозрачности расчетов. Достижение подобных результатов стало возможно благодаря тому, что Bitcoin использует технологию блокчейн, суть которой заключается в том, что вся информация о транзакциях хранится в блоках, каждый из которых ссылается на предыдущий, тем самым подтверждая его. Создание нового блока занимает приблизительно десять минут и в него входят все транзакции, совершенные за этот промежуток времени. Просмотреть состав каждого блока вплоть до момента запуска системы Bitcoin можно на специализированных интернет источниках. Однако стоит отметить, что создание блоков - процесс трудоемкий, и он требует значительных компьютерных мощностей и специализированного оборудования. Людей, которые занимаются данным видом деятельности называют майнерами, то есть добытчиками, так как именно через них осуществляется эмиссия биткоинов, в форме вознаграждения майнеру за затраченные им вычислительные мощности в ходе создания блока цепи. Данное вознаграждение не является величиной постоянной, оно уменьшается, примерно, на 50 % каждые четыре года и, в итоге, эмиссия будет полностью прекращена, когда количество эмиссионных биткоинов будет равно 21 миллиону. Данный факт внушает определенные опасения, согласно которым снижение уровня эмиссии при росте спроса на валюту может повлечь за собой дефляционные процессы, которые в свою очередь могут вылиться в явление, известное как дефляционный шторм. Однако на данный момент, подобные опасения не имеют никакого практического подтверждения.

Еще одной особенностью системы Bitcoin, которую нельзя обойти стороной является ее высокий уровень децентрализации, что делает ее неподконтрольной для государственных и иных структур. Ни одна из существующих систем не имеет столь высокие рейтинги по данному показателю [2], несмотря на то, что значения уровня децентрализации таких темных ресурсов как BitTorrent и TOR ранее казались чрезвычайно высокими. Подобные возможности для сети Bitcoin открыла технология P2P. Данная технология предполагает построение сети на условиях равноправности ее участников, отсюда и название «равный к равному». Предполагается, что каждый пользователь системы Bitcoin имеет равные права и имеет полный доступ ко всем транзакциям, которые были осуществлены другими пользователями, так как они автоматически загружаются на его оборудование, тем самым превращая пользователя еще в один полный узел цепи, данные которой будут существовать до тех пор, пока существует хотя бы один полный узел.

Очевидно, что процесс постоянного распределения данных о транзакциях между пользователями ведет к тому, что рейтинги безопасности системы растут с каждым новым

узлом сети, принявшим на хранение всю информационную цепь блоков транзакций, так как при атаке на систему и выводу из строя части функционирующих узлов целостность данных системы не будет нарушена, система произведет восстановление, и пользователи сети в целом не пострадают. Что касается самого процесса проведения транзакций, то безопасность переводов гарантируется тем, что у каждого пользователя есть свой личный шифр - ключ, которым он как бы подписывает транзакции, осуществляемые от его лица. Взломать столь сложную криптографическую систему на данный момент является невозможным до появления квантовых компьютеров, создание которых в ближайшем будущем не представляется возможным.

Подводя итог, можно с уверенностью утверждать, что платежная система Bitcoin является на данный момент наиболее прогрессивной разработкой финансовотехнической сферы, представляя собой абсолютно уникальный проект, дальнейшее развитие которого может привести к переосмыслению степени эффективности платежных технологий, которыми располагают такие ведущие платежные сети, как QIWI Wallet, Visa и другие.

### **Список использованной литературы:**

1. Blockchain [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blockchain.info/ru/charts/market-cap>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Ray, Valdes. The Bitcoin Blockchain: The Magic and the Myths / Valdes. Ray, Furlonger. David, Chesini. Fabio. // Gartner. – 2016. – G00295779. – С. 12.
3. Satoshi, Nakamoto. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System / Nakamoto. Satoshi. // The Cryptography Mailing list. – 2008.

© Гордеев А.С., 2017

© Молодцов М.В., 2017

© Якимова А.А., 2017

**Гресс К.И.,**

студентка 4 курса  
факультет государственного сектора НГУЭУ,  
г. Новосибирск, Российская Федерация

**Ерохина О.И.,**

студентка 4 курса  
факультет государственного сектора НГУЭУ,  
г. Новосибирск, Российская Федерация

**Научный руководитель: Кашин А.В.,**

кандидат экономических наук, доцент  
факультет государственного сектора НГУЭУ,  
г. Новосибирск, Российская Федерация

## **ДЕПРЕССИВНЫЕ ТЕРРИТОРИИ**

Одним из типов проблемных регионов являются депрессивные регионы. Депрессивные регионы - это территории, которые в настоящее время отличаются более низкими, чем в среднем по стране, показателями социально - экономического развития, но в прошлом

были развитыми, а по некоторым показателям занимали ведущее место в стране. Поэтому депрессивность можно оценивать по следующим критериям: ухудшение относительно других регионов и изменения по сравнению со своим собственным состоянием.[3]

Часто депрессивные территории зависят от деятельности и успешности одной фирмы, завода, т.е. являются моногородами.[1]

Депрессивные территории имеют следующие особенности: во - первых, в таких регионах уровень накопленного научно - технического потенциала достаточно высок; во - вторых, в экономике, промышленность занимает значительную долю; и, в - третьих, регион имеет относительно высокий уровень квалификации кадров.

Для депрессивных регионов характерен экономический спад в основных отраслях экономики, также в таких регионах наблюдается низкий уровень жизни, негативные тенденции на рынке труда.

Выделяют несколько причин, вследствие которых регионы становятся депрессивными. К ним относятся: снижение конкурентоспособности основной продукции; отказ от системы госзаказа и сокращение инвестиционного спроса; истощение минерально - сырьевой базы; изменения в структуре экономики страны.

Существует несколько видов депрессивных регионов: старопромышленные; аграрно - промышленные; добывающие депрессивные регионы.[3]

Большая часть депрессивных регионов - старопромышленные регионы. В большинстве своем, старопромышленные регионы пострадали после развала СССР. В данных регионах концентрировались предприятия легкой промышленности, ВПК, машиностроения, приборостроения. И после спада промышленного производства, данные регионы стали депрессивными, не сумев адаптироваться.

К таким регионам относят некоторые регионы центральной России (Ивановская, Липецкая, Тульская области), Северо - Западного ФО (Мурманская, Волгоградская, Новгородская области, Республика Коми), Поволжья (Нижегородская область, Пермский край, Удмуртия, Башкортостан), Урала (Тюменская область, Челябинская), Сибири (Кемеровская, Томская, Омская области, Красноярский край), Дальнего Востока (Сахалинская, Магаданская области).

Аграрно - промышленные депрессивные регионы в чистом виде на сегодняшний день не выделяют. К ним относят регионы, в которых большой удельный вес сельского населения и снижение производства в аграрно - промышленном комплексе. Как аграрно - промышленные депрессивные регионы выделяют Курганскую область, республики Северного Кавказа и южной Сибири.

Добывающие депрессивные регионы специализируются на горной или лесной промышленности. Они становятся депрессивными в связи с истощением добываемых ресурсов или ухудшением условий их добычи, падением спроса на данное сырье.

Для выхода из депрессии регионам нужно модернизировать производство, проводить переориентацию старопромышленных площадок на выпуск новой продукции, улучшать инвестиционный климат, стимулировать развитие малого и среднего бизнеса.

Также, для того, чтобы вывести регионы из депрессивного состояния необходимо использовать меры государственной поддержки на федеральном и региональном уровнях, а также для отдельных предприятий.

Так как причины депрессии регионов различны, то и меры, принимаемые для оздоровления депрессивных регионов, будут отличаться. Для каждого депрессивного региона необходимо продумать индивидуальный путь оздоровления, который будет содержать ряд регулятивных мероприятий и иметь целевую направленность.

При принятии мер государственной поддержки нужно четко определить адресность выделяемых средств бюджетов, установить конкретность действий, обозначить ответственных исполнителей. Помимо этого, обеспечить гарантии поддержки депрессивных регионов, то есть сделать эти территории сферами приоритетного финансирования.

Необходимость оздоровления депрессивных регионов очевидна. Она позволит реабилитировать потенциально жизнеспособные в рыночных условиях регионы, а также избежать различных социальных, экономических, политических проблем. В тоже время это дорогостоящее мероприятие, результат которого будет виден лишь через длительное время.

#### **Список использованной литературы:**

1. Кашин А.В. Согласование интересов предпринимателя и государства: организационный аспект / А.В. Кашин // Сб. Научные записки НГУЭУ. – Новосибирск: Изд - во НГУЭУ, 2005. С. 93 - 95.
2. Кашин А.В. Особенности формирования системного взаимодействия властных структур и доминирующей фирмы как основы для стратегического развития территориального хозяйственного комплекса / А.В. Кашин // Сибирская финансовая школа. - 2007. - № 4 (65). с. 31 - 35.
3. Шевяков А. Ю. Проблемные регионы - сущность и классификация // Вестник ТГУ.2008.№10.

© Гресс К.И., Ерохина О.И., 2017

**Гриднева А.С.,**

студентка 4 курса Института лингвистики,  
коммуникационного менеджмента и информационных  
технологий ФГБОУ ВО «ПГУ»,  
г. Пятигорск, Российская Федерация

## **СУЩНОСТЬ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Современная система рыночных отношений представляет собой организм, который включает в себя различные структуры (финансовые, экономические, информационные), в котором есть производители и потребители, продавцы и покупатели, и где в итоге взаимодействия спроса потребителей и предложения производителей устанавливаются цены на товар и объемы продаж.

Как показало проведенное исследование, сущность маркетинговой деятельности заключается в поиске взаимовыгодного компромисса между потребностями потенциальных потребителей и производственными возможностями (а также ключевыми

компетенциями) компании с учетом возможных действий конкурентов [1]. Традиционно считается, что в маркетинговой деятельности необходимо отталкиваться именно от потребностей рынка, однако это не всегда справедливо.

С одной стороны, маркетинговая деятельность может быть направлена как на изменение продуктов и бизнес - процессов компании для соответствия существующему спросу (повышение итоговой потребительской ценности), так и на создание, развитие либо изменение рыночного спроса (потребностей потенциальных потребителей) [2]. Но поскольку прямое управление спросом, в отличие от прямого управления продуктами и бизнес - процессами, чаще всего, технически невозможно, потому что, подразумевает манипулирование сознанием и мотивацией конечных потребителей, то считается более разумным ориентироваться на существующий спрос (потребности) и подстраивать под него предложения компании.

С другой стороны, маркетинговая деятельность может выступать как самостоятельный вид предпринимательской деятельности и как функция по интеграции усилий всех звеньев предпринимательской и производственной деятельности в целях достижения поставленных целей (удовлетворения спроса и получения прибыли) [3]. А особенность маркетинговой деятельности как вида и функции предпринимательской деятельности будет заключаться в том, что она должна осуществляться при любой модели рыночной экономики – американской, японско - немецкой, шведской и др. [4].

Анализ специальной литературы по маркетингу показал, что содержание маркетинговой деятельности заключается в обеспечении выполнения главной цели любой коммерческой организации [5].

И связано это с тем, что потребитель предъявляет свои определенные требования к каждому товару: необходимое качество, количество, сроки поставки, технические характеристики и т.д. Вследствие чего возрастает конкуренция, и это заставляет производителей целенаправленно ставить задачи перед научно - техническими разработками, определять технологию производства, совершенствовать службу сбыта и многое другое.

А маркетинговая деятельность как раз и ориентирована на выявление и учет рыночного спроса и организацию производственно - сбытовой деятельности фирмы.

Далее, считаем необходимым отметить, что большинство теоретиков и практиков маркетинга разделяют маркетинговую деятельность на 4 направления:

- сбор маркетинговой информации о внешней и внутренней среде компании - маркетинговые исследования, конкурентная разведка и т.п.
- анализ маркетинговой информации и принятие маркетинговых решений (сегментирование и выбор целевых сегментов, оценка конкурентоспособности, позиционирование и т.п.);
- планирование маркетинговых мероприятий (разработка маркетинговой стратегии и плана маркетинга);
- формирование и реализация комплекса маркетинга [6].

Все обозначенные компоненты - по отдельности или в различных комбинациях - направлены на привлечение потребителей. А задача организации должна состоять в том, чтобы создать нужный набор этих компонентов с такими затратами, которые принесут наибольшую прибыль на каждый израсходованный рубль [11]. Как отмечает один из



консультантов по маркетингу: «Предприниматель, проводящий маркетинг, подобно повару постоянно экспериментирует с новыми рецептами и новыми компонентами. Он надеется в конечном итоге получить идеальное сочетание этих компонентов, которое приведет к максимальному объему продаж при минимальных издержках. В известном смысле, он создает оптимальный набор компонентов, при котором исключительно трудно оценить вклад каждого из компонентов в достижение общего результата» [7].

Еще одним важным элементом маркетинговой деятельности является ее структура, под которой принято понимать «комплекс элементов для достижения поставленных целей и удовлетворения целевого рынка» [8].

Структура включает в себя товар (услугу), товародвижение (сбыт), продвижение и ценообразование. Для конкретных целей фирмы и их достижения маркетолог должен выбрать наилучшее сочетание вышеуказанных элементов.

Немаловажное значение для раскрытия сущности маркетинговой деятельности имеет достижение предприятием желаемых уровней сбыта на разных рынках [10]. Причем достижение уровней сбыта должно осуществляться в рамках единой концепции развития маркетинга фирмы. Такая концепция строится на определении потребностей и реальных покупательских оценок ассортимента и качества товаров и признании необходимости приспособления производства и сбыта к этим потребностям и оценкам, причем лучше и эффективнее, чем это делают конкуренты.

### **Список использованной литературы**

1. Березин И.С. Маркетинг и исследование рынков. - М., 2010. - С. 416.
2. Котлер Ф. Маркетинг Менеджмент. - 9 - е международное издание. – СПб.: Питер, 2007. - С. 15.
3. Демина Н.В., Лысенкова А.О. Управление системой сбыта продукции на современном предприятии // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 4 - 1 (75). С. 70 - 72.
4. Цахаев Р.К. Основы маркетинга: Учебник. - М.: Издательство «Финпресс», 2005. - С. 27.
5. См., например: Божук С.Г. Маркетинговые исследования: Основные концепции и методы. – СПб.: Питер, 2011. – С. 38.
6. Демина Н.В. К вопросу о сущности понятия "стейкхолдеры" и степени их влияния на деятельность современных организаций // В сборнике: Актуальные экономические проблемы современной России. Материалы VII Международного конгресса "Мир через языки, образование, культуру: Россия - Кавказ - мировое сообщество". 2013. С. 120 - 124.
7. Цит. по: Волкова А.А. Совершенствование маркетинговой деятельности предприятия // Экономика. 2005. №5. С. 18.
8. Афанасьев М.П. Маркетинг: стратегия и тактика развития фирмы: учебник. - М.: Издательский центр «Книга», 2010. - С. 304.
9. Концевич Г.Е., Чистова М.В., Гончаров А.Н. К вопросу о зависимости системы управления предприятием от типа его организационной структуры // В сборнике: Экономика и управление: практические аспекты. Материалы научно - практической конференции. 2015. С. 72 - 75.



10. Демина Н.В., Лысенкова А.О. Управление системой сбыта продукции на современном предприятии // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 4 - 1 (75). С. 70 - 72.

11. Концевич Г.Е., Чистова М.В. Совершенствование системы управления предприятием // В сборнике: Экономика и управление: практические аспекты. Материалы научно - практической конференции. Под редакцией Н.В. Данченко, Е.В. Сердоковой. 2013. С. 97 - 102.

© Гриднева А.С., 2017

**Дашнев Д.Б.,**  
Студент 3 курса  
факультета энергетики  
ИРНИТУ,  
г. Иркутск, Российская Федерация

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В АЛЬТЕРНАТИВНУЮ ЭНЕРГЕТИКУ**

Рынок инвестиций, как и любой другой рынок, никогда не стоит на месте. Умение найти перспективный актив, удачную идею, способность первым вдаться в инновационную деятельность – часто приносят немаленькие дивиденды. Инвесторы ищут новые ниши с высоким потенциалом, и одна из них – это альтернативная энергетика. Учитывая все сопровождающие факторы (глобальное потепление, ограниченность ресурсов, ужесточившиеся экологические требования), все чаще можно наблюдать, как на смену традиционным источникам энергии приходят новые. Иногда очень необычные, такие как энергия приливов и отливов, энергия глубинного тепла Земли.

Откинув всю лирику о полезности для окружающей среды и экологии, поговорим о главном – перспективности нетрадиционных источников энергии для инвестирования. Чтобы оценить это, следует детальнее рассмотреть плюсы и минусы таких вкладов.

Для начала, охарактеризуем позитивные стороны инвестирования в альтернативную энергетику.

1. Конечно, главным достоинством этого вида инвестирования является его новизна и высокий потенциал рынка. Эта сфера находится в состоянии постоянного роста и развития и через некоторое время можно получить несколько кратный выхлоп из вложений. Спрос на энергию будет всегда. Достаточно посмотреть на динамику цен основных его источников. Нефтяные акции – это лакомый кусочек для инвестора, но в долгосрочной перспективе этот рынок долго не просуществует, не говоря о высоких ценах. Учитывая исчерпывающую природу энергетических ресурсов и высокий спрос на них в мире, нетрудно сделать вывод, что нетрадиционные энергетические носители со временем ещё крепче станут на ноги. Сюда потянутся деньги с других отраслей, и рынок быстро начнет расти.

Потенциал действительно очень большой. Энергетика – одна из самых привлекательных для инвестирования сфер по умолчанию, а здесь речь идет об очень перспективном

направлении в ней. Хотя в медали есть две стороны. И даже на рынках с большим потенциалом тоже бывают свои «если», о которых будет сказано чуть позже.

2. Этот плюс скорее касается не финансовой выгоды, а позитивного влияния на имидж и бренд инвестора. В предпринимательстве и бизнесе сложно переоценить значение хорошей репутации. Высокий статус и имидж работает на бизнесмена, компанию либо организацию в долгосрочной перспективе и на всех фронтах. Это стоит иметь в виду.

В общем, инвестирование в нетрадиционные источники энергии или акции компаний, которые этим занимаются, можно считать неким вкладом в борьбу за чистоту экологии и прогресс общества в целом. Сторонние люди оценивают это по праву. Дополнительный плюс в карму никогда не бывает лишним. Многие компании гордо заявляют о своем сотрудничестве с экологическими или правозащитными организациями. Это позволяет посмотреть на них под новым углом. Хотя далеко не все инвесторы являются предпринимателями.

3. Альтернативная энергетика постоянно развивается и ее источники практически не исчерпываются. В отличие от природного газа или нефти. Ветер будет дуть так же долго, как и лучи солнца касаться поверхности земли. А вот смогут ли найти новые месторождения нефти – большой вопрос.

Дошла очередь и до оценки минусов альтернативных источников энергии и инвестирования в них.

1. И хотя о рынке нетрадиционной энергетики постоянно делаются десятки позитивных прогнозов, вполне возможно, что ее роль не будет такой уж большой в будущем. Это и есть та вторая сторона медали, о которой говорилось чуть выше. Не исключено, что будет сделана большая ставка на электричество, найдут способ экономить существующие источники топлива или откроют новое месторождение. Так что «небо» не такое уж ясное. И пока сфера альтернативной энергетике больше находится в позиции выжидания.

2. Для инвестирования в эту сферу нужны немаленькие средства. Здесь речь идет о десятках и сотнях тысяч и даже миллионах долларов. Более того доступной и актуальной информации не так много, потому немало действий совершается практически вслепую.

3. Реальную прибыль придется ждать достаточно долго. Возможно даже годы, так как на нынешнем витке своего развития альтернативная энергетика не отличается своей эффективностью.

Основные плюсы и минусы были обрисованы. На основе этого можно выделить несколько основных способов инвестирования в нетрадиционные источники энергии:

Первый способ - инвестирование средств в акции крупных энергетических компаний. Вложения эти немаленькие, но и отдача от вкладов поступает практически сразу. Подобное инвестирование характеризуется небольшими рисками, потому что большие, состоявшиеся организации менее подвержены кризисам.

Второй – вклад денег в предприятия, который только развиваются и ещё не имеют прочных позиций в этой нише. Величина инвестиций тут традиционно ниже, а риск, что естественно, выше. Здесь механизмы не отличаются от других сфер – компании на стадии роста далеко не всегда достигают успеха.

Третий – это инвестирование не в существующую организацию, а в новый проект, разработку либо идею. Интеллектуальная собственность очень перспективная сфера, особенно в такой среде как энергетика. И для исследований и экспериментов необходимы

немаленькие суммы. Вклад в удачную идею либо проект способен принести огромные деньги инвестору.

После всего сказанного стоит выделить несколько основных моментов. Инвестирование в альтернативную энергетику – это перспективно, но для реально хороших результатов нужно терпение, немалое количество денег и базовые познания об отрасли. В противном случае на успех рассчитывать невозможно.

#### **Список использованной литературы**

1. Быстрицкий, Г. Ф. Общая энергетика (Производство тепловой и электрической энергии) / Г.Ф. Быстрицкий, Г.Г. Гасанаджиев, В.С. Кожиченков— 2 - е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2016. [ 1,с. 27]

© Дашиев Д.Б., 2017

**Пилипенко А.В.**,  
старший преподаватель  
Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова  
г. Оренбург,  
Российская Федерация  
**Демиденко Е.А.**,  
студентка 2 курса  
направления «Экономика»  
Оренбургского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова  
г. Оренбург,  
Российская Федерация

### **ДЕНЕЖНЫЕ СУРРОГАТЫ – БОНЫ - В ЭКОНОМИКИ РОССИИ КОНЦА 20 ВЕКА**

В настоящее время на уровне федерального правительства активно обсуждается вопрос оборота денежных суррогатов. Денежные суррогаты – это специальные заменители официальных форм денег, которые были введены в обращение хозяйствующими субъектами, чтобы осуществлять платежи, частично выполняющие функции денег.

Оборот денежных суррогатов в 90 - ые годы прошлого столетия стал интересным следствием проведения реформ в экономике РФ. Обострение ситуации произошло, в период краха СССР экономика претерпела резкую дестабилизацию в сфере денежного обращения.

По мнению И.И. Кучерова боны являются одним из видов денежных суррогатов [6, с. 26]. А экономический словарь под редакцией А.Н. Азрилияна дает следующее определение. Боны – это суррогаты денег, долговые обязательства, выпускаемые государственным казначейством, отдельными учреждениями и предприятиями, это бумажноденежные знаки мелкого достоинства, выпускаемые временно в оборот в качестве разменных денег [7, с. 77].

Из новейшей экономической истории РФ известно, что крупнейшим эмитентом денежных суррогатов является государство и частные компании - юридические лица. В экономической литературе в учебниках И.И. Кучерова, Н.М. Артемова и других учебниках распространенной точкой зрения является то, что в основном денежные суррогаты выполняют функцию средства платежа (а значит и функцию средства обращения), но не служат средством сбережения и не определяют пропорции обмена товаров [6].

После распада СССР некоторые организации выпускали собственные монетовидные жетоны, которые иногда могли иметь номинал. Такие жетоны имели обращение на ограниченной территории или внутри организации [2].

Некоторые предприятия самостоятельно в период 1991 и 1992 года выпускали расчетные бумаги, которые по сути своей представляли суррогаты денег. Она как правило были напечатаны на простой бумаге и имели примитивную защиту от подделки. Платёжные средства такого рода являлись вынужденным временным решением проблемы в период кризисной ситуации в денежном обращении. Такая финансовая единица имела платёжную силу в узко локализованной зоне - в пределах предприятия или территории [1].

Рассмотрим денежные суррогаты период 90 - х годов на территории Российской Федерации.

Первым примером выживания экономики и местного денежного обращения одного из крупнейших сибирских регионов рассмотрим Омскую область.

С 1991 года в местном денежном обращении Омской области наблюдалась острая нехватка разменной монеты. «Разменный голод» 1991 - 1992 гг. имел ряд объективных и субъективных причин. Во - первых, основные производственные мощности Московского и Ленинградского монетных дворов в это время были задействованы для чеканки большого числа монет нового образца номиналом в 1, 5 и 10 руб., они изготавливались в отличие от советских монет по принципиально другим технологическим стандартам. Во - вторых, вследствие нехватки специальной монетной ленты на монетных дворах было сокращено производство монет мелких номиналов. Таковыми являются объективные причины, приведшие к ситуации разменного кризиса в денежном обращении в России.

По выше указанным причинам в Омскую область, как и во многие другие регионы, резко сократились централизованные поставки разменной монеты Государственного банка. Если в 1990 г. было получено из Центра разменной монеты на 1,095 млн. руб., то в 1991 г. только на 0,72 млн. руб. Разменная монета, находясь на руках у населения, перестала поступать в банковские кассы. Если в 1990 г. такой монеты поступило в кассы банков на 2,3 млн. руб., в 1991 г. на 0,93 млн. руб., то в первом квартале 1992 г. не поступило ни одной копейки. Разменная монета оказалась на руках у населения. Такова субъективная причина «разменного голода» [1].

К 1992 г. начинается ощущаться не только нехватка разменных монет, но и дефицит поставки наличных денежных знаков более крупных номиналов. Во многих государственных организациях и предприятиях Омска из - за «денежного голода» имел место «кризис неплатежей».

Руководство предприятий шло на крайнюю меру, чтобы относительно стабилизировать ситуацию - организовало производство эмиссий собственных денежных суррогатов. Первым омским предприятием, организовавшим в условиях кризиса весной 1992 г. выпуск внутренних бон, стал завод «Транспортного машиностроения имени Октябрьской

революции». Производились данные денежные суррогаты частным образом с указанием ее ценности. Бона, размером 125x65 мм не имела официального наименования. Она выпускалась номиналом в 10 руб. и предназначалась для оплаты питания в заводской столовой. Для изготовления использовалась простая плотная бумага без водяных знаков. К осени 1992 года боны Омского завода утратили свою актуальность.

Вскоре примеру Омскому заводу Транспортного машиностроения последовал «Электротехнический завод имени К. Маркса», выпустив свои «талоны», имевшие платёжную силу в магазинах завода. Позднее к выпуску внутренних бон неоднократно прибегали и другие предприятия Омска и Омской области.

Следующим примером, по выпуску приведем Нижегородскую область, которую в 1992 году охватил денежный кризис. Кризис выражался в денежной наличности и администрация Нижегородской области, приняла решение выпустить в обращение свои, областные деньги, чтобы уменьшить последствия этого кризиса на территории области. На обеих сторонах казначейских билетов была прописана информация о том, что они принимаются «во все виды платежей на территории Нижегородской области».

Население Нижегородской области по выпуску в обращение потребительских казначейских билетов дали им своеобразные названия. Такие как "немцовки", "борьки", "ефимки", "явлинки", "нижегородки", "билетики" и даже ... "фантики". Особенно популярным у населения стало прозвище "немцовки" по фамилии главы администрации области [4].

«Немцовки» — это денежные знаки, подготовленные к обращению администрацией Нижегородской области в 1992 году. По замыслу, они должны были выполнять и роль денежных знаков, и облигаций государственного займа области, о чём свидетельствуют надписи на бонах: «Потребительский казначейский билет и облигация государственного займа Нижегородской области».

Потребительские казначейские билеты Нижегородской области печатались на белой бумаге с водяным знаком "фигурная решетка". Все билеты одинакового размера - 145x80 мм, имеют одинаковое оформление и тексты. Различаются только обозначения номиналов и цвета сеток.

Широкое рекламирование в средствах массовой информации - акция по выпуску в обращение в Нижегородской области потребительских казначейских билетов не состоялась. Это объяснялось тем, что Центральный банк России временно выделил денежные знаки в достаточном количестве для ликвидации денежного дефицита в Нижегородской области. Долг по зарплате был в основном погашен, при этом уменьшился дефицит денежной наличности, и острая надобность немедленного выпуска в обращение «областных денег» отпала сама собой. "Немцовки" были временно заморожены в банке "до лучших времен" [4].

В 1990 - х годах, в период перестройки и становления рыночной экономики, некоторые частные фирмы выпускали свои собственные деньги для внутренних расчётов. Наиболее известны так называемые "мавродики", выпущенные в огромных количествах акционерным обществом "МММ". Использование «мавродиков» предполагало в первую очередь использование их в качестве инструмента накопления. Рассмотрим таблицу, в которой представлены несколько денежных суррогатов в России в 90 - х года 20 века.

Таблица - Основные денежные суррогаты - бонны,  
используемые в России в 90 - х годах 20 - го столетия

Организатор выпуска	Название	Описание номинал. Сведения о фактическом использовании	Какие права получал пользователь	Прочая информация
1	2	3	4	5
1990 - е годы Мелеузовский пищекombинат	1 рубль 3 рубля 5 рублей 10 рублей 25 рублей 50 рублей	На лицевой стороне изображён сказочный герой "колобок" (символизирует хлеб, выпускаемый предприятием), на голове поварский колпак, в руке держит флаг с названием предприятия. Основная часть купюры имеет коричневый фон, состоящий из волнистых линий, справа белое поле, отделённое сложным орнаментом. Обратная сторона оформлена в виде бланка для двух подписей, слева сверху и справа внизу круглые розетки с цифрой "1". Справа фон выполнен в виде серых волнистых линий, слева белая полоса с названием предприятия внизу: "АО Мелеузовский пищекombинат".	-	Выпускались в виде бланков для расчётов внутри предприятия, подписывались генеральным директором и главным бухгалтером (без подписей были недействительны).
1990 - е годы Нефтеюганск и Ханты - Мансийский АО	Талон \$1, \$5.	На лицевой стороне изображена нефтяная вышка, номинал помечен символом "\$"; на обратной стороне указывается, что талоны не обмениваются на валюту и не передаются другому лицу.	Участвовали в обращении на территории указанных городов	Выдавались работникам предприятия "Юганскнефтегаз" для обмена на товары в магазинах.

1990 - е годы Локомотив оремонтный завод города Уссурийск	1000, 5000, 10 000 единиц	На лицевой стороне портрет графа Муравьёва - Амурского, на оборотной - процесс ремонта паровоза.	Товарные чеки обращались на территории предприятия, а также в принадлежащих ему торговых точках.	Завод занимается ремонт подвижного железнодорожного состава. Печать производилась в издательстве АО «ЛИТ».
1992 год Производит венно - Коммерческое объединении "Соппит", в городе Благовещенск Амурской области.	50 соппов 100 200 500	На лицевой стороне указан номинал и название предприятия; на оборотной помещено изображение амурского тигра в тайге на фоне стилизованных звёзд.	Использовались только внутри предприятия	-
1994 год АО «МММ» («мавродик и»)  (предсете ль - С. Мавроди)	1, 10, 20, 50, 100, 500, 1000, 10 000 билетов	На лицевой стороне указан номинал билета, с левой стороны на лицевой стороне имеется портрет С. Мавроди. На обратной стороне имеется узорчатый рисунок и надпись МММ.	Билеты могли свободно обращаться среди населения как средство накопление, а курс устанавливался руководством МММ.	1 билет равнялся 1 / 100 акции, но их ценность ничем не гарантировалась.

Анализируя вышеприведенные сведения, можно сделать следующие выводы:

1. Боны выпускались предприятиями и использовались работниками предприятий в магазинах и зачастую внутри предприятия или внутри территории.
2. Существенным отличием денежных суррогатов от функций традиционных денег является - не полноценное выполнение возложенных на традиционные деньги функций, а именно денежные суррогаты, также, как и деньги, выполняют функцию средства платежа, но не служат средством обращения и счетной единицей. При этом в отличие от денег они не обладают абсолютной ликвидностью, поскольку имеют ограниченное обращение. Кроме того, они не могут обеспечивать сохранение своей покупательной способности во вторичном обращении.

#### **Список использованной литературы:**

1. Научная статья - Петин Д.И. «Денежные суррогаты завода Транспортного машиностроения города Омска как исторический источник по изучению денежного обращения в Омской области в начале 1990 - х гг.» [http://www.fox-notes.ru/spravka/fin\\_s100111\\_1.htm](http://www.fox-notes.ru/spravka/fin_s100111_1.htm)
2. Деньги России, Банкноты и боны <http://www.russian-money.ru/Coins.aspx?id=129>
3. Пилипенко А.В., Лазарева О.С. развития // European Journal of Economics and Management Sciences. 2016. № 2. С. 66 - 69.
4. «Немцовки» Нижегородской области <http://www.russian-money.ru/Articles.aspx?id=103&type=content>
5. Пилипенко А.В., Лазарева О.С. планирования // Символ науки. 2016. № 4 - 1 (16). С. 171 - 176.
6. Право денежного обращения: Курс лекций / И.И. Кучеров. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА - М, 2013. - 256 с.: 60x90 1 / 16. (переплет) ISBN 978 - 5 - 9776 - 0278 - 5, 500 экз.
7. Экономический словарь / Под редакцией А.Н. Азриляна. - 2 - е изд. - М.: Институт новой экономики, 2011. - 1152с. ISBN 5 - 89378 - 025 - 6

© Пилипенко А.В., Демиденко Е.А., 2017

**Дремова Е.С.,**

преподаватель кафедры

Экономики и финансового права филиала РГСУ в г. Павловском Посаде

г. Павловский Посад, Российская Федерация

**Клевцова М.А.,**

студентка филиала РГСУ в г. Павловском Посаде

г. Павловский Посад, Российская Федерация

## **ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Как известно, кредитный процесс - это приём и способы реализации кредитных отношений, расположенных в определённой последовательности и принятые данным



банком. Через процесс краткосрочного и долгосрочного кредитования происходит функция перераспределения денежных средств в финансовой системе страны.

Процесс кредитования является сложной процедурой, состоящей из нескольких взаимодополняемых стадий, пренебрежение каждой из которых чревато серьезными ошибками и просчётами.

Итак, процесс кредитования организаций коммерческим банком состоит из пяти этапов, которые представлены на рис. 1.



Рисунок 1. Схема кредитного процесса

В заявке содержатся основные параметры кредитной операции, а именно - это цель и сумма запрашиваемого кредита, срок кредита и порядок его погашения, схема уплаты процентов. Банк при рассмотрении заявки о предоставлении кредита подробно анализирует информацию, содержащуюся в прилагаемом к ней пакете документов. При этом копии учредительных документов компании - потенциального заемщика должны быть нотариально заверены.

Кредитный инспектор изучает заявку на кредит, состоящую из заявления на предоставление кредита и сопроводительных документов, при этом заявление регистрируется, посредством проставления на нем даты регистрации и регистрационного номера.

В коммерческих банках кредитная заявка рассматривается в составе сопроводительных документов, представленных на рис.2.



Рисунок 2. Пакет сопроводительных документов к заявке на кредит

Для различных групп клиентов разрабатывается различный состав пакетов документов. При этом, в состав примерного пакета документов включаются следующие документы:

1. Анкета заемщика (аналогичная анкета заполняется поручителем, гарантом или залогодателем).

2. Учредительные документы:

- нотариально заверенные копии учредительных документов;
- выписка из ЕГРЮЛ на дату обращения в банк;
- нотариально заверенная карточка с образцом подписей и оттиском печати;
- копии протоколов заседаний соответствующих органов юридических лиц;
- нотариально заверенная копия свидетельства Федеральной налоговой службы о постановке на учет в налоговом органе юридического лица.

3. Финансовые документы заемщика:

- копии бухгалтерской отчетности за последние 2 - 5 отчетных дат в полном объеме, заверенные подписью руководителя и печатью заемщика;
- справки банков об остатках денежных средств на расчетных и текущих счетах;

4. Документы по предоставляемому обеспечению:

- при залоге недвижимости:
  - 1) документ, подтверждающий право собственности заемщика на объект недвижимости, заявленный в качестве залога;
  - 2) документ о территориальных границах земельного участка, выданный заемщику комитетом по земельным ресурсам и землеустройству;

При принятии в залог объектов недвижимости, транспортных средств и другого имущества, необходимо провести его оценку. Имущество заемщика, указываемое в качестве залога, должно быть в обязательном порядке застраховано, поэтому заключается трехстороннее соглашение между страховой компанией, заемщиком и банком.

Таким образом, процесс рассмотрения заявки состоит в проведении экономистом кредитного отдела проверки предоставленных клиентом анкеты и документов. После чего в обязательном порядке кредитное подразделение передает пакет документов на рассмотрение в юридический отдел и службу безопасности банка.

По результатам выполненных проверок юридический отдел и служба безопасности банка составляют письменные заключения на предоставление кредита, которые передаются в кредитное подразделение.

Чтобы снизить риски, кредитные организации стали предъявлять более жесткие требования к месту работы клиента, профессиональному стажу, подтвержденному уровню доходов и кредитной истории. С отрицательной кредитной историей станет практически невозможно получить одобрение на кредит.[1]

Таким образом, услуга по предоставлению кредитов юридическим лицам во многих случаях индивидуальна. Ставки и объемы ссуд определяются, исходя из возможностей заемщика, размеров предприятия, рентабельности и окупаемости компании. Как правило, банки имеют отдельные программы кредитования малого и среднего бизнеса. Предлагают свои услуги в области микрокредитования, кредиты для участников тендеров и прочие кредитные продукты для юридических лиц.

### Список использованной литературы:

1. Харитонов Ю.Н., Дремова Е.С. Перспективы развития российского рынка ипотечного кредитования в условиях нестабильной экономической ситуации. Сборник научных работ студентов, аспирантов и профессорско - преподавательского состава по итогам Межвузовской научно - практической конференции «Актуальные проблемы экономики, учета, аудита и анализа в современных условиях», 20.01.2017г. - г. Москва (РУДН, Экономический факультет).

2. Дворецкая, А.Е. Деньги, кредит, банки: Учебник для академического бакалавриата / А.Е. Дворецкая. - Люберцы: Юрайт, 2016.

3. <http://bankir.ru/>

4. Прохоровский В.С. Финансы малых предприятий, 2014

© Дремова Е.С., Клевцова М.А., 2017

**Ерохина Е.В.**

доктор экономических наук, доцент,

профессор кафедры экономики и организации производства,

МГТУ им. Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет),

г. Калуга, Российская Федерация

**Ерохин И.И.**

главный специалист министерства финансов

г. Калуга, Российская Федерация

### СОДЕРЖАНИЕ И МНОГОГРАННОСТЬ ПОНЯТИЯ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ»

Методология анализа, воздействия, в широком понимании представляет собой логическую схему управленческой деятельности, предполагающую взаимосвязанное понимание целей, ориентиров, а также средств и способов их достижения. Кроме того, это и умение видеть, распознавать, понимать, оценивать и учитывать зависимости, которые и раскрывают содержание проблем, и помогают найти оптимальные пути их решения. Содержание методологии управления характеризуют разные компоненты, в том числе: подходы, парадигмы, проблемы, приоритеты, факторы, критерии, альтернативы, процедуры выбора, средства и методы управления, ограничения. В экономической теории, как и в других науках, методологию принято определять как совокупность научных принципов, которая обеспечивает исследовательский процесс необходимым набором методов и приемов, посредством которых выясняется сущность рассматриваемого экономического явления или процесса, его движущие силы и вектор развития. При изучении методологических подходов, особое внимание следует обращать на эффективность процессов и явлений, их результативность и полезность [1].

Семантика понятия «эффективность» (от лат. *efficitious* – действительный, соиздательный) достаточно сложна и многогранна. Исторически, в процессе смены одной доминирующей научной парадигмы другой, понятие «эффективность» изменялось и постепенно приобретало все более широкий круг толкований. Процесс расширения и

усложнения значений этого понятия был особенно заметен в ходе методологических изменений внутри организационной теории и теории государственного управления.

Сегодня содержание этого понятия становится все более насыщенным, и продолжается процесс его сущностного обогащения, за счет применения во многих сферах деятельности людей. Данное понятие является одним из наиболее важных в экономике, в науке организации управления, в исследовании операций, логистике, инноватике, маркетинге, в военном менеджменте и др. Оно широко используется в системных исследованиях, с ним связана одна из центральных в обобщенном системном анализе проблема – оценка эффективности. Это понятие в процессе эволюции стало общенаучным, системно - кибернетическим, значение его и в науке, и в практике весьма велико [2].

Термин «эффективность» появился первоначально в экономической литературе и встречался уже в работах У. Петти (1623 – 1687) - одного из основателей классической политэкономии, и главы школы физиократов Ф. Кенэ (1694 - 1774). Однако, как самостоятельное экономическое понятие «эффективность» ими не разрабатывалось. Термин употреблялся в значении результативности и использовался для оценки правительственных или частных мер, способствовавших или нет оживлению экономической жизни. В работах Д. Риккардо (1772 – 1823) термин «эффективность» используется как отношение результата к определенному виду затрат, т. е. приобретает то специфическое значение, которое было важным для экономики при оценке определенных действий. С этого времени понятие «эффективность» приобретает статус экономической категории.

В конце XIX века термин «эффективность» постепенно утрачивает свое чисто экономическое значение и используется для оценки разнообразных действий. Один из первых представителей теоретиков менеджмента Г. Эмерсон (1853 - 1931) считал эффективность основной задачей управления, но не заботился о «чистоте» самого понятия, употребляя его в различных значениях. Однако он сделал важный вклад в развитие этого понятия, увидел в эффективности связь с функциональностью, чего не сделали экономисты [3].

Приверженцы «классической школы» нередко трактовали «эффективность» как достижение формальных целей, заранее установленными методами в конкретные сроки [4]. Представители механистического подхода исходили из того, что цели организации четко установлены, измеряемы и для их достижения используются стандартные методы. Этот подход оказался уместен лишь для анализа эффективности простых организаций, персонал которых подчинен четким правилам и выполняет простые рутинные операции.

Парадигма административной политики гласит: эффективность носит объективный, внеличностный характер и основывается на трех методологических установках:

- На отделении администрирования от политики.
- На признании того, что «в каждом элементе любой работы всегда существует один метод и один способ исполнения, который быстрее и лучше, нежели все остальные».
- На признании бюрократической организации как наиболее эффективной для внедрения научных принципов управления.

По мнению приверженцев технократического (механистического) подхода, директивный способ управления, позволял наилучшим образом производить «количественную рационализацию», облегчая тем самым процесс измерения

эффективности, который осуществлялся с помощью простых показателей в системе затраты - выпуск. Все внимание исследователей и управленцев - практиков было обращено на техническую сторону управленческого процесса внутри организации, а роль факторов внешней среды при этом не учитывалась.

В дальнейшем, представители школы человеческих отношений, отвергли механистическое понимание эффективности, определяемой через формальное достижение целей, как слишком упрощенное и не соответствующее практике. Эффективность стала трактоваться как сложное, комплексное явление, определяемое по ряду критериев:

- степень удовлетворения персонала своей работой и ее результатами,
- уровень текучести кадров в организации,
- мотивация персонала и др.

То есть, в исследование феномена эффективности были включены социально - психологические факторы и неформальные связи внутри организаций. Но в ходе эволюции экономической и управленческой мысли, содержание понятия претерпело определенные изменения и обогатилось по своему содержанию.

В любой деятельности можно выделить определенный результат, последствия которого человек всегда стремится оценить. Эффективность – это отношение результата к затратам или ресурсам, связанным с получением данного результата. Такая трактовка эффективности применима к различным социально - экономическим системам. Это может быть предприятие, государственное учреждение, некоммерческая организация, относительно обособленная деятельность: управление проектами, инновационная деятельность, реструктуризация региональной экономики, внешнеэкономическая деятельность и др., а также регион, город, народнохозяйственный комплекс в целом.

По мнению ряда авторов [5] в общем случае эффективность это категория, выражающая соотношение результатов и затрат того или иного процесса, целям и интересам его участников, включая государство и население. С методологической точки зрения следует рассматривать две концепции оценки эффективности: затратную и ресурсную. Следовательно необходимо разделить понятия «затраты» и «ресурсы». Ресурсы – это занятые в процессе выполнения определенных действий люди (человеческие ресурсы), капитал, основные фонды, оборотные средства, технологии и информационные ресурсы. Ресурсы экономические (от франц. *ressource* – вспомогательное средство) – фундаментальное понятие экономической теории, означающее источники, средства обеспечения производства. Экономические ресурсы делятся на природные (сырьевые, геофизические), трудовые (человеческий капитал), капитальные (физический капитал), оборотные средства (материалы), информационные ресурсы, финансовые (денежный капитал). Такое деление не является строго однозначным [6].

Затраты – это перенесенная на продукцию стоимость в виде затрат на сырье и материалы, амортизационных отчислений и затраченного труда в виде заработной платы и затрат на получение необходимой информации и знаний. Затраты – выраженные в денежной форме расходы предприятия, предпринимателей, частных производителей на производство, обращение, сбыт продукции. Экономическое содержание понятия «затраты» аналогично «издержкам». Принято выделять виды затрат: материальные, на оплату труда, на ремонт и восстановление ОС, дополнительные (на обучение, социальные нужды) и др. [6].

Эффективность относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, она связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого хозяйственного субъекта в отдельности. Сущность проблемы повышения экономической эффективности состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования ресурсов. Повышение эффективности деятельности может достигаться за счет: экономии текущих затрат (потребляемых ресурсов) и путем лучшего использования действующего капитала и новых вложений в капитал (применяемых ресурсов).

Затраты (З) и результаты (Р) могут сопоставляться между собой различными способами, при этом получаемые показатели имеют разный смысл, акцентируя ту или иную сторону категории «эффективность» (табл. 1).

Таблица 1 – Показатели эффективности, характеризующие соотношение результатов и затрат

Показатель	Характеристика
$P / Z * 100$	характеризует результат, получаемый с единицы затрат
$Z / P * 100$	означает удельную величину затрат, приходящихся на единицу достигаемого результата
$(P - Z)$	абсолютная величина превышения результатов над затратами
$(P - Z) / Z * 100$	отражает удельную величину эффекта, приходящуюся на единицу вложенных затрат
$(P - Z) / P * 100$	отражает удельную величину эффекта, приходящуюся на единицу получаемого результата.

На практике, проводя анализ эффективности деятельности, анализируют и оценивают относительные величины, характеризующие хозяйственные субъекты в целом. Однако представить однозначную количественную оценку эффективности в ходе проведения анализа, не всегда представляется возможным. В современных условиях развития инновационных подсистем к затратам относят не только традиционные, но и многие другие ранее не входящие в рассмотрение факторы, в том числе: загрязнение водных и воздушных бассейнов Земли, невозполнимое потребление природных ресурсов, ускоренный износ организма человека в условиях интенсификации производства и др.

Следовательно, в качестве исходной и основной категории общественного производства следует рассматривать социально - экономическую эффективность. Такой выход за узко экономические рамки содержания понятия «эффективность» потребовал введения новой критериальной основы, при определении которой до сих пор не найдено единства.

Таким образом, проведенный анализ семантики категории «эффективность» позволяет сделать вывод о неоднозначности и сложности трактовки данной дефиниции в науке и практической деятельности (применительно к разным сферам деятельности).

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ерохина Е.В. Методология анализа и оценка эффективности инновационной деятельности в регионе // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. Тула: изд - во ТулГУ: 2013 г., Вып.4. Ч.1. - С. 3 – 17.

2. Ерохина Е.В. Анализ господствующих экономических концепций в России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. - № 33. С. 23 – 29.
3. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. - Москва. Экономика. 2008. - 247 с.
4. Тейлор Ф. Принципы научного управления. М., 1991.
5. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учебное пособие. – М.: Дело, 2002. – С. 58 – 60.
6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА - М, 2005. – С. 346 – 347.

© Ерохина Е.В., Ерохин И.И., 2017

**Ибрагимов А.Х.**

к.э.н., доцент

факультет «Бухучет и аудит»

ГАОУ ВО ДГУНХ,

г. Махачкала, Российская Федерация

## **ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВА, ФОРМИРУЮЩИЕ ЗАТРАТЫ В НЕФТЕГАЗОДОБЫЧЕ**

9На любом предприятии существует необходимость своевременного планирования, учета и контроля издержек производства.

При добыче нефти и газа наблюдаются особенности технологического и организационного характера. Они влияют на формирование издержек производства, и их управленческий учет. В процессе добычи нефти и газа выполняются такие работы, как монтаж и демонтаж механического и электрического оборудования, подземный и наземный ремонт скважин, поддержание пластового давления, сбор и транспортировка нефти и газа, и т. д.

При снижении пластового давления, приток нефти к скважине также ослабевает. Для поддержания пластового давления в скважину закачивают солевой раствор или инертный газ. Этот факт вызывает рост расходов на отдачу пласта [3, С. 75].

Нефтяные скважины эксплуатируются фонтанным, компрессорным и глубинно - насосным методами. Компрессорный и глубинно - насосный способы увеличивают расход электроэнергии, пара и газа. По этой причине, затраты энергии выделяются в самостоятельную статью калькуляции.

В буровых установках используется дорогостоящее оборудование для сбора, транспортировки и хранения нефти и газа. Следовательно, возрастают затраты на содержание оборудования, увеличивая сумму издержек производства. Поэтому они формируют отдельную статью калькуляции [].

Добыча углеводородов является комплексным производством, добываются два продукта: нефть и газ. Общие затраты распределяются между видами продукции.

В себестоимость продуктов включаются используемые в процессе добычи реагенты, материалы, топливо, энергия, амортизация основных средств и нематериальных активов, заработная плата и другие затраты. По товарной продукции рассчитывается производственная и полная себестоимость по сумме всех затрат на производство в разрезе статей калькуляции. Калькуляция используется для контроля над формированием издержек производства и себестоимости продукции, а также выявить эффективность методов добычи нефти и газа.

Кроме вышеназванных, есть и другие особенности производства в нефтегазодобыче:

- выпуск только готовой продукции, отсутствие незавершенного производства и полуфабрикатов;

- последовательный порядок осуществления основных производственных процессов – поддержания пластового давления, извлечения продукции из скважин, сбора и транспортировки т. д. [1, С.215]

Исходя из всех этих особенностей, здесь применяется поперечный метод калькулирования себестоимости. Но многие авторы считают, что здесь применяется поперечный метод калькулирования. Мы знаем, что на западе не существует деления на поперечный и поперечный методы. Там поперечный метод считается модификацией поперечного. Однако более подойдет поперечный метод. Он применим при выпуске однородной продукции, когда одинаковые изделия проходят в определенной последовательности все процессы. Группировка затрат организуется в разрезе месторождений (кустов, скважин), которые считаются местом возникновения затрат для всех производств, которые составляют технологическую цепочку по добыче нефти и газа.

В зависимости от последовательности отнесения издержек производства на добычу нефти и газа их можно разделить на затраты, непосредственно относимые на добываемые продукты, и затраты, предварительно учитываемые по цехам и бизнес - единицам.

Амортизация скважин, расположенных на нефтяных площадях, издержки производства прокатно - ремонтного цеха относятся на нефть и газ попутный пропорционально их добыче в тоннах. Расходы по сбору и транспортировке газа распределяются между газом попутным и газом природным пропорционально их добыче в кубических метрах.

### **Список использованной литературы**

1. Врублевский Н.Д. Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики: Учебное пособие. — М.: Изд - во «Бухгалтерский учет», 2004.

2. Карпова Т.П. Управленческий учет для вузов. 2 - е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2004.

3. Финогенов В.К., Григорьева Н.А. Особенности бухгалтерского и налогового учета на предприятиях нефтедобывающей промышленности. – М.: Современная экономика и право, 1999.

© Ибрагимов А.Х. 2017



**Иванченко О.В.**

к.э.н, доцент  
факультет Торгового дела  
РГЭУ (РИНХ),

г.Ростов - на - Дону, Российская Федерация

**Алтанец Д. А.**

Студентка 3 курса  
факультет Торгового дела  
РГЭУ (РИНХ),

г.Ростов - на - Дону, Российская Федерация

**Кузнецова А. А.**

Студентка 3 курса  
факультет Торгового дела  
РГЭУ (РИНХ),

г.Ростов - на - Дону, Российская Федерация

## **ДИНАМИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Анализ поведения потребителей является основным направлением маркетинговых исследований, и его результаты служат основой для корректировки и адаптации маркетинговой стратегии и тактики компании [1].

В этой связи рассмотрение вопросов влияния кризисных явлений в экономике на динамику потребления является своевременным и актуальным. Цель данного исследования заключается в сопоставлении данных исследовательских компаний, представленных в открытом доступе для получения объема информации, позволяющего лучше понять потребительское поведение в условиях кризиса.

Экономический кризис в России протекает на фоне высокой инфляции, уровень которой в 2016 году по данным Росстата составил 12,9 %. Помимо снижающегося роста реальных располагаемых денежных доходов населения и достаточно высокого уровня цен, сдерживающих потребительскую активность домашних хозяйств, прослеживается четкое изменение в потребительской модели россиян от потребления к сбережению.

Доходы граждан за 2016 год упали на 5,9 %. Сократились при этом и реальные пенсии, которые не были проиндексированы на уровень инфляции. Примечательно, что если динамика реальных заработных плат еще дает прирост, то реальные доходы населения упали, и нет тренда их восстановления. Цены за год, по официальной статистике, выросли на 7,1 %, в этом году стоимость продуктов питания дала минимальный прирост, остановившись на отметке 5,4 %. Самый высокий рост в этом году наблюдается в таких товарах и услугах, как безалкогольные напитки (12,9 %), табачные изделия (22,1 %), услуги больниц (12,4 %), почтовые услуги (12,6 %). Однако, как показывают социологические опросы, население уже давно перешло к стратегии экономии на продуктах питания, заменяя их на дешевые аналоги [2].

Согласно опросу, проведенному исследовательской компанией Nielsen, экономят на еде и товарах первой необходимости 47 % россиян. При этом, по мнению 25 % опрошенных,

объем затрат на сопоставимые покупки у них «заметно» увеличился. 37 % респондентов ответили, что стали тратить «немного больше денег» на приобретение привычных продуктов и самых необходимых потребительских товаров. Эти тенденции сказываются на готовности потребителей тратить деньги и влечет за собой сокращение потребления. Россияне в основном экономят за счет выбора магазинов с более низкими ценами (так поступают 63 %) и различных промопредложений ретейлеров (49 %) [3].

Рассмотрим данные по относительно благополучным в материальном отношении сегмента потребителей, чей ежемесячный доход в пересчете на одного человека в семье составляет не менее 50 тыс. руб. По данным исследования компании Ipsos Comcon, несколько снизилась востребованность обеспеченным сегментом туристических зарубежных поездок — на 5 % за год, на 6 % стал меньше спрос на дорогую продукцию брендовых компаний (см.рис.1). Люди стали реже планировать крупные покупки, такие как автомобили и недвижимость (стремление потратить на это деньги ослабло на 11 % и 8 % соответственно) [4].

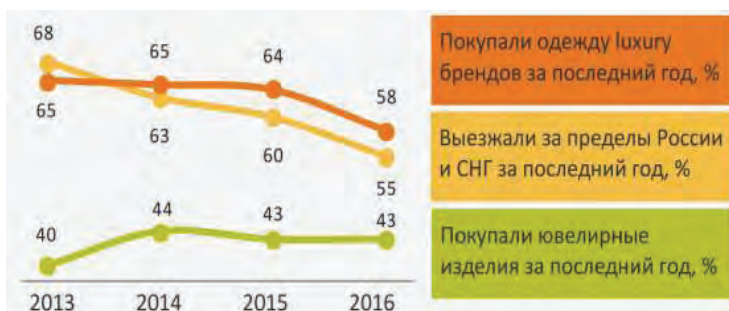


Рисунок 1 - Динамика потребительского поведения обеспеченной части населения России [4]

В начале кризиса, в 2014 году, был зафиксирован рост спроса на ювелирные изделия, то есть имеющие свободные финансы пытались сохранить их, вложив в изделия из драгоценных металлов и камней. На сегодняшний день такого эффекта уже не наблюдается. В целом большинству (а именно 45 % материально обеспеченных граждан) имеющиеся сбережения пока позволяют поддерживать привычный уровень жизни и практически не сокращать расходы. Лишь 19 % отмечают, что ощущают проявления кризиса и стараются на чем -нибудь сэкономить.

Далее рассмотрим, как изменилось поведение массового, среднестатистического потребителя. Здесь наиболее ярко обозначились следующие тенденции. Население перенаправляет свой интерес в сторону менее дорогостоящих товаров и услуг, пока не отказываясь масштабно от привычных покупок, а находясь в поиске более дешевой альтернативы. Потребители ищут скидки и специальные предложения, участвуют в распродажах, чаще покупают в торговых точках эконом - класса и интернет - магазинах.

Кроме того люди стали заметно экономить на покупке одежды — такое поведение уже свойственно каждому второму россиянину. Еще существеннее сокращение трат на обувь.

Как показал социологический опрос, за последние шесть месяцев только 45 % наших соотечественников покупали предметы одежды, и 37 % приобретали обувь [4].

Таким образом, неблагоприятная экономическая ситуация в стране приводит к существенному изменению потребительского поведения россиян. Основными изменениями являются рациональность выбора, отказ от импульсных покупок, экономия, переход в дешевый сегмент, а также выбор «эконом» - форматов торговли.

#### **Список использованной литературы**

1. Иванченко О. В., Баранова О. Ю. Анализ поведения потребителей на рынке продовольственного ритейла // Научно - методический электронный журнал «Концепт». 2015. Т. 30. С. 381 - 385.

2. Кравченко Л. И. Росстат подвел итоги года. URL: <http://rusrand.ru/analytcs/rosstat-podvel-itogi-goda> (дата обращения 10.03.2017г)

3. Половина россиян стала экономить на продуктах. URL: [https://lenta.ru/news/2016/05/20/food\\_nielsen/](https://lenta.ru/news/2016/05/20/food_nielsen/) (дата обращения 10.03.2017г)

4. Хвьяля - Олингер Н.А. Кто на чём экономит в кризис. URL: <http://rusrand.ru/analytcs/kto-na-chyom-ekonomit-v-krizis> (дата обращения 10.03.2017г)

© Иванченко О.В., Алтанец Д.А., Кузнецова А.А., 2017

**Игнатенков Г.К.**

Студент, 4 курс

Факультет экономики, управления и права

Российский государственный университет туризма и сервиса

г. Москва, Российская Федерация

### **ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ТУРИЗМА НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ: ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Последние годы Дальний Восток переживает настоящий туристический подъём. На Дальний Восток приезжают как соотечественники из западных регионов России, так и иностранные туристы. Самый популярный среди иностранных туристов регион — Приморский край. В прошлом году там побывали около 500 тысяч иностранцев, примерно такими же цифрами могут похвастаться Хабаровский край и Амурская область. Туристическая популярность Камчатки бьёт рекорды: в 2015 году иностранный туристический поток увеличился в три раза, её посетили 180 тысяч гостей из - за рубежа.

Государство вкладывает большие деньги в инфраструктуру туризма, законодательную, научную базу, касающуюся туристской деятельности. Особое внимание уделяется продвижению туристского продукта на внутреннем и зарубежном рынках.[1,с.18] Доля внутреннего туризма в России достигла 22 % , и одним из наиболее популярных направлений стал Дальний Восток. Камчатка попала в список десяти самых привлекательных регионов для российских туристов. В прошлом сезоне там побывали почти 200 тысяч гостей – втрое больше, чем годом ранее. В 2016 году спрос не меньше: по

данным Ростуризма, туры на Камчатку к июлю были раскуплены почти полностью вплоть до середины сентября.

Популярность региона растёт не только у наших туристов, но и у иностранцев. В 2015 году, по данным Росстата, Китай среди стран дальнего зарубежья занял третье место после Польши и Финляндии по числу туристических поездок в Россию. В первом квартале 2016 года, по данным Ассоциации туроператоров России (АТОР), в России побывало уже на 74 % больше китайских туристов, чем в прошлом году. При этом Приморский край занимает по популярности у китайских туристов второе место после Москвы, отмечают в АТОР.

Подтверждением увеличения турпотока служит и динамика роста числа авиарейсов между Приморьем и Китаем, как регулярных, так и чартерных. Количество рейсов во Владивосток с прошлого года увеличилось до 22 (в 2015 году их было 16). Сейчас самолёты в центр Приморья летают из семи городов России.

Очевидно, турпоток из Китая на российский ДВ продолжит увеличиваться, ведь согласно подготовленному Госсовету КНР плану развития туризма до 2020 года, каждый житель страны должен совершать не менее двух туристических поездок в год.[2]

Несмотря на то, что Дальний Восток располагает мощным туристическим потенциалом по привлечению туристов в его регионы, всё ещё существует серьёзные проблемы, которые распространены в целом в ряде регионов РФ. Одной из ключевых и сложно решаемых проблем остаётся проблема экономической и инфраструктурной изоляции Дальнего Востока от других регионов страны. В этот перечень можно внести и такие причины как: слабая транспортная инфраструктура внутри Дальнего Востока, точечный характер расселения с слабой плотностью населения, сезонность туризма для северных районов Дальнего Востока.

Остальные проблемы развития туризма Дальнего Востока можно соединить в несколько основных групп.

1. Природно - климатические. Резко континентальный климат и продолжительная зима обуславливают сезонный характер туристского бизнеса.

2. Экономическо - географические. К этому пункту можно отнести дальность регионов Дальнего Востока от густонаселенной и экономически более развитой европейской и средней части России, в малой степени осваиваются территории Дальнего Востока, неразвитость дорожной сети, в особенности дорожной (плохое состояние дорожного покрытия).

3. Экологические. В первую очередь, отсутствие профессиональных проводников и гидов – одна из серьезных проблем. Эти специалисты должны хорошо знать местность региона Дальнего Востока, особенности жизнедеятельности человека в подобных природных условиях. Кроме того, проводники должны обладать сильной научной эрудицией, владеть навыками использования современными средствами связи и транспорта, знать как минимум один иностранный язык. А для этого необходимо подготавливать таких специалистов целенаправленно.

Для российских путешественников серьёзной проблемой становятся цены на авиабилеты, которые, ко всему прочему, с каждым годом растут, как и проживание в гостиницах, экскурсии, выставки и другие развлечения. На сегодняшний момент в наиболее крупных городах региона, таких как Владивосток, Хабаровск и некоторых других, практически отсутствуют гостиницы эконом - класса, почти все построенные в последнее

время отели рассчитаны в основном на людей "с достатком", хотя и существует возможность создания больше числа гостиниц с приемлемыми ценами.

Многие туроператоры считают главной проблемой цены туров в дальневосточные регионы. Именно она в основном снижает привлекательность российских туров. В итоге складывается картина, что отдых на российском Дальнем Востоке - дело не для малообеспеченных граждан любой страны, в том числе России и самих россиян. Исключением могут служить разве что страны, граничащие с российским Дальним Востоком.

Дальний Восток проигрывает некоторым регионам России по наличию архитектурных и других культурных памятников, то в отношении уникальных природных объектов он конкурирует на рынке, как за иностранного туриста, так и российского.

Таким образом, мы видим, что большая часть перечисленных проблем развития туризма в Дальневосточном регионе, носит общероссийский характер. Решение этих наболевших вопросов видится в разработке системного подхода по объединению различных конкурентных турпродуктов под единым брендом.

В целом для решения основной проблем туризма будет выделено приличное финансирование по программе «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года».

Так, к примеру, Так, около 2 млрд рублей инвестиций, в том числе 650 млн из бюджета, до 2018 года планируется вложить в туристско - рекреационный кластер «Остров Большой Уссурийский — Шантарь». Проект кластера Хабаровского края вошёл в ФЦП по развитию внутреннего и въездного туризма. Основные средства пойдут на развитие инфраструктуры в Хабаровске и обустройство острова Большого Уссурийского для речных туров по Амуру в Китай и на север края, а также морских туров к Шантарскому архипелагу.

Министерство культуры подготовило проект постановления правительства о финансовой поддержке туроператоров, которые отправляют граждан на отечественные курорты, включенные в «приоритетные туристские маршруты». Среди них Камчатка, а также такие межрегиональные маршруты, как «Великий шелковый путь», «Великий чайный путь», «Транссибирская магистраль», «Восточное кольцо». В 2016 году на эти цели министерство культуры предлагает выделить 750 млн. руб., а в следующие три года - по 2 млрд. в год.

В заключении, можно сказать о том, что Дальний Восток несёт в себе огромный туристический потенциал и имеет широкие перспективы развития. Привлекает туристов на Дальний Восток не только дикая природа, тут доступны все виды туризма: пляжный, круизный, экологический и спортивный, исторический и этнографический. В туристическом плане Дальний Восток постоянно развивается. Увеличение темпа роста туристического потока будет зависеть от степени разрешения проблем в туристической отрасли Дальнего Востока.

#### **Список использованной литературы.**

1. Елисеев А.В. Продвижение российского туристского продукта. Специфика взаимодействия туристского бизнеса со СМИ // Туризм: право и экономика. 2012. № 2. С.18 - 20.

2. DV – медиапроект ТАСС про российский Дальний Восток [Электронный ресурс] URL: <http://dv.land/spec/turizm>

3. Федеральная целевая программа «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года». Сайт Министерства Российской Федерации по развитию Дальнего Востока [Электронный ресурс] URL: <http://minvr.ru/upload/iblock/75a/DVBR2025.pdf>

© Игнатенков Г. К., 2017

**Игошкина Н.Г.**, к.э.н.  
факультет «Автомобильные дороги и транспорт»  
Волжский филиал ФГБОУ ВО  
«Московский автомобильно - дорожный государственный  
технический университет (МАДИ)»  
г. Чебоксары, Российская Федерация

## **ТЕНДЕНЦИИ И АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА**

Глобальные климатические изменения ставят мир перед необходимостью объединения усилий для решения глобальных вопросов в транспортной сфере. Принятие мер, направленных на оптимальное использование ограниченных природных ресурсов и экологических энергосберегающих технологий, на сохранение стабильности социальных и культурных систем, на обеспечение целостности биологических и физических природных систем, становится все более актуальным вопросом международной политики. Это связано с тем, что значительный потенциал международного транспорта как неотъемлемой части устойчивого развития способен стимулировать рост экономик государств и регионов через их интеграцию в транспортно - транзитные потоки, содействовать устранению диспропорций в уровне и качестве жизни живущего там населения.

В 2009 году Всемирный Форум рассмотрел возможные перспективы развития автомобильного сектора в направлении по уменьшению выбросов CO<sub>2</sub> и выработал следующую стратегию:

- краткосрочная задача включает повышение энергоэффективности автомобилей и использование устойчивого биотоплива (до 2015 г.);
- среднесрочная задача предусматривает внедрение гибридных автомобилей (2025 г.),
- долгосрочная задача ставит целью разработку и внедрение на рынок электромобилей, а также водородных автомобилей и автомобилей на топливных элементах (2030 - 2040 гг.).

Данная стратегия должна переключить автомобильный сектор с использования ископаемого топлива на водородную и электрическую энергию.

В связи с этим, электрификация личного пассажирского транспорта является сегодня одной из наиболее обсуждаемых тем в мире. На климатической конференции в Париже в декабре 2015 года, состоявшейся под эгидой ООН, прозвучали заявления о запрете эксплуатации автомобилей с двигателями внутреннего сгорания (ДВС) к 2050 году в Норвегии, Германии, Великобритании, Нидерландах, в восьми штатах США и канадской провинции Квебек.

Так как по объемам продаж Германия является четвертым автомобильным рынком в мире, Великобритания находится на шестой позиции, штат США Калифорния лидирует по продажам легковых автомобилей в этой стране, то такой запрет заставляет задуматься ведущие автоконцерны мировой автомобильной отрасли. Кроме того, по состоянию на конец 2016 года количество электромобилей в Китае превысило 600 тысяч штук, что вдвое превышает цифру 2015 года. К 2030 году правительство поднебесной рассчитывает увеличить объем электрокаров до 15 миллионов машин. Кроме того, в долгосрочном плане рассматривается существенное увеличение сети зарядных станций: 5 миллионов к 2020 году, 20 миллионов к 2025 г. и 80 миллионов до 2030 г. Огромным спросом в Китае пользуются электроскутеры – пять миллионов китайских электроскутеров в год – существенный довод в пользу электрификации транспорта. К слову, Китай испытывает меньше проблем с генерацией энергии, чем многие страны, опережая их в последнее десятилетие по мощностям возобновляемых энергоресурсов – по ветрогенераторам и солнечным батареям.

В тоже время, скептики развития электромобилей акцентируют внимание, что всей общей мощности электростанций Земли не хватит для обеспечения мирового парка автомобилей, если их всех переделать на электрические. Экологи напоминают, что большая часть электричества планеты вырабатывается тепловыми электростанциями, которые также загрязняют воздух и вырабатывают CO<sub>2</sub>, перенося проблему загрязнения с самой машины на станцию. Не так много в мире стран с большой долей возобновляемых источников энергии. Например, в Норвегии значительная часть электроэнергии возобновляется за счет гидроэлектростанций (42,7 % согласно докладу ООН), и здесь электромобили можно действительно назвать экологически чистым транспортом [2,250]. Развитие инфраструктуры зарядных станций для страны с небольшой территорией и высокими доходами населения является вполне решаемой задачей.

Однако, несмотря на значительно выросший спрос, доля электромобилей в общем объеме продаж составляет всего около 1 % . В связи с этим проведем сравнительный анализ автомобилей с ДВС и электромобилей, опираясь на мнение международных и отечественных экспертов в данной области (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительный анализ электромобилей и автомобилей с ДВС

Электромобили (1 % рынка)		Автомобили с ДВС (99 % рынка)		Новые перспективы функционирования рынка автотранспортного сектора
Достоинства	Недостатки	Достоинства	Недостатки	
	Высокая цена	Большой ценовой диапазон, различная комплектация		1. Ride - hailing. 2. Совместное
Экологически “чистый”			Существенный объем выброса CO <sub>2</sub>	

	Сложное оборудование	Доступное техническое обслуживание и ремонт		использование автомобилей. 3.Беспилотные автомобили. 4.Услуги кэшеринга
Государственные льготы (налоги, плата за парковку, компенсация на покупку)			Высокие налоги, рассчитываемые от выбросов CO <sub>2</sub>	
	Проблема утилизации и большой вес батарей	Распространенная сеть заправок		
	Небольшая дальность пробега без подзарядки	Возможность эксплуатации на дальние расстояния		
Использование возобновляемых источников энергии			Добыча полезных ископаемых, экологический урон	
	Долгая окупаемость	Низкая цена на топливо с 2008г.		
	Существенное время на заправку (от 20мин до нескольких часов)	Минимальные потери времени на заправку (5мин)		

Хотя с каждым годом ДВС становятся все более экологичными, в перспективе на ближайшие 25 лет они не смогут обойти так называемые «чистые» источники энергии. Одним из пунктов снижения топливной составляющей рассматривают развитие мирового рынка беспилотного транспорта, который в ближайшие 20 лет будет оцениваться в \$560 млрд и по прогнозам способен сэкономить потребителям \$1,3 трлн на страховых и топливных издержках. Данный рынок также стимулирует развитие других отраслей - программного обеспечения, телекоммуникаций и инфраструктурных проектов.

Транспортный сектор любой страны играет значительную роль в динамичном развитии ее экономики, и его устойчивое развитие и планирование приобретает важное теоретическое и практическое значение.

Одним из математических инструментов системного подхода, применяемом при планировании и прогнозировании, является метод анализа иерархий (МАИ),



разработанный американским математиком Томасом Саати [4,100]. Использование данного метода сводит исследование систем к последовательности попарных сравнений определенных компонент и расчете их воздействий на исследуемую систему в целом. Подробный алгоритм решения поставленной задачи описан в источнике 1.

На рисунке 1 представлена иерархическая структура, состоящая из следующих уровней: первичные факторы, акторы и мотивирующие цели; которые автор оценил как возможно способные оказать влияние на развитие автомобильного рынка (автомобили с ДВС, гибриды и электромобили).

Вначале была построена матрица парных сравнений относительно влияния первичных факторов – экономические (Э), политические (П), экологические (ЭК), социальные (С) и технологические (Т) на будущее развитие рынка автотранспорта. Получены следующие веса влияния факторов: экономические – 0,15; политические – 0,39; экологические – 0,25, социальные – 0,07; технологические – 0,14.

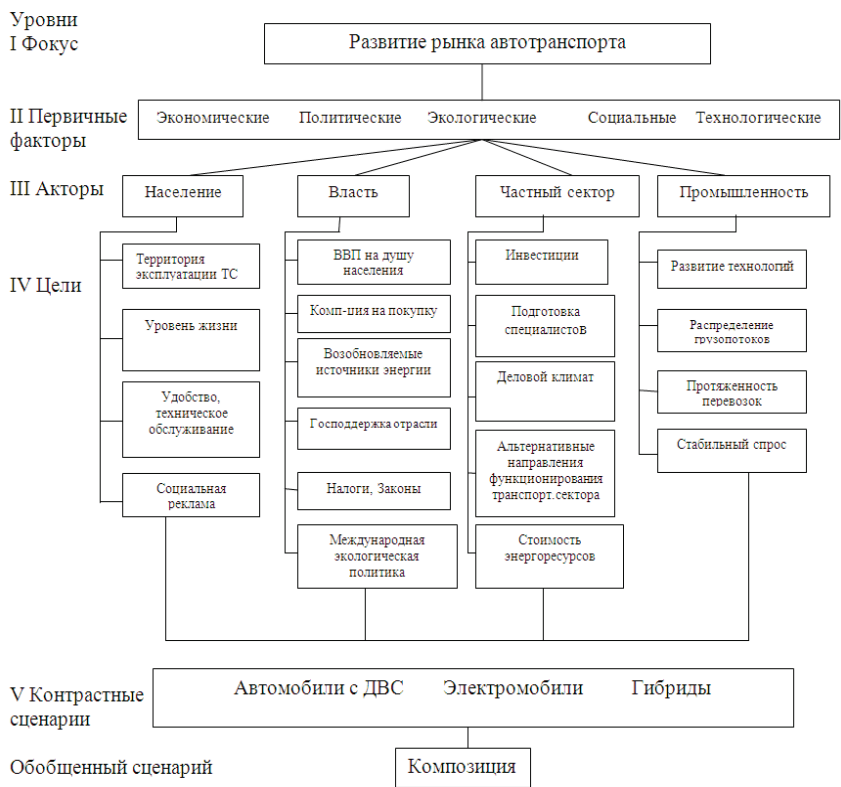


Рисунок 1. Развитие рынка автотранспорта

Следующим этапом стало нахождение важности акторов относительно первичных факторов. Решение достигается путем умножения справа матрицы собственных векторов

акторов относительно каждого фактора уровня III на собственный вектор, полученный для уровня II.

$$\begin{matrix}
 \text{Население (Н)} \\
 \text{Власти (В)} \\
 \text{Частный сектор (ЧС)} \\
 \text{Промышленность (ПР)}
 \end{matrix}
 \begin{pmatrix}
 \text{Э} & \text{П} & \text{ЭЛ} & \text{С} & \text{Т} \\
 0,10 & 0,07 & 0,05 & 0,15 & 0,16 \\
 0,50 & 0,60 & 0,46 & 0,42 & 0,18 \\
 0,24 & 0,15 & 0,15 & 0,25 & 0,44 \\
 0,16 & 0,18 & 0,34 & 0,18 & 0,22
 \end{pmatrix}
 \times
 \begin{pmatrix}
 0,15 \\
 0,39 \\
 0,25 \\
 0,07 \\
 0,14
 \end{pmatrix}
 =
 \begin{pmatrix}
 0,088 \\
 0,479 \\
 0,211 \\
 0,223
 \end{pmatrix}$$

Таким образом, на власти, частный сектор и промышленность приходится почти 91 % (0,479+0,211+0,223) воздействия на пять основных факторов (Э, П, ЭЛ, С, Т), оказывающих в свою очередь влияние на развитие рынка автотранспорта. В связи с этим было принято решение о нецелесообразности использования в дальнейших расчетах фактора «Население».

Для расчета весов целей умножим их собственный вектор на уже рассчитанные веса трех действующих сторон (В, ЧС, ПР).

<p>Вектор для власти</p> $0,479 \times \begin{pmatrix} 0,10 \\ 0,12 \\ 0,13 \\ 0,32 \\ 0,18 \\ 0,15 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,048 \\ 0,057 \\ 0,062 \\ 0,153 \\ 0,086 \\ 0,076 \end{pmatrix}$	<p>ВВП на душу населения Компенсация на покупку Возоб.ист.энергии Господ.отрасли Налоги, Законы Мунар.экол.политика</p>	<p>Вектор для частного сектора</p> $0,211 \times \begin{pmatrix} 0,20 \\ 0,07 \\ 0,22 \\ 0,28 \\ 0,23 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,042 \\ 0,015 \\ 0,046 \\ 0,059 \\ 0,049 \end{pmatrix}$	<p>Инвестиции Специалисты Дел.климат Альтерн.направл. Стоим.энергоресурс.</p>
<p>Вектор для промышленности</p> $0,223 \times \begin{pmatrix} 0,39 \\ 0,18 \\ 0,12 \\ 0,31 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,087 \\ 0,04 \\ 0,027 \\ 0,069 \end{pmatrix}$	<p>Развитие технологий Распределение грузопотоков Протяж.перевозок Стабильный спрос</p>		

Полученные результаты позволяют сделать вывод, что более значительными целями для правительства являются – наличие и количество возобновляемых источников энергии (ИстЭн – 0,062), государственная поддержка отрасли (ГосПод – 0,153), налоги и законы (НЗ – 0,086), международная экологическая политика (МЭП – 0,076). Для частного сектора – развитие альтернативных направлений функционирования автотранспортного комплекса (АлН – 0,059) и стоимость энергоресурсов (СЭ – 0,049), для промышленности – развитие технологий (РТех – 0,087) и стабильный спрос (СтСп – 0,069). Составим вектор, используя восемь вышеперечисленных целей и нормализуем его (разделив каждую координату вектора на их общую сумму). Умножим матрицу собственных векторов сценариев на нормализованный вектор весов восьми целей.

		ИстЭн	ГосПод	НЗ	МЭП	АлН	СЭ	РТех	СтСп			
1.	Автомобили с ДВС	0,38	0,36	0,40	0,45	0,40	0,40	0,43	0,35	$\times \begin{pmatrix} 0,096 \\ 0,239 \\ 0,134 \\ 0,119 \\ 0,092 \\ 0,076 \\ 0,136 \\ 0,108 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,393 \\ 0,389 \\ 0,218 \end{pmatrix}$		
2.	Электромобили	0,40	0,39	0,38	0,41	0,38	0,43	0,41	0,32			
3.	Гибриды	0,22	0,25	0,22	0,14	0,22	0,17	0,16	0,33			

Из результатов расчетов следует, что практически равновозможны сценарии развития автомобилей с ДВС (вес - 0,393) и электромобилей (0,389). Действительно, современные тенденции свидетельствуют о бурном росте рынка электромобилей в мире.

Однако за последнее десятилетие произошло принципиальное изменение схемы функционирования автотранспорта. Бурный рост интернета и новых технологий привел к внедрению услуг ride - hailing (подвоз пассажиров), совместное использование автомобилей и беспилотных автомобилей. Данные направления не требуют применения электромобилей, их можно реализовать гораздо быстрее, используя автомобили с ДВС. Компаниям, работающим в этих новых форматах, нет смысла ждать увеличения продаж рынка электромобилей и тратить огромные суммы на рекламу. Ведь гораздо проще эффективнее внедрить бензиновые автомобили нового поколения, удерживая 99 % авторынка. И если развитие беспилотных / совместных автомобилей будет продолжаться, то небольшие и главное дешевые бензиновые автомобили, оснащенные усовершенствованным программным обеспечением, построить будет гораздо проще в больших масштабах, чем электромобили. Кроме того, на Западе, а теперь и в Москве, значительную популярность получила услуга каршеринга, более удобная по сравнению с передвижением на личном авто. Клиент не платит за содержание (заправку, мойку, ТО, страховку) автомобиля и не оплачивает парковку в городе, просто совершая необходимую ему поездку самостоятельно. Опыт крупных городов Европы и Азии показывает положительное влияние этой услуги на разгрузку городского трафика.

Описание проекции будущего для России нужно делать отдельно, так как достаточно много дополнительных факторов, делающих нашу страну уникальной (рисунок 2).



Рисунок 2. Особенности развития рынка автотранспорта в России

Количество электромобилей в России в 2016 году было около 800 штук. Реализация пилотных проектов в Казани и Калининграде, проводимых в РФ в рамках проекта Программы развития ООО / Глобального экологического фонда «Сокращение выбросов парниковых газов от автомобильного транспорта в городах России», пока не привели к значительному увеличению электромобилей и гибридов в нашей стране [3].

### Список использованной литературы.

1. Игошкина Н.Г. Метод анализа иерархий в прикладных задачах. Дорожно - транспортный комплекс: состояние, проблемы и перспективы развития. Материалы VII НТК. - Чебоксары, ВФ МАДИ, 2014. – С. 227 - 232.
2. ООН. Доклад о человеческом развитии 2015. [Электронный ресурс]. <http://yandex.ru/Unic.ru//oon/doklad-o-chelovecheskom-razviti-2015/>
3. Проект ПРООН / ГЭФ - Минтранс России «Сокращение выбросов парниковых газов от автомобильного транспорта в городах России» [Электронный ресурс].<http://yandex.ru/proecotrans.ru/>
4. Саати Т. Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: Аналитические сети. — М.: Издательство ЛКИ, 2008. — 360 с.

© Игошкина Н.Г., 2017

**Исламова А. А.**

Студент 3 курса

экономическое отделение

Набережночелнинский институт КФУ

г. Набережные Челны, Российская Федерация

**Научный руководитель: Майорова О.А.**

к.э.н., доцент

экономическое отделение

Набережночелнинский институт КФУ

г. Набережные Челны, Российская Федерация

### СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

В России происходят масштабные изменения во всех сферах жизнедеятельности. Многообразие процессов, происходящих при этом, можно представить, как совокупность социальных, технических, организационных, экономических проектов. Если научиться управлять изменениями и принимать решения, основанные на рекомендациях профессиональных управляющих проектами, можно утверждать, что производимые в стране реформы будут идти успешнее. [2] Но до сегодняшнего дня процесс управления проектами является весьма проблематичным и вызывает у многих зарубежных и отечественных экономистов большой интерес к этому вопросу.

Проекты осуществлялись на протяжении всей истории развития человеческой цивилизации. Фактически, история человечества может быть рассмотрена через «призму» проектов, которые были реализованы в ту или иную эпоху. Египетские пирамиды, Великая Китайская стена, Тадж Махал, сбор Святого Петра и многие другие сооружения, потрясающие воображение и сегодня, спустя много лет после их завершения, служат яркими примерами концентрации духовных и интеллектуальных усилий при реализации великих проектов прошлого.

Управление проектами как самостоятельная научно - практическая дисциплина зародилось в 1955 - 1957годах, когда стало известно о создании и успешном внедрении в США таких методов управления проектами, как СМР (Critical Path Method) и PERT (Program Evaluation and Review Technique). После этого в рамках управления проектами были разработаны различные методы, модели и инструменты, сформулированы профессиональные стандарты по различным аспектам проектного управления. [1]

Современное управление проектами является зрелой профессиональной научно - практической сферой.

В современном понимании проекты – это то, что изменяет наш мир: строительство промышленных объектов, жилых домов, программы научно - исследовательских работ, создание или реконструкция предприятий, разработка новых технологий и техники, создание кинофильмов, развитие региона и другие.

В современном мире очень сильно возрастает сложность управления проектами. По - нашему мнению, на это влияют такие факторы как:

1) Снижение уровня профессионализма управленческого персонала. На сегодняшний день управление все больше основывается на научных подходах. Нельзя полагаться лишь на мнения, суждения и разговоры. Необходимо использовать системные подходы к подготовке и принятию решений, которые включают в себя методики и средства для сбора, обработки и анализа информации, позволяющие смоделировать развитие ситуации и предвидеть возможные последствия. Применение необходимых методов позволяют достичь результатов проекта требуемого качества, экономить деньги, время и другие ресурсы. [4]

2) Осуществление проекта, как правило, связано с неопределенностью, вероятностным характером протекания процессов, а значит, и определенным риском. Например, невозможно точно определить сроки выполнения исследования в проекте по разработке нового продукта; нестабильность в поставках материала, неясный уровень спроса, неопределенность финансирования и так далее. Уровень риска проекта можно снизить путем принятия специальных мер. Прогнозирование рисков, разработка мер по их снижению, минимизация потерь в случае возникновения непредвиденной ситуации. Но риски в управлении проектами неизбежны. [3]

Чтобы проект был эффективным, ему недостаточно обеспечивать положительную прибыль, он должен делать инвестора богаче. Для измерения эффективности используются показатели NPV (чистый дисконтированный доход, Net Present Value) и IRR (внутренняя норма доходности, Internal Rate of Return).

NPV инвестиционного проекта показывает чистую приведенную стоимость всех денежных потоков, связанных с этим проектом.

NPV рассчитывается по следующему алгоритму:

- 1) Оцениваем первоначальные вложения и ожидаемые поступления денежных средств
- 2) Определяем стоимость капитала - ставка дисконтирования
- 3) Продисконтируем все денежные потоки (притоки и оттоки) от проекта
- 4) Суммируем все дисконтированные потоки и находим NPV

NPV должен быть больше нуля.

Рассчитывается по формуле:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+R)^t} \quad (1)$$

где:

- n, t — количество временных периодов,
- CF — денежный поток (Cash Flow),

- R — стоимость капитала (ставка дисконтирования, Rate)
- Чтобы рассчитать NPV, для примера возьмем два проекта А и Б.

Таблица 1 - Структура денежных потоков проектов А и Б в ближайшие 4 года

Год	Проект А	Проект Б
0	(10000)	(10000)
1	5000	1000
2	4000	3000
3	3000	4000
4	1000	6000

Первоначальная инвестиция у обоих проектов 10000 у.е., но в последующие годы по проекту А видим быструю отдачу денежных средств в первые года, а по проекту Б, напротив, в первые два года приток низкий, затем увеличивается.

Чтобы рассчитать NPV, применим формулу 1.

$$NPV_A = -\frac{10000}{1} + \frac{5000}{(1+0.10)^1} + \frac{4000}{(1+0.10)^2} + \frac{3000}{(1+0.10)^3} + \frac{1000}{(1+0.10)^4} = 788.2$$

$$NPV_B = -\frac{10000}{1} + \frac{1000}{(1+0.10)^1} + \frac{3000}{(1+0.10)^2} + \frac{4000}{(1+0.10)^3} + \frac{6000}{(1+0.10)^4} = 491.5$$

Поскольку коэффициенты дисконтирования уменьшаются с течением времени, вклад в приведенную стоимость проекта больших (4,000 и 6,000), но отдаленных по времени (третий и четвертый годы) денежных потоков будет меньше, чем вклад от денежных поступлений в первые годы проекта. Поэтому ожидаемо, что для проекта Б чистая приведенная стоимость денежных потоков будет меньше, чем для Проекта А.

NPV у обоих проектов больше нуля, следовательно, осуществление этих проектов приведет к увеличению дохода. Но проект А является более предпочтительным, так как NPV заметно больше, чем у проекта Б.

IRR или внутренняя норма доходности — это ставка процента, при которой приведенная стоимость всех денежных потоков инвестиционного проекта (т.е. NPV) равна нулю. Это означает, что при такой ставке процента инвестор сможет возместить свою первоначальную инвестицию, но не более того.

IRR рассчитывается по формуле:

$$0 = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} \quad (2)$$

где CF<sub>t</sub> — денежные потоки от проекта в момент времени t ,

n — количество периодов времени,

IRR — внутренняя норма доходности.

Понятие IRR в отличие от NPV имеет смысл только для инвестиционного проекта, т.е. когда один из денежных потоков (обычно самый первый) является отрицательным. Этот отрицательный денежный поток и будет являться первоначальной инвестицией. В противном случае мы никогда не получим NPV, равную нулю.

Проект А будет иметь вид:

$$0 = -10000 + \frac{5000}{(1+IRR)^1} + \frac{4000}{(1+IRR)^2} + \frac{3000}{(1+IRR)^3} + \frac{1000}{(1+IRR)^4}$$

Проект Б:

$$0 = -10000 + \frac{1000}{(1+IRR)^1} + \frac{3000}{(1+IRR)^2} + \frac{4000}{(1+IRR)^3} + \frac{6000}{(1+IRR)^4}$$

Вручную с помощью обычного калькулятора найти значение IRR для проектов А и Б невозможно, потому что в данном случае получается уравнение 4 - й степени (в нем будет

множитель IRR4 — ставка процента в четвертой степени). Проблему решения такого уравнения  $n$ -ой степени можно устранить или с помощью финансового калькулятора, или, что проще, можно воспользоваться встроенной функцией в программе Excel.

3) Для инновационного проекта одним из важнейших ресурсов является персонал. Именно персонал, уникальные ученые, квалифицированные специалисты, исследователи, разработчики, проектировщики являются носителями новых знаний и технологий. В рамках инновационного проекта персонал – это наиболее дорогой и дефицитный ресурс. [3]

4) На практике реализация большинства проектов зависит от того, насколько велики ресурсы, для реализации проекта. Поэтому часто вопросы управления проектами подменяются вопросами оптимального управления ресурсами, и прежде всего, финансовыми потоками. [3]

Управление проектами является неотъемлемой частью культуры ведения бизнеса. К сожалению, на сегодняшний день еще нет благоприятных условий для сокращения стоимости и сроков реализации проектов. Итак, проблема усовершенствования соответствующих показателей при управлении проектами пока остается не до конца решенной. Все практические реализации сводятся к автоматизации отдельных процедур управления.

#### **Список использованных источников**

1. Ильина О. Н. Методология управления проектами: становление, современное состояние и развитие: Монография - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА - М, 2015. - 208 с
2. Романова М. В. Управление проектами: Учебное пособие - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра - М, 2013. - 256 с.
3. Культин, Н. Б. Инструменты управления проектами - СПб.: БХВ - Петербург, 2009. — 160 с.
4. Туккель, И. Л. Управление инновационными проектами: учебник / И. Л. Туккель, А. В. Сурина, Н. Б. Культин / Под ред. И. Л. Туккеля. — СПб.: БХВ - Петербург, 2011. — 397 с  
© Исламова А. А. 2017

**Казанбиева А.Х.**, к.э.н., доцент, факультет управления ДГУ,  
г. Махачкала, Российская Федерация

**Казанбиева Н.М.**, Студентка, экономический факультет  
Филиал ФГБОУ ВО «Российский экономический университет  
им. Г.В. Плеханова» в г. Пятигорске Ставропольского края  
г. Пятигорск, Российская Федерация

#### **СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ**

Задача повышения качества жизни населения является на сегодняшний день одной из ключевых в социально - экономической политике России и ее субъектов. Успешность ее

решения во многом определяется объективной оценкой уровня и качества жизни населения.

Проведя литературный обзор и обобщая существующие взгляды на категорию «качество жизни», мы пришли к выводу, что качество жизни представляет собой сложную синтетическую категорию, аккумулирующую все существенные для личности условия существования, уровень развития и степень удовлетворения всего комплекса потребностей и интересов людей. К компонентам этой категории отнесены товары и услуги, доходы, сбережения, духовные потребности, личная безопасность и другие атрибуты социальной комфортности, а также состояние среды обитания.

Несмотря на большое количество систем показателей, в настоящее время отсутствует нормативно установленная номенклатура показателей качества жизни и подходы к их оценке. На современном этапе исследований в оценку качества жизни включается довольно широкий спектр индикаторов.

В соответствии с имеющимися методическими подходами к оценке качества жизни населения, а также наличной статистической базой показателей (представленной на сайте Федеральной службы государственной статистики) нами проведен анализ динамики показателей качества жизни населения России за период 2011 - 2015 годы.

В российском обществе уровень и качество жизни основной массы населения прежде всего определяется величиной доходов (заработной платы, пенсий, пособий и стипендий), соотношением их с величиной прожиточного минимума. Номинальные значения основных видов доходов населения России, а также темпы роста реальных величин доходов приведены в табл. 1.

Таблица 1

Основные показатели доходов населения РФ

	2011	2012	2013	2014	2015
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц)					
тыс.руб.	20780,1	23221,1	25928,1	27 766,6	30 473,6
в % к предыдущему году	109,6	111	111,7	107,1	109,7
Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году	100,51	104,61	104,01	99,3	96,8
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающих в экономике, руб.	23369	26629	29792	32495	34030
Реальная начисленная заработная плата, в % к предыдущему году	102,8	108,4	104,8	101,2	91,0
Средний размер назначенных пенсий, руб.	8203	8272,7	9153,6	10029,7	10888,7
Реальный размер назначенных пенсий, в % к предыдущему	101,2	104,6	103,3	103,3	97,5



	2011	2012	2013	2014	2015
году					
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения):					
руб. в месяц	6369	6510	7306	8050	9701
в % к предыдущему году	112	102,2	107,7	110,2	120,5
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:					
млн. человек	17,9	15,41	15,55	16,1	19,1
в % от общей численности населения	12,7	10,71	10,81	11,2	13,3
в % к предыдущему году	101,1	86	92,36	103,5	118,6
Соотношение с величиной прожиточного минимума, % :					
среднедушевых денежных доходов	326	357	355	345	314
среднемесячной номинальной начисленной заработной платы	340	378	379	404	351
среднего размера назначенных пенсий	163	177	165	134	112

Источник: данные Росстат, <http://www.gks.ru/>

Согласно данных табл. 1, за рассматриваемый период динамика номинальных среднемесячной заработной платы, среднего размера назначенных пенсий положительна (но не равномерна), так же, как и номинальных денежных доходов на душу населения. Так, размер номинальных денежных доходов на душу населения, а также номинальной среднемесячной заработной платы увеличился в 2015 г. почти в 1,5 раза по сравнению с 2011 г., среднего размера назначенных пенсий – в 1,3 раза. Величина прожиточного минимума на душу населения за тот же период выросла в 1,5 раза.

В табл. 1 также приведены темпы роста реальных значений тех же показателей. По данным таблицы видно, что в 2011 - 2013 гг. наблюдалась положительная динамика реальных располагаемых денежных доходов населения, однако в 2014 г. темп роста составил 99,3 %, а в 2015 г. – 96,8 %.

На протяжении 2011 - 2014 гг. сохранилась положительная динамика реальных размеров начисленной заработной платы, размера назначенных пенсий, однако в 2014 г. темпы их роста замедлились, а в 2015 г. составили 91 % и 97,5 % соответственно.

Данные табл.1 говорят об увеличении численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума: с 17,9 млн чел. в 2011 г. до 19,1 млн чел. (или на 6,7 %) в 2015 г., что в процентах от общей численности населения составило 12,7 % и 13,3 % соответственно. Причем в 2015 г. наблюдался существенный скачок данного показателя по сравнению с 2014 г. – на 18,6 %.

В целом реальный уровень заработной платы, располагаемых денежных доходов населения, назначенных пенсий (с учетом роста потребительских цен) заметно снизился в 2015 г. Соотношение с величиной прожиточного минимума среднедушевых денежных доходов, среднемесячной номинальной начисленной заработной платы, среднего размера назначенных пенсий стало заметно сокращаться также в 2015 г.

Рассмотрим основные показатели жилищных условий населения как индикаторов качества его жизни (табл. 2).

Таблица 2

Основные показатели  
жилищных условий населения

	2011	2012	2013	2014	2015
Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (на конец года) - всего, м <sup>2</sup>	23,0	23,4	23,4	23,7	24,4
из нее:					
в городской местности	22,5	22,9	22,9	23,3	24,0
в сельской местности	24,5	24,8	24,7	25,0	25,6
Число семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, в % от общего числа семей	5	5	5	5	5
Ввод в действие общей площади жилых до - мов, млн. м <sup>2</sup>	62,3	65,7	70,5	84,2	85,3
в процентах к предыдущему году	106,6	105,6	107,2	119,4	101,3
Капитально отремонтированных помещений в квартирах жилых домов за год, тыс. м <sup>2</sup> общей площади	4326	3995	3045	2836	4332
Приватизировано жилых помещений (с начала приватизации, по состоянию на конец года):					
всего, тыс.	28752	29156	29839	30158	30557
в процентах от общего числа жилых помещений, подлежащих приватизации	76	77	78	79	77
Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда, процентов	3,0	3,0	2,8	2,7	-

Источник: данные Росстат, <http://www.gks.ru/>

Положительную в целом динамику демонстрируют основные показатели жилищных условий населения. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, выросла с 23 м<sup>2</sup> в 2011 г. до 24,4 м<sup>2</sup> – в 2015 г. Число семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, за тот же временной интервал не изменилось и осталось равным 5. На 23 млн м<sup>2</sup>, или 36,9 % , больше общей площади жилых домов введено в 2015 г. по сравнению с 2011 г. При

этом максимальные темпы роста ввода в действие жилых домов приходились на 2014 г. – 119,4 % к предыдущему, и существенное замедление их происходит в 2015 г. – 101,3 % по сравнению с 2014 г.

Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда снизился незначительно: с 3 % в 2011 г. до 2,7 % - в 2014 г.

В табл. 3 приведены основные показатели здоровья и медицинского обслуживания населения.

Таблица 3

Основные показатели  
образования здоровья и медобслуживания

	2011	2012	2013	2014	2015
Число заболеваний, зарегистрированных у пациентов с впервые установленным диагнозом					
всего, на 1000 человек населения	855,9	847,8	861,1	826,3	782,1
в % к предыдущему году	104,4	99,1	101,6	96,0	94,7
Коэффициент смертности от самоубийств (число умерших на 100 000 человек населения)	22	20,8	20,1	18,2	17,1
Численность врачей на 1000 человек населения	5,1	4,9	4,9	4,9	4,6
Число больничных коек на 10 000 человек населения	94,2	92,9	90,6	86,6	83,4
Мощность врачебных амбулаторно - поликлинических организаций, посещений в смену, на 10 000 человек населения	260,6	263,7	264,5	263,8	263,5

Источник: данные Росстат, <http://www.gks.ru/>

За период с 2011 г. по 2015 г. ситуация с заболеваемостью населения несколько улучшилась: число заболеваний, зарегистрированных у пациентов с впервые установленным диагнозом (на 1000 человек населения) снизилось за рассматриваемый период на 73,8. 2014 и 2015 годы характеризуются отрицательными темпами роста данного показателя. В 1,3 раза снизился коэффициент смертности от самоубийств за 5 лет.

Показатели медицинского обслуживания остаются на низком уровне: за 5 лет численность врачей на 1000 человек населения снизилась на 0,5 пункта; число больничных коек на 10000 человек населения снизилось на 10,8; мощность врачебных амбулаторно - поликлинических организаций увеличилась на 2,9 посещений в смену, или на 1,1 % , за рассматриваемый период.

Важную роль в формировании качества жизни населения играют вопросы личной безопасности (табл. 4). Преступность является важным индикатором благополучия общества и качества жизни населения.

Таблица 4

Показатели правонарушений					
	2011	2012	2013	2014	2015
Число зарегистрированных преступлений за год, тыс.	2404	2302	2206	2190	2386
в % к предыдущему году	91,4	95,8	95,8	99,3	108,9
Коэффициент смертности от убийств (число умерших на 100 000 человек населения)	12	10,8	10,1	9	8

Источник: данные Росстат, <http://www.gks.ru/>

Согласно данным Росстата, общий уровень преступности в России снизился в 2015 г. на 0,7 % по сравнению с 2011 г. (с учетом данных по Крымскому федеральному округу). При этом число зарегистрированных в 2015 году преступлений выросло на 8,9 % по сравнению с 2014 годом – самое высокое значение показателя за 5 лет. Наибольшее количество преступлений приходится на кражи – 42,7 % от их общего числа в 2015 г. [1]. Коэффициент смертности от убийств за период 2011 - 2015 гг. сократился в 1,5 раза.

Индикаторы качества жизни включают в себя также количественные характеристики воздействия хозяйственной деятельности на окружающую среду и природные ресурсы (табл. 5).

Таблица 5

Основные показатели, характеризующие воздействие хозяйственной деятельности на окружающую среду и природные ресурсы

	2011	2012	2013	2014	2015
Забор воды из природных водных объектов для использования, млрд. м <sup>3</sup>	66,4	64,0	61,0	63,2	-
Сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты, млрд. м <sup>3</sup>	16,0	15,7	15,2	14,8	-
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников, млн. т:					
Образование отходов производства и потребления, млн. т	4303	5008	5153	5168	5060

Источник: данные Росстат, <http://www.gks.ru/>

Несмотря на снижение ряда показателей воздействия хозяйственной деятельности на окружающую среду, сохраняется высоким уровень выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух. Кроме того, за анализируемый период существенно выросло образование отходов производства и потребления – на 757 млн т, или на 18 %.

Одними из определяющих показателей в оценке качества жизни населения являются демографические показатели (табл. 6).

Таблица 6

## Основные демографические показатели

	2011	2012	2013	2014	2015
Численность населения (на конец года), млн человек	142,9	143,3	143,7	143,7	146,3
в % к предыдущему году	100,0	100,3	100,3	100,0	101,8
Общий коэффициент рождаемости (на 1000 человек населения)	12,6	13,3	13,2	13,3	13,3
Общий коэффициент смертности (на 1000 человек населения)	13,5	13,3	13,0	13,1	13,0
Естественный прирост, убыль (-) населения, на 1000 человек населения	- 0,9	0,0	0,2	0,2	0,3
Коэффициент младенческой смертности (на 1000 родившихся живыми)	7,4	8,6	8,2	7,4	6,5
Общий коэффициент брачности (на 1000 человек населения)	9,2	8,5	8,5	8,4	7,9
Общий коэффициент разводимости (на 1000 человек населения)	4,7	4,5	4,7	4,7	4,2

Источник: данные Росстат, <http://www.gks.ru/>

По оценке Росстата, численность постоянного населения Российской Федерации на начало 2016 г. составила 146,3 млн человек. За период 2011 - 2015 гг. численность постоянного населения выросла на 3,4 млн человек, или на 2,4 % (с учетом данных по Крымскому федеральному округу) [1].

Коэффициент рождаемости в 2015 г. составил 13,3 родившихся на 1000 человек населения (с учетом Крымского федерального округа) аналогично коэффициенту рождаемости за тот же период 2011 года - 12,6 родившихся на 1000 человек населения. Коэффициент смертности в 2015 г. составил 13,0 умерших на 1000 населения (с учетом Крымского федерального округа), тогда как в 2011 г. данный коэффициент был равен 13,5. Данные показатели рождаемости и смертности обусловили естественный прирост населения, составивший 32 тыс. человек за 2015 г., тогда как в 2011 г. имела место убыль населения в 129,1 тыс. человек [1].

Макроэкономическая ситуация за 2011 - 2015 гг. характеризуется динамикой показателей, представленных в табл. 7. Данные показатели также служат индикаторами качества жизни населения.

Таблица 7

## Основные макроэкономические показатели

	2011	2012	2013	2014	2015
Валовой внутренний продукт (ВВП), млрд руб.	59698	66927	71017	77945	80804
на душу населения, тыс. руб.	417,6	467,3	494,9	533,5	551,9
Валовой внутренний продукт (в ценах 2011 г., млрд.руб.)	59698,1	61798,3	62588,9	63038,4	61249,4
в % к предыдущему году	104,3	103,5	101,3	100,7	97,2

Оборот розничной торговли, млрд руб.	19104,3	21394,5	23685,9	26356,2	27538
в % к предыдущему году	107,1	106,3	103,9	102,7	104,5
Платные услуги населению, млрд руб.	5540,7	6036,8	6927,5	7467,5	7882
в % к предыдущему году	103,2	103,5	102,0	101,0	105,6
Индекс потребительских цен, декабрь к декабрю предыдущего года, %	106,1	106,6	106,5	111,4	112,9
Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	67644	67968	67901	67813	68495
в % к предыдущему году	100,2	100,5	99,9	99,9	101,0
Уровень экономической активности населения, в среднем за год, %	68,3	68,7	68,5	68,9	69,1
Уровень занятости населения, в среднем за год, %	63,9	64,9	64,8	65,3	65,3
Численность безработных, тыс. человек	4922,4	4130,7	4137,4	3889,4	4264
Уровень безработицы населения, в среднем за год, %	6,5	5,5	5,5	5,2	5,6

Источник: данные Росстат, <http://www.gks.ru/>

Номинальный объем ВВП России в 2015 году составил 80804 млрд рублей, или 551,9 тыс.руб. на душу населения.

Объем ВВП в ценах 2011 г. вырос с 59698,1 млрд руб. в 2011 г. до 61249,4 млрд руб. в 2015 г., или на 2,6 % . При этом темпы роста ВВП к предыдущему году замедлились в 2012 - 2014 гг., а в 2015 г. стали отрицательными - 97,2 % к 2014 г.

Положительная динамика отмечена по ряду макроэкономических показателей. За период 2011 - 2015 гг. рост составил по показателям:

- оборот розничной торговли – 144,1 % ;
- платные услуги населению – 142,3 % ;
- среднегодовая численность занятых в экономике – 101,3 % ;
- индекс потребительских цен – со 106,1 до 112,9 % ;
- уровень экономической активности населения – с 68,3 до 69,1 % ;
- уровень занятости населения – с 63,9 до 65,3 % .

На протяжении 2011 - 2015 гг. уровень безработицы (с исключением сезонного фактора) последовательно снижался с 6,5 % до 5,6 % от экономически активного населения. В абсолютных цифрах общая безработица в 2015 году составила 4,3 млн. человек против 4,9 млн человек в 2011 г. Однако в 2015 г. наметилась негативная тенденция роста показателя: на 374,6 тыс. человек увеличилось число безработных по сравнению с предыдущим периодом, соответственно уровень безработицы увеличился с 5,2 % в 2014 г. до 5,6 % – в 2015 г. При этом численность занятых за 2015 год составила 72,3 млн. человек [1].

Таким образом, подводя итог аналитической работе, можно сделать вывод: по большинству показателей качества жизни населения России за 5 лет имеют место позитивные сдвиги. Однако при рассмотрении динамики показателей за период 2011 - 2015 гг. по большинству из них в 2014 г. выявлено падение темпов роста, а в 2015 г. зафиксированы их отрицательные значения. Учитывая негативные внешнеэкономические и политические факторы, следует предположить, что отрицательная динамика показателей качества жизни населения России сохранится и в последующие периоды.

В целом, качество жизни населения России нельзя назвать высоким. Сказанное подтверждается и международными сравнениями. Если в рейтинге ПРООН Россия занимает 50 место, открывая список стран с высоким уровнем человеческого развития и разделив это место с Беларусью [3], то, по данным аналитического центра Legatum Institute, в 2015 году Россия в мировом списке занимает 95 место при общем количестве в 149 пунктов, расположившись между Непалом и Молдовой [2].

### **Список использованной литературы**

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: Официальный сайт. – URL: <http://www.gks.ru/>.
2. Центр гуманитарных технологий. Информационно - аналитический портал. Рейтинг стран мира по уровню процветания. [Электронный ресурс]: Официальный сайт. - URL: <http://gtmarket.ru/ratings/legatum-prosperity-index/info>.
3. Центр гуманитарных технологий. Информационно - аналитический портал. Программа развития ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2015 году. [Электронный ресурс]: Официальный сайт. - URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/12/16/7285>.

© Казанбиева А.Х., 2017

© Казанбиева Н.М., 2017

**Каплинская И.Е.**

к.э.н., доцент

Международный институт экономики, менеджмента и информационных систем

АлтГУ,

г. Барнаул, Российская Федерация

## **ЗНАЧЕНИЕ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ УКЛАДОВ В ИССЛЕДОВАНИИ ПРОБЛЕМ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Сложные процессы адаптации макроэкономической системы России к вызовам, обусловленным изменениями в технологии, политике, социальной и духовной жизни, вынуждают обратиться к некоторым традиционным, но в недостаточной степени используемым достижениям анализа хозяйственных систем, в частности, к концепциям хозяйственных укладов. В экономической литературе накоплен очень большой опыт выявления и подробного анализа хозяйственных укладов, причем с точки зрения

множества различных критериев. Но при этом хозяйственные уклады анализируются применительно к национальной системе, или к мировой системе в целом.

На наш взгляд, однако, это важно и с позиций региональной экономики, особенно для выявления потенциала развития территорий и решения сложных проблем, вызванных усилением дифференциации уровней экономического развития регионов, опасной в плане появления центробежных тенденций и усиления социальной напряженности. Такой подход актуален и в преддверии планируемого реформирования региональной политики.

Представляется, что в данном контексте наиболее важен подход с точки зрения выделения 3 важнейших хозяйственных укладов – традиционного, индустриального, постиндустриального. При этом каждый уклад это «постоянно воспроизводящаяся, затухающая (деградирующая) или развивающаяся система общественных отношений в рамках конкретного типа хозяйственно - экономической деятельности человека, испытывающая на себе воздействие производственных (технологических), идеологических и культурно - духовных новаций, которые включаются в уклад как в результате усилий отдельных индивидов, так и через систему общественных и государственных институтов и организаций. [1, с. 27].

В чем же состоят принципиальные отличия данных укладов, имеющие существенное влияние на современное состояние региональных экономик? Указанные хозяйственные уклады можно, хотя и с многочисленными оговорками, в целом дифференцировать по следующим важнейшим критериям.

Господствующий тип орудий труда. В традиционной экономике это, несомненно, ручные орудия. В индустриальной модели – машинные орудия, а в постиндустриальной – компьютеризированные технологические системы.

Важнейший экономический ресурс. Земля – в традиционном укладе, капитал – в индустриальном и информация – в постиндустриальном.

Ведущие отрасли экономики. Сельское хозяйство – для традиционной системы. Промышленность – в индустриальной экономике. Сфера услуг, особенно наука, медицина, образование – в постиндустриальном укладе.

Связь производства и потребления. Натуральное и мелкотоварное производство в традиционном укладе. Крупное товарное производство в индустриальной системе. Расширение границ товарного производства, в том числе в международном аспекте в постиндустриальной модели с элементами гарантированности продаж товаров – ориентиры на работу непосредственно по заказам потребителей.

Тип воспроизводства. Простое – при традиционной системе. Расширенное – при индустриальном и постиндустриальном укладах (уже в масштабах интеграционной и глобальной экономик).

Способы координации деятельности в рамках укладов. Традиции – для традиционного уклада, различные формы рыночных связей в индустриальном и постиндустриальном укладах с элементами плановых координаций, достигаемых в постиндустриальной системе за счет компьютерных технологий.

Требования к уровню подготовки рабочей силы. «Низкие» – в традиционной модели (начальное образование). «Средние» - в индустриальной (среднее, в том числе профессиональное, образование). «Высокие» – высшее образование как основное в системе постиндустриальной экономики.



Условия труда. Тяжелые - в традиционной модели, более комфортные – в индустриальной и «очень комфортные» - в постиндустриальной.

Целевые ориентиры экономической деятельности субъектов и системы ценностей. Воспроизводство семьи, ее основных потребностей за счет собственного труда – в традиционной экономике. Прибыль, другие денежные доходы как основа расширения потребления в индустриальной и постиндустриальной модели с элементами необходимого перехода к всестороннему развитию человека в постиндустриальном мире.

Тип собственности. Мелкая собственность в традиционной экономике. Многообразие форм собственности в индустриальной модели при ведущей роли среднего и крупного капитала. В постиндустриальной - формирование и транснациональной, глобальной формы собственности.

Характер трудовых отношений и виды доходов. Труд на себя, натуральные доходы – в традиционной системе. Наемный труд и формирование всего комплекса денежных первичных доходов - в индустриальной системе. То же – в постиндустриальной экономике при расширении значения свободного труда, творческой деятельности и эквивалентных им доходов (интеллектуальная рента).

Скорость развития, накопление качественных изменений в технологии и экономических отношениях. Низкая - при традиционной системе, высокая – в индустриальной модели и сверхвысокая – при постиндустриальной. Пространственный аспект ориентации интересов экономических субъектов, формирующих различные формы экономических отношений. Локальная система, часто ограниченная рамками семьи, местного рынка – в традиционной системе. Преимущественно пространство национальной экономики, но со встраиванием в систему международных отношений - при индустриальной модели. Глобальная экономика – как наиболее адекватная сфера деятельности в постиндустриальной системе.

Производительность труда. Низкая - при традиционном укладе, высокая в индустриальной экономике. Неограниченные, как представляется, возможности роста отдачи от трудовой деятельности – при постиндустриальном укладе вследствие развития информационных технологий.

Выделенных различий уже достаточно, чтобы понять, что существующие региональные системы, включающие в себя данные уклады, не могут не отличаться по уровню своего экономического и социального (и даже политического и духовного) развития, его потенциалу, а также по месту, которое они занимают или способны занять в системе национальной и мировой экономики. В определенном смысле региональные экономики (как, впрочем, и национальные и особенно международная экономика) представляют собой в значительной степени параллельно существующие, не всегда пересекающиеся экономические «миры», имеющие объективно разные возможности и значение в экономике.

При этом особую значимость в региональном анализе российской экономики приобретает сохранение в ней традиционного уклада как существенного элемента, прежде всего, аграрного сектора. Для России традиционный уклад, в первую очередь, связан с моделями хозяйствования в экстремальных условиях, со стилем жизни многих коренных народов, с историческими традициями ведения этого уклада в силу проблем незавершенности процессов технологических изменений, сохранения низкого уровня жизни, привычек части населения, избыточности земельных ресурсов, сохранения

значительной доли сельского населения. Несомненно, что сельское хозяйство существует и в других моделях – индустриальной (имея в виду широкое применение сельскохозяйственных машин и систем) и даже постиндустриальной (использование компьютерных технологий в сельском хозяйстве). Но в силу множества причин традиционное сельское хозяйство по-прежнему значимо как уклад в российской экономике. Оно представлено наличием большего количества личных подсобных хозяйств, ориентированных либо на личное потребление, либо носящих характер мелкотоварного производства, в рамках которых производится существенный объем сельхозпродукции. Это особенно актуально для многих «аграрных» регионов, к которым можно отнести и Алтайский край.

Причем в силу потери значительного части промышленного потенциала региона в 90-е годы, нехватки инвестиций и неразвитости постиндустриального уклада, доля традиционного уклада в экономике края снижается крайне медленно. Значимыми здесь оказываются и климатические факторы, и неразвитость земельных отношений, аграрное перенаселение, ограниченность инвестиций в сельское хозяйство, низкий уровень подготовки кадров. Добавим, что и индустриальная модель сельского хозяйства объективно очень сильно отстает по большинству критериев от собственно промышленности, сохраняя значительную долю ручного труда.

Очевидно, что региональные власти вряд ли могут самостоятельно преодолеть данные особенности экономики края, явно ограничивающие потенциал экономического роста территории. Это, как правило, результат федеральной политики (технологической, структурной, политики размещения производства), или деятельности крупных рыночных агропромышленных структур. В результате, сохраняются многие трудно разрешимые проблемы. Так, уже сейчас уровень средней заработной платы в крае один из самых низких в стране - 27208 руб. по сравнению с 47554 руб. в целом по России [2]. Отметим также, что доходы в традиционном секторе часто вообще не учитываются статистикой, там не формируется и собственно заработная плата как специфический доход. Теневой сектор тоже весьма вольготно чувствует себя в традиционном и в целом в аграрном секторе. Многие работники на сельскохозяйственных предприятиях (за пределами традиционного уклада) работают на условиях минимальной оплаты труда (и ниже), компенсируя его мизерность трудом в рамках традиционного хозяйства. В этих условиях государственные регулирующие меры вообще выглядят часто достаточно абсурдно. Так, например, заработная плата в образовании, здравоохранении, науке края (а это уже в значительной степени постиндустриальный уклад) ставится в зависимость от уровня средней заработной платы по региону. Но ведь средняя зарплата отражает в огромной степени низкий уровень производительности труда в сельском хозяйстве (в том числе в традиционном его сегменте) из-за низкой оснащенности труда капиталом и в целом высокого удельного веса сельского хозяйства в структуре регионального продукта.

Даже эти дефекты в распределительных отношениях в дальнейшем могут усугублять состояние региональной экономики, стимулируя отток квалифицированных специалистов за ее пределы, усиливая теневые сегменты экономических отношений и еще более ухудшая структуру экономики. В любом случае, принятие решений относительно реформы региональной политики не может не учитывать многоукладность экономики территорий с обозначенных выше позиций, иначе многие проблемы аграрных регионов будут только

возрастать. Это, однако, требует более развернутого статистического и экономического анализа, невозможного в рамках данной статьи.

### **Список использованной литературы.**

1. Никольский С.А. Аграрная экономика, сельская общность и проблема социально - экономических укладов // Вопросы философии. – 2001. - №12. – С.16 - 27.

2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по экономике по субъектам Российской Федерации в 2013 - 2016гг. // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: [Сайт]. – URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/) (дата обращения 23.03.17)

© Каплинская И.Е., 2017

**Бондарюк Ю.В.**

Магистрант второго года обучения  
Астраханский государственный университет  
Г.Астрахань, Российская Федерация

**Каширская Л.В.**

д.э.н., профессор кафедры «Национальная безопасность»  
Факультет бизнеса и экономики  
Астраханский государственный университет

## **УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

В современных экономических условиях особое внимание уделяется процессу совершенствования составления в банках не только бухгалтерской, статистической и финансовой отчетности, но и весьма информативной формы - управленческой отчетности.

Управленческая отчетность, безусловно, должна быть инструментом системы бюджетирования и формирования исходя из позиций бюджетов и документов финансового плана для разных уровней контроля, на основе которых и составляется отчетность[1].

Поскольку в процессе планирования все подразделения банка являются участниками планирования (центры прибыли планируют финансовые показатели и сметы расходов, центры затрат – сметы расходов), то соответственно, все центры финансовой ответственности банка являются также участниками процесса контроля исполнения финансового плана, в функции которых входит текущий мониторинг и оперативное принятие решений для выполнения своих плановых заданий.

Объектами системы управленческого учета и отчетности являются продуктовые группы (линейки) банка и центры финансовой отчетности (ЦФО), ответственные за результаты продаж банковских продуктов. Технология расчета финансовых показателей (балансовых, доходов / расходов) по данным объектам может, с нашей точки зрения, выстраиваться одним из следующих способов.

1. Отчет «сверху», т.е. построение технологии отчетности по данным бухгалтерского учета, являющегося завершающим этапом процесса осуществления и оформления

банковских операций. При этом указанная технология предполагает возможность соотнесения основных бухгалтерских учетных регистров (лицевых счетов) либо записей (проводок) с объектами управленческого учета (в данном случае – банковскими продуктами);

2. Учет «снизу - вверх» и последующее формирование отчетности, т.е.: определение полного состава информации, обеспечивающего все необходимые текущие и перспективные аналитические срезы, а также дополнительные параметры для отчетности в управлении, определение и обеспечение единой точки входа этой информации в учетную систему банка (организации внутреннего учета) для целей последующего использования в задачах управленческого учета и финансового анализа, анализ данных внутреннего учета.

Для обеспечения возможности анализа факторов, влияющих на финансовые результаты по каждому объекту учета и отчетности, на практике необходимо наличие следующих срезов информации по банковским операциям:

- в разрезе по продуктовым группам / банковским продуктам,
- в разрезе по каждому клиентскому сегменту / клиенту банка,
- в детализации по подразделениям – инициаторам сделок,
- в разрезе видов валют и управленческой срочности банковских продуктов,
- ведение баз данных с действующими значениями процентных ставок и тарифов по сделкам, продуктам банка и т.д.

Поскольку информация о клиенте, подразделении – инициаторе сделки, цене сделки (процентной ставке, тарифе), реальном сроке завершения сделки является информацией, представленной в первичных документах банка, и представляет собой неотъемлемые параметры фактически осуществленных сделок, то наиболее приемлемым вариантом построения технологии управленческого учета и анализа является, по нашему мнению, технология на основе учета «снизу - вверх». Таким образом, основной информационной базой управленческого учета и отчетности является единая база сделок, поддерживаемая системой внутреннего учета банка.

Таким образом, в рамках данной работы предложим поэтапный процесс формирования управленческой отчетности в ОАО «Росбанк»:

Этап 1. Определение целей формирования информации в отчетности и методов оценки результатов.

Этап 2. Обеспечение точности расчетов и учета показателей отчетности. Это важный этап, требующий раскрытия и закрепления в системе внутрибанковских нормативных документах методологии и методики формирования показателей.

Этап 3. Изучение и оценка (по возможности) систем управленческого учета и отчетности в других банках.

Этап 4. Оценка текущей ситуации в банке в сфере управленческого учета и отчетности.

Этап 5. Выбор форм управленческой отчетности для анализа и оценки деятельности подразделений.

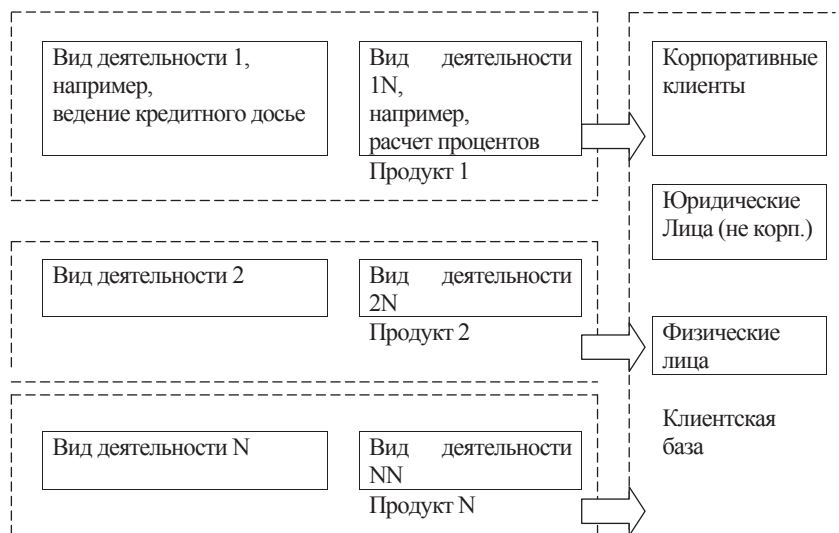
Этап 6. Выделение объектов управленческого учета и отчетности по видам деятельности (процессам), продуктам, группам клиентов. Рассмотрим пример выделения таких объектов на рисунке.

Этап 7. Определение форм отчетности для анализа продуктов и клиентов ОАО «Росбанк».

Этап 8. Определение необходимой информации для управленческого учета и отчетности.

К числу необходимой информации для управленческого учета и отчетности следует отнести:

- данные, требующие классификации и актуализации как отдельных справочников в банке;
- данные для учета;
- данные для проведения расчетов[2].



**Рис.1.Выделение объектов управленческого учета и отчетности**

Построение системы управленческого учета и отчетности в ОАО «Росбанк» включает следующие ключевые действия:

1. Формирование перечня центров финансовой ответственности – участников бизнес - процессов банка и обоснование выбора базовых объектов.
2. Разработка методик и технологии системы управленческого учета и отчетности.
3. Разработка и внедрение системы планирования по объектам.
4. Организация учета и последующего анализа финансовых показателей по отдельным продуктам и клиентам банка.
5. Развитие системы управленческого учета и анализа в зависимости от направлений развития банка и изменений в организационной структуре ОАО «Росбанк».

Таким образом, внедрение в деятельность ОАО «Росбанк» системы управленческого учета и отчетности это действенный механизм повышения эффективности деятельности банка.

#### **Список использованной литературы**

1. Лаврушин, О.И. Банковское дело [Текст] / О.И.Лаврушина. – М: Финансы и статистика, 2004 – 760с.

2. Каширская Л.В., Кашкарова И.А., Карабашева М.Р. Вопросы применения экономической экспертизы: возможности и перспективы // Экономика и управление: проблемы и решения. - 2015. - №12, том 3(48) - 2015 декабрь. - С. 194 - 203.

© Каширская Л.В., 2017

© Бондарюк Ю.В., 2017

**Колесникова О.С.,**  
ассистент кафедры финансов экономического факультета  
Амурский государственный университет, г. Благовещенск, Российская Федерация

### **ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ В ТЕНЕВОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ БЮДЖЕТА**

Сокращение реальной заработной платы и реальных доходов населения, наблюдаемое в последние годы в связи со снижением темпов экономического роста российской экономики, привело к росту уровня бедности населения.

По данным Росстата в первом полугодии 2015 г. доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума составила 15,1 % , что на 2 п.п. выше уровня бедности соответствующего периода 2014 г. [5].

В условиях роста цен и снижения покупательной способности денежных доходов риски бедности населения возрастают. При этом особенно велики риски перехода в группу бедных для тех лиц, среднедушевые доходы которых незначительно превышают прожиточный минимум.

Желание увеличить свои доходы вынуждает население искать дополнительные заработки, источником которых в условиях снижения спроса на трудовые ресурсы зачастую становится теневой сектор экономики.

Наглядным примером теневой занятости является деятельность, осуществляемая с нарушением трудового законодательства, в том числе неофициальное трудоустройство, функционирование без официального разрешения, а также получение самозанятыми работниками обманным путем пособий по безработице [1].

По данным на 2015 год в России 19,4 % экономически активного населения заняты на теневом рынке труда. При этом большая часть из них (91,4 % ) занята только в теневом (неформальном) секторе. Остальные 9,6 % (1282,3 тыс. чел.) неформально занятого населения периодически или регулярно совмещают официальную трудовую деятельность с дополнительной занятостью в теневом секторе.

Анализ распределения общей численности неформально занятого населения по субъектам Российской Федерации показал, что степень вовлеченности населения в теневую деятельность во многом определяется уровнем жизни населения в конкретном регионе.

Так, в Дальневосточном федеральном округе (ДФО) наибольшая доля занятых в теневом секторе экономики в общей численности экономически активного населения приходится на Приморский край (26,3 % ), Еврейскую автономную область (23,6 % ) и Амурскую область (18,1 % ) (таблица 1).

Таблица 1 - Доля неформально занятых в общей численности экономически активного населения ДФО

Субъект РФ	Численность неформально занятого населения, тыс. чел.	Численность экономически активного населения, тыс. чел.	Доля неформально занятых в общей численности экономически активного населения, %
Республика Саха (Якутия)	77,4	501,3	15,4
Камчатский край	31,3	188,9	16,6
Приморский край	277,7	1056,6	26,3
Хабаровский край	76,9	727,9	10,6
Амурская область	74,6	411,8	18,1
Магаданская область	14,7	93,3	15,8
Сахалинская область	44,4	279,8	15,9
Еврейская авт. область	20,0	84,6	23,6
Чукотский авт. округ	1,5	32,2	4,7
Итого в ДФО	618,5	3376,3	18,3

*Источник: Росстат*

При этом Еврейская автономная область занимает первое место по уровню бедности среди регионов Дальневосточного Федерального округа [2]. Второе место - Амурская область [7].

Примечательно, что в большинстве исследований, посвященных вопросам пространственного распространения теневой экономики в России, Амурская область относится к регионам с высокой долей теневого сектора. В качестве основных факторов, способствующих росту теневой экономики в данном субъекте выделяют высокую степень депрессивности региона, приграничное с Китаем расположение, значительную долю торговых операций, а также аграрную специализацию [3].

По данным статистики, численность занятых в теневом (неформальном) секторе экономики Амурской области в 2014 г. насчитывала 71,7 тыс. чел. [6].

Из них 91,2 % (65,4 тыс. чел.) работали только в неформальном секторе и 8,8 % (6,3 тыс. чел.) – в неформальном секторе и вне него (таблица 2).

Таблица 2 - Распределение населения, занятого в неформальном секторе, по типу занятий в 2014 г.

Показатель	Всего, тыс. чел.	из них:	
		Занятые только в неформальном секторе, %	Занятые в неформальном секторе и вне него, %
Население, занятое в неформальном секторе	71,7	91,2	8,8

*Источник: Амурстат.*

Однако с точки зрения бюджетной политики наиболее важной характеристикой масштабов теневого сектора служит не доля занятых в теновом секторе, а доля скрытых доходов, то есть тех доходов населения, которые не учитываются налоговыми органами и, соответственно, не подлежат налогообложению [4].

Как видно из таблицы 3, в период с 2009 по 2014 гг. около трети всей величины налогооблагаемых денежных доходов населения не учитывались налоговыми органами вследствие чего бюджет Амурской области в 2014 г. недополучил налоговых доходов на сумму 9378,4 млн. руб.

Таблица 3 - Доля неучтенных доходов в общей сумме налогооблагаемых доходов

Показатели	Годы					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Сумма денежных доходов, неучтенных налогообложением, млн руб.	22248,5	13853,9	28016,3	44207,6	58981,9	72141,9
Доля неучтенных доходов в общей сумме налогооблагаемых доходов, %	20,4	12,6	20,3	26,3	30,4	34,3

Таким образом, снижение темпов экономического роста экономики России, наблюдаемое в последние годы и сопровождающееся снижением реальных доходов населения, способствовало росту теневого сектора экономики Амурской области, что, в свою очередь, нашло прямое отражение и на величине налоговых доходов регионального бюджета.

#### Список использованной литературы:

1. Измерение ненаблюдаемой экономики: руководство. Организация экономического сотрудничества и развития. – Париж, 2002. С. 43.
2. Колесникова О.С. Оценка налоговых потерь бюджета от теневой экономики в денежных доходах населения Еврейской автономной области // Современные тенденции развития науки и технологий. 2017. № 1 - 5. С. 70 - 72
3. Колесникова О.С. Влияние теневой экономики на оценку налогового потенциала: региональный аспект (на примере Амурской области) // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2017. №1 (49). Режим доступа: <http://eeeregion.ru/article/4926/>
4. Колесникова О.С., Цепелев О.А. Влияние налоговых потерь бюджета от теневой экономики на фискальную политику приграничных регионов Дальнего востока // Россия и Китай: вектор развития: материалы международной научно - практической конференции (5 декабря 2016 г.) / под общей ред. О.А. Цепелева. – Благовещенск, Изд - во Амурского гос. ун - та, 2017. – С. 164 - 166.
5. Рабочая сила, занятость и безработица в России. Статистический сборник / Росстат. – Москва, 2016. – С. 92



6. Рынок труда Амурской области в 2014 году: Аналитическая записка по каталогу № 2.1 / Амурстат. – Благовещенск, 2015. – 73 с.

7. Цепелев О.А. Факторы формирования и дифференциации уровня бедности населения: региональный аспект // Вестник ТОГУ. 2014. № 1(32). С. 225–232.

© Колесникова О.С., 2017

**Кондратьева О.А.,**  
аспирант, преподаватель кафедры экономической безопасности  
ССЭИ (филиала) «РЭУ им. Г.В. Плеханова», г. Саратов, Российская Федерация

## **ЕДИНАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

На сегодняшний день в системе соцобеспечения России достаточно тяжелые времена. Она испытывает большие перегрузки. Для нее характерны многоуровневость, отсутствие единой системы учета и контроля, высокая дифференциация в уровнях социального обеспечения граждан по субъектам РФ, уравнилельный характер мер социальной поддержки вне зависимости от нуждемости, низкие прозрачность и информативность для граждан.

Решению данных проблем, должно способствовать появление ЕГИССО.

Постановлением Правительства РФ от 14 февраля № 1811 принято решение о создании единой системы социального обеспечения. Документом устанавливается, что с 1 января 2018 года вся информация о социальном обеспечении, мерах социальной поддержки, гарантиях, выплатах и компенсациях каждого гражданина будет внесена в Единую государственную информационную систему социального обеспечения. Данные в неё будут поступать в автоматическом режиме из министерств и ведомств, а также из ЕСИА, единой системы межведомственного электронного взаимодействия, единого портала госуслуг и единого государственного реестра записей гражданского состояния.

В Единой государственной информационной системе социального обеспечения будет содержаться следующая информация:

- сведения о лице, получающем меры социальной защиты (поддержки), социальные услуги (в том числе контактный телефон, адрес места жительства, сведения о вознаграждениях в ходе трудовой деятельности и ее периодах, сведения о размере пенсии, сведения о документах, дающих право на получение соцзащиты);

- персонализированные сведения о мерах социальной защиты (поддержки) (сведения о размере и периоде меры соцзащиты, размер занимаемой площади жилья для мер социальной защиты (поддержки) по оплате ЖКХ);

- сведения о мерах социальной защиты (поддержки), с указанием их вида, условий, способов и форм их предоставления, категорий лиц, имеющих право на получение указанных мер и услуг, а также их возможных объемов в натуральной форме либо денежном выражении;

- сведения об информационных ресурсах, используемых для предоставления мер социальной защиты;

- сведения об индивидуальных предпринимателях, предоставляющих меры социальной защиты;

- неперсонализированные сведения о занятости и трудоустройстве инвалидов.

Гражданин сможет узнать об уже предоставленных и предоставляемых мерах соцзащиты в личном кабинете на портале госуслуг, для чего ему необходимо будет пройти аутентификацию через ЕСИА. А для получения сведений из Единой государственной информационной системе социального обеспечения нужно будет через него же направить запрос. При этом в Единой государственной информационной системе социального обеспечения в течение года будет храниться направленный запрос и полученный на него ответ. Решение о том, какую информацию предоставлять на полученный запрос, будет принимать Минтруд России.

Обязанность по внесению сведений об изменении ФИО гражданина из Единого государственного реестра записей актов гражданского состояния в Систему возлагается на ПФР, являющегося ее оператором.

Кабинет министров отмечает, что в стране действует сложный, многоуровневый порядок мер социальной защиты. При этом они оказываются исходя из самых разных критериев: состояния здоровья, стажа работы в районах Крайнего Севера, числа детей в семье. В новой системе, по плану правительства, будут храниться сведения обо всех мерах социальной поддержки, и каждый человек сможет получить данные о том, какие гарантии, выплаты или компенсации ему положены, вне зависимости от того, из какого бюджета они предоставляются.

Что касается экономического эффекта для государства от введения Единой государственной информационной системе социального обеспечения, то по прогнозам Пенсионного фонда России, экономия может составить до 10 % всего бюджета на социальное обеспечение.

Высокие темпы экономического роста и сокращение неравенства в распределении доходов в условиях современной России являются взаимодополняющими факторами в современной парадигме социального и экономического развития российского общества.

### **Список использованной литературы**

1. Постановление Правительства России от 14 февраля 2017 г. №181 ГАРАНТ.РУ: <http://www.garant.ru/>

© Кондратьева О.А., 2017

**Кононова А.И.**,  
студентка 1 курса магистратуры  
факультет экономики и менеджмента КГУ,  
**Гребнева М.Е.**,  
кандидат сельскохозяйственных наук,  
доцент кафедры учета и финансов КГУ  
г. Курск, Российская Федерация

## **ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ АКТИВОВ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В ходе финансово - хозяйственной деятельности компании происходит непрерывный оборот хозяйственных средств, совершается множество хозяйственных операций. Хозяйственные средства организации можно разделить по их назначению, а именно, на те,

которые находятся в сфере производства, в сфере обращения и в непроизводственной сфере.

К производственным средствам относят средства труда (здания, оборудование, машины и иные основные средства) и предметы труда (сырье, топливо, материалы и прочее).

К средствам, находящимся в сфере обращения, относятся готовая продукция и товары, отгруженные покупателям, денежные средства в кассе и на счетах, средства в расчетах (задолженность подотчетных лиц, дебиторская задолженность и др.).

К хозяйственным средствам в непроизводственной сфере относят санатории, дома отдыха, общежития, детские дошкольные учреждения, столовые и буфеты, то есть то, что имеет культурно - бытовое и социальное назначение.

Хозяйственные средства, в зависимости от своей функциональной роли и состава, можно разделить на внеоборотные и оборотные активы.

К внеоборотным активам относят средства, многократно используемые в хозяйственной деятельности (производственной и иной): основные средства, НМА, незавершенное строительство, долгосрочные финансовые вложения, доходные вложения в материальные ценности и прочие активы.

Оборотные средства однократно используются в течение одного производственного цикла (от начала и до конца производственного процесса изготовления продукта). К таким активам относят то, что используется в производстве продукции, товары и готовую продукцию, НЗП, расходы будущих периодов, права требования к сторонним организациям, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и иные оборотные активы.

Внеоборотные активы приносят компании доходы в течение более одного года, либо операционного цикла, если он свыше одного года. Соответственно, затраты на эти активы частями постепенно переносятся на готовую продукцию на протяжении срока их полезного использования, то есть амортизируются. Оборотные активы не амортизируются, обычно приносят доход в компанию несколько раз в год.

Внеоборотные активы менее ликвидные, нежели оборотные, их сложнее продать и обратить в денежную форму. В общей сложности ликвидность обуславливается структурой активов организации и источников, за счет которых было профинансировано их приобретение.

Размещение средств компании имеет большое значение для повышения эффективности финансовой деятельности. От того, какие средства вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сферах производства и обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, и, как следствие, финансовое состояние организации.

Рентабельность активов – первое, на что стоит обратить внимание чтобы понять какой мере вложенные средства окупаются, какую прибыль приносит каждая затраченная денежная единица.

Исследуя последнее издание статистического сборника «Финансы России», можно в динамике оценить структуру активов в российской экономике по годам: с 2013 по 2015. [4].

Таблица 1 – Структура имущества организаций Российской Федерации  
(в процентах)

Годы	Всего	Внеоборотные активы	Из них			Оборотные активы	Из них		
			Остаточная стоимость нематериальных активов	Остаточная стоимость основных средств	Долгосрочные финансовые вложения		Запасы	Краткосрочные финансовые вложения	Денежные средства и денежные эквиваленты
2013	100	58,1	0,3	30,1	20,9	41,9	9,5	6,3	3,6
2014	100	57,6	0,4	29,1	22	42,4	8,3	7,2	4,2
2015	100	57,9	0,4	27,4	23,5	42,1	8	7,3	4,7

Наибольший удельный вес имеют внеоборотные активы от 58,1 до 57,9 % , в свою очередь, оборотные составляют 41,9 – 42,1 % . Изменения за исследуемый период были незначительные.

Соотношение внеоборотных и оборотных активов складывается на основании отраслевых особенностей, уровня автоматизации производства, политики руководства в области капиталовложений и конкретных условий работы предприятия. Коэффициент соотношения внеоборотных и оборотных активов позволяет оценить финансовую устойчивость компании, показывая структуру активов. Важно сопоставлять темпы роста внеоборотных и оборотных активов, например, опережающие темпы роста оборотных активов над внеоборотными, как правило, являются признаком «хорошего» баланса с точки зрения повышения (роста) эффективности работы и свидетельствуют о расширении основной деятельности предприятия.

Таблица 2 – Структура имущества организаций  
по видам экономической деятельности в 2015 году (в процентах)

	Внеоборотные активы	Из них			Оборотные активы	Из них		
		Остаточная стоимость нематериальных активов	Остаточная стоимость основных средств	Долгосрочные финансовые вложения		Запасы	Краткосрочные финансовые вложения	Денежные средства и денежные эквиваленты
Всего	57,9	0,4	27,4	23,5	42,1	8	7,3	4,7
С / х, охота и лесное хозяйство	54,7	0,2	44,7	4,6	45,3	22,3	4,2	2,1
Рыболовство, рыбоводство	43,2	0,2	20,4	20,4	56,8	11,9	7,4	6,4
Добыча полезных ископаемых	67,6	0,5	35,5	25,5	32,4	4,1	5,9	3,1

Обрабатывающие производства	49,1	0,4	22,4	21,4	50,9	11,6	8,4	5,7
Производство, распределение электроэнергии, газа и воды	75,3	0,1	52,5	12,6	24,7	2,5	2,2	3,9
Строительство	29	0,1	13,3	6,6	71	16,8	5,7	5,7
Торговля, ремонт	46,5	0,2	24	19,8	53,5	13,1	5,7	5,1
Гостиницы и рестораны	76,9	0	64,7	4,7	23,1	3,6	3,9	6,1
Транспорт и связь	78	0,6	54,1	14,8	22	2,2	4,1	4,9
Финансовая деятельность	59,1	0,2	2,9	46,5	40,9	1,1	18,9	5
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	61,9	0,3	16,2	35,7	38,1	5,4	8,9	3,9
Государственное управление, обеспечение военной безопасности, социальное страхование	93	0,1	16,2	75,7	7	0,2	0	1,9
Образование	44,7	0,7	39,9	2	55,3	2,8	12,6	12,9
Здравоохранение, социальные услуги	68,9	0,1	54,8	8,5	31,1	6	5,1	7,2
Прочие коммунальные, персональные и социальные услуги	61,2	4,8	30,4	16	38,8	2,6	7,1	7,6

По видам экономической деятельности можно сделать общие выводы о структуре активов предприятий. Судя по данным таблицы 2, внеоборотные активы в значительной степени преобладают в таких областях, как государственное управление, обеспечение военной безопасности, социальное страхование (93 % ); транспорт и связь (78 % ); гостиницы и рестораны (76,9 % ); производство и распределение электроэнергии, газа и воды (75,3 % ). Большой удельный вес оборотные активы в составе имущества имеют в строительстве (71 % ); рыболовстве и рыбоводстве (56,8 % ); образовании (55,3); торговле и ремонте (53,5).

Таким образом, анализируя активы какой бы то ни было компании, следует обращать внимание на его отраслевую принадлежность. Для каждой отдельной отрасли характерны свои особенности структуры и состава оборотных и внеоборотных активов.

### Список использованной литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4 / 99) [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://base.garant.ru/12116599/> / Дата обращения: 03.02.2017;
2. Дзядук В.С., Блажевич О.Г., Сафонова Н.С. Методика проведения оценки финансового состояния предприятия // Вестник Науки и Творчества. – 2016. - №4 (4). – с. 75 - 81
3. Финансы России 2016. Стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 343 с. [Электронный ресурс] // Режим доступа [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2016/fin16.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/fin16.pdf) Дата обращения: 8.03.2017;

4. Сайт электронного журнала Главбух: [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://www.glavbukh.ru> Дата обращения: 03.02.2017;

5. Сайт: Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://www.gks.ru> Дата обращения: 8.03.2017.

© Кононова А.И., Гребнева М.Е. 2017

**Лозенко Н.С.,**  
специалист отдела кадров  
ОАО «КУРСКРЕЗИНОТЕХНИКА»  
г. Курск, Российская Федерация

## **ФУНКЦИИ И ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ**

Для грамотного решения социальных проблем необходимы соответствующие организационные структуры. Основным механизмом в практике социального управления является социальная работа в организации.

Социальная работа - понятие многозначное. В узком смысле - это профессиональная деятельность, направленная на оказание помощи отдельным людям или группам людей в целях обеспечения условий, благоприятствующих их социальному функционированию. В широком понятии социальная работа - это деятельность, которая осуществляется специалистами, обладающими высоким уровнем профессиональной подготовки по предупреждению и решению социальных проблем человека путем оказания поддержки и практической помощи, направляющей его на активизацию собственных действий по улучшению своего благосостояния [8].

Функции по управлению социальным развитием организации практически осуществляются на двух уровнях - руководящем и исполнительном [6].

На руководящем уровне, главная задача руководителей высшего звена управления сводится к определению стратегии социального развития компании, разработки принципов социальной политики, принятию управленческих решений по возникающим проблемам. Функцией руководителей среднего звена управления организацией считается анализ складывающейся в коллективе социальной ситуации и выработка предложений по ее оздоровлению [5].

Исполнительный уровень обеспечивают структурные подразделения и специалисты в сфере социального менеджмента. Роль структурных подразделений заключается в проведении мероприятий в рамках социальной политики [4].

Основные задачи социальной службы:

- 1) осуществление активной социальной политики на основе создания эффективной системы управления социальными процессами;
- 2) организация условий для реализации трудового потенциала сотрудников, повышения удовлетворенности сотрудников различными аспектами труда;

3) основание оптимальных условий для повышения уровня, образа и качества жизни работников, совершенствования социальных связей и отношений между ними.

На наш взгляд, к задачам социальной службы организации можно также отнести разработку и реализацию мероприятий, которые обеспечивают социальное партнерство [7].

К основным функциям социальной службы относятся: социальное прогнозирование и планирование, организационно - распорядительные и координирующие функции, стимулирование и контроль.[1]

В практике социального управления применяют различные формы и методы социальной работы.

Формы социальной работы классифицируют на: индивидуальные, групповые, массовые. В большинстве случаев они используются комплексно в различных сочетаниях [3].

К методам социальной работы можно отнести: консультирование, организация совместной деятельности, привлечение специалистов, прямая помощь и т.д. [2].

На основании выше изложенного, можно отметить, что социальная работа в целом является связующим звеном между людьми, которым требуется помощь, и государственными, общественными социальными органами. В рамках управления социальным развитием компании социальные работники в первую очередь стараются выявить социальные проблемы отдельных членов трудового коллектива и становятся посредниками между ними и организацией в плане оказания социальной помощи и поддержки.

#### **Список литературы:**

1. Ващейкина Ю.Ю. Проблемы рационального подбора и расстановки персонала организации // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2017. Т. 1. № 2. С. 117 - 119.

2. Ващейкина Ю.Ю. Источники привлечения персонала в организацию // Новая наука: От идеи к результату. 2017. Т. 1. № 2. С. 88 - 90.

3. Ващейкина Ю.Ю. Факторы и условия формирования и использования кадрового потенциала сельскохозяйственного предприятия // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. 2016. № 12 (56). С. 61 - 65.

4. Ващейкина Ю.Ю., Саватеева К.И. Кадровый аутсорсинг как эффективный метод работы с кадрами / Ю.Ю. Ващейкина, К.И. Саватеева // Вестник Науки и Творчества. 2016. № 11 (11). С. 40 - 44.

5. Ващейкина Ю.Ю. К вопросу о легализации рынка труда в сфере дистанционной занятости на территории Белгородского района / Ю.Ю. Ващейкина // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2016. № 10 (124). С. 5 - 7.

6. Ващейкина Ю.Ю. Виды и особенности интеграционных процессов в агропромышленном комплексе Белгородской области / Ю.Ю. Ващейкина // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2013. № 3 (81). С. 6 - 7.

7. Задачи и функции управления социальным развитием организации <http://lektsii.org/9-31339.html>

8. Захаров, Н.Л., Кузнецов, А.Л. Управление социальным развитием организации: учебник / Н.Л. Захаров, А.Л. Кузнецов. - М.: ИНФРА - М., 2006. С. 149 - 158.

© Лозенко Н.С., 2017

**Магомедова М.М.**  
Магистрант 1 года обучения  
профиль «Учет, анализ и аудит»  
**Ибрагимов А.Х.**  
Научный руководитель  
к.э.н., доцент  
факультет Экономический  
ФБГОУ ВО ДГУ  
г. Махачкала, Российская Федерация

## **КОНТИНЕНТАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

Континентальная модель характерна для стран Европы. Родоначальниками этой модели считаются страны континентальной Европы и Япония. Здесь бизнес имеет тесные связи с банками, государством, которые в основном и удовлетворяют финансовые запросы компаний. В этой системе бухгалтерский учет регламентируется законодательно и отличается значительной консервативностью. Учетная практика направлена, прежде всего, на удовлетворение требований правительства, особенно в отношении налогообложения в соответствии с национальным макроэкономическим планом. Ориентация на управленческие запросы кредиторов не является приоритетной задачей учета [1, С.120].

Данная модель является иерархической структурой, при которой директивы идут «сверху», «снизу» же поступает информация, при этом представители на местах работают на государственные органы. То есть Континентальная модель характеризуется некоторой подчиненностью нижестоящих местных органов самоуправления вышестоящим. На отдельных уровнях представительные органы могут вообще отсутствовать (как, например, в районах и кантонах Франции). В качестве субъекта территориального самоуправления на трех основных уровнях во Франции (коммуны, департаменты, регионы) выступает население, проживающее в определенной местности. Ни один территориальный уровень не может осуществлять опеку над другим, за исключением ряда строго ограниченных социальных вопросов: здравоохранения, школьного транспорта и т. п. Фундаментом системы учета и аудита во Франции служит Коммерческий кодекс, законодательно закрепляющий необходимость ведения бухгалтерского учета и представления отчетности. Ключевым звеном этой системы является Национальный бухгалтерский кодекс. Этот основополагающий документ содержит более 400 страниц и включает единый план счетов бухгалтерского учета. Кодекс во Франции выполняет те же функции, что стандарты в Великобритании, его задачи тесно связаны с задачами национальной статистики и налогообложения. Разработка этого документа и необходимых методологических указаний к нему была возложена на созданный в 1947 г. при Министерстве финансов Франции Национальный совет по бухгалтерскому учету, имевший статус правительственного агентства.



Континентальная модель бухгалтерского учета характерна для стран с регулируемой экономикой и сильным влиянием со стороны банковской системы либо стран, устанавливающих жесткие требования к учету и отчетности.

Профессиональным бухгалтерским организациям отводится роль консультантов по практическому применению разработанных государством норм, а также исследователей в области бухгалтерского учета. Эту модель используют Австрия, Бельгия, Греция, Дания, Египет, Испания, Италия, Норвегия, Португалия, Франция, Германия, Швейцария, Швеция, Япония, Алжир, Демократическая Республика Конго, Камерун, Люксембург, Мали, Марокко, Сенегал [2, С.63].

В континентальной Европе учет ведется по принципам, сформулированным государственными органами и обязательным для всех хозяйствующих субъектов. При этом учет осуществляется в интересах государственных регулирующих, в том числе налоговых органов.

Особенностью данной модели также является то, что для определения налоговых обязательств разрабатываются таблицы корректировок бухгалтерской прибыли. Профессиональным бухгалтерским организациям отводится роль консультантов по практическому применению разработанных государством норм, а также исследователей в области бухгалтерского учета.

Страны, придерживающиеся континентальной модели, также могут быть разделены на две группы:

- 1) признающие примат правильности отражения учетных данных, преимущественно правовых (Германия);
- 2) провозглашающие примат налогового фискального права (Франция, Италия, Испания, Бельгия) [3, С. 102].

В силу глобализации большинство стран пытаются сблизить правила учета и тем самым привести к единому знаменателю стандарты бухгалтерской отчетности. Достигнуто соглашение между Комитетом по МСФО и Комитетом по стандартам бухгалтерского учета США о сближении МСФО и GAAP. Сближение этих стандартов позволит устранить различия между ними. Это ознаменует важный этап для большинства стран, которые ориентируются на МСФО и GAAP, в частности, для компаний разных стран, которые пытаются выйти на международные рынки капитала.

#### **Список использованной литературы:**

1. Гуляев, Н.С. Основные модели бухгалтерского учета и анализа в зарубежных странах: учеб. пособие / Н.С. Гуляев, Н.С. Ветрова. – М.: КНОРУС, 2004. – 144 с.
2. Евстафьева, Е.М. Зарубежная практика формирования учетно - аналитического обеспечения управления собственным капиталом коммерческих организаций // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 37. – С. 63–71.
3. Жарикова, Л.А. Бухгалтерский учет и отчетность в зарубежных странах: учеб. пособие / Л.А. Жарикова. – Тамбов: Изд - во Тамб. гос. техн. ун - та, 2008. – 160 с.

© Магомедова М.М. 2017

© Ибрагимова А.Х. 2017

**Мишенев А.И.,**  
студент магистратуры  
2 год обучения, Института экономики, финансов и бизнеса  
БашГУ  
г. Уфа, Российская Федерация

## **РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ПРОЦЕССА ВЫПОЛНЕНИЯ УСЛУГ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СВЯЗИ НА ОСНОВЕ СТАНДАРТА ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ**

На сегодняшний день, одной из ключевых задач руководства любой организации, является обеспечение «прозрачности» хода выполнения бизнес - процессов, поскольку только в этом случае непосредственный владелец бизнес - процесса, бизнес - аналитик, и другие заинтересованные стороны, будут иметь представление о том, как конкретно организована работа на предприятии.

Термин бизнес - процесс можно охарактеризовать, как устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя (клиента) [5, с. 33].

Возрастающую необходимость, связанную с организацией бизнес - процессов, приобретает такое направление как моделирование бизнес - процессов, способствующему оптимизации процессов деятельности организации, а также повышению результативности бизнеса в целом. На основе разрабатываемых моделей, и предоставления хода выполнения бизнес - процессов в «прозрачном» виде, руководство организации, может самостоятельно совершенствовать деятельность своего предприятия, а также прогнозировать его будущее.

Одной из основных методологий моделирования бизнес - процессов является методология SADT (Structured Analysis and Design Technique – метод структурного анализа и проектирования), и в частности семейство стандартов IDEF (Icam Definition, где Icam – это Integrated Computer - Aided Manufacturing).

При использовании в моделировании бизнес - процессов методологии SADT, необходимо соблюдать следующие принципы построения моделей:

- модель может иметь только единственный субъект (подразделение, организация);
- у модели может быть только одна точка зрения;
- модель бизнес - процесса – это набор взаимосвязанных диаграмм [3, с. 125].

В данной статье, была разработана модель процесса выполнения услуг информационных технологий и связи на примере ООО «Газпром нефтехим Салават».

ООО «Газпром нефтехим Салават» — является крупнейшим нефтехимическим комплексом России, который расположен в Республике Башкортостан в городе Салават [4, с. 1].

Услуги информационных технологий и связи в ООО «Газпром нефтехим Салават», оказывает управление информационных технологий и связи (УИТиС).

В процедуре оказания услуг информационных технологий и связи взаимодействуют: пользователи услуг (структурные подразделения общества, сотрудники ДЗО или сторонних организаций); и сам УИТиС. С целью организации взаимодействия между пользователем и

специалистами УИТиС в центре сервисного обслуживания организован и функционирует отдел поддержки пользователей (HelpDesk) [2, с. 4].

Обращение пользователя регистрируется сотрудником HelpDesk в виде заявки в системе. После заполнения необходимой информации, проводится классификация заявки на предмет обращения, оценки степени влияния и приоритета заявки.

Заявки подразделяются на два типа: требующие согласования, и заявки, которые не требуют согласования. Первый тип заявок требует непосредственного согласования с руководителем структурного подразделения, перед началом выполнения. Заявки, не требующие согласования, передаются непосредственно в диспетчерскую службу УИТиС. Оператор диспетчерской службы регистрирует обращение, производит классификацию заявки, уведомляет пользователя о факте регистрации обращения, и отправляет заявку на исполнение.

В результате работы, формируется отчет о выполнении заявки в системе. Все необходимые отметки о завершении работ, должны производиться в срок, который максимально приближен к моменту фактического выполнения работ по заявке [1, с. 5].

Моделирование рассматриваемого процесса, было произведено на основе стандарта документирования технологических процессов (IDEF3), который предоставляет его в виде упорядоченной последовательности действий, позволяя при этом одновременно указывать связанные с ним объекты, а также непосредственное отношение к процессу.

В качестве инструмента моделирования был задействован программный продукт компании Computer Associates – AllFusion Process Modeler.

Модель процесса по выполнению услуг информационных технологий и связи, выглядит следующим образом:

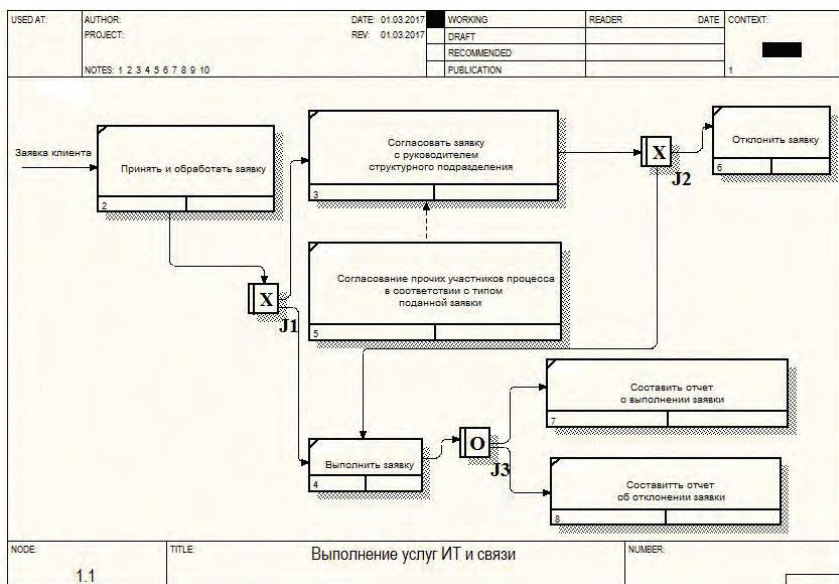


Рис. 1 – Диаграмма описания последовательности этапов процесса

Исходя из диаграммы видно, что началом выполнения процесса являются поступающие заявки от пользователей. Далее происходит процедура первичной обработки заявки. Здесь и возникает первый перекресток (J1). В случае, если заявка не требует согласование, то она отправляется на дальнейшее исполнение. В противном случае, её необходимо согласовать с руководителем структурного подразделения. Именно поэтому на диаграмме на месте данного перекрестка изображен оператор «X» (Исключающее ИЛИ), который характеризует выполнение лишь одного из предложенных процессов.

Перекресток J2, характеризует ситуацию, возникающую после согласования заявки. В случае если согласование заявки происходит успешно, то она отправляется непосредственно на дальнейшее исполнение. В противном случае, сотруднику приходится отклонить рассматриваемую заявку. На данном перекрестке также используется оператор «X».

Результатом выполнения процесса, является формирование отчета либо о выполнении заявки, либо об отклонении в выполнении заявки соответственно. На месте третьего перекрестка стоит оператор «O» (ИЛИ), подразумевающее выполнение одного из перечисленных подпроцессов.

Разработанная модель наглядно демонстрирует последовательность действий, учитывая при этом специфику и характерные особенности процесса по выполнению услуг информационных технологий и связи.

#### **Список использованной литературы**

1. Инструкция «О порядке обработки обращений пользователей, поданных в подразделение УИТиС»: ИП - ОПП02. – 2015.
2. Инструкция «Оказание пользователям услуг ИТ и связи»: Утв. Приказом №551 от 15.08.2013 г. СТО 05.01 - 2014. – 2014.
3. Моделирование бизнес - процессов: учебник и практикум для академического бакалавриата / О.И. Долганова, Е.В. Виноградова, А.М. Лобанова : под. ред. О.И. Долгановой. – М.: Изд - во Юрайт, 2016 – 289 с.
4. Официальный сайт ООО «Газпром нефтехим Салават» URL: <http://salavat-neftekhim.gazprom.ru/> / Дата обращения: 10.03.17.
5. Репин, В.В. Бизнес - процессы. Моделирование, внедрение, управление / В.В. Репин. – М.: Фербер, 2013. - 791 с.

© Мишенев А.И., 2017

**Москвитина А.А.**

Магистрант второго года обучения  
Астраханский государственный университет  
Г.Астрахань, Российская Федерация

#### **ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Гражданском Кодексе Российской Федерации описаны все организационно - правовые формы предприятий, которые действуют на территории нашей страны, в том числе и

предприятия, находящиеся в государственной собственности. В России насчитывается около 5 млн. предприятий всех организационно - правовых форм.

На сегодняшний день большинство государственных учреждений фактически уже включены в хозяйственный оборот и получают достаточно высокие доходы от деятельности (таблица 1).

Таблица 1

Валовой региональный продукт Астраханской области всего, в том числе в разрезе отдельных видов экономической деятельности

Показатель	Валовой региональный продукт в разрезе отдельных видов экономической деятельности			Темп роста в % к предыдущему году	
	2013 год	2014 год	2015 год	2014 год	2015 год
Валовой региональный продукт –всего, тысяч рублей	100359176	147549092	132211771	147,02	89,6
Валовой государственных учреждений –всего, тысяч рублей	16241025	21877272	25890432	134,7	118,34
в том числе по видам экономической деятельности:					
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	7195205	9409348	10465260	130,77	111,22
образование	3752260	4722476	5782572	125,86	122,45
здравоохранение и предоставление социальных услуг	4054291	6306573	8012671	155,55	127,05
предоставление прочих коммунальных и персональных услуг	1239269	1438875	1629929	116,12	113,28

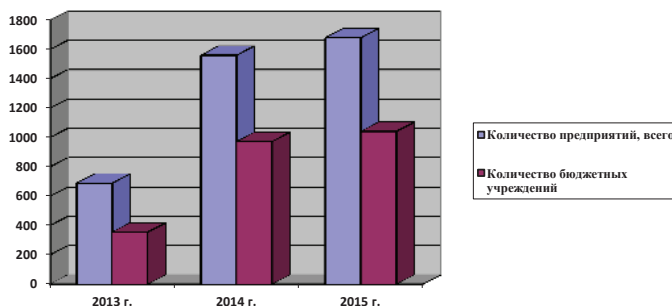
Согласно данным таблицы количество государственных учреждений в общем числе хозяйствующих субъектов, включенных в территориальный раздел Статистического регистра по Астраханской области занимают более 50 % (таблица 2).

Таблица 2

Количество хозяйствующих субъектов, включенных в территориальный раздел  
Статистического регистра по Астраханской области, единиц

Наименование ОКВЭД	Количество предприятий, всего			В том числе государственные учреждения по организационно –правовым формам		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Образование	289	833	875	208	670	709
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	152	331	380	39	128	144
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	248	396	425	108	174	188
<b>ВСЕГО</b>	<b>689</b>	<b>1560</b>	<b>1680</b>	<b>355</b>	<b>972</b>	<b>1041</b>

Более наглядно материал представлен на рисунке 1.



Динамика количества государственных учреждений в составе предприятий всех форм собственности

Из перечисленных направлений деятельности государственных учреждений, они представлены следующими видами экономической деятельности (таблица 3), где наряду с ними даны основные показатели присущие этим направлениям [1].

Таблица 3

Показатели по организациям здравоохранения, образования и культурно - досугового типа

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год
Здравоохранение и предоставление социальных услуг			
- число амбулаторно - поликлинических учреждений, единиц	183	179	162
- число больничных коек на 10 тысяч человек населения, единиц	114,1	101,3	103,6

- мощность амбулаторно - поликлинических учреждений, число посещений в смену на 10 тысяч человек населения	272,7	273,4	272,6
- численность медицинских кадров, на 10 тысяч человек населения			
в том числе:			
врачей, человек	66,5	67,0	68,1
средний медицинский персонал, человек	116,1	116,9	117,3
Деятельность в области спорта			
- спортивные учреждения – всего, единиц	943	956	1030
- число спортивных сооружений, единиц	1344	1403	1421
- число детско - юношеских спортивных школ, единиц	74	85	86
- численность занимающихся в детско - юношеских спортивных школах, тысяч человек	13,9	15,1	15,3
Образование			
- число дошкольных образовательных учреждений, единиц	270	261	245
- численность детей, посещающих дошкольные образовательные учреждения, тысяч человек	36,7	38,8	40,0
- число общеобразовательных образовательных учреждений, единиц	334	324	321
- численность обучающихся в дневных общеобразовательных учреждениях, тысяч человек	101,1	97,5	96,6
- число вечерних (сменных) общеобразовательных учреждений, единиц	19	18	17
- численность обучающихся в вечерних (сменных) общеобразовательных учреждениях, тысяч человек	6,1	5,4	4,8
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта			
- число учреждений культурно - досугового типа, единиц	245	244	237
- численность специалистов культурно - досуговой деятельности в учреждениях культурно - досугового типа, тысяч человек	1,1	1,1	1,1
- число библиотек, единиц	284	280	277
- численность работников библиотек, тысяч человек	1,2	1,2	1,2
- численность специалистов в библиотеках, тысяч человек	0,8	0,8	0,8
- число музеев	17	18	17

Характеристика основных финансово – экономических показателей деятельности государственных учреждений по Астраханской области показывает огромное значение и

роль государственных учреждений как в экономике области, так и в экономике страны. Так, в частности, информация о среднесписочной численности и среднемесячной номинальной начисленной заработной плате работников представлена в таблице 4, об отгруженных товарах собственного производства, выполненных работах и услугах собственными силами (без НДС и акцизов) в таблице 5, по финансовому результату деятельности в таблице 6.

Таблица 4

Среднесписочная численность и среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по крупным, средним, малым, микропредприятиям и предприятиям, численность которых не превышает 15 человек

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	В процентах к	
				2013 год	2014 год
Среднесписочная численность работников организаций области – всего, человек					
	312455	315517	304106	101,0	96,4
в том числе по видам экономической деятельности:					
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	37895	37493	38067	98,9	101,5
образование	43228	42494	41527	98,3	97,7
здравоохранение и предоставление социальных услуг	38068	38621	39536	101,5	102,4
предоставление прочих коммунальных и персональных услуг	14876	14668	14384	98,6	98,1
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, рублей					
	9866,9	12339,8	14095,7	125,1	114,2
в том числе по видам экономической деятельности:					
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	11737,7	14355,8	16638,0	122,3	115,9
образование	6120,5	7536,6	9561,9	123,1	126,9
здравоохранение и предоставление социальных услуг	6351,4	7949,1	10477,8	125,2	131,8
предоставление прочих коммунальных и персональных услуг	6656,6	7949,1	10477,8	119,4	131,8
Просроченная задолженность по заработной плате работников – всего, тысяч рублей*					
	6536	3038	249	46,5	8,2

\* по бюджетным учреждениям



Таблица 5

Отгружено товаров собственного производства,  
выполнено работ и услуг собственными силами (без НДС и акцизов)

Показатели	Крупные и средние организации (включая организации, средняя численность работников которых не превышает 15 человек			Государственные организации (включая организации, средняя численность работников которых не превышает 15 человек		
	2013 год	2014 год	2015 год	2013 год	2014 год	2015 год
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами (без НДС и акцизов) в фактически действующих ценах, тысяч рублей	83372778	128072246	101028615	1959686	2907182	3018922

Таблица 6

Прибыль (убыток) до налогообложения по крупным и средним организациям  
(без организаций с численностью до 15 человек) по «хозяйственным» видам экономической  
деятельности, тысяч рублей

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год
Прибыль до налогообложения - всего	4391541	22683043	- 2528963
в том числе по видам экономической деятельности			
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	-	-	-
образование	4698	2554	5711
здравоохранение и предоставление социальных услуг	55323	32863	- 39637
предоставление прочих коммунальных и персональных услуг	50300	21313	- 12693
из них:			
деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	33582	18629	- 21663
в том числе:			
деятельность в области спорта	4264	- 14618	- 19189

На основании представленных экономических показателей деятельности государственных учреждений Астраханской области по видам экономической деятельности, а также дополнительных сведений УФНС России по Астраханской области проведем расчет финансовой устойчивости и платежеспособности (таблица 7).

Таблица 7

Финансовая устойчивости и платежеспособность по крупным и средним организациям (без организаций с численностью до 15 человек) по «хозяйственным» видам экономической деятельности, в процентах

	Коэффициент покрытия			Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами			Коэффициент автономии		
	2013 год	2014 год	2015 год	2013 год	2014 год	2015 год	2013 год	2014 год	2015 год
Финансовая устойчивость и платежеспособность - всего	122,5	130,9	127,7	-29,2	-39,8	-116,3	35,3	35,9	25,6
в том числе по видам экономической деятельности									
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	-	-	-	55,9	-	-	57,3	-	-
образование	113,1	140,0	163,3	-31,1	-6,6	8,2	26,8	31,3	56,4
здравоохранение и предоставление социальных услуг	486,4	343,7	251,7	1547,0	2827,1	3846,9	17,8	15,2	14,5
предоставление прочих коммунальных и персональных услуг	158,5	171,1	253,9	-91,7	118,9	-72,6	74,9	65,1	65,7
из них:									
деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	156,4	178,7	401,2	380,2	244,5	110,7	71,3	66,9	70,0
в том числе:									
деятельность в области спорта	478,1	163,6	3631,8	34,3	-68,2	12,7	74,9	12,6	39,0

Одним из элементов оценки финансовой устойчивости и платежеспособности является коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, служащий критерием для определения неплатежеспособности (банкротства). Чем выше показатель, тем лучше финансовое состояние бюджетного учреждения, тем больше у него возможностей проведения независимой финансовой политики.

Так, в учреждениях образования наблюдается стабильное увеличение исследуемого показателя, а в учреждениях здравоохранения и предоставления социальных услуг и предоставления прочих коммунальных и персональных услуг обратная тенденция.

Немало важной характеристикой финансовой устойчивости и платежеспособности является коэффициент автономии. Значение  $K_a > 0,5$ , показывает, что все обязательства предприятия могут быть покрыты его собственными средствами. Рост коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой независимости учреждения, снижении риска финансовых затруднений в будущие периоды. Аналогичная коэффициенту обеспеченности собственными оборотными средствами ситуация происходит в государственных учреждениях с коэффициентом автономии.

Таким образом, государственные учреждения занимают определенное отдельное место на рынке Астраханской области, имеют свои направления деятельности, также как и коммерческие организации, приносят доход в бюджет и, в большинстве случаев, финансово независимы [2].

### **Список использованной литературы**

1. Каширская Л.В. Диагностика расчетных операций бюджетных учреждений // Вопросы новой экономики, 2012 г., №1. - С.86 - 92.
2. Каширская Л.В. Оценка эффективности деятельности бюджетных учреждений // Вопросы экономики и права, 2011 г., №4. - С.371 - 375.

© Москвитина А.А., 2017

**Назарова И.Б.,**

к.э.н., доцент

кафедра экономической теории

МГИМО,

г. Москва, Российская Федерация

**Шмелева Н.А.**

к.э.н., доцент

кафедра экономической теории

МГИМО, г. Москва, Российская Федерация

## **СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК ДРАЙВЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

В январе в Москве состоялся VIII Гайдаровский форум «Россия и мир: выбор приоритетов», организаторами которого являются Российская академия народного

хозяйства и госслужбы (РАНХиГС) при президенте РФ, Институт Егора Гайдара и Ассоциация инновационных регионов России (АИРР).

Ведущие экономисты, ученые, влиятельные российские и зарубежные эксперты, политики, чиновники российского правительства, представители региональных органов власти и бизнес - сообщества обсудили текущую социально - экономическую ситуацию, возможности устойчивого и долгосрочного развития, препятствия и стимулы для экономического роста, развитие человеческого капитала, возможности привлечения инвестиций, контуры новой глобальной экономики и отношения с зарубежными партнерами и многое другое.

На форуме состоялась панельная дискуссия «Социальное развитие: исторические уроки и грядущие вызовы».

В современном мире не подвергается сомнению, что качество человеческого капитала в решающей степени определяет экономический потенциал страны, ее конкурентоспособность. На функционирование социальных институтов формирования человеческого капитала (образование, здравоохранение) и институтов использования человеческого капитала (рынок труда) большое влияние оказывают исторические традиции социального развития. Трудно переоценить роль эффективного социального развития России в условиях современных вызовов и в долгосрочной перспективе.

Заместитель Председателя Правительства Российской Федерации Ольга Голодец, выступая с основным докладом, подчеркнула, что именно Россия дала старт новым социально - трудовым отношениям, введя 8 - ми часовой рабочий день, ограничения по рабочей неделе, оплату отпуска и праздничных дней, декретного отпуска матерям и т.д. В 1918 г. был введен 8 - ми часовой рабочий день в Германии, а в 1919 г. образована МОТ. Особо следует выделить введение всеобщего образования. Эта тема все еще актуальна для многих стран. Ольга Голодец отметила важность осознания груза ответственности за позиционирование нашей страны как социального государства. В настоящий момент трудовые отношения, достойная оплата труда являются ключевыми вопросами для Правительства: «В сложный период 2014–2015 гг. мы больше всего потеряли в части доходов населения. Это сегодня для нас первостепенная задача – восстановление доходов населения, восстановление потребления. Мы относимся к этому не только как к социальной задаче, но для нас это важнейшее условие роста нашей экономики. Отсутствие потребления, сокращение розничного товарооборота – это сегодня серьезное ограничение для дальнейшего развития нашей экономики» [ 6 ].

В своем докладе ректор Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» Ярослав Кузьминов отметил, что социальная политика определяет развитие экономики не только с точки зрения размера и распределения доходов общества, но и с точки зрения технологии. Экономика определяется социальной сферой и должна быть нацелена на расширение среднего класса. Руководитель ВШЭ считает, что 40 % россиян может быть отнесено к среднему классу (домашние хозяйства, которые тратят менее половины своего дохода на текущее потребление). И в перспективе экономика должна быть готова к расширению среднего класса, ведь платежеспособный спрос населения выступает не менее важным фактором роста экономики, чем экспорт. Ярослав Кузьминов отметил специфику современного этапа развития страны, когда привычные ранее источники роста могут трансформироваться в тормоза: огромный неформальный

сектор, ставший угрозой для качества рынка труда, возможность изменения миграционных потоков в сторону европейских и арабских стран, квазибесплатная система медицинского и социального страхования.

Остановимся на наиболее дискуссионных проблемах панельного обсуждения

*Миграция: за и против*

По мнению социального вице - премьера Ольги Голодец, правительству необходимо взять «четкий и внятный курс» на отказ от низкопроизводительного и низкооплачиваемого труда, снизить приток в страну низкоквалифицированных мигрантов. В России по разным оценкам, продолжают трудиться 7 млн человек из других государств. Большое количество мигрантов, которые занимаются низкоквалифицированным трудом, повышает социальные издержки государства и дестимулирует работодателей к переходу на использование высокопроизводительных технологий. «Они не работают у нас со знаком плюс, они работают со знаком минус», — подчеркнула вице - премьер [ 6 ] .

Такая оценка привлечения труда мигрантов не нашла поддержки у ректора Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Напротив, Кузьминов рассматривает удачную миграционную ситуацию, обеспечивающую экономику дешевой рабочей силой без социальной нагрузки, как некий драйвер экономического роста.

Можно частично согласиться с такой постановкой вопроса. В Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года поставлена задача - «привлечение мигрантов в соответствии с потребностями демографического и социально - экономического развития, с учетом необходимости их социальной адаптации и интеграции» [ 7 ]. Именно миграционный прирост позволяет сгладить естественную убыль населения России.

Старение населения – общемировая тенденция, характерная для стран с достаточно высоким уровнем доходов. Так, в Германии, по прогнозам ООН, доля населения от двадцати до шестидесяти четырех лет упадет с 61 % до 50 % к 2050 году, а доля населения старше шестидесяти пяти лет вырастет с 20 % до 31 % . Некоторые экономисты считают, что снижение абсолютной величины трудоспособного населения, и снижение доли молодежи, более гибкой и готовой к инновациям, в составе трудоспособного населения, вполне очевидно демонстрирует подавляющее влияние современных демографических процессов на экономический рост.[ 3, с.389 - 390 ]

Кроме того, использование труда мигрантов предполагает зачастую не замещение между приезжими и местным населением, а взаимодополнение. Неквалифицированные иностранные работники занимают рабочие места, которые россияне расценивают как низкопрестижные, или слишком тяжелые. Правда, это приводит к сегментации рынка труда, типичной для всех основных принимающих мигрантов стран, которые уже не в состоянии обходиться без привлечения иностранной рабочей силы. Но в целом экономика использует достаточно дешевый труд и это способствует росту ВВП.

Но есть и обратная сторона медали. Привлечение низкоквалифицированного труда мигрантов приводит к снижению уровня заработной платы нижних сегментов рынка труда, ведет к злоупотреблению трудоемкими методами, дестимулирующими модернизацию.

Особое опасение вызывает оптимизм Ярослава Кузьмина по поводу отсутствия «социальной нагрузки». Ее отсутствие связано с наймом работодателями нелегальных рабочих. Отрицательные экстерналии для общества очевидны. В краткосрочном периоде

это вызывает сокрытие доходов от налогообложения, увеличение преступности, ухудшение эпидемиологической обстановки (резкий всплеск заболеваний туберкулезом, гепатитом и другими инфекциями). Так смертность от туберкулеза, в странах Евросоюза составляет 0,3 на сто тысяч населения, в то время как в России она выросла в разы и составила 17 человек на сто тысяч [ 8 ].

В долгосрочном периоде использование дешевого труда «без социальных издержек» консервирует теневой сектор, снижает конкурентоспособность страны, является тормозом устойчивого экономического роста.

Представляется, что привлечение дешевой рабочей силой «без социальной нагрузки» слишком дорого обходится обществу. Необходима максимальная легализация рынка труда, привлечение молодых, квалифицированных трудовых кадров, вызывающих не деградацию человеческого капитала страны, а его преумножение.

*Человеческий капитал: дефицит или избыток.*

В рамках этой же дискуссии на форуме Ольга Голодец констатировала, что в стране около 5 млн. человек получают зарплату на уровне и ниже МРОТ ( 7,5 тыс. рублей). Она призвала правительство поставить проблему снижения доходов населения на передний план, так как она тормозит рост экономики. Сокращение доходов граждан приводит к снижению розничного товарооборота за счет отсутствия потребления. По словам Голодец, работодатели, занижающие заработную плату своих сотрудников, не связывают свое развитие с устойчивым развитием региона и человека в целом.

Она подчеркнула, что в условиях открытого рыночного хозяйства недооплачиваемый труд стимулирует утечку молодых высококвалифицированных кадров за рубеж. Уже сейчас около 1, 5 млн. российских граждан с достойным образованием находят рабочие места за пределами России. Со стороны бизнеса ответом на эту опасную тенденцию должны стать: предложение конкурентного уровня зарплат, улучшение условий труда, создание условий для самореализации, большее количество инновационных проектов, требующих значительной отдачи человеческого капитала.

Более оптимистично ситуацию с рынком труда оценивает руководитель ВШЭ Ярослав Кузьминов. Он отметил, что экономике стал выгоден не дешевый, а дорогой работник, платежеспособный, потому что спрос населения, наряду с экспортом, выступает источником роста экономики. Дорогой труд важен как труд высокопроизводительный, а это напрямую связано с образованием. Сегодня Россия стоит в ряду стран – лидеров по ожидаемой длительности образования. Растет доля работников с высшим образованием (в 2000 г. на 100 работающих высшее образование имели 22 человека, в 2015 г. - 32 человека, а в 2050 г. количество специалистов с высшим образованием достигнет 50 человек).

Однако, следует отметить, что возможное лидерство России по ожидаемой длительности образования не тождественно росту объема и уровня компетенций работников, который безусловно является драйвером экономического развития страны.

Во - первых, исследования рынка труда России в 2000 - е годы говорят о том, что доля работников имеющих избыточное образование составляла одну треть. Компетенции выпускников не соответствуют потребностям рынка труда [ 5 ].

Во - вторых, сегодня наличие диплома не гарантирует наличие соответствующего образования у выпускника вуза. В докладе Всемирного банка «Российская Федерация – комплексное диагностическое исследование экономики. Пути достижения

всеобъемлющего экономического роста» отмечается, что российские школьники в системе начального образования, с точки зрения навыков чтения, математики превосходят своих сверстников в Европе, однако, к пятнадцатилетнему возрасту это преимущество начинает ими утрачиваться. Более того, по мере перехода в сферу высшего образования, система формирования и приобретения навыков в России оказывается слабым местом: вузы прежде всего сосредоточены на развитии базовых знаний, а не когнитивных, социальных и поведенческих навыков, которые исключительно важны для работодателей. Поэтому у выпускников вузов ограничены навыки и умения, которых от них требует рынок труда, в том числе умение работать в коллективе, навыки лидера, открытости новым идеям, что связано с инновационной деятельностью. [ 2, стр.105 - 106]

В - третьих, государство в состоянии поддерживать предложение человеческого капитала с определенным качеством образования, но не может обеспечить спрос на специалистов, который ограничен развивающимися секторами. В нашей ресурсно - ориентированной экономике спрос на современные компетенции невысок. А для инноваций и инвестиций, для создания новых рабочих мест в технологически авангардных секторах необходима соответствующая институциональная среда. [1, с. 142 ]

#### *Пути преодоления.*

Интересным представляется перечень негативных явлений социальной сферы, которые Ярослав Кузьминов назвал тормозами современного развития:

- низкое качество охраны здоровья. Вопрос не только и не столько о медицине, а об образе жизни, из - за которого экономика теряет до 10 % потенциальной рабочей силы, выбывающей с рынка труда раньше положенного срока, не доживая до пенсии;

- неэффективность пенсионной системы, которая препятствует развитию страхового и финансового рынка и уже сегодня не востребована двумя верхними децилями населения по доходам;

- неготовность работников инвестировать собственные средства в повышение своей квалификации, что способствует накоплению технологического отставания. Это обратная сторона психологии всеобщего бесплатного образования. «Если в развитых странах учатся до 40 % взрослого населения, а, к примеру, в Швеции — 60 % , то в России — 10 % , по самым оптимистичным оценкам — 15 % », — констатировал Ярослав Кузьминов.

- отсутствие адекватных профессиональных стандартов: хороший работник должен быть уверен, что его увидят и справедливо оценят;

- несовпадение бедности с низким социальным статусом. В России до одной трети семей попадают в разряд бедных из - за наличия детей или неполной семьи. В будущем это снижает шансы детей на получение качественного образования;

- сохраняющаяся нелегитимность имущественного неравенства. «Население не видит, что богатые несут социальные расходы пропорционально своему богатству. Из - за этого социально - политическая обстановка в стране все время подталкивает нас к крайне левым решениям. Просто потому, что у 60 % населения с самыми низкими доходами сохраняется ощущение несправедливости. Нам надо этот тормоз убирать, причем убирать так, чтобы не остановить рост экономики», — отметил Кузьминов.

Для адекватного ответа на перечисленные вызовы руководитель ВШЭ предложил выбрать для дополнительного финансирования в условиях бюджетного ограничения важнейшее направление социальной политики - образование, как самый активный

источник роста. Необходимо также развивать качество страховых и пенсионных институтов, в том числе и за счет софинансирования, увеличить пенсионный возраст (сейчас средний возраст выхода на пенсию с учетом около 30 категорий граждан, которым положен досрочный выход на пенсию – 54 года).

*Нужно ли России прогрессивное налогообложение доходов граждан?*

По мнению Ярослава Кузьмина, ситуацию с высокой степенью неравенства можно было бы поправить путем введения прогрессивного налогообложения доходов граждан: ставки НДФЛ для граждан с высокими доходами должны вырасти — пусть не до 50 - 60 % , как в некоторых европейских странах, но хотя бы до 20 - 25 % у верхних 5 % населения, зарабатывающих 150 - 200 тыс. рублей в месяц.

О востребованности обществом введения прогрессивной шкалы НДФЛ говорила в своем докладе и Ольга Голодец.

Следует отметить, что глава правительства РФ Дмитрий Медведев, выступивший на пленарном заседании, отметил, что вопрос о введении прогрессивной шкалы НДФЛ в правительстве не обсуждается.

Напомним, что пропорциональная шкала НДФЛ редко встречается в экономической практике. Она применяется в Прибалтийских странах, Венгрии, у некоторых представителей третьего мира и офшорах. Использование такого «экзотического» вида налогообложения в странах с переходной экономикой, было обусловлено весьма прозаическими причинами: неработоспособной системой налогового администрирования и масштабной теневой экономикой. В России пропорциональная шкала налогообложения доходов физических лиц на уровне 13 % была введена в 2001 году и очень быстро доказала свою эффективность как фискального инструмента (пополнения бюджета). МВФ ссылается на Россию как на самый удачный пример перехода к плоской шкале.

Понятно, что пропорциональная ставка стимулирует рост доходов, занятость, подталкивает экономических агентов к выходу из тени, но она не дает простора государству для перераспределения доходов населения с целью сглаживания растущего неравенства. Оценки степени этого неравенства сильно разнятся. Но и не вдаваясь в подробности различных методик подсчета, совершенно явно расхождение официального показателя и видимой реальности российской жизни: большинство людей уверены, что степень неравенства продолжает расти. Такое противоречие в ощущениях населения и официальных оценках скорее всего отражает запредельную концентрацию богатства у крайне небольшого числа граждан.

Очевидно, что переход к прогрессивной шкале подоходного налога сможет существенным образом смягчить сохраняющуюся «нелегитимность» имущественного неравенства; позволит более эффективно использовать этот встроенный стабилизатор автоматической налогово - бюджетной политики, и, наконец, обеспечит пополнение государственного бюджета в соответствии с современными реалиями (в развитых экономиках НДФЛ образует порядка трети доходов государственных бюджетов).

Но успешный переход к прогрессивной ставке обложения доходов граждан - это не только и не столько четкая проработанная схема перехода, оценка издержек администрирования, предвидение последствий, но и адекватное функционирование институциональной среды, наличие доверия населения.



К сожалению, сегодня плюсы перехода возможны а минусы очевидны:

- ослабление стимулирующей функции налога, уменьшение инвестиций, увеличение безработицы;

- новая система налогообложения предполагает, что граждане сами должны декларировать доходы, но специалисты утверждают, что ни граждане ни ФНС не готовы к этому;

- уход доходов в тень и искажение ситуации на рынке труда, возобновление выплат заработных плат «в конвертах»;

- усиление разницы в доходах местных бюджетов столицы, крупных городов и отдаленных регионов;

- основной «удар» придется на средний класс, у которого база доходов в современных непростых экономических условиях уже снижена.

Снижение социальной напряженности, как результата роста социального неравенства, возможно с помощью других инструментов, которые достаточно распространены в некоторых развивающихся экономиках и незаслуженно игнорируются в нашей практике. Например, достаточно жесткое ограничение оплаты труда топ - менеджерам государственных компаний в Китае, приведение к разумному соотношению зарплат и премий руководителей и работников, отказ от таких атавизмов как золотые парашюты и т.д.

Если же рассматривать реформирование налогово - бюджетной системы как один из факторов определяющих экономический потенциал страны и ее конкурентоспособность, то для достижения ощутимого результата нужна налоговая система, которая поощряет такие полезные качества, как упорный труд и бережливость, и, напротив, делает невыгодным присвоение ренты, азартные игры, финансовые спекуляции и загрязнение окружающей среды [ 4, стр.202 ]. Социально ориентированное государство должно поддерживать условия, при которых выгодно трудиться.

Успешное внедрение прогрессивной ставки обложения доходов граждан требует не только и не столько четко проработанной схемы перехода, оценки издержек администрирования, предвидения последствий, но и адекватного функционирования институциональной среды, наличие доверия населения. На наш взгляд, это вопрос не сегодняшнего дня, а среднесрочной перспективы.

### **Список использованной литературы:**

1. Гимпельсон В. Нужен ли российской экономике человеческий капитал? Десять сомнений. // Вопросы экономики, 2016, №10, с. 129 - 143.

2. Доклад Всемирного банка. Пути достижения всеобъемлющего экономического роста. Комплексное диагностическое исследование экономики Российской Федерации. / Всемирный банк, 2016, alexpublishers.ru, 177с. [Электронный ресурс. URL: <http://www.vsemirnyjbank.org/ru/country/russia/publication/systematic-country-diagnostic-for-the-russian-federation-pathways-to-inclusive-growth>].

3. Вулф Мартин. Сдвиги и шоки: чему нас научил и еще должен научить финансовый кризис. / М.: Изд - во Института Гайдара, 2016. 512с.

4. Stiglitz J. E. The Great Divide: Unequal Societies and What We Can Do About Them / N.Y.: W.W. Norton & Co, 2015, 448p.

5. Электронный ресурс. URL: <http://www.vedomosti.ru/politics/news/2017/02/15/677768-vasileva-somnitelnim-ekonomicheskikh>.

6. Электронный ресурс. URL: <http://www.gaidarforum.ru/about/mediamaterials/video/12-yanvary/#lg=1&slide=3>

7. Электронный ресурс. URL: <http://docs.cntd.ru/document/902064587>

8. Электронный ресурс. URL: <http://korrossia.ru/partners/8992-migraciya-bolezni-obschestva-i-lyudey.html>

© Назарова И.Б., Шмелева Н.А., 2017

**Никомарова Л.В.**

студентка 4 курса факультета управления Российского государственного социального университета, г. Москва.

**Поворина Е.В.**

к.э.н., доцент кафедры управления персоналом и кадровой политики Российского государственного социального университета, г. Москва

## **ВЛИЯНИЕ ПЕРСОНАЛА НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ**

В условиях современной экономики как внешняя, так и внутренняя конкуренция является мотивирующим, подталкивающим к развитию фактором, потому ее нередко применяют в качестве способа повышения эффективности. К тому же вопрос успешного конкурентирования – это вопрос выживания фирмы или же отдельного сотрудника. Потому тема создания конкурентной среды в организации является актуальной для любой фирмы или предприятия и требует детального рассмотрения.

Создание конкуренции в рамках организации (между сотрудниками) требует от управляющего лица высокого уровня профессионализма, поскольку неверное применение данного инструмента может привести к обратному эффекту. Далее рассмотрим основные понятия и особенности создания конкурентной среды в организации (на примере банка).

Специалисты не дают какого-то одного обобщенного определения конкурентной среды, но и приводить все определения мы не будем, а выделим главные признаки, присущие конкурентной среде. Понятие «конкурентная среда» основывается на географически определенной территории, имеющей развитую инфраструктуру, унифицированные инструменты бюджетно - налоговой, кредитно - денежной политики и соответствующие институты [4, с. 89]

Важно отметить, что конкурентная среда это временная категория, на которую оказывают воздействие конкретные участники конкурентной борьбы. То есть в примере с банком (географически определенная территория), участниками конкурентной борьбы оказываются его сотрудники. При этом сущность конкурентной среды заключается в обеспечении механизма конкуренции, поскольку сотрудники банка не станут вдруг ни с того ни с сего пытаться обогнать друг друга (конкурировать), для этого необходимо создать

определенные условия, например, с ограничением ресурса, представляющего ценность в глазах сотрудников и за который они готовы бороться. Самым очевидным таким ресурсом являются деньги. В банке сотрудники, выдающие кредиты, получают основные денежные средства в виде процентов от выполнения плана. А план выполняется за счет качественного обслуживания большего количества клиентов. И, если это количество оказываться большим, чем у коллег, то в конце года такой уровень отдачи дополнительно поощряется в виде денежных премий, а также в некоторых филиалах в виде приглашения на званый ужин (для сотрудника года), где будут присутствовать руководящие лица. Последнее уже скорее относится к вынесению сотрудника на доску почета.

Далее рассмотрим, для чего же нужно создавать конкурентную среду в рамках организации, и какие преимущества от этого можно получить?

В первую очередь нужно отметить, что интересы отдельного сотрудника и управляющей стороны в вопросах конкуренции в организации очень разнятся. Сотрудник стремится стать самым лучшим и чуть ли не единственным, поскольку так он получает «козыри» в общении на тему уровня заработной платы, продвижения по карьерной лестнице, степени загрузки и прочее. Руководители заинтересованы поддерживать должный уровень конкуренции, когда выбирать в итоге можно из достаточного числа сотрудников (взаимозаменяемость).

Одним из плюсов внутренней конкуренции для организации является существенное уменьшение затрат со стороны руководства на контроль, поддержание дисциплины и прочие меры административного регулирования рабочего процесса. [6, с. 70] Помимо этого, пожалуй, ключевым моментом является значительное повышение эффективности всего трудового процесса, и, как следствие, достижение больших результатов. Ведь работники, пытаясь показать себя с лучшей стороны, начинают исполнять свои обязанности качественнее, быстрее, проявляют большую заинтересованность в повышении своей квалификации, что опять же положительно влияет на рабочий процесс.

Что касается сотрудников, они тоже получают определенные плюсы, работая в условиях конкурентной среды в организации: [3, с. 47]

Во - первых, у определенной категории работающих появляется шанс удовлетворить свои амбиции, и действительно показать свой высокий уровень в сравнении с коллегами.

Во - вторых, проявляя себя и достигая определенных результатов, сотрудники получают поощрение и бонусы от организации (в виде денег, уважения, более ценных заказов и тому подобное).

В - третьих, стремясь быть умнее и профессиональнее своих коллег, сотрудники обучаются, проходят какие - либо дополнительные курсы, что также приводит к повышению их ценности как специалиста на рынке труда.

Так, работая в банке, например, на выдаче кредитов, сотрудник должен заключить как можно большее количество договоров, при этом задача поиска клиентов нередко ложиться тоже на плечи работника, если он хочет выполнять ежемесячный план, и получать приемлемую заработную плату. Кроме того общение с большим количеством людей – энергоемкая задача, особенно, когда дело касается денег, ведь нередко такие встречи проходят в высоко эмоциональной атмосфере. Данные условия работы являются не самыми простыми, потому логично предположить, что при возможности перейти на более комфортные условия труда, сотрудник попытается ею воспользоваться. Какие здесь могут быть перспективы? Например, переход в отдел обслуживания клиентов премиум сегмента,

где не потребуется заниматься поиском клиентов самостоятельно, уровень нагрузки уменьшится, заработная плата повысится, правда, как и уровень ответственности. Для организации здесь явным плюсом станет наличие профессионалов, которые с большой долей вероятности не допустят ошибок при общении с самыми выгодными и важными клиентами, и смогут обеспечить высокий уровень обслуживания, тем самым являясь фактически лицом банка и поддерживая его положительную репутацию по отношению к клиентам.

Для успешного создания конкурентной среды в организации необходимо соблюдения ряда условий: [8]

- Каждый сотрудник должен иметь право конкурировать.
- Для получения поощрения (например, повышения в должности) в борьбе за него должны участвовать не менее двух претендентов. То есть должны быть созданы оптимальные условия для привлечения рабочей силы (возможно, специалистов со стороны).
- Создание равноценных условий труда сотрудников, в рамках которых они получают равный доступ к ресурсам. Не стоит фактически «подыгрывать» кому - то, давая большее ресурсное обеспечение по каким - либо причинам.
- Однородность выполняемых работ или оказываемых услуг сотрудниками. Конкуренция возникает только тогда, когда работа или услуга одна, а желающих, точнее умеющих, выполнять ее много. Как в случае с кредитным отделом банка, неверно устраивать соревнование между управляющим отделом и рядовым сотрудником, у них изначально разные функции и «стартовые» возможности.
- Конкуренты должны получать равное информационное обеспечение, например, об имеющихся кредитных продуктах, процентных ставках и тому подобное.
- Свобода воли в принятии решений. Необходимо создать условия, в которых можно максимально исключить давление на специалистов с чьей - либо стороны. То есть конкуренты при выполнении работы должны опираться только на собственные интересы, в которые, как правило, входит получение поощрения в результате конкурентной борьбы.
- Принятие мер по предотвращению сговора сотрудников с целью изменения условий конкуренции, изменения итогового поощрения, получения каких - либо преимуществ и тому подобное.

Помимо перечисленных условий большое значение имеет контроль за соблюдением правил конкуренции, то есть предотвращение недобросовестности со стороны участников. Для этого необходимо знать, в чем она может проявляться:

- Дезинформация конкурентов. Передача ложных или неточных сведений, способных нанести вред работе или репутации конкурента.
- Введение клиентов в заблуждение относительно порядка предоставления услуг (проведения работ) конкурентами. Например, сотрудник может сказать клиенту, что его коллега выдает кредиты с большим процентом.
- Некорректное сравнение качества своих работ или услуг с работами или услугами коллег.
- И прочие способы нанести вред репутации и работе конкурентов.

Конкуренция, несомненно, может стать очень эффективным инструментом в развитии предприятия и его подразделений (отделов), но также необходимо понимать, где в организации стоит создавать конкурентную среду, а где ее нужно избегать. [1, с.165] В некоторых сферах деятельности работа исключительно в рамках конкуренции способна понизить эффективность и качество труда, например, в творчестве или науке. [7, с.187]

### Список используемой литературы

- 1.Вапнярская О.И., Поворина Е.В. Подходы к обеспечению доступности услуг в регионе // Сервис в России и за рубежом. 2010. № 1 (16). С. 164 - 172.
  - 2.Жук А.А. Конкурентная среда России: необходимость вмешательства и практика администрирования на современном этапе. М.: Синергия. 2011. 65 с.
  - 3.Казаков М.В. Роль конкурентоспособности персонала в конкуренции между субъектами предпринимательства. // Современная конкуренция. 2010. №5. С. 45 - 51
  - 4.Ленгинович С. Г. Конкурентная среда: методы исследования // Экономическая наука и практика: материалы III междунар. науч. конф. Чита: Издательство Молодой ученый, 2014. С. 88 - 91.
  - 5.Маркетинг в отраслях и сферах деятельности / Под ред. В.А. Алексунина. М.: Маркетинг. 2012. 516 с.
  6. Поворина Е.В. Пути оптимизации HR - бюджета предприятия // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2016. Т. 5. № 5. С. 70 - 75.
  - 7.Поворина Е.В. Современные подходы к трактовке доступности услуг (на примере высшего образования) // Сервис в России и за рубежом. 2010. № 1 (16). С. 186 - 191.
  - 8.Семина Э. Лидерство и конкурентная среда внутри организаций. URL: <http://www.scinstitute.com.ua/id11/materials.html> (дата обращения: 22.10.2016).
- © Никомарова Л.В., Поворина Е.В., 2017

**Сухина Н.Ю.**

к.э.н., доцент

кафедра экономики и финансового менеджмента

КубГТУ,

г. Краснодар, Российская Федерация

**Баданин Э.М.**

к.э.н., доцент

кафедра экономики и финансового менеджмента

КубГТУ,

г. Краснодар, Российская Федерация

**Олифиренко Я. В.**

Студент 4 курса

кафедра экономики и финансового менеджмента

КубГТУ,

г. Краснодар, Российская Федерация

### СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ

На сегодняшний день в России очень маленькое количество предприятий используют венчурное финансирование для развития своего бизнеса, вследствие того, доля предпринимателей, имеющих представление о венчурном финансировании очень мало. Лишь маленькое количество населения в России действительно владеют объективной и актуальной информацией о механизмах венчурного финансирования. Исходя из этого

можно сделать вывод о том, что необходимо производить мероприятия для популяризации венчурного финансирования и обучение предпринимателей тому, как можно привлечь венчурный капитал.

Венчурное финансирование представляет собой долгосрочное (5 - 7 лет) и высоко рискованное вложение инвестиций частного капитала в акционерный капитал малых высокотехнологичных и перспективных компаний, которые ориентированы на разработку и производство наукоемких продуктов, с целью получения прибыли.

Венчурный капитал является экономическим инструментом, используемый для финансирования компаний с целью их развития, захвата, а также помогает инвесторам выкупить собственность при реструктуризации.

При венчурном финансировании, инвестор вкладывая в предприятие свой капитал, получает заранее оговоренную долю в уставном капитале предприятия. Эту долю он оставляет за собой до тех пор, пока не захочет продать ее и получить свою прибыль.

Существуют два сектора венчурного капитала, формальный (фонды, аккумулирующие ресурсы инвесторов) и неформальный (бизнес - ангелы). Если рассматривать Европу и США, то там объем инвестиций неформального сектора превышает формальный.

Неформальный сектор чаще всего используется на ранних этапах развития предприятий, когда им необходимы первоначальные инвестиции для начала ведения бизнеса. Когда перед фирмами становится задача развития и необходимы инвестиции для расширения уже существующего производства, то здесь проявляет активность формальный сектор, но также бывают и исключения [1, 379].

Существуют следующие формы венчурного финансирования:

- 1) стартовые инвестиции – это наиболее рискованная форма вложений, которая предоставляется на раннем этапе развития фирмы;
- 2) инвестиции в развитие компании – данный вид инвестиций является альтернативой кредитованию и осуществляется на поздних этапах развития фирмы, поэтому инвестор имеет меньший риск по сравнению со стартовыми инвестициями;
- 3) финансирование отдельных операций – средства выделяются на небольшой срок на определенную цель;
- 4) спасательное финансирование – финансирование потенциальных банкротств;
- 5) замещающее финансирование – применяется для замены доли внешних ресурсов предприятия собственным капиталом.

В России основным венчурным фондом является Российская венчурная компания (РВК), которая является ключевым инструментом государства в сфере организации национальной инновационной системы и именно она стимулирует развитие в России венчурного финансирования и поддерживает высокотехнологичные секторы производства [2].

РВК занимается привлечением иностранных инвестиций в российский сектор экономики, для этого создаются фонды, которые основаны на частно - государственном партнерстве.

На данный момент ОАО «РВК» сформировало 22 фонда, суммарный размер которых составляет 33 млрд рублей. По итогам 2016 года было одобрено инвестирование для 197 инновационных компаний (инвестиции составили 18,2 млрд рублей).

Планируется, что в 2017 году РВК создаст два венчурных фонда на базе российских университетов. Это создаст условия взаимодействия с российскими технологиями для глобальных инвесторов. Предполагается, что данные фонды будут посевными (объем инвестиций в размере нескольких сотен миллионов рублей). Эти фонды будут поддерживать стартапы в технологических направлениях, актуальных для НТИ (национальной технологической инициативы).

На рисунке 1 представлены основные показатели инвестиционной деятельности РВК, данные приведены по состоянию на 14 марта 2017 года [3].



Рисунок 1 – Распределение инвестиций фондов с участием капитала РВК по секторам экономики за 2007 - 2017 годы.

Наибольшее количество инвестиций идет в сферу медицины и здравоохранения, а также в информационные технологии, интернет технологии и сервисы. В совокупности они дают 58,02 % от всех инвестиций.

За 2006 – 2013 гг. администрации регионов совместно с Минэкономразвития создали 22 региональных венчурных фондов по всей России, которые занимаются инвестированием в малые предприятия научно - технической сферы, суммарный объем этих фондов составляет 8,9 млрд рублей.

По итогам 2016 года, в России совершилась 31 сделка, связанные с венчурными и прямыми инвестициями. С каждым годом увеличивается число корпораций, покупающих стартапы, крупные корпорации запускают различные конкурсы, акселераторы и другие инструменты для работы со стартапами.

Основными проблемами венчурного финансирования в России считают:

1. Отсутствие нормативно - правовой базы, регламентирующей деятельность венчурного капитала. В отличие от большинства развитых стран механизм венчурного финансирования в России не поддерживается на государственном уровне.

2. Слабость бюджета страны. Правительство не в состоянии поддерживать технологическое предпринимательство на высоком уровне так, как это делают в западных странах, где существует двухступенчатая система выделения грантов. Решением этой проблемы может стать введение налоговых льгот для предприятий, связанных с акционерным инвестированием проектов. Это окажет значительную помощь российским компаниям осуществляющих деятельность по коммерциализации новых технологий.

3. Неготовность разработчиков и инвесторов идти на встречу друг другу. Зачастую происходит такая ситуация, когда разработчики не могут подготовить серьезный бизнес - план, который основывается не на умозаключениях, а на рыночных факторах. Инвесторы, в свою очередь не хотят рассматривать проекты на стадии, когда бизнес - план еще не готов до конца [4].



Сдерживающими факторами, препятствующими развитию венчурного финансирования, являются:

- недостаточное количество информации;
- сложная процедура регистрации венчурных фондов;
- отсутствие квалифицированных управляющих.

Как только будут устранены указанные проблемы и будет оказываться поддержка на государственном уровне, венчурная индустрия станет развиваться намного быстрее и эффективнее.

К сожалению, в России на данный момент венчурное финансирование не получило должного развития, но экономисты видят его как эффективный инструмент с большим будущим. Развитие венчурных фондов дало бы серьезный толчок для развития инновационной активности в стране, но для этого необходимо чтобы государство оказало свою помощь и поддержку в виде снижения налогового бремени и предоставления налоговых льгот для венчурных предприятий и инновационных фирм.

#### Список использованной литературы

1. Игнатов К. С. Особенности венчурного финансирования инноваций в РФ // Молодой ученый. — 2016. — №21. — С. 379 - 383.
2. Идеи для Бизнеса – URL: <http://kakbiz.ru/investicii/venchurnyy-biznes-v-ross>.
3. РВК — Инвестиционная деятельность – URL: <https://www.rvc.ru/investments/>
4. Семидоцкий В.А., Погосов Д.К., Арзамасова С.С., Якименко А.А. Организационные основы и экономические методы формирования инвестиционной политики региона © Сухина Н.Ю., Баданин Э.М., Олифиренко Я.В., 2017

**Первушина Е.А.**

Студентка 4 курса

факультет государственного сектора

НГУЭУ,

г. Новосибирск, Российская Федерация

**Чеботарева Д.В.**

Студентка 4 курса

факультет государственного сектора

НГУЭУ,

г. Новосибирск, Российская Федерация

**Научный руководитель: Кашин А.В.**

канд. экон. наук, доцент

факультет государственного сектора

НГУЭУ,

г. Новосибирск, Российская Федерация

#### БАЗОВЫЕ ПРИЗНАКИ ГОРОДСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

В современной России увеличение роли и территориального значения городов, является одной из основных особенностей развития страны. Данный процесс происходил длительно



и поэтапно, но на сегодняшний день он приобрел демографическое и экономическое значение. Итогом процесса агломераций стало наивысший пик развития производственных мощностей и значительный рост городского населения на территории Российской Федерации. В научной экономической литературе существует много подходов к определению понятия агломерация. В широком смысле, городская агломерация представляет собой комплексное скопление городских населённых пунктов, соединенные между собой в единую многокомпонентную динамическую систему с интенсивными производственными, транспортными и культурными связями. В узком понимании, агломерация – это территориальная система поселений, связанные между собой производственными, трудовыми экономическими ресурсами [1]. Если сравнивать такие два понятия как агломерацию и город, то первое понятие имеет более сложную локальную систему, особенностью которой является развитие и приобретение новых пространственных структур, а также она располагает большими возможностями для экономического и территориального развития. Поэтому изучение развития процесса агломерирования на сегодняшний день является одной из главных задач в развитии экономики страны в целом. Так же, особое внимание уделяется исследованиям такого экономического феномена как хозяйственная агломерация, ведь данный термин более точно, чем «территориальный комплекс» отражает всю совокупность коммуникаций и отношений между доминирующей фирмой и иными хозяйственными образованиями, а также муниципальными и государственными органами власти, расположенными на той же территории. [2]

К основным критериям выделения агломерации следует отнести:

- плотность городского населения;
- наличие городского центра, численность которого должна составлять более 100 тыс. чел.;
- развития инфраструктуры;
- количество городских поселений - спутников и интенсивность их связей с городом - центром;
- развитые производственные связи;
- количество городских поселений - спутников и интенсивность их связей с городом - центром.

Выделяют следующие виды агломераций (рис.1):

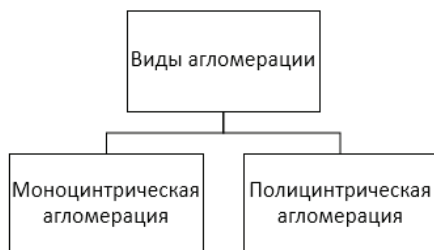


Рисунок 1. Виды агломераций

На территории Российской Федерации в основном преобладают моноцентрические агломерации, это те агломерации, в которых лишь одно ядро. При этом агломерационный центр играет важную экономическую роль. К такому виду агломераций на территории Российской Федерации относятся следующие агломерации: Московская, Санкт - Петербургская, Нижегородская, Новосибирская и т.д.

Значительно меньшее число среди российских агломераций насчитывают полицентрические агломерации, в которых пригородные территории являются дополнительным резервом для развития всей территории. Основной особенностью городских агломераций в развитых странах является концентрация большой численности населения. Таковы, например, агломерации Самара – Тольятти или Кузбасская. На территории нашей страны более 80 % горожан проживают в городских агломерациях.

При этом значительная часть агломераций сосредоточены в европейской части России, это объясняется большим скоплением на данной территории городов - миллионов. Всего на территории нашей страны насчитывается свыше 20 агломераций, численность которых превышает миллионный рубеж, причем 14 наиболее крупных из них – моноцентрические. Крупнейшие агломерации страны – Московская (17,0 млн чел., в том числе город - центр – 14,8 млн), Санкт - Петербургская (6,3 и 4,8 млн соответственно), Самарско - Тольяттинская (2,3 млн), Екатеринбургская (2,1млн), Нижегородская (2,0 млн), Ростовская (1,8 млн), Новосибирская (1,7 млн) [3]. К основным структурным элементам агломерации относятся: ее ядро - центр концентрации населения и различных видов деятельности, и пригородная зона, это та часть агломерации, с помощью которого происходит обслуживание функционирования ядра системы.

Таким образом, более подробное изучение городских агломераций – это одна из основных задач, необходимых для развития экономики в целом. В ходе развития агломераций решается ряд важных проблем, таких как: повышение конкурентоспособности экономики и обеспечение стабильного потока ресурсов развития; регулирование внутренней миграции из малых и средних городов в региональные столицы и города - ядра агломераций; вывод агломерации и региона на мировой рынок в качестве значимого узла в системе товарных, финансовых, технологических и культурных обменов и как «оператора» глобальных финансовых потоков; контроль развития города - ядра и предотвращение перенасыщенности и избыточного давления на инфраструктуру. Муниципальные образования, входящие в агломерацию, приобретают возможности участия в общих, более крупных проектах и в получении благ, на которые не могут рассчитывать поодиночке.

### Список литературы

1. Алексеева Т.А. Современная политическая мысль (XX - XXI вв.). Политическая теория и международные отношения: Учеб. пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2015. – 623 с.
2. Кашин А.В. Формирование туристско - рекреационной хозяйственной агломерации (на примере города Белокураха). Сервисные технологии. Теория и практика - 2012 - № 4, - стр. 123 - 135.
3. Полит. ру. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://polit.ru/article/2010/02/16/demoscope407/>

© Первушина Е.А., Чеботарева Д.В., 2017

## **БЕНЧМАРКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА**

Высшее учебное заведение как организация, производящая особый товар – образовательные услуги, на современном этапе развития рынка должно особенно тщательно подходить к процессу разработки стратегии конкурентоспособности. Вузам, все больше приобретающим черты организаций предпринимательского типа, целесообразно ориентироваться на применение инновационных методов, форм и инструментов управления всеми видами собственной деятельности, в том числе и образовательным процессом. Только при соблюдении данного условия высшее учебное заведение сможет отвечать современным требованиям и тенденциям развития мирового образовательного рынка, обеспечивая себе достижение заданного уровня конкурентоспособности в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Именно идеи о непрерывном совершенствовании, систематизации процесса изучения и внедрения лучших методов ведения деятельности лежат в основе концепции бенчмаркинга. В Японии, США и других странах мира с конца прошлого века программы бенчмаркинга развиваются при государственной поддержке. В России же практика бенчмаркинга не является такой распространенной, несмотря на то, что она способствует открытости ведения деятельности, повышению ее эффективности, позволяет идти в ногу со временем и занимать достойные места на мировом рынке, что является очень актуальным для российской экономики в условиях выхода из мирового финансового кризиса и интеграции в межнациональное сообщество [2].

Если взглянуть на систему современного высшего образования, можно легко обнаружить элементы бенчмаркинга у истоков ее формирования. Гарвардский университет и первые колониальные колледжи Америки являли собой адаптацию модели английских колледжей, однако именно адаптацию, а не копию, поскольку учебные планы, структура организации, финансирование и прочие элементы приспособлялись под конкретные нужды Америки того времени. Впоследствии вновь образующиеся на Среднем Западе США вузы выстраивали свою практику, сравнивая себя уже с Гарвардским университетом и адаптируя практику этого вуза. И в России, безусловно, происходил аналогичный процесс: от Московского Ломоносовского, Санкт - Петербургского, Казанского университетов – к вузам, создававшимся позже.

Ряд условий нынешнего времени делают бенчмаркинг не просто приемлемым в сфере высшего образования, но практически обязательным. В связи с ростом потребностей акционеров (студентов, родителей, работодателей, государства и пр.) всё более высокие стандарты и требования предъявляются системе высшего образования. В данной ситуации вузы должны грамотно выбирать и применять методы совершенствования своей деятельности с учетом новых подходов, ориентируясь на лучших [1].

В эпоху информационного общества знание стремительно меняется и распространяется, не позволяя вузам удерживать статус - кво, не имея реального конкурентного преимущества. Появляются многочисленные поставщики научно - образовательных услуг в лице новых вузов, корпоративных университетов, Интернет - провайдеров, использующих передовые технологии обучения, переманивающих заказчиков и теснящих вузы на рынке. Необходимо постоянно учиться у лучших и совершенствовать свою деятельность.

Самый, пожалуй, понятный аргумент в пользу методологии бенчмаркинга, это то, что, несомненно, легче и дешевле адаптировать чьи - то апробированные идеи, чем самим каждый раз «изобретать велосипед» и учиться на собственных ошибках.

Университетские лидеры могут использовать бенчмаркинг не только для совершенствования процессов, но и как инструмент стратегического планирования и прогнозирования, поскольку он имеет дело с изучением и анализом среды, окружения, тенденций, поиском целей и ориентиров.

Можно сделать вывод, что «образовательный» бенчмаркинг не очень отличается от промышленного, хотя, несомненно, необходимо учитывать особенности сферы образования. Применение «грубых» технократических методик, направленных на улучшение качества, инновационных технологий менеджмента встречает упорное сопротивление и неприятие со стороны «академиков» [2].

Однако, что касается бенчмаркинга, то здесь видится органичное соответствие данной методологии характеру и духу университетской среды, где поиск научной истины является главным императивом. Процесс бенчмаркинга имеет исследовательский характер, ведь это и поиск некоего «эталона», и выработка показателей, индикаторов, их анализ, сравнение, и выбор путей достижения найденного идеала. Все это опирается (по крайней мере, должно опираться), как и принято в научном мире, на достоверные данные. Есть масса позитивных примеров, в большинстве случаев зарубежных, применения бенчмаркинга в высшей школе и, конечно же, следует учитывать накопленный в этой сфере опыт и обращать внимание на важные нюансы.

#### **Список использованной литературы:**

1. Аренков, И.А. Багиев, Е.Г. Бенчмаркинг и маркетинговые решения: учебное пособие / И.А. Аренков, Е.Г. Багиев. СПб.: Изд - во СПбУЭФ, 2013.
2. Голубева, Т.Г. Елисеев, О.Н. Бенчмаркинг как эффективный инструмент управления организацией: научная статья / Т.Г. Голубева, О.Н. Елисеева // Журнал «Качество, инновации, образование», №1, 2012.

© Пономарева К.А., 2017

**Попова Н.Н.**, студентка 4 курса Высшей школы политического управления и инновационного менеджмента ФГБОУ ВО «ПГУ»,  
г. Пятигорск, Российская Федерация

## **УПРАВЛЕНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Работу современного предприятия, его развитие, создание его конкурентных преимуществ невозможно представить без рекламной деятельности. Рекламная

деятельность – важнейший компонент системы маркетинга любого предприятия, в основе, которой лежит необходимость разрабатывать и принимать управленческие решения, нацеленные на сбалансированное осуществление трех базовых факторов стабильного функционирования и развития предприятия: получения прибыли, степени удовлетворения потребительского спроса и учета интересов общества [1].

Что касается управления рекламной деятельностью предприятия, то мы предлагаем рассматривать его как процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый предприятию - рекламодателю для формулирования и достижения рекламных целей [5], то есть можно говорить о том, что в рамках управления рекламной деятельностью на предприятии происходит следующее: определение и анализ целевой аудитории; постановка целей и задач рекламной кампании; разработка рекламного бюджета; выбор оптимальных каналов распространения; формулировка идеи рекламного обращения; разработка рекламного обращения; определение параметров рекламного мероприятия; выбор оптимального канала распространения и рекламоносителя; оценка эффективности рекламной деятельности [3].

Далее стоит отметить, что управление рекламной деятельностью предприятия основывается на следующих рекламных принципах: грамотное пробуждение интереса потребителей за счет использования изображений, иллюстраций и иных способов [4], направленных на привлечение внимания целевой аудитории (ЦА); поддержание интереса, подчеркивание выгоды предлагаемых товаров, идей, услуг; формирование желания или ассоциации, отождествляемых потребителем с его собственной выгодой; демонстрация преимуществ товаров, идей, услуг; формирование понимания, что стоимость складывается из достижения высокого качества и лучших свойств продукта, что клиент достоин самого лучшего, ассоциативное связывание поддержания этого чувства собственного достоинства с предлагаемым товаром, идеей, услугой; облегчение покупки: обязательное информирование об удобном месте приобретения предлагаемого продукта; формирование импульса к действию: «не упустите шанс», «спешите» и т.д., то есть подкрепление интереса необходимостью срочно его удовлетворить [7].

При этом, грамотное управление рекламной деятельностью предприятия обязательно предполагает правильный выбор каналов распространения рекламы (наружная реклама, indoor - реклама, СМИ, брендирование транспорта, теле - и радиореклама, рекламная полиграфия, Интернет - реклама и др.) [6], для чего необходимо анализировать все имеющиеся варианты и определять самые эффективные с точки зрения маркетинговой ситуации предприятия, его целей и возможностей.

Немаловажное значение имеет и тот факт, что управление рекламной деятельностью требует от предприятия также решения важной задачи по ее оценке ее эффективности. Затраты на рекламу иногда исчисляются миллионными цифрами [8], поэтому для большей части предприятий определение объема выделяемого на рекламу бюджета является важнейшим управленческим решением [9]. К сожалению, на современных российских предприятиях не всегда рациональность и разумность таких управленческих решений достигает нужного уровня.

#### **Список использованной литературы**

1. См.: Чепурко Г.В., Суворова Л.А. Основы формирования маркетинговой деятельности на предприятии. // KANT – 2013. - № 1(7). – С. 55 - 57
2. Демина Н.В. К вопросу о сущности понятия "стейкхолдеры" и степени их влияния на деятельность современных организаций // В сборнике: Актуальные экономические проблемы современной России. Симпозиум XIV. Материалы VII Международного

конгресса "Мир через языки, образование, культуру: Россия - Кавказ - мировое сообщество". 2013. С. 120 - 124.

3. Чистова М.В., Концевич Г.Е. Оценка эффективности рекламной деятельности предприятия // В сборнике: Экономика и управление: практические аспекты. Материалы научно - практической конференции. Под редакцией Н.В. Данченко, Е.В. Сердюковой. 2013. С. 148 - 155.

4. Демина Н.В. Содержание и методология исследования потребителей и потребительского поведения // В сборнике: Проблемы регионального развития России: экономико - правовые аспекты. Материалы межвузовской научно - практической конференции. Ответственный редактор: С.Г. Килинкарлова. 2012. С. 93 - 104.

5. Еремина О.С., Демина Н.В. Применение предпринимательского подхода в некоммерческом секторе // В сборнике: Университетские чтения – 2016. Материалы научно - методических чтений ПГЛУ. 2016. С. 120 - 125.

6. Демина Н.В., Лысенкова А.О. Управление системой сбыта продукции на современном предприятии // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 4 - 1 (75). С. 70 - 72.

7. Медведев А.И. Эффективность рекламных мероприятий. // Власть и управление на Востоке России. - 2012. - №4. - С. 162 - 165.

8. Концевич Г.Е., Кошуков М.Б. Механизм формирования ценовой политики предприятия // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. № 6 - 1. С. 93 - 95.

9. Актуальные проблемы современной экономики коллективная монография / Российская академия образования, Пятигорский государственный лингвистический университет. Москва; Пятигорск, 2013.

© Попова Н.Н., 2017

**Кудрявцева Е.В.,**  
магистрант 2 курса  
экономический факультет  
ЧГУ им. И.Н. Ульянова  
г. Чебоксары, Российская Федерация  
**Научный руководитель: Прокопьев А.В.,**  
к.э.н., доцент  
экономический факультет  
ЧГУ им. И.Н. Ульянова  
г. Чебоксары, Российская Федерация

## **УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

Нестабильная социально–экономическая ситуация, наблюдаемая в течение последних лет, способствует порождению всевозможных видов рисков для действующих хозяйствующих субъектов. Стратегия управления риском в данных условиях определяется в первую очередь характером и сферой деятельности организации [6, с. 82]. Рассмотрим подробнее:

- Сфера финансов - является очень подвижной, наиболее подвержена изменениям, а, следовательно, более рискованна, чем, например, сфера производства.

- Работа компании на стабильном рынке, который давно сложился будет основана на стратегии получения минимальной, но стабильной прибыли. Данная ситуация касается, в первую очередь, товаров, спрос на которые колеблется слабо и технологии принципиально не меняются [4, с. 29].

- Работа в сфере, связанной с производством и реализацией товаров престижного потребления, более рискованна, поскольку спрос зависит от среднего уровня доходов (во времена кризисов резко падает), динамики вкусов и предпочтении потребителей. В данном случае стратегия должна учитывать необходимость компенсации возможных последствий реализации риска. С этой целью, как правило, повышаются цены на товары, проводится интенсивная реклама и т.д. [5, с. 85].

- Инновационная деятельность обладает наибольшей непредсказуемостью. Поэтому при разработке стратегии, как правило, учитываются все возможные способы снижения риска, включая использование услуг внешних сторон (страховых компании, гарантов и пр.) [7].

- Работа в сферах деятельности, связанной с сезонностью производства и продаж (сельское хозяйство, гостиничный бизнес). Здесь, как правило, применяют механизмы форвардных сделок и фьючеров [3].

На основе стратегии формулируется политика компании в сфере управления риском и соответствующая организационная структура. Политика должна содержать цель, задачи и принципы в сфере управления риском. Также необходимо сформулировать отношение руководства компании к риску и дать четкие рекомендации для всех управленческих структур, чтобы обеспечить их согласованное взаимодействие. Политику в сфере управления риском, включая стратегию, желательно оформить в виде единого документа [2].

Для небольших фирм нецелесообразно создание специальных подразделений. Наиболее оптимальным вариантом будет наделение соответствующими функциями в области риск - менеджмента работников обычных подразделений.

В крупных компаниях может быть эффективным создание отдельного структурного подразделения по управлению рисками. Также можно отдать часть функций по управлению рисками на аутсорсинг [1].

Система управления рисками на предприятии должна предусматривать эффективную организацию самого процесса управления в условиях кризиса. Для этого важно отработать последовательную совокупность процедур, направленных на прогнозирование, выявление и снижение неопределенности, закрепить каждую процедуру за конкретным исполнителем, функциональным подразделением.

#### **Список использованной литературы:**

1. Бабешкова Е.В. Аутсорсинг как инструмент эффективного управления деятельностью современного предприятия // Повышение конкурентоспособности отраслей экономики как направление выхода из экономического кризиса: сб. материалов Междунар. науч. - практ. конф. (Чебоксары, 11 - 12 мая 2016 г.). – Чебоксары: Изд - во Чуваш. ун - та, 2016. – 480 с.

2. Гурджян В.Л. Опережающее антикризисное управление как фактор экономической безопасности региона // Проблемы и перспективы развития социально -

экономического потенциала российских регионов: материалы IV всероссийской электронной научно - практической конф. – Чебоксары, ООО «Издательский дом «Пегас», 2015. С. 314 - 316.

3. Иванова Т.В., Архипова В.А. Развитие сельской социальной инфраструктуры как сферы особой ответственности государства (на материалах Чувашской республики) // Проблемы развития АПК региона. – 2015. – Том 21. № 1(21). – С. 94 - 99.

4. Леонтьева И.А. Маркетинговые исследования / И.А. Леонтьева. – Чебоксары: Изд - во Чуваш. ун - та, 2012. – 80 с.

5. Леонтьева И.А. Маркетинг в вопросах и ответах: учеб. пособие / И.А. Леонтьева, Т.Г. Жамкова, Т.В. Иванова и др. – Чебоксары: Изд - во Чуваш. ун - та, 2013. – 398 с.

6. Леонтьева И.А. Менеджмент организации в вопросах и ответах: учеб. пособие / И.А. Леонтьева, В.Л. Гурджиян, Сергеев Д.В. и др. – Чебоксары: Изд - во Чуваш. ун - та, 2009. – 418 с.

7. Плешков К.В., Кадышев Е.Н. Создание инжиниринговых центров как фактор повышения конкурентоспособности российской промышленности // Повышение конкурентоспособности отраслей экономики как направление выхода из экономического кризиса: сб. материалов Междунар. науч. - практ. конф. – Чебоксары: Изд - во Чуваш. ун - та, 2016. – 480 с.

© Прокопьев А.В., 2017

**Пронина А.М.,**

д.э.н., профессор,

кафедра экономических и учетных дисциплин,

Сургутский государственный университет ХМАО - Югры,

г.Сургут, Российская Федерация

## **ФРАГМЕНТ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ МЕНЕДЖМЕНТА**

Современное развитие экономики в России и за рубежом подтверждает, что интеллект сегодня становится ключевой ценностью в любой отрасли бизнеса. Система управления внутри крупных корпораций сосредотачивается в руках небольших групп специалистов. Кейл Нордстром и Йонас Риддерстрале называют таких ключевых работников «носителями ключевой компетенции» или «ключевыми компетентами». Для того, чтобы привлечь и удержать таких специалистов компании, приносящих не только финансовый доход, но и имидж компании, необходимы новые инструменты менеджмента. Среди них выделяется один из самых необычных в классическом понимании менеджмента – это создание рабочих мест, воздействующих на чувства (при создании рабочего места должны использоваться главные инструменты фэн - шуй организации).

Руководства по организации пространства на основе принципов фэн - шуй содержат множество формул и секретов, которые позволяют специалисту в этой области эффективно исследовать внутреннее пространство помещения. Фэн - шуй — это просто иная система



координат, иная точка отсчета, иное средство измерять и придавать смысл различным предметам на рабочем месте.

Следует заметить, что для специалиста, вооруженного принципами фэн - шуй, в среднестатистическом офисном здании найдется много работы. Офисы могут похвастаться длинной историей подавления радости, чувства удовлетворения от достижений и креативности. Сначала в офисном дизайне господствовал викторианский стиль рабочих столов, выставленных ровными рядами, за которыми не покладая рук трудились клерки. Затем этот стиль эволюционировал в офис современного типа, где работники сидят у мониторов компьютеров в безликих тесных помещениях, настоящих каморках. Страхи, тревожность, беспокойство и внутренние раздоры такой «камерной» жизни точно переданы Скоттом Адамсом в его мультипликационном комиксе *Dilbert*. И тем не менее мятеж, поднятый Дилбертом против каморок, до сих пор не улучшил трудовой жизни их «узников». Сегодня подобная офисная жизнь продолжается.

В современных трактовках менеджмента организация рабочего пространства — это способ, с помощью которого компании добиваются желаемого. Многие работники считают, что их рабочее пространство является отражением их карьерного роста в организации. Просторный угловой офис — вот то, к чему следует стремиться честолюбивому работнику. В сущности, пространство вокруг рабочего места - есть отражение текущих «властных» взаимоотношений между вами и работодателем.

Под лейтмотив подобных «властных игр» происходят и проходят всевозможные перестановки персонала. Рабочие столы постоянно меняют своих владельцев, офисы подвергаются перепланировке, рабочие пространства меняют свое назначение. Это, однако, редко приводит к уменьшению размеров кабинетов высшего руководства.

Самым недавним изобретением офисной моды стали «горячие столы». Суть этого заключается в том, что у работников организации нет фиксированных рабочих мест. Ни один рабочий стол не простаивает. Система «горячих столов» эффективно использует инфраструктурные ресурсы организации. Обратная сторона этой системы состоит в том, что работники, с точки зрения своего положения в офисе, превращаются в «кочевников». Они вообще лишаются собственного пространства, пусть даже тесного и безликого. Для некоторых это — настоящая «мировая трагедия», труднопереносимое «подвешенное» состояние человека, лишенного своего места, осознающего, что важные для него эмоциональные и практические связи и взаимоотношения, сложившиеся с коллегами по офису, безжалостно разрушены в угоду повышения финансовой эффективности.

Если предполагается, что офисы должны процветать и благоденствовать и в будущем, то следует решить непростую задачу — создавать офисы, которые будут действенными, отражать характер работы, опирающейся на знания и опыт человека, а также социальные взаимоотношения. Наиболее очевидным представляется, что офисы «восстают» против самой сути командной работы — идея вряд ли является новой и оригинальной. Трудно, практически невозможно установить разумный баланс между командной деятельностью и стремлением обеспечить обстановку тишины и спокойствия для сосредоточенной вдумчивой работы.

Деятельность, в которой работают «белые воротнички», — «бизнес - пространство» подразумевает слишком большие ограничения. Офисное пространство должно создаваться в ответ на потребности организационной иерархии, в данном конкретном местоположении

оно физически привязывает работников к менеджеру офиса или супервайзору. В мире бизнеса и работы, становящемся все более мобильным, подобные представления быстро становятся достоянием истории. Новое поколение менеджеров уже сумело придать нужную форму тем рабочим пространствам, в которых они работают. «Бизнес - пространство возникает вокруг новой думающей плеяды лидеров, деятельность которых, как правило, связана с высокотехнологичным производством. Эти успешные индивидуумы процветают за счет своих результатов. Они уже научились заменять старую иерархическую структуру собственной, базирующейся на реальных заслугах и достоинствах, системой, в рамках которой приветствуются личная свобода и командная ответственность, нацеленная на то, чтобы действовать в «креативную эпоху», а никак не в индустриальную эпоху. Это означает комфортность работы в условиях хаоса, зачастую даже анархии, которая освобождает работников, позволяя им проявлять свою креативность. У специалистов в новых условиях нет собственных рабочих столов. В промежутках между рабочими совещаниями работники используют «горячие столы», иными словами, садятся за любой свободный, причем каждый стол оборудован компьютерной станцией и им совместно пользуются все работники. Все телефоны радиофицированы, телефонные трубки достаточно компактны, чтобы поместиться в кармане, и работник всегда может ответить на звонок, где бы он ни находился. Встречи с клиентами проводятся в брэнд - кабинетах. В данном случае окружающее жизненное пространство офиса воспринимается ими не как вакуум, но как простор для использования возможностей креативности. Компании, использующие такой подход в организации офиса, признают, что различия могут быть обусловлены весьма незначительными элементами. Они верят в контактность — встречу, которая выходит за пределы обычной взаимосвязанности и обеспечивает не только контакт, но и единение умов, которое приводит к деятельности, основанной на знаниях, опыте и желании принести дополнительный доход компании.

© Пронина А.М., 2017

**Сазонов А.А.**

к.э.н., доц.

**Боброва М.Б.**

аспирант

Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)

МАИ, кафедры «Производственный менеджмент и маркетинг»

г. Москва, Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ РИСКОВ**

**Коммерциализация инноваций** – это привлечение инвесторов для финансирования деятельности по реализации инновации. В тоже время процесс выведения инновационного проекта на рынок является ключевым этапом инновационной деятельности, после чего происходит возмещение затрат и получение прибыли [1]. По мере прохождения этапов

коммерциализации продуктовых инноваций (от опытных разработок и испытаний до производства) возрастает роль технологических и институциональных факторов [2]. В ситуации, когда универсальным законом экономики является неопределенность конечного результата вложений, субъект экономики, избегающий риска, вынужден искать способы, позволяющие ему не потерять свои вложения [3].

Сегодня процесс коммерциализации инноваций сталкивается со значительным рядом трудностей. К ним можно отнести [4] необоснованную политику в области продаж, закупок и использовании инновационных технологий, нормативно - правовое обеспечение, конфиденциальность инноваций, финансовое и организационное обеспечение и др. Кроме того, предприятия, создающие инновации, не всегда обеспечены желаемыми результатами по коммерческой и промышленной реализации.

При выпуске готового товара на открытый рынок в течение первых двух лет необходимо пристальное внимание, постоянный мониторинг позволит выявить и вовремя исправить все неточности. Основным показателем данного мониторинга служит выполнение объемов продаж, быстрое распространение среди потенциальных покупателей, что в результате помогает предпринять оперативные действия по снижению риска некупаемости продукта [5]. Основные проблемы, приводящие к коммерческой неудаче, стоит разделить на внутренние и внешние. К внешним относятся причины, возникающие от неправильного восприятия потребителем окончательного продукта. В качестве основного фактора стоит выделить отсутствие отличительной характеристики от товара уже имеющегося на рынке, новый товар может не отвечать потребностям потребителей. Также есть опасность в выборе неправильной стратегии развития, что можно определить опросом потребителей.

Большинство новых продуктов не всегда являются принципиально новыми для рынка, представляя развитие уже существующих прототипов [6]. Важным показателем является восприимчивость к инновациям. Это свойство относится к способности и готовности индивидов или других потребительских единиц соглашаться и принимать улучшения потребительских характеристик продукта. Очевидно, данный параметр находится под влиянием неопределенности инновационного процесса и может являться препятствием на пути коммерциализации продуктовых инноваций [7].

В оценке эффективности инновационного проекта, следует четко определять начальный этап процесса, так как известно, что с этапа коммерческой реализации успешными являются 60 % проектов, а с этапа их представления 99,7 % терпят неудачу [8]. Это имеет особое значение в случае наукоемких продуктов. Сегодня основой извлечения предпринимательской прибыли остается власть и занижение доходов конкурентов. Выгоды от частной рыночной и административной власти в условиях преобладания рентного пути максимизации дохода являются альтернативными затратами для пути инновационного [9].

Основой для успешного развития коммерциализации в России является совершенствование опыта ряда стран. Только часть небольших предприятий, занимающихся разработкой и выведением инновационных продуктов на рынок, способна приносить прибыль в агрессивной коммерческой среде, при этом сохраняя независимость и авторские права на инновационную деятельность.

#### **Список использованной литературы:**

1. Внучков Ю.А., Московский В.А., Лукин Е.И. Особенности разработки проектов по коммерциализации научно - технических новшеств // уды (Вестник МАТИ). 2011. №18(90), с. 189 - 193.

2. Арсеньева Н.В. Разработка инновационного плана развития предприятий машиностроительного комплекса // Научные труды Вольного экономического общества. 2007. Т. 86. С. 25 - 31.

3. Внучков Ю.А., Хмелевой В.В., Спицын А.Г. Анализ рисков в проектировании авиационной техники // Научные труды (Вестник МАТИ). 2011. №18(90). С. 193 - 196.

4. Путяткина Л.М., Джамай Е.В., Лаврова Л.А. Основные аспекты разработки товарной политики машиностроительного предприятия как важного элемента его стратегии // Вестник МГОУ. Серия: Экономика. 2015. № 1. С. 58 - 61.

5. Внучков Ю.А., Комонов Д.А., Сазонова М.В. Финансовое управление инвестиционной деятельностью промышленного предприятия // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2016. №39 - 1. С. 90 - 94.

6. Арсеньева Н.В. Методика разработки инновационного плана для предприятий машиностроительного комплекса // Сварочное производство. 2008. №1. С. 38 - 41.

7. Арсеньева Н.В. Основные проблемы предприятий машиностроительного комплекса на современном этапе и пути их решения // Экономика и управление в машиностроении. 2009. №6. С. 3 - 6.

8. Внучков Ю.А., Хмелевой В.В. Формирование продуктового портфеля предприятия на основе показателей рыночной эффективности изделий // Научные труды (Вестник МАТИ). 2013. №21(93). С. 283 - 290.

9. Арсеньева Н.В. Основные рекомендации по повышению эффективности деятельности машиностроительных предприятий в условиях экономического кризиса // Научные труды (Вестник МАТИ). 2010. №17(89). С. 234 - 238.

© Сазонов А.А., Боброва М.Б., 2017

**Свердлов В.В.,**

магистрант,

Байкальский государственный университет, г. Иркутск

**V.V. Sverdlov,**

master degree student,

Baikal State University, city of Irkutsk

## **ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММНО - ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ГРАЖДАНСКОЙ ОБОРОНЫ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ**

### **PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF PROGRAM - TARGET ADMINISTRATION IN CIVIL DEFENSE IN IRKUTSK REGION**

Рассматриваются проблемы внедрения программно - целевого управления при разработке и реализации государственной программы Иркутской области по комплексным мерам противодействия чрезвычайным ситуациям природного и техногенного характера, а также подпрограммы и ведомственных целевых программ в ее структуре по защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций и гражданской обороне. Предлагается

использование методического подхода, основанного на критериях SMART, а также внесения корректировок в целевые показатели ведомственной целевой программы, позволяющие добиться большей эффективности применения программно - целевого управления в сфере гражданской обороны в Иркутской области.

*Ключевые слова:* гражданская оборона; программно - целевое управление в сфере гражданской обороны.

The study considers the problems of implementation of program - target administration in development and implementation of the state program of Irkutsk region for integrated measures against natural and technogenic emergencies, as well as subprograms and departmental target programs within its structure to protect the population and territories against emergencies, as well as civil defense. The use of a methodological approach based on SMART criteria and adjustments into the target indicators in the departmental target program are proposed enabling to achieve higher efficiency of the use of program - target administration in civil defense in Irkutsk region.

*Keywords:* civil defense; program - target administration in civil defense.

Крупномасштабная приватизация и переход экономических отношений на рыночные в России ослабили ранее четко отлаженную систему в сфере национальной обороны при строгом руководстве со стороны государства. В сложившихся в нашей стране условиях необходимость четкого правового регулирования правоотношений в сфере гражданской обороны и их реализация в органах исполнительной власти и органах местного самоуправления является наиболее актуальной. На современном этапе роль органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в организации и обеспечении гражданской обороны в комплексе с другими мероприятиями организации обороны, в том числе, мобилизационной подготовкой, планированием мероприятий территориальной обороны, повышается и приобретает характер фактора, определяющего способность и готовность страны к решению задач национальной обороны в условиях военного времени.

Действующий Федеральный закон Российской Федерации<sup>1</sup> дает определение гражданской обороны как системы мероприятий по подготовке к защите и по защите населения, материальных и культурных ценностей на территории Российской Федерации от опасностей, возникающих при военных конфликтах или вследствие этих конфликтов, а также при чрезвычайных ситуациях природного и техногенного характера.

Во исполнение вышеуказанного Федерального Закона Российской Федерации и постановления Правительства Российской Федерации<sup>2</sup> в Иркутской области издан ряд правовых актов, в том числе Указ Губернатора<sup>3</sup> и его распоряжение<sup>4</sup> об организации гражданской обороны в регионе.

---

<sup>1</sup> Здесь и далее — Федеральный закон Российской Федерации от 12 февраля 1998 года № 28 - ФЗ «О гражданской обороне».

<sup>2</sup> Здесь и далее — постановление Правительства Российской Федерации от 26 ноября 2007 года № 804 «Об утверждении Положения о гражданской обороне в Российской Федерации».

<sup>3</sup> Здесь и далее — Указ Губернатора Иркутской области от 7 сентября 2009 года № 125 / 65 - уг «Об утверждении Положения об организации и ведении гражданской обороны в Иркутской области».

<sup>4</sup> Здесь и далее — распоряжение Губернатора Иркутской области от 21 октября 2013 года № 107 - р «Об организации проведения мероприятий по гражданской обороне в Иркутской области» (с внесенными изменениями распоряжением Губернатора Иркутской области от 28 ноября 2016 года № 149 - р).

В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и правовыми актами Иркутской области руководство гражданской обороной на территории Иркутской области осуществляет Губернатор Иркутской области через органы гражданской обороны, органы управления спасательных служб, эвакуационные органы, комиссии по повышению устойчивости функционирования объектов экономики в мирное и военное время и другие органы, уполномоченные решать задачи гражданской обороны, предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций, в том числе ОГКУ «Центр ГО и ЧС»<sup>5</sup>.

Указом Губернатора Иркутской области определены общие полномочия исполнительных органов государственной власти Иркутской области в сфере гражданской обороны, а его распоряжением — конкретные мероприятия по гражданской обороне, которые организуют отдельные исполнительные органы государственной власти на территории Иркутской области.

На принципах программно - целевого управления разработаны подпрограммы и ведомственные целевые программы в структуре государственной программы Иркутской области<sup>6</sup> (см. Схему).



*Схема.* Структура государственной программы Иркутской области «Обеспечение комплексных мер противодействия чрезвычайным ситуациям природного и техногенного характера, построение и развитие аппаратно - программно комплекса «Безопасный город» на 2014–2020 годы

<sup>5</sup> Областное государственное казенное учреждение «Центр по гражданской обороне и защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций».

<sup>6</sup> Государственная программа «Обеспечение комплексных мер противодействия чрезвычайным ситуациям природного и техногенного характера, построение и развитие аппаратно - программно комплекса «Безопасный город» на 2014–2020 годы (постановление Правительства Иркутской области от 24 октября 2013 года № 440 - пп).

Анализируя данную государственную программу и входящие в ее структуру одну из подпрограмм<sup>7</sup>, а также две ведомственные целевые программы: по защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, гражданской обороне<sup>8</sup> и подготовке населения в области гражданской обороны<sup>9</sup>, применяя понятие «management by objectives» (MBO), что значит «управление по целям» (перевод с английского языка), можно сделать вывод лишь о последовательной трансформации полномочий (их делегировании) Правительства региона в полномочия исполнительного органа государственной власти в данной сфере деятельности, при этом нарушается технология постановки целей SMART.

С 1954 года введенная Питером Друкером теория программно - целевого управления стала рассматриваться в различных системах управления, в том числе государственного управления, учитывая алгоритм постановки целей SMART, а именно:

Specific (конкретность) – у специфичной цели больше шансов быть реализованной;

Measurable (измеримость) – если цель измерима, то она достижима;

Achievable (достижимость) – понимание достижимости цели с учетом внешних и внутренних ресурсов, которыми обладает ответственный исполнитель программы;

Realistic (реалистичность) – принятие во внимание ответственным исполнителем программы факторов, слабо им контролируемых и влияющих на возможность достижения цели;

Time bound (временные сроки) – указание временных сроков исполнения целей [3, 4].

Рассматривая в вышеуказанных программе, подпрограмме и ведомственной целевой программе как цель «обеспечение реализации полномочий» исполнительного органа государственной власти, нельзя утверждать, что данная цель конкретна. Полномочия в сфере защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, гражданской обороны высшему исполнительному органу государственной власти Иркутской области и иным исполнительным органам государственной власти определены действующим законодательством и правовыми актами Иркутской области, а цели и задачи соответствующих государственных программ, подпрограмм и ведомственных целевых целесообразно ориентировать на достижимый и ожидаемый результат в данной сфере деятельности, например, поддержание сил и средств гражданской обороны в готовности, обеспечивающей предотвращение и ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера и выполнение мероприятий в условиях военного времени.

Вторым аспектом следует сделать акцент на оценке реализации ведомственной целевой программы по защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, гражданской обороне по ее отдельным целевым показателям, таким как: уровень оценки выполнения функций по управлению гражданской обороной (целевой показатель 1) и уровень оценки работы по совершенствованию мероприятий по развитию систем информирования и

---

<sup>7</sup> Подпрограмма государственной программы Иркутской области «Обеспечение реализации полномочий Правительства Иркутской области по защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, гражданской обороне» на 2014–2020 годы.

<sup>8</sup> Ведомственная целевая программа «Обеспечение реализации полномочий министерства имущественных отношений Иркутской области по защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, гражданской обороне» на 2014–2020 годы.

<sup>9</sup> Ведомственная целевая программа «Подготовка населения в области гражданской обороны, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций» на 2017–2020 годы.



оповещения населения (целевой показатель 2)<sup>10</sup>. В связи с тесной взаимосвязью данных целевых показателей с целью ведомственной целевой программы они также требуют внесения определенных корректировок.

При формулировке целей подпрограммы государственной программы Иркутской области «Обеспечение реализации полномочий Правительства Иркутской области по защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, гражданской обороне» на 2014–2020 годы и ведомственной целевой программы Иркутской области «Обеспечение реализации полномочий министерства имущественных отношений Иркутской области по защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, гражданской обороне» на 2014–2020 годы с использованием методического подхода, основанного на критериях SMART, а также внесении корректировок в целевые показатели ведомственной целевой программы, можно добиться большей эффективности программно - целевого управления в сфере гражданской обороны в Иркутской области.

#### **Список использованных источников**

1. О военном положении: Федеральный конституционный закон Российской Федерации от 30.01.02 №1 - ФКЗ [электронный ресурс] // Консультант Плюс.
2. Постановление Правительства Иркутской области от 16 июля 2013 года № 261 - пп «О разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ Иркутской области» [электронный ресурс] // Консультант Плюс.
3. Друкер П.Ф. Практика управления: пер. с англ. / П. Ф. Друкер – М. : Вильямс, 2001. – 398 с.
4. Соколова Л.Г., Евстафьева Е.Ю., Терентьева Н.Ю. Региональные аспекты внедрения программно - целевого управления: Иркутск, Изд - во БГУЭП, 2013.

© Свердлов В.В., 2017

**Себекина Т.И.**

к.э.н., доц. каф. государственного управления и финансов

**Евтюхова В.А., Кирьяненко А.Н.**

студ. 4 курса, обуч. по напр. «Экономика»

ФГБОУ ВО «БГИТУ»

г. Брянск, Российская Федерация

#### **К ВОПРОСУ ОБ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Отечественные компании никак не могут уцелеть под давлением конкуренции и новейших обстоятельств хозяйствования в отсутствии существенной реорганизации и реструктуризации. Процедуру реструктуризации можно определить как оснащение

---

<sup>10</sup> Приказ министерства имущественных отношений Иркутской области от 23.10.2013 № 45 / ПР «Об утверждении ведомственной целевой программы Иркутской области «Обеспечение реализации полномочий министерства имущественных отношений Иркутской области по защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, гражданской обороне» на 2014–2020 годы.



эффективного использования производственных ресурсов (денежных средств, рабочей силы, земли и предпринимательских возможностей), которое приводит к росту стоимости бизнеса.

Реструктуризация - это модификация структуры, масштабов, типов работы хозяйствующего субъекта в целях обеспечения успешного развития, распределения и применения финансовых ресурсов.

Эффективность реструктуризации во многом зависит от используемой методологии и очередности в осуществлении выбранной стратегии действия по отношению к покупателям, поставщикам и государству.

Главная задача реструктуризации - усовершенствование финансовых и экономических характеристик деятельности фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Структурным изменениям в этом случае подвергается какая-либо цель или комплекс функций компании, в зависимости от выбора объекта реструктуризации.

Функциональная реструктуризация - предопределенные структурные преобразования внутри компании исходя из её функций, зависящие от выбора предмета реструктурирования и нацеленные на результат оптимального баланса между эффективностью деятельности компании и устойчивостью её положения.

Существуют следующие разновидности функциональной реструктуризации: производственная (объект - конечный продукт производства, методика изготовления); рыночная (объект - система поставки и сбыта); финансовая (объект - денежные потоки внутри компании); социальная (объект - трудовые ресурсы); управленческая (объект - структура управления, стиль, взаимоотношения).

Производственная реструктуризация содержит несколько компонентов:

1. Введение производственных инноваций. Почти все компании, пребывающие в кризисном состоянии, стараются обрести свою нишу за счет конструктивных производственных переустройств, то есть изготовление нового продукта на прежних или вновь сформированных мощностях. Другой пример выполнения этого типа производственной реструктуризации - реинжиниринг либо усовершенствование бизнеса [3].

2. Технология реструктуризации. Главным принципом этого типа производственной реструктуризации - объединение разных компаний внутри одного производственного комплекса в единую структуру в целях формирования постоянной технологической цепочки для изготовления и реализации какого-либо вида продукта. При этом, как правило, получается уменьшить себестоимость производимой продукции, ускорить её реализацию, изменять по мере необходимости её качество и промышленные свойства, а кроме того восстановить денежный оборот между организациями - звеньями технологической цепочки [1].

3. Финансовая реструктуризация. Её объектом считаются денежные потоки внутри компании. Такого рода вид реструктуризации анализирует перемещение денежных потоков. Так как положение входящих и выходящих денежных потоков в определенный период находит отражение в балансе, в этом случае практически рассматривать этот вид реструктуризации в разрезе статей баланса. По этой причине данный вид реструктуризации разделяется, в свою очередь, на реструктуризацию активов и реструктуризацию пассивов [4].

Реструктуризация активов содержит в себе реструктурирование внеоборотных активов и дебиторской задолженности. Реструктурирование внеоборотных активов состоит, как правило, в максимальном уменьшении части неприбыльных и малорентабельных активов в их общей структуре. Данное правило фигурально можно охарактеризовать «технологией управления воздушным шаром», так как в целях выхода компании из кризиса она сбрасывает «балласт» [1].

Реструктуризация пассивов содержит в себе реструктурирование собственного капитала и кредиторской задолженности. Реструктурирование собственного капитала ставит целью изменение структуры собственников компании. По сути, речь идет или о замене владельцев компании, или об усилении позиций некоторых сторон за счет других. Реструктурирование кредиторской задолженности обычно проводится двумя способами: пролонгация (замораживание) части или в целом объема задолженности и реформирование компании. Реформирование, а конкретнее «реинкарнация» компании обычный, хотя и не совсем корректный способ проведения финансовой реструктуризации. Сущность его состоит в формировании на базе предприятий–должников новых компаний, куда согласно заключенным договорам переводятся все без исключения «здоровые» активы инициатора реструктуризации в обмен на только что выпущенные акции новых структур. Вследствие чего первоначальная компания владеет этими же активами, но она никак не обременена обязательствами и не прекращает успешно существовать, но уже под новым именем. «Старая» же компания, не обладающая никакими активами, считается формально ответчиком по обязательствам [2].

4. Социальная реструктуризация. Ее объектом считаются трудовые ресурсы. Здесь могут проводиться мероприятия по изменению концепции управления персоналом, профессионального состава, изменение системы стимулирования и мотивирования сотрудников, и оплаты им заработной платы, социального обеспечения и т.д. [5].

5. Управленческая реструктуризация. Ее объектом считается структура управления компанией, отношения подчиненности, стиль управления. Она подразумевает изменения внутрисистемных отношений управления организацией, стратегий ее развития, взаимодействия между разнообразными элементами, преобразование структуры и системы управления.

Таким образом, существует несколько видов реструктуризации, выбор из которых должен базироваться на сложившейся ситуации в компании при ее полной диагностике.

#### **Список использованной литературы:**

1. Зуб А. Т. Антикризисное управление: учебник для бакалавров – М.: Юрайт, 2016. 321 с.
2. Марков П. А. Реорганизация коммерческих организаций: проблемы теории и практики: монография – М.: Норма, Инфра - М, 2015. 320 с.
3. Никитина Т.И., Везубова Е.П. Реинжиниринг как инструмент инновационного развития бизнеса // Инновационные процессы и технологии в современном мире: Материалы Международной научно - практической конференции. редколлегия: Т.С. Искужин (ответственный редактор), Г.А. Кабакович, Ф.Х. Галиев и др. 2013. С. 82 - 84.
4. Титов А.Б., Михеенко О.В. Экономическая безопасность в системе национальной безопасности России // Общество: политика, экономика, право. 2017. №1. – С. 46 - 49.

5. Турчихина Г.С., Себекина Т.И. Экономическая теория (Микроэкономика): учебное пособие / Брянский государственный инженерно - технологический университет. Брянск, 2015. - 304 с.

© Себекина Т.И., Евтохова В.А., Кирьяненко А.Н. 2017

**Себекина Т.И.**

к.э.н., доц. каф. государственного управления и финансов

**Геворкян Л.И.**

маг. 2 курса, обуч. по напр. «Экономика»

ФГБОУ ВО «БГИТУ»

г. Брянск, Российская Федерация

## **ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ ЦФО**

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» ежегодно проводит аналитическое исследование «Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России», направленное на сравнение преимуществ и недостатков инвестиционного климата субъектов РФ, выработку предложений для дальнейшей деятельности региональных властей по улучшению позиций своих регионов в рейтинге. Результаты рейтинга публикуются в журнале «Эксперт».

В качестве составляющих инвестиционного климата в рейтинге инвестиционной привлекательности российских регионов «Эксперт РА» используются две самостоятельные характеристики: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Инвестиционный потенциал – количественная характеристика, учитывающая насыщенность территории региона факторами производства, потребительский спрос населения и другие показатели, влияющие на потенциальные объемы инвестирования в регион. Инвестиционный риск – вероятность потери инвестиций и дохода от них. Оценка инвестиционного климата регионов состоит из трех этапов [1]:

1) Расчет доли каждого региона в России по 9 видам инвестиционного потенциала и индексы 6 видов частных инвестиционных рисков.

2) Ранжирование регионов по величине совокупного инвестиционного потенциала или интегрального инвестиционного риска.

2) Сравнительная оценка инвестиционной привлекательности, при этом каждому региону присваивается рейтинг инвестиционной привлекательности – индекс, определяющий соотношение между уровнем интегрального инвестиционного риска и величиной совокупного инвестиционного потенциала региона. По соотношению величины совокупного потенциала и интегрального риска каждый регион России относится к одной из 12 рейтинговых категорий:

- 1) 1А: высокий потенциал – минимальный риск;
- 2) 1В: высокий потенциал – умеренный риск;
- 3) 1С: высокий потенциал – высокий риск;
- 4) 2А: средний потенциал – минимальный риск;
- 5) 2В: средний потенциал – умеренный риск;

- 6) 2С: средний потенциал – высокий риск;
- 7) 3А: низкий потенциал – минимальный риск;
- 8) 3В1: пониженный потенциал – умеренный риск;
- 9) 3С1: пониженный потенциал – высокий риск;
- 10) 3В2: незначительный потенциал – умеренный риск;
- 11) 3С2: незначительный потенциал – высокий риск;
- 12) 3D: низкий потенциал – экстремальный риск.

На основе данных рейтингового агентства «Эксперт РА» проведем анализ инвестиционной привлекательности субъектов ЦФО за 2012 – 2015 гг. Динамику инвестиционной привлекательности субъектов ЦФО за 2012 – 2015 гг. представим в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика инвестиционной привлекательности субъектов ЦФО за 2012 – 2015 гг. [6]

Субъект ЦФО	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Белгородская область	2А	2А	2А	2А
Брянская область	3В1	3В1	3В1	3В1
Владимирская область	3В1	3В1	3В1	3В1
Воронежская область	3А1	3А1	3А1	3А1
Ивановская область	3В2	3В1	3В1	3В1
Калужская область	3В1	3В1	3В1	3В1
Костромская область	3В2	3В2	3В2	3В2
Курская область	3В1	3В1	3А1	3А1
Липецкая область	3А1	3А1	3А1	3А1
Московская область	1А	1А	1А	1А
Орловская область	3В2	3В2	3В2	3В2
Рязанская область	3В1	3В1	3В1	3В1
Смоленская область	3В1	3В1	3В1	3В1
Тамбовская область	3А1	3А1	3А1	3А1
Тверская область	3В1	3В1	3В1	3В1
Тульская область	3В1	3В1	3А1	3А1
Ярославская область	3В1	3В1	3В1	3В1
г. Москва	1А	1А	1А	1В

Согласно данным, представленным в таблице 1 видно, что лидерами по инвестиционной привлекательности являются Московская область и город федерального значения Москва,

у которых на протяжении анализируемого периода наблюдается высокий инвестиционный потенциал и минимальный инвестиционный риск. На протяжении всего анализируемого периода инвестиционный рейтинг Брянской области был равен – 3В1, то есть у области наблюдается пониженный инвестиционный потенциал и умеренный инвестиционный риск. Аналогичная Брянской области ситуация присуща также для Владимирской, Калужской, Рязанской, Смоленской, Тверской и Ярославской областей. У Костромской и Орловской областей на протяжении всего анализируемого периода инвестиционный рейтинг был равен – 3В2, то есть незначительный инвестиционный потенциал и умеренный инвестиционный риск. Таким образом, уровень инвестиционной привлекательности данных областей в 2012 – 2015 гг. был ниже уровня Брянской области [5, 3].

Также можно оценить инвестиционную привлекательность регионов с помощью расширенного индекса инвестиционной привлекательности, который рассчитывается как среднее геометрическое индексов инвестиционной привлекательности и объема капиталовложений и является отношением инвестиционной привлекательности региона к среднероссийскому уровню такой привлекательности [2].

Из таблицы 2 видно, что расширенный индекс инвестиционной привлекательности имеет большой разброс, что говорит о высокой территориальной дифференциации инвестиционных процессов.

Таблица 2 - Группировка регионов ЦФО по факторам инвестиционной привлекательности в 2015 г.

Индекс объема капиталовложений	Простой индекс инвестиционной привлекательности (без учета объема капиталовложений)				
	Очень низкий (до 0,80)	Низкий (от 0,80 до 0,90)	Средний (от 0,90 до 1,00)	Высокий (от 1,00 до 1,20)	Очень высокий (более 1,20)
Очень низкий (до 0,30)	Брянская, Костромская, Орловская, Смоленская, Тамбовская области.	Калужская область.	-	Ивановская область.	-
Низкий (от 0,30 до 0,60)	-	Рязанская, Тульская, Воронежская области.	Ярославская, Курская, Липецкая области.	Владимирская область.	Тверская область.
Средний (от 0,60 до 1,00)	-	-	-	Белгородская область.	-
Высокий (от 1,00 до 2,00)	-	-	-	Московская область.	-
Очень высокий (более 2,00)	-	-	-	-	Москва.

Основными факторами, непосредственно влияющими на инвестиционную привлекательность любого региона, следует признать финансовое состояние и капиталоемкость преобладающих в нем производств, а так же уровень развития инфраструктуры и экономико - географическое положение. Таким образом, из таблицы 2 можно сделать вывод о том, что из всех регионов ЦФО наибольшая инвестиционная привлекательность у Москвы и Московской области. Брянская, Костромская, Орловская, Смоленская, Тамбовская области имеют очень низкий уровень инвестиционной привлекательности. Белгородская область обладает средним объемом капиталовложений, высокое превышение нормативных капиталовложений над реальными достигается за счет легкой промышленности (в 1,5 раза) и черной металлургии (в 1,4 раза). Низкий объем капиталовложений приходится на Владимирскую область (реальные капиталовложения превышают нормативные по электроэнергетике в 1,4 раза).

Одним из основных факторов инвестиционной привлекательности регионов ЦФО следует признать отраслевой. Чем больше рост капиталовложений в рассматриваемую отрасль, тем выше ее инвестиционная привлекательность. Наибольшей инвестиционной привлекательностью обладают естественные монополии и высокомонополизированные отрасли экспортной ориентации, имеющие гарантированный спрос, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Это электроэнергетика и топливная промышленность. На втором месте по инвестиционной привлекательности черная металлургия, являющаяся «новым экспортером» активное проникновение которой на внешние рынки осуществилось в последние годы и дало ей мощный стимул роста, затем идет цветная металлургия. Отрасли, ориентирующиеся преимущественно на внутренний рынок, обладают существенно меньшей инвестиционной привлекательностью. Лидером среди них является пищевая промышленность, обладающая фактически гарантированным спросом. Остальные отрасли испытывают трудности либо из - за крайнего ограничения рынка сбыта (машиностроение, промышленность строительных материалов), либо из - за неконкурентоспособности, либо из - за сокращения поставок сырья (легкая промышленность). На низкую инвестиционную привлекательность химической, деревообрабатывающей и целлюлозно - бумажной промышленности определяющее влияние оказало удорожание рубля, снизившее рентабельность их экспорта [3, 4].

Главная причина отставания Брянской области от других субъектов ЦФО – низкая инновационная активность. При этом целесообразно увеличить инвестиции в научные исследования и разработки. Показатели и факторы инвестиционной активности в последнее время оказывают все большее влияние на социально - экономическое развитие региона, прежде всего, на высокотехнологичные отрасли и модернизацию производства. Это позволяет обеспечить конкурентоспособность товаров и услуг местных производителей. Несмотря на достижение определенного уровня инвестиционного развития Брянской области, существует множество проблем, которые требуют решения.

Для достижения стабильного экономического роста Брянской области необходимо проводить постоянную работу в области активизации инвестиционной деятельности, которая включает стимулирующее законодательство, систему сопровождения финансовых средств, а также мероприятия по преодолению административных барьеров на пути реализации инвестиционных проектов и программ, что в конечном итоге повысит инвестиционную привлекательность региона.

### **Список использованной литературы:**

1. Бубнов В.А. Государственное целевое проектное финансирование на субфедеральном уровне как инструмент комплексного развития субъекта Федерации. дис. ...д - ра экон. наук. – Иркутск, 2016. – 401 с.
2. Ковалевский В.В., Никитина Т.И., Азаренко Н.Ю. Социальные инвестиции и инновации в России: монография. – М.: Перо, 2014. – 186 с.
3. Лысенко А.Н., Себекина Т.И. Оценка результативности инвестиционной деятельности Брянской области // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2 - 2 (67 - 2). С.356 - 359.
4. Михеенко О.В., Глушак Н.В., Глушак О.В. Инновационное развитие Брянской области: проблемы и пути решения: монография – Брянск: РИО БГУ. – 2015. – 125 с.
5. Себекина Т.И., Полуботко А.А. Оценка инвестиционного климата Брянской области // Символ науки. 2016. №3 - 1. (15). С. 147 - 150.
6. Рейтинговое агентство Эксперт Ра: URL: <http://raexpert.ru/>

© Себекина Т.И., Геворкян Л.И. 2017

**Срмикян К.С.**

студентка 3 курса

факультет финансов и кредита

КубГАУ,

г. Краснодар, Российская Федерация

**Научный руководитель: Колесник В.С.**

к.э.н., доцент

факультет финансов и кредита

КубГАУ,

г. Краснодар, Российская Федерация

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ ИЗМЕНЕНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

В современных условиях одной из важнейших задач статистики является предоставление информации о численности населения для принятия обоснованных экономических, социальных и политических решений.

Численность населения оказывает существенное влияние, как на экономический потенциал страны в целом, так и на конкретный его регион, а также на развитие производительных сил общества.

Краснодарский край по численности населения занимает третье место среди регионов Российской Федерации [4]. В регионе наблюдается рост численности населения (таблица 1). На 1 января 2016 г. в крае проживало 5513, 8 тыс. человек. Число лиц, постоянно проживающих в Краснодарском крае растет ежегодно. Это связано не только с естественным приростом населения, но и с миграцией [5].

Таблица 1 - Численность населения Краснодарского края 2011 - 2015 гг.

Показатели	Всего населения, тыс. чел.	в том числе:		В общей численности населения, %	
		городское	сельское	городское	сельское
2011	5230,0	2768,5	2461,5	52,9	47,1
2012	5284,5	2814,3	2470,2	53,3	46,7
2013	5330,2	2851,6	2478,6	53,5	46,5
2014	5404,3	2912,8	2491,5	53,9	46,1
2015	5453,3	2948,0	2505,3	54,1	45,9

Такая же динамика наблюдается не только среди городского населения, но и среди сельского, что особенно важно для региона, специализирующегося в основном на производстве сельскохозяйственной продукции. Так в городах и поселках городского типа число жителей на 1 января 2016 г. составило – 2994,9 тыс. чел., а в сельской местности – 2518,9 тыс. чел., что составляет соответственно 54,3 % и 45,7 % .

Сельское население Краснодарского края характеризуется самозанятостью, преимущественно в личных подсобных хозяйствах [3].

Для более детального исследования численности населения региона на период 2010 - 2015 гг. рассчитаем показатели естественного прироста населения края, то есть разницу между количеством родившихся и количеством умерших за данный период времени, коэффициенты рождаемости и смертности, а также рассмотрим показатели миграции населения (таблица 2).

Таблица 2 - Естественное движение населения, чел.

Показатели	Родившиеся	Умершие	Естественный прирост, убыль (-) населения	Умершие в возрасте до одного года
2010	63624	70728	- 7104	334
2011	64182	71230	- 7048	389
2012	69193	69814	- 621	449
2013	70298	68714	1584	412
2014	73347	70091	3256	405
2015	74117	71378	2739	398

В Краснодарском крае наблюдается рост смертности населения, однако это не отражается на его естественной убыли, поскольку число родившихся превысило число умерших на 3,8 % . В 2015 г. естественный прирост населения составил 2739 чел., это на 138,6 % больше по сравнению с показателями 2010 г.

Также немаловажным показателем как для Краснодарского края, так и для страны в целом являются данные о младенческой смертности. Под младенческой смертностью понимается смертность детей в течении первого года своей жизни. Медицинская, социальная, а также экономическая сферы страны и ее регионов направлены на снижение этого показателя. Из приведенной таблицы 2 мы видим, что число умерших в возрасте до



одного года в 2010 г. составляло 334 человека, данный показатель возрастал до 2012 г. и был равен 449 чел., однако с 2013 г. тенденция роста сменилась тенденцией падения младенческой смертности и уже в 2015 г. его число составило 398 чел.

Таблица 3 отражает коэффициенты рождаемости, смертности, естественного прироста, убыли, а также младенческой смертности. Коэффициент младенческой смертности будем рассчитывать, как отношение числа детей, которые умерли на первом году жизни, к числу детей, которые были рождены живыми.

Таблица 3 - Общие коэффициенты естественного движения населения, чел.

Показатель и	На 1000 чел. населения			Число детей, умерших в возрасте до одного года, на 1000 родившихся живыми
	Родившихся	Умерших	Естественный прирост, убыль(-)	
2010	12,2	13,5	- 1,3	5,2
2011	12,2	13,5	- 1,3	6,1
2012	13,0	13,2	- 0,2	6,6
2013	13,1	12,8	0,3	5,9
2014	13,5	12,9	0,6	5,6
2015	13,5	13,0	0,5	5,4

Показатель рождаемости на протяжении шести лет постепенно увеличивается и к 2015г. он составил 13,5 чел. на 1000 чел. населения. Анализируя значения общего коэффициента смертности, можно отметить его снижение, в расчете на 1000 чел. населения наблюдается спад с 13,5 в 2010 г. до 13,0 чел. в 2015г. Если в 2010 г. наблюдалась естественная убыль населения и составляла - 1,3 чел., то через 5 лет ее сменил естественный прирост, равный 0,5 чел.

Коэффициент числа детей, умерших в возрасте до одного года, в Краснодарском крае в 2010 г. составил 5,2, а в 2015 г. – 5,4. Хотя в 2012 г. этот показатель имел высокое значение – 6,6.

Таблица 4 – Показатели миграции населения, чел.

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Число прибывших в край	84366	155794	176884	216251	210021	208363
Число выбывших из края	57620	94280	130546	143743	164221	150627
Миграционный прирост, убыль(-) населения края	26746	61514	46338	72508	45800	57736

Данные таблицы 4 показывают, что ежегодно наблюдается рост числа прибывших в Краснодарский край. Так, в 2015 г. данный показатель составил 208363 человека, это в 2,5

раза больше показателя 2010 г. Аналогичная тенденция наблюдается по числу выбывших из края. В 2015 г. миграционный прирост населения составил 57736 человек, что на 115 % больше, чем в 2010г.

Таблица 5 - Общие коэффициенты миграционного прироста населения  
(на 10000 человек населения)

Показатели	Все население	в том числе:	
		городское	сельское
2011	117,0	172,9	53,8
2012	87,3	128,1	40,6
2013	135,1	124,5	90,4
2014	84,4	81,9	34,6
2015	105,3	136,1	68,9

Показатели миграционного прироста населения Краснодарского края варьируют, что является следствием проводимой миграционной политики. Значения коэффициентов положительные. Это значит, что число прибывших в край больше числа выбывших [1].

Коэффициент миграционного прироста населения в расчете на 10000 жителей в 2015 г. увеличился и составил 105 чел. против 43,8 чел. в 2010 г. (таблица 5). В том числе коэффициенты миграционного прироста городского и сельского населения также увеличились по сравнению с 2010 г. на 66,4 и 54,1 соответственно. Миграционный прирост объясняется благоприятными инвестиционными, климатическими и экономико - географическими условиями жизни в Краснодарском крае [5].

Проведенное исследование позволяет заключить, что за 2011 - 2015 гг. наблюдается улучшение демографической ситуации в Краснодарском крае. Отмечается тенденция роста численности всего населения (в том числе как городского, так и сельского). Колесник В.С. отмечает, что «...этот показатель будет увеличиваться при соответственном увеличении естественного прироста населения и миграции» [2]. Число родившихся превышает показатель умерших, что отражается в естественном приросте населения. Также последние годы отличаются падением младенческой смертности. Что касается коэффициента миграционного прироста населения в расчете на 10000 жителей, то он также увеличился.

#### Список использованной литературы

1. Зеленская М.Ю., Колесник В.С. Влияние миграционных процессов на формирование трудовых ресурсов в Краснодарском крае // Современные научные исследования и разработки. 2016. №3(3). С.252 - 256
2. Колесник В.С. Определение прогнозной численности экономически активного населения Краснодарского края // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2016. №10 - 1. С.69 - 72
3. Колесник В.С. Состояние и перспективы регионального рынка сельскохозяйственного труда В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса. Отв. за вып. А.Г.Кошаев. 2016. С. 678 - 680
4. Колесник В.С., Баркова А.А. Актуальные проблемы и перспективы развития рынка труда Краснодарского края // Современные научные исследования и разработки. 2016. № 3 (3). С. 293 - 296

**Тамахина Ю.А.**,  
Студент - магистрант,  
кафедра экономики и финансового менеджмента КубГТУ, РФ, г. Краснодар  
**Трошина А. В.**,  
студент, кафедра экономики и финансового менеджмента КубГТУ,  
РФ, г. Краснодар  
**Сухина Н. Ю.**  
Научный руководитель,  
Доцент кафедры, кандидат экономических наук  
кафедра экономики и финансового  
менеджмента КубГТУ,  
РФ, г. Краснодар

## **КРАТКОСРОЧНАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

Краткосрочная финансовая политика является важнейшим структурным элементом в общей финансовой деятельности предприятия. Она охватывает и описывает часть от всего экономического цикла, тем самым делая акцент на текущей деятельности предприятия.

Решение всех задач по урегулированию предложений услуг и товаров в рамках краткосрочной финансовой политики происходит в пределах года. Также происходит рассмотрение достижений максимального уровня прибыльности в качестве эффективности управления оборотным капиталом, запасами, дебиторской задолженностью и ценовой политикой [1, 2].

Оборотный капитал – это важнейшая часть капитала, которая активно используется в ежедневной коммерческой деятельности компании. Оборотный капитал строится из текущих активов, а именно это часть товарно - материальных запасов, дебиторская задолженность и наличные деньги за вычетом из них текущих обязательств.

Деление задач по управления оборотным капиталом предприятия делится на следующие блоки:

- Управление денежными средствами. В большинстве компаний данный блок является наиболее проработанным и информационно обеспеченным, как минимум, с помощью систем «банк - клиент». При управлении денежными средствами также необходимо использовать «overdraft» кредитование, такой договор с коммерческим банком позволяет повысить фактическую ликвидность компании, но минусом являются дополнительные затраты. Также предприятие может использовать депозит «overnight», его преимущество заключается в том, что организация всегда имеет доступ к размещению оставшихся денежных средств в конце операционного дня на депозит, а на следующий день имеет возможность использовать их для платежей, или оставить на депозитном счете еще на день;
- Управление расчетами с заказчиками и поставщиками. Решая проблему управления оборотным капиталом, предприятия идет на ограничения в анализе краткосрочной

политики, забывая о реальном влиянии ее на эффективность работы самого предприятия. Также предприятие отказывается от возможности использования факторинга, которое, является выкупом дебиторской задолженности на определенных условиях и представляет собой форму прямого инвестирования денежных средств в развитие предприятия и улучшения экономической ситуации в нем;

- Управление складской структурой и транспортной логистикой.

Помимо обеспеченности собственными источниками всех оборотных активов, большое внимание должно быть уделено оценке достаточности собственных средств для формирования запасов.

Если производство и поставки товаров носят нестабильный разовый порядок, то есть возможность отказа от запасов, но большинство российских выражают необходимость создания их, так как в реальном бизнесе нередко существует неопределенность в сроках поставок и их несогласованность со сроками производства. Традиционные запасы, которые формируют современные компании, включают следующие типы:

- запасы, покупаемые с целью получения скидки за покупки крупными партиями. Создавая такие большие партии товаров на собственных складах, предприятие получает в дальнейшем выгоду в виде экономии в цене закупки;

- запасы, созданные ради безопасности. Часто такой вид запасов носит название страховых. Такие запасы представляют собой роль «буфера» и создаются вследствие неопределенности спроса и сроков реализации заказа;

- запасы незавершенного производства. Это запасы продукции, не доведенной до конечной стадии готовности в период составления отчетности;

- прогнозные запасы. Такие запасы создаются в целях стабилизации производства при сезонных колебаниях;

- страховые запасы - закупаются авансом в ожидании прогнозируемого повышения цен, забастовок, неаккуратности поставщиков.

Также в управление краткосрочной политикой предприятия играет важную роль управление дебиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность представляет собой сумму необходимую для уплаты в счет погашения долга физическими так и юридическими лицами. Она отвлекает средства из оборота организации, ухудшает ее финансовое положение. По истечении сроков исковой давности она подлежит списанию в убыток в составе внереализационных расходов [2, 180].

Для избежания возникновения дебиторской задолженности на предприятии, рекомендуется:

- производить сортировку дебиторов по уровню риска, а также избегать дебиторов с высоким уровнем риска неоплаты;

- пересмотреть и определить предельную сумму отпуска готовой продукции в долг исходя только из достоверного финансового положения клиента;

- осуществлять операции факторинга или передавать долги на основе договора цессии;

- использовать предварительную оплату;

- повысить увеличение отчислений в резерв по сомнительным долгам до 10 % выручки от реализации последнего отчетного периода, что позволит снизить облагаемую налогом прибыль.

Также с целью стимулирования заказчиков и привлечения новых для расширения своей торговой сети возможно применение скидок с цены реализации в размере 5 % за предоплату, а также возможен расчет по схеме «5 / 15 полная 30», при полном расчете в течение 15 дней с момента получения отвара предоставляется скидка 5 % , при оплате с

шестнадцатого дня по тридцатый день – оплачивается полная стоимость данного товара, свыше тридцатого дня к дебитору применяются штрафные санкции, указанные в договоре.

Инкассация дебиторской задолженности по срокам и сумма должна сочетаться с планируемым погашением кредиторской задолженности на предприятии. [3, 5].

Таким образом, можно сделать вывод, что для достижения максимальной эффективности функционирования краткосрочной финансовой политики предприятия необходима развитость и единое функционирование всех ее составных частей, таких как оборотный капитал, дебиторская задолженность, запасы и выстраивание правильной ценовой политики на предприятии.

#### **Список литературы:**

1. Семидоцкий В.А., Данилевская Е.Н., Гарьковенко В.Э. Управление предприятия: Сфера услуг: инновации и качество, 2013. №13 – 7 с.

2. Сухина Н.Ю., Кутин М.В., Артеменко Н.П. К вопросу о формировании методического подхода к стратегическому планированию конкурентного развития бизнеса: Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2010. №4. 167 – 172 с.

3. Сухина Н.Ю., Седых Н.В. Развитие интеграционных процессов в АПК: Известия высших учебных заведений. Пищевая технология, 2006. №13 5– 7 с.

© Тамахина Ю.А., Трошина А. В., 2017

**Олифиренко Я. В.**

студент, кафедры экономики и финансового менеджмента КубГТУ, РФ, г. Краснодар

**Трошина А. В.**

студент, кафедры экономики и финансового менеджмента КубГТУ, РФ, г. Краснодар

**Петренко А. С.**, научный руководитель,

к.э.н., доцент кафедры экономики и финансового менеджмента КубГТУ,

РФ, г. Краснодар

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И АНАЛИЗ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ**

На сегодняшний день банковский сектор России столкнулся с большим количеством проблем. Банковский сектор переживает масштабный кризис и проходит через период роста проблемных активов, а также вынужден быстро адаптироваться к изменяющимся условиям.

Развитие банковской системы на региональном уровне происходит очень неравномерно, так как только в небольшом числе крупных городов существует высокая конкуренция между банками, в большинстве регионов России представлен минимальный набор услуг. Большая часть населения пользуется банковскими услугами только для оплаты услуг ЖКХ. Данная ситуация сложилась из-за физической недоступности банковских услуг, недоверия граждан к финансовой системе и отсутствию информации.

Основными причинами низкого уровня развития банковской системы являются:

1) недостаточное внимание государства к развитию банковского сектора и отсутствие условий для его развития;

- 2) банковская система России не является инвестиционно привлекательной для иностранных инвестиций, также она имеет низкий уровень капитализации;
- 3) замедленное развитие экономики и страны в целом вследствие низкого уровня монетизации;
- 4) большое количество налично - денежного обращения и финансовых потоков не проходят через банковскую систему;
- 5) слабо развитая инфраструктура оказания банковских услуг;
- 6) отсутствие государственной защиты коммерческих банков, которые составляют кредитную систему страны.

К самым значимым проблемам российского банковского сектора на сегодняшний день можно отнести:

- высокий уровень процентных ставок по кредиту;
- низкая капитализация и значительная нехватка ресурсов;
- кредитные организации имеют низкую финансовую устойчивость;
- слабо развитый филиальный и региональный банковский сектор;
- зависимость отечественных банков от иностранных инвестиций;
- слабое развитие на региональном уровне филиальной сети коммерческих банков;
- неравномерная концентрация активов банков на региональном уровне.

Исходя из сказанного ранее, становится ясно, что банковская система России нуждается в реформировании, которое будет направленно на укрепление стабильности банковской системы, развитие новых финансовых инструментов, а также интеграцию с другими секторами экономики.

Для обеспечения устойчивости финансовой системы России Правительство действует по трем основным направлениям:

- 1) повышение ликвидности финансовой системы и расширение ресурсной базы;
- 2) повышение доступности банковского кредитования для предприятий реального сектора;
- 3) санация банков, которые испытывают трудности.

На рисунке 1 представлена динамика чистой прибыли банковского сектора на основании ТОП - 30 ведущих банков России.

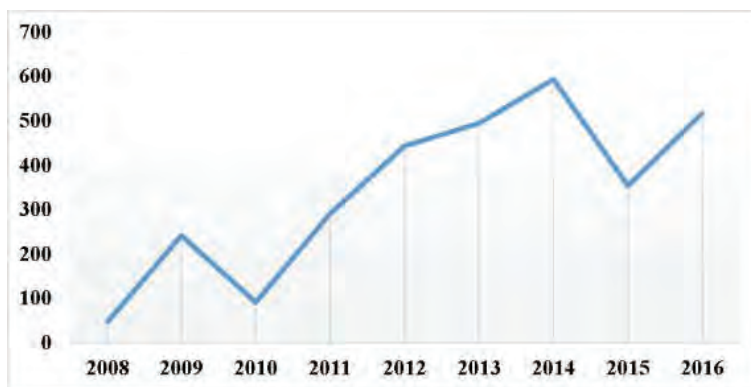


Рис. 1 – Динамика чистой прибыли банковского сектора за 2008 - 2016 гг., млрд руб.

На рисунке видно, что после кризиса 2014 года произошел спад банковских ресурсов в российской экономике, в 2015 - 2016 гг. замечен резкий скачок движения банковской

прибыли, вследствие резкой экономической перестройки банковского сектора под воздействием санкций, наложенных западом [1].

Анализ банковского сектора за 2016 год показал отрицательную номинальную динамику активов. В 2016 году активы российских банков снизились в номинальном выражении на 3,5 % по сравнению с ростом на 6,9 % в 2015 году и ростом на 15 % в среднем за последние 5 лет. Российский банковский сектор впервые столкнулся с сокращением банковских услуг, которые отразятся на деятельности банков в будущем. Если считать в абсолютных величинах, то объем активов российских банков по сравнению с 2015 годом сократился на 2,9 триллиона рублей. По состоянию на 1 января 2017 года объем совокупных активов российских банков уменьшился до 80,1 триллиона рублей [2].

Номинальное сокращение активов российских банков произошло вследствие укрепления рубля. За год рубль укрепился на 17 % к доллару и на 18 % к бивалютной корзине. Если при анализе не учитывать влияние валютной переоценки, то темпы роста активов являются положительными и составляют 1,9 % , в 2015 году данный показатель составил отрицательное значение ( - 1,6 % ).

За прошедший год 49 % всех кредитных организаций имели отрицательную динамику активов. Положительную динамику роста активов продемонстрировали в основном крупные банки.

Необходимо отметить, что существенный вклад в сокращение активов банковского сектора внесло рекордное количество отзывов лицензий у банков. В 2016 году у 97 банков и НКО Банк России принудительно отобрал лицензию, 112 банков добровольно сдали свои лицензии вследствие присоединения или ликвидации. Из этого количества лишившихся лицензий банков – 5 входило в ТОП - 100 по объему активов (по состоянию на 1 января 2016 года), 11 банков имели активы на сумму свыше 20 миллиардов рублей.

В таблице 1 представлен рейтинг банков России по объему активов на 1 января 2017 года [3].

Таблица 1 – Рейтинг 10 банков с наибольшим объемом активов на 1 января 2017 года, млрд руб.

Место на 1 января 2017 года	Название банка	Объем активов на 1 января 2017 году, млрд руб	Прирост активов в 2016 году
1	ПАО Сбербанк	23104,2	- 3,0 %
2	Банк ВТБ (ПАО)	9770,3	1,2 %
3	Банк ГПБ (АО)	5281,1	- 0,3 %
4	ВТБ - 24 (ПАО)	3193,7	5,3 %
5	АО «Россельхозбанку»	2883,7	5,4 %
6	ПАО Банк «ФК Открытие»	2880,4	- 6,4 %
7	АО «АЛЬФА - БАНК»	2502,5	8,6 %
8	Банк НКЦ (АО)	2209,9	49,9 %
9	ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»	1475,8	18,8 %
10	ПАО «Промсвязьбанк»	1375,1	3,8 %

Эксперты считают, что в 2017 году темпы консолидации активов банковского сектора будет на высоком уровне, вследствие роста крупных банков на фоне снижающихся процентных ставок, и высоких темпов ухода банков с российского рынка вследствие отзыва лицензий. Иностранные банки будут явными аутсайдерами, а госбанки выиграют у

частных. Частные банки будут рассчитывать на улучшение ситуации в своих рыночных нишах, таких как потребительское кредитование, но это вряд ли позволит им обыграть госбанки [4].

Аналитики считают, что 2017 год будет спокойным для российского банковского сектора, хотя не исключают и шоковые события, здесь большую роль будут играть отзывы лицензий и разрешение проблемы татарстанских банков. Ожидается принудительный отзыв лицензий у 60 - 70 банков, что снизит номинальный прирост активов примерно на 1 - 2 % . В конце 2017 года ожидается снижение процентных ставок, что приведет к увеличению инвестиционного спроса на кредитные ресурсы. Розничный рынок продолжит показывать прирост, вследствие стабилизации рынка беззалогового кредитования и развития ипотечного кредитования. Ожидается что реальный и номинальный прирост активов по итогам 2017 года составит 3 - 6 % .

### Список литературы

1. Соболев М. С. Анализ состояния финансового и банковского сектора Российской Федерации 2008–2016 гг. // Экономическая наука и практика: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2016 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2016. — С. 32 - 37.

2. РИА Рейтинг Россия сегодня – URL: <http://riarating.ru/banks/20170126/630054329.html>(дата обращения: 22.03.2017)

3. РИА Рейтинг по данным Центробанка РФ – URL: [http://vid1.rian.ru/ig/ratings/banki\\_05\\_01\\_17.pdf](http://vid1.rian.ru/ig/ratings/banki_05_01_17.pdf) (дата обращения: 22.03.2017)

4. СОВРЕМЕННАЯ НАУКА: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ. Материалы Международной (заочной) научно - практической конференции. Главный редактор Д. А. Ефремов, ответственный за выпуск А.И. Вострцов. 2015 Издательство: Научно - издательский центр "Наука и Образование" (Нефтекамск).

© Олифиренко Я. В., Трошина А. В. 2017

**Трубакова М.О.**, студентка 4 курса факультета управления  
Российского государственного социального университета, г. Москва.  
**Поворина Е.В.**, к.э.н., доцент кафедры управления персоналом и  
кадровой политики Российского государственного  
социального университета, г. Москва

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ОСНОВЕ ГЕНДЕРНЫХ РАЗЛИЧИЙ

*«Мой мальчик, женщины не бывают гениями. Они – декоративный пол.  
Им нечего сказать миру, но они говорят – и говорят премило.  
Женщина – это воплощение торжествующей над духом материки,  
мужчина же олицетворяет собой торжество мысли над моралью»  
Оскар Уайльд «Портрет Дориана Грея»*

Исторически сложилось, что за мужчиной и женщиной закреплялась определенная социальная роль. Мужчины – добытчики, женщины – хранительницы семейного уюта. Так продолжалось сотни лет, но в настоящее время происходят коренные изменения, связанные со смешением этих ролей.



Благодаря процессу перестроения целевых установок, и изменению ценностей, женщину перестало устраивать ее положение и отведенная ей социальная роль. Теперь «слабый пол» стремится к власти и карьерному росту. Женщин - результативных работников становится все больше, и по профессиональным качествам они отнюдь не уступают мужчинам. Действительно ли «слабый пол» является слабым?

В настоящее время женщина может составить серьезную конкуренцию мужчине в трудовом процессе. Тем не менее, остаются области, которые традиционно относятся к мужской или к женской сфере деятельности. Несмотря на границу, все же отдельные личности разрушают стереотипные установки общества (женщина - шахтер, мужчина - парикмахер). [1]

Гендер - это социальное деление, часто основанное на анатомическом поле, но не обязательно совпадающее с ним. Социологи и социальные психологи утверждают: пол относится к биологическим характеристикам, в соответствии с которыми люди делятся на категории «мужчина», «женщина», а гендер - к социальным и социально - психологическим атрибутам, подразделяющим людей на категории «мужской», «женский» или «гермафродитный» (когда характеристики обоих гендеров преднамеренно или непреднамеренно объединены).[2]

Коллектив - группа объединенных общими целями и задачами людей, достигшая в процессе совместной деятельности высокого уровня развития.[7]

Коллективы делятся на женские, мужские и смешанные. В зависимости от состава коллектива создается модель управления. Здесь необходимо учитывать специфику коллектива, а именно гендерные особенности.

Для женщин характерны такие черты как:

1. Высокий уровень эмоциональности.

Представительницы «слабого пола» чувствительнее реагируют на все происходящие вокруг них изменения. Это может выражаться в форме бойкота, истерик, резкой сменой настроения и других вариантах поведения.

2. Сложность в восприятии логической информации.

Так называемая «женская логика». Традиционно женщинам приписывается образное мышление, несмотря на то, что тип мышления зависит скорее от индивидуальных особенностей, чем от гендерных аспектов. Возможно, на мышление женщины в большей степени влияют ее эмоции, поэтому логические операции вызывают затруднение.

3. Исполнительность, боязнь риска и нововведений.

По статистике девочки усидчивее и исполнительнее мальчиков (особенно четко это проявляется во время учебного процесса). Они охотнее и аккуратнее исполняют все поручения, а если еще правильно применить инструменты мотивации и стимулирования, то можно получить превосходный результат.

Боязнь изменений – это нормальная реакция всех людей. Внутри каждого человека заложен инстинкт самосохранения. У женщин он наиболее выражен, так как «слабый пол» чувствительнее относится к изменениям.

4. Трудность в принятии управленческих решений.

Женщины сильнее ощущают груз ответственности, что накладывает отпечаток на скорость принятия решения. Даже после решения, женщина еще долго может рефлексировать, и испытывать сомнения по данному поводу.

#### 5. Раздвоение между работой и домом.

Природа определила для женщины очень важную роль в качестве продолжательницы рода человеческого. Ей был присвоен определенный статус в обществе, а также созданы условия, защищающие права и регулирующие ее трудовую деятельность.

Женщина, как бы того не хотелось, в первую очередь мать, и все домашние хлопоты, как правило, ложатся именно на ее плечи.

#### 6. Большой поток неформального общения во время рабочего процесса.

Женщины больше склонны к болтовне, которая порождает слухи, сплетни и заговоры, чем мужчины.

#### 7. Конкуренция и борьба за внимание.

Женщины склонны больше не к профессиональной конкуренции, а к межличностной. Внимание со стороны окружающих по отношению к сопернице воспринимается, как правило, болезненно. А зависть, переходящая в действие, может наложить как негативный, так и позитивный отпечаток на деятельности всей компании.

#### 8. Гибкость, умение выкручиваться из сложных ситуаций.

#### 9. Значимость личных симпатий и антипатий в работе.

Женщины часто применяют технологию моббинга, основываясь не столько на профессиональной слабости (некомпетентности), сколько на сложившихся отношениях и впечатлении о другом сотруднике.

#### 10. Внимание к деталям.

Мужчины видят систему в целом, женщины же, наоборот, по отдельным кусочкам, поэтому прогнозы мужчины строят с большим успехом.

В женском коллективе эффективно применять демократический стиль управления, так как женщины остро реагируют и плохо переносят давление и постоянную «муштру». Мужчины же наоборот более дисциплинированы и склонны к авторитарному стилю управления, при этом они выстраивают жесткую иерархию внутри коллектива.

Мужчины стремятся к карьерному и профессиональному росту, а также к всеобщему уважению. Мужчина может взяться за новое задание, рассчитывая сориентироваться в процессе деятельности. Кроме этого он должен излучать уверенность всегда и везде, не зависимо от внутренних переживаний и сложившихся обстоятельств. Опять же стереотип «сильного мужчины» сложился исторически, и до сих пор общество его придерживается.

Характерные черты мужского коллектива: [5]

1. дисциплина и сплоченность;
2. профессиональная конкурентная борьба, иерархичность;
3. систематичность и логика мышления;
4. разграничение территории и статусов;
5. высокая скорость принятия управленческих решений;
6. способность каждого члена коллектива брать на себя ответственность;
7. дифференциация коллектива на слабых и сильных;
8. на неформальное общение отводится минимум времени.

Среди типично мужских управленческих компетенций исследователи выделяют ориентацию на достижения, аналитический и системный подход принятия решений. Особенности стиля управления у мужчин являются уверенность в собственной правоте.

Встретить коллективы, состоящие только из мужчин или женщин, сейчас достаточно сложно, и в основном это обусловлено спецификой деятельности организации. Наиболее распространенными являются смешанные коллективы.

Руководитель такого коллектива должен обладать высоким уровнем профессионализма, так как необходимо применять механизмы управления эффективные для обоих полов, то есть с учетом гендерного аспекта. [4] Кроме этого, в смешанном коллективе важную роль играет психологический климат.

На данный момент не существует научных исследований, которые могли бы подтвердить какие-либо различия в умственных способностях, способностях к обучению, качествах характера у мужчин и у женщин. Оба пола обладают достоинствами и недостатками, которые отличаются друг от друга. Тем не менее, это не мешает обоим представителям выполнять с успехом свои функциональные обязанности.

Учитывая гендерную особенность коллектива, их достоинства и недостатки, можно предугадать негативные последствия, которые возникают в процессе трудовой деятельности, и либо полностью нейтрализовать их, либо минимизировать полученный ущерб.

Также построение системы мотивации и стимулирования персонала должно основываться на учете гендерного аспекта коллектива. [8] Если для мужчин продвижение по карьерной и профессиональной службе является основополагающей целью, то женщина в большинстве случаев не будет жертвовать своим личным временем и силами ради получения вышестоящей должности. [9]

### **Список используемой литературы**

1. Авдулова Т.П. Гендерные аспекты управленческой деятельности // HR в фокусе внимания. URL: [http://www.elitarium.ru/gendernye\\_aspekty\\_dejatelnosti/](http://www.elitarium.ru/gendernye_aspekty_dejatelnosti/) (дата обращения: 13.10.2016).
2. Большой толковый социологический словарь // Академик URL: [http://explanatory\\_sociological.academic.ru/292](http://explanatory_sociological.academic.ru/292) (дата обращения: 07.10.2016).
3. Блашенкова В.С., Макастрова Н.С. Управление женскими коллективами. // Консалтинг и тренинги Санкт - Петербурга URL: [http://www.treko.ru/show\\_article\\_1360](http://www.treko.ru/show_article_1360) (дата обращения 02.10.2016).
4. Зорина О.Ю., Тарлыкова В.В., Поворина Е.В. Особенности управления персоналом в творческих коллективах // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 5 - 1 (83) С. 106 - 110.
5. Комаров Е.И. Гендерный менеджмент // Управление персоналом: Ведущий портал о кадровом менеджменте URL: [http://hrm.ru/gendernyj\\_menedzhment](http://hrm.ru/gendernyj_menedzhment) (дата обращения: 02.10.2016)
6. Кошарная Г.Б., Толубаева Л.Т. Гендерные аспекты управления персоналом. Пенза: Издательство ПГУ. 2010. 144 с.
7. Национальная педагогическая энциклопедия URL: [http://didacts.ru/termin\\_kollektiv.html](http://didacts.ru/termin_kollektiv.html) (дата обращения 05.10.2016)
8. Поворина Е.В. Пути оптимизации HR - бюджета предприятия // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2016. Т. 5. № 5. С. 70 - 75.

9.Поворина Е.В. Современные подходы к трактовке доступности услуг (на примере высшего образования) // Сервис в России и за рубежом. 2010. № 1 (16). С. 186 - 191.

© Трубакова М.О., Поворина Е.В., 2017

**Тургенбаев С.А.,**

студент 3 курса факультета Менеджмент и управление персоналом организации МГУПС  
Императора Николая II (МИИТ), г. Москва, Российская Федерация.

**Черепухина В. С.,**

студентка 3 курса факультета Менеджмент и управление персоналом организации  
МГУПС Императора Николая II (МИИТ),  
г. Москва, Российская Федерация.

## **УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА И ЕЕ РЕШЕНИЕ НА ПРИМЕРЕ КЕЙСА**

**Управленческая проблема** – это вопрос, задача, возникающие в процессе управления, требующие исследования и разрешения. [1]

**Управленческая проблема:** необходимость повышения качества работы.

**Участники ситуации:** генеральный директор транспортной компании «N» Петров Сергей Иванович, водитель автобуса Михайлов Алексей Петрович, работник, проводивший социологическое исследование Маляр Максим Иванович, линейный руководитель отдела организации перевозок – Смирнова Татьяна Артуровна.

**Содержание кейса.** Транспортная компания «N» осуществляет перевозку пассажиров по городу Москва и существует на рынке услуг уже около 15 лет. Перевозка осуществляется на комфортабельных автобусах большой вместимости. Штат работников насчитывает более 200 человек, включающий как руководителей, так специалистов и рабочих.

Линейный руководитель отдела организации перевозок Смирнова Татьяна Артуровна доложила генеральному директору Петрову Сергею Ивановичу о том, что участились жалобы на обслуживание пассажиров водителями автобусов. В частности, самые большие нарекания по работе были получены в адрес водителя автобуса № 102 Михайлова Алексея Петровича. Она доложила, что после проведения беседы о качестве оказания услуг с данным водителем, жалобы продолжают приходить. Татьяна Артуровна обратилась за помощью к Сергею Ивановичу для изменения сложившейся ситуации.

Согласно Должностной инструкции «водителя автобуса», принятой в данной компании «N» продажа билетов пассажирам и уборка салона автобуса входит в прямые обязанности водителя автобуса.

Генеральный директор Сергей Иванович принял решение провести анонимный опрос пассажиров о качестве оказываемых услуг. К данной работе был привлечен сторонний специалист Маляр Максим Иванович, который получил вознаграждение за свое исследование.

Данное исследование проходило в течение недели, были опрошены около 1000 пассажиров. Максим Иванович доложил Сергею Ивановичу и Татьяне Артуровне, что в

ходе проведения исследования были получены следующие данные, которые представлены в % соотношении (таблица № 1).

Таблица № 1. Полученные данные социологического исследования пассажиров.

Показатель	Часто	Редко	Никогда
Недоброжелательность водителя к пассажиру.	70	20	10
Отставание от графика движения.	40	55	5
Не остановка автобуса на остановке по требованию пассажира.	10	30	60
Неубранный салон автобуса.	55	35	10

Какие управленческие решения в данном случае должен предпринять генеральный директор компании Сергей Иванович?

#### **Возможные варианты управленческих решений**

1. Генеральному директору Сергею Ивановичу следует сменить непосредственного линейного руководителя отдела организации перевозок Татьяну Артуровну, которая не смогла справиться с данной проблемой, а так же принять меры должной ответственности вплоть до увольнения к водителям автобусов, которые не выполняют условия оказания качественных услуг по перевозке пассажиров. В случае с водителем автобуса Михайловым Алексеем Петровичем, уволить его в связи с несоответствием занимаемой должности.

2. Генеральному директору Сергею Ивановичу необходимо провести оценку персонала, в ходе которых выявить сотрудников, не соответствующих качествам, предъявляемых к водителям автобусов, а впоследствии направить их на курсы по повышению квалификации. А к водителю автобуса Михайлову Алексею Петровичу – применить меры дисциплинарного взыскания – выговор и без процесса оценки и аттестации направить на обучение по повышению качества пассажирских услуг.

3. Генеральному директору Сергею Ивановичу необходимо привлечь к дисциплинарной и материальной ответственности всех водителей транспортной компании «N», а впоследствии материально стимулировать определенных водителей, получающих положительные отзывы пассажиров в свой адрес.

#### **Обоснование рекомендуемого решения**

В связи со сложившейся ситуацией в компании, а так же согласно данным, полученным в ходе социологического исследования наиболее эффективный вариант решения сложившейся ситуации, на мой взгляд, является второй вариант, а именно проведение процесса оценки персонала. Так как это поможет выявить сотрудников, которые, например, не соответствует таким компетенциям как «вежливость», «ответственность», «коммуникабельность», тем самым «подрывающих» имидж компании в целом и, не теряя их мотивацию к труду, повысить качество обслуживания пассажиров. Прохождение обучения данными сотрудниками должно проходить неотрывно от работы, чтобы минимизировать материальные потери фирмы. А линейному руководителю это поможет

отследить динамику повышения положительных отзывов пассажиров о работе водителей автобусов. Что же говорить о водителе автобуса Алексее Петровиче, то будет самым оптимальным объявить ему выговор, что и предложено во втором варианте решения, и направить без оценки его компетенции на повышение его квалификации. Тем самым, мы и сохраняем сотрудника, и решаем сложившуюся проблему.

**Дополнения и комментарии.** Следует отметить, что первый и третий варианты решения проблемы, хотя и могут привести к определенному улучшению качества услуг по перевозке пассажиров, потому что стресс - методы воздействия могут дисциплинировать водителей автобусов, но на практике это приведет к еще большему снижению качества оказания услуг, а так же снижению мотивации сотрудников.

## **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Электронный ресурс: URL: <http://refleader.ru/mabewqasyfs.html>

© Тургенбаев С.А., Черепухина В.С., 2017

**Хакимова Э.Р.**

Магистрант Института Менеджмента, 1 курс  
Оренбургский Государственный Университет

**Супонькина А.В.**

Магистрант Института Менеджмента, 1 курс  
Оренбургский Государственный Университет

## **ВЫГОДНО ЛИ БРАТЬ ВАЛЮТНЫЙ КРЕДИТ?**

Брать или не брать валютный кредит – вот в чем вопрос. Как не оказаться на дне долговой ямы, выплатить кредит без ущерба собственному имуществу и стоит ли вообще брать валютный кредит?

С начала года рубль серьезно укрепился. И показал устойчивость – не опустился от колебаний цен на нефть, выдержал стойкость после закупок Минфином валюты с целью запаса... Данного стало достаточно, чтобы некоторые россияне забыли уроки прошлого и пошли оформлять себе валютные кредиты. Эксперты говорят, что заинтересованность валютными кредитами за этот год серьезно возросла. В январе 2017 года в сравнении с январем 2016 - го объем выданных валютных кредитов увеличился на 45 % . А в денежном выражении составил 8 млрд. рублей. Много, не правда ли!?

Как показывает статистика, основная доля кредитного рынка в России – рублевые кредиты. Но есть и те, кто предпочитает валютные кредиты. Постараемся рассмотреть, что выгоднее.

К сожалению, в литературе, да и в интернете однозначного ответа нет. Ведь выгодность валютных кредитов главным образом зависит от курса самой валюты.

Рассмотрим положительные стороны валютного кредита:

1. Процентная ставка у валютных займов ниже.

Непосредственно по этой причине подобные виды кредитов выглядят крайне привлекательно. Отличие ставок на рублевые и валютные кредиты в некоторых случаях

может достигать 6 - 7 % . Согласитесь, это немалые деньги. И все же нужно быть осмотрительным с займами в иностранной валюте, так как они выгодны далеко не всем.

2. Фиксированная цена для любых параметров займа.

В зависимости от срока и суммы кредитования, процентная ставка кредитов в рублях способна меняться, также она может меняться от размера первоначального взноса. Но на ставку кредитов в иностранной валюте параметры займа не влияют, она всегда остается неизменной.

3. Более выгодные условия кредита.

Так как, валютные кредиты пользуются меньшей популярностью, чем рублевые, некоторые банки, делают заманчивые предложения, улучшая отдельные условия кредита, чтобы привлечь большее число клиентов.

Кому выгодны кредиты в валюте?

В большом количестве случаев валютные кредиты – крайне рискованная идея, так как всё напрямую зависит от колебаний цен на валютном рынке. Но в некоторых случаях взять займ в иностранной валюте может оказаться выгодным.

Вероятнее всего, что некоторые предприимчивые «финансисты» решили сэкономить. Однако вспомним, чем завершилась история с валютными кредитами в 2014 году, тогда скупые заплатили дважды. Людям с валютными кредитами автоматически пришлось платить вдвое больше, когда доллар подскочил в цене вдвое. Многие не выдержали такого кредитного бремени, пикетировали правительство и банки. Но те в свою очередь разводили руками: а кто виноват?

Как говорят специалисты, стремление сэкономить может снова сыграть с заемщиками злую шутку. Стоимость иностранных валют изменяется каждый день. Брать кредит в долларах или евро стоит только в одном случае – если вы получаете доход в этой валюте. Тогда колебания цен иностранной валюты вам будут не страшны.

К тому же, вы должны быть уверены, что ваш заработок в иностранной валюте будет на протяжении всего срока возврата долга. Также стоит заранее перестраховаться и узнать о возможности перевода ссуды в рубли.

Существует еще несколько случаев, в которых кредит в иностранной валюте будет выгоден:

1. Если брать кредит на путешествие.

Если вы хотите потратить деньги за границей, то есть вероятность, что вы сэкономите. Крайне важно, чтобы в этом случае вам не пришлось менять валюту. Если вы взяли деньги в долларах, то и расплачиваться лучше американской валютой. В этом случае вы не рискуете потерять деньги при обмене валюты.

2. Если брать кредит меньше, чем на три месяца.

Предвидеть изменение цен на валютном рынке на долгое время практически невозможно, но вполне можно предугадать изменение цен на следующие несколько месяцев. Поэтому брать кредиты на короткий срок в иностранной валюте будет менее рискованно, чем брать их на длительный срок. И даже в случае, если звезды не сложатся в вашу пользу, потери будут невелики.

Но в любом случае выбор за каждым, поскольку свои аргументы есть как за, так и против валютных кредитов.

### **Список использованных источников:**

1. Бычков, А.И. Валютный кредит / А. И. Бычков // Бухгалтерский учет, 2016. - № 4. - С. 93 - 94. - Библиогр.: с. 94 (2 назв.).
2. Ключников, М.В. Депозиты и кредиты в иностранной валюте: вопросы и ответы / М. В. Ключников // Финансы и кредит, 2008. - № 11. - С. 53 - 56. - Библиогр.: с. 56 (3 назв.).

© Хакимова Э.Р., Супонькина А.В. 2017

**Харитонов Ю.Н.,**

к.э.н., кафедра Экономики и финансового права  
филиала РГСУ в г. Павловском Посаде  
г. Павловский Посад, Российская Федерация

**Розанова С.А.,**

студентка филиала РГСУ в г. Павловском Посаде  
г. Павловский Посад, Российская Федерация

## **ОБЕСПЕЧЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА**

Обеспеченность сбалансированности и устойчивости бюджета - важная часть в управлении муниципальными финансами. В значительной мере обеспеченность достигается организацией бюджетного процесса, грамотной координацией деятельности его участников. В последние годы осуществлялась активная работа по привлечению финансово - кредитных учреждений к участию в процедурах размещения заказов на оказание финансовых услуг по предоставлению кредитных ресурсов.

Объем принятых на этих уровнях бюджетной системы расходных обязательств зачастую существенно превосходит объем располагаемых доходов. В условиях снижения доходов и сохранения практически на прежнем уровне расходных обязательств проблема несбалансированности бюджетов усугубляется.

В целях обеспечения координации взаимодействия органов местного самоуправления городского округа с территориальными подразделениями федеральных и областных исполнительных органов государственной власти по реализации мер, направленных на пополнение доходной части городского бюджета за счет налоговых и неналоговых поступлений создана и действует межведомственная комиссия по мобилизации доходов бюджета городского округа.

Как было отмечено ранее, основным инструментом реализации бюджетной политики в муниципальном образовании является местный бюджет. Исполнение в полном объеме бюджета городского округа утвержденным решением Совета депутатов городского округа, является залогом социально - экономического развития городского округа и обеспечения жизнедеятельности всех отраслей города.

Главная проблема местного самоуправления в России сегодня – это низкий уровень вовлеченности людей в решение вопросов местного значения [1].



Важнейшей составляющей механизма реализации муниципальных программ в первую очередь является определение возможных источников и способов финансирования мероприятий, а именно, ресурсы, которые будут использованы для достижения стратегических целей, реализация которых возложена Федеральным законом N131 - ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» на органы местного самоуправления [2].

Формирование городского бюджета органами местного самоуправления осуществляется ежегодно. Управление бюджетным процессом дает возможность достоверно сформировать доходную часть бюджета и позволяет достичь сбалансированности использования бюджетных средств.

На протяжении последних лет осуществляется планомерный процесс реформирования общественных финансов, основной целью которого является повышение эффективности бюджетных расходов. Реализация в муниципальных образованиях мероприятий государственных программ по повышению эффективности бюджетных расходов позволяет осуществить следующие преобразования в бюджетной сфере:

- организацию бюджетного процесса исходя из принципа безусловного исполнения действующих расходных обязательств;
- поэтапного внедрения инструментов бюджетирования, ориентированного на результаты (муниципальные программы, обособление бюджетных ассигнований, формирование муниципальных заданий);
- создания нормативно - правовой базы для развития новых форм финансового обеспечения муниципальных услуг;
- установления правил и процедур размещения заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для муниципальных нужд и придание этому процессу публичности;
- осуществлен переход от среднесрочного финансового планирования и начиная с 2014 года, бюджет муниципального образования утверждается на текущий финансовый год и на плановый период, включающий в себя два последующих года;
- начиная с 2014 года формируется «программный» бюджет, расходы бюджета формируются в рамках муниципальных программ, в соответствии с перечнем, который утверждается постановлением администраций г.о.

Для развития местной территории также необходимо вести работу по вхождению в структуру системы «Электронный бюджет». Внедрение системы должно сделать открытым не только результат хозяйственной деятельности, но и сам процесс принятия решения, а также связать финансовую информацию с конечными результатами деятельности органов власти и перейти от локальных информационных систем каждого учреждения к использованию единой системы для всех участников бюджетного процесса по единым правилам [3].

Показатели исполнения бюджета и программы экономического развития городских округов должны быть взаимосвязаны, в результате чего будут увязаны показатели экономического и бюджетного планирования в долгосрочной и среднесрочной перспективе, повысится обоснованность принимаемых стратегических решений с точки зрения требуемых бюджетных и иных связанных с ними ресурсов.

Таким образом, в рамках административной реформы необходимо осуществить работу по следующим направлениям:

- ликвидация избыточных функций органов местного самоуправления;
- внедрение приоритетных стандартов муниципальных услуг, административных регламентов;

- внедрение механизма досудебного обжалования гражданами и организациями действий и решений органов исполнительной власти;
- обеспечение информационной открытости органов местного самоуправления;
- последовательное сокращение дефицита местного бюджета;
- выполнение всех социальных обязательств.

Проводимая бюджетная реформа и акцентирование бюджетного процесса на «управление результатами» вызвали необходимость независимой экспертизы деятельности органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления [4].

Из проведенного выше анализа можно сделать вывод, что сегодня, в очень непростое время, важнейшей задачей, стоящей перед органами местного самоуправления, является сохранение стабильности по всем направлениям социально - экономического развития. Поэтому методы управления бюджетным процессом должны не только усилить контроль, а главное - качественно повысить эффективность многоцелевого использования государственных финансовых средств.

#### **Список использованной литературы**

1. <http://rg.ru/plus/samoupr/>
2. [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)
3. [www.budget.gov.ru](http://www.budget.gov.ru)
4. Харитонов Ю.Н., Агуреева А.А. «Роль бюджета в современной экономике России». В сборнике: Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития. Сборник материалов IV международной научно - практической конференции. Чебоксары, 2016. С. 169 - 173.

© Харитонов Ю.Н., 2017

© Розанова С.А., 2017

**Хасянова Э. Н.**, магистрант  
институт систем управления СГЭУ  
**Калимуллина И. Р.**, магистрант  
институт систем управления СГЭУ  
г. Самара, Российская Федерация

### **ИЗМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ**

Одним из признаков для классификации затрат служит их эффективность, затраты подразделяются на эффективные, то есть способствующие получению дохода от их осуществления, и неэффективные, подразумевающие потери.

С проблемой снижения эффективности затрат столкнулась корпорация «Кошелёв», одна из крупнейших многопрофильных строительных компаний в России. Данная компания занимается реализацией проектов в области жилищного строительства на территории Самарской и Калужской областей. На данном этапе своего развития корпорация наблюдает

увеличение неэффективных затрат, возросла доля простоев в сумме расходов на технику, увеличиваются отклонения фактического использования техники от установленных лимитов.

Авторами статьи была проведена оценка критериев эффективности системы управления бизнесом группы предприятий ЗАО ППСО АО «АВИАКОР», управляющей компании корпорации «Кошелев».

Все критерии делились на семь больших групп – управляемость компании, структура управления, конкурентоспособность на рынке, управление бизнес - процессами, организационные изменения, организационная структура, система управления логистикой. Оценка производилась по пятибалльной шкале, где 1 – компания не уделяет внимания данному критерию в процессе осуществления своей деятельности; 5 – данный аспект рассматривается, компания стремится развивать его и совершенствовать. В результате наименьший балл получили такие критерии как: «Новизна оптимизации бизнес - процессов», «Управление затратами», «Информационно - коммуникационное обеспечение».

Поскольку деятельность корпорации «Кошелев» направлена на создание доступного жилья, поддержание себестоимости на текущем уровне и ее снижение в перспективе является одной из первостепенных задач, стоящих перед компанией, поэтому вопрос совершенствования системы управления затратами на данный момент актуален.

Построим схематичную модель управления изменениями по Курту Левину. Как известно, данная модель включает три стадии: «размораживание» (оценка ситуации, увеличение движущих сил, уменьшение сопротивления), «движение» (привлечение сотрудников, выработка новых требований, осуществление изменений), «замораживание» (институционализация изменений, вознаграждение в случае достижения результата).

На первом этапе необходимо объяснить сотрудникам корпорации необходимость проведения изменений. Например, в данном случае нужно убедить коллектив компании, что оптимизация системы управления затратами – залог успешного функционирования корпорации в долгосрочной перспективе, а работа в стабильной компании, в свою очередь, обеспечит им уверенность в своем будущем.

Владимир Кошелев, председатель совета директоров корпорации «Кошелев», выявил факторы, воздействующие на себестоимость строительной продукции. Так, в пятерку оказывающих наибольшее воздействие, вошли: дефицит материальных ресурсов, простой техники (причинами простоев могут быть следующие: необязательность внешних и внутренних поставщиков, длительные переналадки оборудования, ремонтные работы на оборудовании, некачественное планирование загрузки производственных мощностей), дефицит персонала, простой персонала, дефицит техники, что говорит о том, что бизнес - процессы и информационно - коммуникационное обеспечение компании должны быть усовершенствованы, поскольку подобные изменения обеспечат положительный экономический эффект:

- изменение уровня обеспеченности на 1 % ведет к снижению себестоимости на 8,6 руб. / кв.м.;
- изменение простоя на 1 час приводит к снижению себестоимости на 1 руб. / кв.м.;
- изменение сроков выполнения работ на 1 день снижает себестоимость на 14 руб. / кв.м. [2]

Таким образом, целесообразно пересмотреть работу логистики в компании. Даже в том случае, когда работа идет по плану, необходимо ежеквартально пересматривать основные функции в отделе и оценивать их актуальность на данный момент, подобные мероприятия помогут выявить причины потерь времени и средств компании.

Второй этап процесса изменений называется «движение», и он включает в себя следующие шаги: создание единой информационно - аналитической системы [1, 54]; внедрение контроллинга в управленческую деятельность компании.

Необходимость проведения изменений подобного рода связана с тем, что среди основных проблем сокращения затрат в строительстве выделяют неэффективную организационную структуру и недостаточную автоматизацию, что, в свою очередь, приводит к появлению запутанной и усложненной сети коммуникаций, а это негативно влияет на деятельность компании в целом.

В целом оптимизацию системы управления затратами можно представить в виде комплекса мероприятий. Во - первых, необходимо обеспечить соблюдение финансовой дисциплины. В первую очередь нужно разработать план с точной последовательностью действий, отклонения от которых допустимы в редких случаях. Вторым шагом станет организация учета в компании, поскольку внедрение системы финансового учета и контроля – важное условие для планомерного снижения затрат. Кроме того, целесообразно своевременно проводить мероприятия по истребованию дебиторской задолженности. В - третьих, нужно разработать и приступить к реализации плана по сокращению затрат как по всей корпорации в целом, так и по ее структурным подразделениям в частности. В - четвертых, необходимо проводить проверки. Для оценки эффективности управления затратами требуется регулярный независимый мониторинг, позволяющий оценивать недостатки, потери и вносить корректировки в план сокращения затрат. Заключительным шагом станет анализ потерь. Следует особое внимание уделить имеющимся дефектам, переделкам и браку, которые ведут к дополнительным издержкам.

Третий этап процесса изменений носит название «замораживание» и подразумевает закрепление нововведений в текущей деятельности компании, проведение мероприятий, призванных упрочить новую организационную практику.

В заключение стоит заметить, что для эффективного внедрения изменений в систему управления затратами компании необходимо использование системного подхода. Корпорация, которая сможет наладить целостность системы, приучить своих сотрудников к финансовой дисциплине и четкому следованию имеющимся планам, будет способна совершенствовать процессы в дальнейшем, что положительно отразится на эффективности ее функционирования, выраженной как в количественных, так и в качественных показателях.

### **Список использованной литературы**

1. Кошелев, В.А. Оптимизация бизнес - процессов строительной компании на основе информационных технологий [Текст] / В.А. Кошелев // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 7 (117).
2. Кошелев, В.А. Управление материальными потоками в строительстве на основе концепции бережливого производства [Электронный ресурс] / В.А. Кошелев //

**Хорошун К.В.**

к.п.н., доцент кафедры экономики и финансового менеджмента  
КубГТУ,  
г. Краснодар, Российская Федерация

**Проконова А.С.**

студентка 4 курса факультета экономики, управления и бизнеса  
КубГТУ,  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ С ПОМОЩЬЮ ХЕДЖИРОВАНИЯ**

В условиях нестабильности современной экономики и, как следствие, возросшей ролью экономических рисков в деятельности любой организации, одной из наиболее актуальных задач руководства является изучение возможностей нивелирования финансовых потерь. Сегодня экономическим субъектам необходимо понимать природу риска и возможные пути его минимизации.

К финансовым рискам, как правило, относят валютные, кредитные и инвестиционные. Управление каждым из них подразумевает использование различных инструментов. Наряду с такими инструментами предупреждения финансовых потерь как страхование, резервирование средств, диверсификацию и лимитирование, наиболее эффективным считается хеджирование.

Под операцией хеджирования понимается метод страхования от риска убытков вследствие нежелательного изменения процентных ставок, валютных курсов или цены товара путем использования срочных сделок [1]. Хеджирование осуществляется с помощью деривативов – срочных производных финансовых инструментов, цены на которые рассчитываются исходя из стоимости базовых активов: фьючерсов, форвардов, опционов и своп - контрактов.

В общем виде, эффективно разработанная программа хеджирования позволяет компании добиться следующих результатов:

- снизить ценовые и валютные риски, связанные с закупками сырья и поставкой готовой продукции. В результате уменьшаются колебания прибыли и улучшается управляемость производством;
- уменьшить риск и затраты при заключении сделки;
- обеспечить постоянную защиту цены без необходимости менять политические резервы или заключать длительные форвардные контракты;

– чтобы облегчить обращение кредитных ресурсов: банки принимают во внимание застрахованную валюту в высшей норме; то же обращается к контрактам для поставки готовой продукции;

– хеджирование, применяемое на больших временных интервалах, повышает цены продаж и понижает цены покупок сырья на 5–10 % [2];

– хеджирование высвобождает ресурсы компании и помогает управленческому персоналу сосредоточиться на аспектах бизнеса, в которых компания имеет конкурентное преимущество.

Однако, для того, чтобы управление рисками было эффективнее, необходимо правильно определить политику решения задач.

Первой ступенью риск - менеджмента, непосредственно, является выявление рисков, присущих организации. После того, как доминирующие риски уже определены, представляется возможным провести оценку потенциальных потерь. В случае если потери от рисков невелики, хеджирование проводить нецелесообразно, так как вероятность того, что на реализацию данного инструмента управления рисками будет значительно больше затрат. Следующий шаг – решение о принятии стратегии хеджирования, после чего проводится оценка затрат на хеджирование и сравнение с альтернативными методами управления рисками. Очень важной стадией является четкое разделение инструментов хеджирования, поскольку их незнание приводит к неэффективности проведения всего плана. Завершающим шагом служит оформление необходимых документов с непосредственным указанием всех пунктов хеджирования. Грамотный подход к построению всей программы позволяет уменьшить не только риски, но и сами затраты [3].

Политика, направленная на качественное управление рисками осуществляется во многих странах, в том числе и в России. Как показывает статистика, экономика предприятия наиболее стабильна в тех компаниях, в которых используются инструменты хеджирования. Но в отличие от западного опыта страхования рисков, в России операции хеджирования используются значительно реже. В качестве ключевых причин подобной ситуации выявляют следующие:

1. Высокие транзакционные издержки.
2. Трудности в процессе планирования на предприятиях в условиях развивающейся экономики.
3. Ненадежность контрагентов.
4. Несоввершенство правовой базы регулирования, в частности, налогового законодательства.

Рынок страховых услуг в России крайне не сбалансирован, однако имеет устойчивую тенденцию к росту: в 2016 г страховой рынок растет быстрее экономики в целом, в силу чего отношение страховой премии к ВВП выросло до 1,4 % против 1,2 % годом ранее [4]. Современное положение страхования не соответствует в полном объеме потребностям субъектов хозяйствования. Для реализации возможностей страхового рынка в РФ, необходима активная государственная поддержка: именно от этого зависит качество перехода к социально - ориентировочному рыночному росту. Кроме того, кризис заставил российские компании задуматься о более активном использовании деривативов. Активный спрос на инструменты хеджирования наблюдается не только со стороны экспортеров, но и со стороны компаний, которые закупают за рубежом оборудование или комплектующие и продают продукцию в России.

Однако с помощью хеджирования невозможно полностью устранить риски. Программа создается для трансформации риска в приемлемые формы. Основной задачей для управляющего компанией является определение типов рисков, допустимых именно в

данной организации. Таким образом, цель хеджирования – достижение оптимальной структуры риска. Смысл заключается в том, что обладая информацией, различными знаниями или опытом, можно по-разному оценивать перспективы развития и сложившуюся ситуацию на предприятии. Из этого следует, что каждый управляющий относится субъективно к системе управления рисками.

Таким образом, хеджирование занимает важное место среди управленческих решений и управления рисками. Как показывает практика, благодаря основным инструментам хеджирования число обанкротившихся предприятий сокращается. Необходимо отметить, что правильное построение политики применения хеджирования в нужный момент даст возможность компании более уверенно чувствовать себя на рынке.

Российский срочный рынок является очень молодым и недостаточно развитым рынком. Однако существует ряд предпосылок, которые способствуют его развитию. К таким факторам, в частности относится, возрастающий интерес к нему всех сторон, в том числе и государства, которое предпринимает активные попытки по совершенствованию законодательной и налоговой базы.

### **Список использованной литературы:**

1. Галанов В. А. Производные финансовые инструменты: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Финансы и кредит». – М.: ИНФРА - М, 2014. - 208 с.
2. Сантикова А.А. «Хеджирование как метод смягчения рыночных рисков»: Достижение науки и образования. – Олимп, 2016. - 26 - 30 с.
3. Пономарева С.В., Петров Н.С. «Хеджирование финансовых инструментов в период нестабильности финансового рынка»: Контентус. – Информационная Мордовия, 2016. – 88 - 95 с.
4. Риа - новости «Страховой рынок в России в 2016 году» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://ria.ru/ny2017\\_resume/20161222/1484290531.html](https://ria.ru/ny2017_resume/20161222/1484290531.html) (дата обращения 22.03.2017)

© Хорошун К.В., Прокопова А.С., 2017.

**Цыганова О. А.**, магистрант 2 курса,  
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет,  
Российская Федерация, Саранск  
Научный руководитель: Кочеткова С. А.,  
к.э.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления,  
Национальный исследовательский Мордовский государственный университет,  
Российская Федерация, Саранск

## **БЮДЖЕТНАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Принцип финансовой самостоятельности закреплен Конституцией РФ. Однако, непосредственная реализация этого принципа возможна лишь при достаточной финансовой

основе, поскольку материально - финансовые ресурсы, находящиеся в распоряжении муниципалитета, определяют в большей степени эффективность деятельности органов местного самоуправления.

На наш взгляд, можно выделить 4 группы источников формирования местных бюджетов:

1. Собственные доходы;
2. Перераспределяемые доходы;
3. Заемные средства;
4. Привлеченные средства.

Первая группа финансовых источников местных бюджетов в рамках бюджетной самостоятельности муниципалитетов играет главную роль, поскольку представляет собой доходы, полученные ими в результате собственных действий.

Указанная выше классификация позволяет наиболее достоверно судить о бюджетной самостоятельности того или иного территориального образования: а именно – наиболее точно анализировать доходные части местных бюджетов, измерять финансовую самодостаточность территорий в реальности, устанавливать наиболее приемлемый уровень бюджетной самостоятельности местных органов власти.

Перераспределяемые и привлеченные средства по данной классификации бюджетных доходов имеют тонкую грань в своих сходствах и различиях, так как имеют целевой характер использования и предоставляются в большей мере на безвозмездной основе, хотя, несомненно, это не влияет на развитие и укрепление бюджетной самостоятельности различного рода территориальных образований.

Заемные средства играют еще более негативную роль в части формирования местного бюджета муниципального образования за счет того, что делают данное территориальное образование с финансовой точки зрения наименее развитым и независимым, поскольку это есть долговые обязательства перед кем или чем - либо.

Бесспорно, основным источником собственных средств местных бюджетов были и остаются местные налоги, однако, это не говорит о том, что они в полном объеме могут обеспечить бюджетную независимость и самостоятельность муниципального образования.

На протяжении многих десятилетий муниципальные образования не имеют того развития в части своей бюджетной самостоятельности за счет собственных средств, какое бы мы желали видеть, поскольку собственные средства местных бюджетов составляют у их большинства наименьшую часть в структуре местных доходов.

Всем известно, что налоги являются основой собственных доходов муниципальных образований, однако, здесь стоит серьезная проблема и в их формировании и собираемости. [3]

Зачастую обеспечить бюджетную самостоятельность муниципальному образованию никак не удастся, на наш взгляд, по следующим объективным причинам:

– во - первых, при формировании доходной части местных бюджетов особую роль играют ни органы местного самоуправления, которым на самом деле очевидны реальная ситуация и возможности «своей территории», а вышестоящие органы, в частности Министерство Финансов;

– во - вторых, не совсем корректно учитывается опыт прошлых лет и не объективно оценивается будущая ситуация в том или ином направлении;



– в - третьих, органы местного самоуправления не имеют возможности и прав в осуществлении политики, направленной на увеличение и стабильности бюджетной самостоятельности;

Именно поэтому одной из главных целей реформы в области бюджетной политики, проводимой в нашей стране, является достижение бюджетной самостоятельности и эффективности бюджетного процесса на каждом уровне.

Проведенный анализ статистической отчетности Республики Мордовия дает возможность говорить о том, что бюджетная самостоятельность муниципальных образований очень мала. В 2014 году муниципалитеты республики получили финансовую помощь от вышестоящих бюджетов в размере 7620, 6 млн.руб., в 2015 году – 8519,0 млн. руб., в 2016 году – 9060,5 млн.руб. Данные цифры показывают последовательное увеличение безвозмездных поступлений в местные бюджеты из года в год.

В структуре собственных доходов муниципальных образований по России за последние три года снижается доля налоговых и неналоговых поступлений в местные бюджеты (61,3 % - 2014 год, 50,7 % - 2016 год) и растет доля межбюджетных трансфертов без учета субвенций из фондов компенсаций (38,7 % - 2014 год, 49,3 % - 2016 год).

Однако таблица 1 позволяет сделать вывод, что в целом республика стремится к сокращению безвозмездных поступлений в региональный бюджет: их величина сократилась в 5,7 раз за счет увеличения налоговых доходов с 2012 года по 2016 год в 2,5 раза.

Таблица 1 – Доходная часть республиканского бюджета Республики Мордовия в 2012 - 2016 гг. [2]

Поступления	2012		2013		2014		2015		2016	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
Неналоговые	0,9	2,5	1,0	3,4	1,4	5,2	0,9	3,2	0,4	1,5
Безвозмездные	22,9	63,0	12,2	42,0	7,0	26,2	5,8	21,0	2,9	11,0
Налоговые	12,6	34,5	15,9	54,6	18,3	68,6	21,3	75,8	24,0	87,5
Всего:	36,4	100	29,1	100	26,7	100	280	100	27,3	100

При наличии всех показателей в совокупности не приходится говорить о финансовой самостоятельности муниципальных образований в республике и в стране в целом. А это значит, что не происходит полноценная реализация экономических интересов населения и территориальных образований.

Таким образом, мы считаем, что наша страна в лице органов власти и муниципалитетов должна стремиться к реализации бюджетной политики, с точки зрения, повышения бюджетной самостоятельности муниципальных образований. Поэтому с учетом обозначенных проблем в качестве перспективных мер по повышению бюджетной самостоятельности муниципальных образований мы предлагаем рассмотреть следующие:

- Увеличить долю НДФЛ, закрепленную за бюджетами муниципалитетов на постоянной основе, до 40 - 45 % ;
- Совершенствовать систему имущественных налогов, которые должны быть местного в соответствии с мировой практикой;

- Закрепить транспортный налог за местными бюджетами;
- Предоставить полное право органам местного самоуправления формировать доходы своих бюджетов (без корректировки Министерства Финансов, кроме случаев, где это будет реально необходимо);
- Сократить объем безвозмездных поступлений в бюджеты муниципальных образований в целях увеличения собственных доходов.

Иными словами для реализации экономических интересов муниципальных образований необходима достаточная финансовая самостоятельность этих муниципалитетов, основная часть которой складывается из бюджетной самостоятельности. Для того, чтобы бюджетная самостоятельность муниципальных образований в полной мере была осуществлена необходимы более широкие законодательно закрепленные полномочия органов на местах, причем особенно четко это должно быть отражено в налоговом законодательстве.

Основная цель совершенствования бюджетной самостоятельности муниципальных образований - стимулирование экономического роста в муниципальных образованиях и усиление роли органов местного самоуправления в общественных процессах.

### **Список использованной литературы**

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07. 1998 № 1450 - ФЗ
2. Бюджет для граждан. К проекту республиканского закона о республиканском бюджете Республики Мордовия на 2014 год и на плановый период 2015 - 2016 годов // [Режим доступа]: [http://www.minfinm.ru/budget%20for%20citizens/2014\\_god/Budget\\_dly\\_grazhdan\\_RM\\_2014god\\_plan\\_period\\_2015\\_2016%20.pdf](http://www.minfinm.ru/budget%20for%20citizens/2014_god/Budget_dly_grazhdan_RM_2014god_plan_period_2015_2016%20.pdf)
3. Ермакова Е.А. Организационно - правовой механизм реализации принципа самостоятельности бюджетов на муниципальном уровне // Финансы и кредит. 2014. № 17
4. Ермакова Е.А. Роль налога на доходы физических лиц в формировании доходов местных бюджетов России // Финансы и кредит. 2015. № 47
5. Мельников С.И. Правовые проблемы местного самоуправления в условиях финансового федерализма // Законодательство и экономика. 2003. № 12

© Цыганова О.А., 2017

**Чалых Н.О.,**  
магистрант  
экономический факультет  
Российская таможенная академия,  
г. Люберцы, Российская Федерация

## **АНАЛИЗ КОМПЛЕКСА ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ**

В настоящее время в результате трансформации понятия товара, реально производимого для удовлетворения нужд клиентов, потребление услуг, незаметно начинает преобладать

над потреблением многочисленных материальных благ. Наблюдая за этим явлением, которое, в частности, находит свое выражение в значительной интеграции предложения услуг, можно выдвинуть гипотезу об эволюции самих понятий товара и услуг. В теории международной торговли наиболее слабо разработанным являются терминология в сфере «услуг» и «международной торговли услугами». Это связано, прежде всего, с природой и особенностями услуг как особого явления человеческой деятельности.

Таможенная услуга – это деятельность, которая воплощается в таможенном продукте, работе или регулируемом товаре, то есть деятельность, которая опосредствована через процесс подготовки таможенной продукции или регулируемого товара для перемещения через таможенные границы [6, с.79].

Проанализировав таможенные услуги, их можно разделить на 7 групп:

I. К такой группе относится деятельность, которая определяет отношение таможи к различным рынкам услуг (таможенные услуги на внутреннем рынке государственных услуг; таможенные услуги на рынке внутренних коммерческих услуг; таможенные услуги на внешнем рынке услуг, в том числе через специальных уполномоченных и таможенных представителей за рубежом).

II. В данную группу входят услуги, которые составляют определенные действия или меры со стороны таможенного органа, имеющие отношение к основным и вспомогательным таможенным процедурам.

1. Основные таможенные процедуры (таможенное оформление, хранение товаров на таможенном складе таможенного органа, таможенное сопровождение);

2. Вспомогательные таможенные процедуры (информирование и консультирование по вопросам таможенного дела; предварительное информирование при перемещении товаров через таможенную границу; реестрирование таможенных посредников, банков, субъектов ВЭД; услуги таможенного аудита; экспертные услуги).

III. К данной группе относятся таможенные услуги, которые определяются своим отношением к форме их представления в таможенный орган (оцифрованные услуги, то есть виртуальные услуги, которые переведены в цифровой формат и поставлены путем пересылки файла по глобальной или корпоративной компьютерной сети; традиционные услуги, то есть те, которые не могут быть переведены в цифровой формат и должны доставляться потребителю в обычном виде).

IV. Данная группа таможенных услуг связана с различными поставщиками. В нее входит таможенная система, таможенная инфраструктура, таможенные брокеры, таможенные перевозчики, владельцы складов СВХ, владельцы магазинов беспопылинной торговли и прочие.

V. В данной группе разделяют услуги, по видам транспорта, на которых перемещаются товары через таможенную границу (ЖД; автомобильным транспортом, морским или речным, воздушным, трубопроводным).

VI. К следующей группе относятся услуги, связанные с разными способами подсчета (услуги, рассчитываемые по стоимости товара; услуги, рассчитываемые по весу товара; услуги, рассчитываемые по расстоянию таможенного сопровождения; услуги, рассчитываемые по твердо установленным ставкам; услуги, рассчитываемые по количеству времени; бесплатные таможенные услуги).

VII. К последней группе относятся услуги, разделенные по характеристике видимости - видимые таможенные услуги (экспертные услуги, реестровые услуги, информирование и консультирование в письменном виде, компьютерные программы, таможенные карты и т.д.); невидимые (информирование и консультирование в устной форме или по другим каналам связи с участниками ВЭД, таможенное оформление и хранение на складе и т.д.). [6, 103 - 105]

Переход России на инновационный принцип развития экономики, формирование благоприятных перспектив эффективной интеграции Российской Федерации в мировое хозяйство, изменение масштабов, характера и форм внешнеэкономической деятельности позволили сформировать условия для функционирования на рынке частных услуг в таможенном секторе брокерских и различных коммерческих компаний, основной целью их деятельности является оказание помощи клиентам в осуществлении экспортно - импортных операций.

Коммерческие таможенные услуги – это один из видов околотаможенных услуг, предлагаемых участникам ВЭД таможенными брокерами и различными коммерческими компаниями.

К основным таможенным услугам, предоставляемые коммерческими организациями, можно отнести: оформление внешнеэкономических контрактов и паспортов сделок; подбор кодов ТН ВЭД, расчет и начисление таможенных платежей; получение сертификатов соответствия, происхождения, фитосанитарных, ветеринарных свидетельств; оценка таможенной стоимости отправляемых и принимаемых товаров; таможенное оформление экспортно - импортных грузов и др.

В современных условиях российский рынок продолжает развиваться, активно реагирует на изменение конкурентной среды и учитывает все более возрастающую роль коммерческих таможенных услуг и логистических услуг. Необходимо отметить, что использования услуг брокерских фирм для минимизации затрат и издержек участников ВЭД реально работает и помогает сэкономить, так как в брокерских компаниях работают специалисты высокого уровня знаний особенностей таможенного декларирования.

### **Список использованной литературы**

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 №17) (ред. от 16.04.2010). – М.: Российское законодательство, 2010.
2. Дианова В.Ю., Макрусев В.В. Маркетинг таможенных услуг: Учебник. – 2 - е изд., доп. и перераб. – М.: Издательство Российской таможенной академии, 2010.
3. Ермилов, И.С. Таможенные услуги и пути повышения их качества [Текст] / И.С. Ермилов // Вестник СГСЭУ.2010.№1 (30).С. 87 – 89.
4. Поздеева С.Н. Совершенствование процесса управления таможенными услугами в международной цепи поставок товаров / Сб. научных трудов по итогам международной научно - практической конференции (11 марта 2017 г), Екатеринбург, С.81 - 83
5. Старкова О.А. Управление качеством таможенных услуг на современном этапе / О.А. Старкова // Вестник Российской таможенной академии. - 2012. - №1. - С. 73 - 78.

6. Таможенные услуги в международной цепи поставки товаров: монография / А.Д.Ершов, В.В.Макрусов, О.В.Калинина, К.А.Сизова.– М.: РИО РТА, 2007. – 244 с.

© Чалых О.И., 2017

**Чистякова В.В.**

Студент 3 курса

Научный руководитель Хрипунов Н.В.

канд. техн. наук,

доцент кафедры прикладной информатики в экономике,

Поволжский государственный университет сервиса,

г. Тольятти,

Российская федерация

## **ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ ИНТЕРНЕТ - РЕСУРСОВ**

Все более широкое внедрение информационных технологий и в частности Интернета в повседневную жизнь обусловлено, в первую очередь, общением с использованием социальных сетей и торговлей. Интернет - торговля – это быстроразвивающаяся отрасль, именно поэтому бизнесу в Интернете уделяется особое внимание в связи со становлением информационного общества и его непосредственным вкладом в экономику. Сама по себе глобальная сеть дает возможность товарам и услугам выходить на мировой рынок торговли. Развитие сектора информационно - коммуникативных технологий также является фактором, способствующим успешному ведению бизнеса и толчком к повышению темпов экономического роста стран. Электронная коммерция активно развивается в течение двух последних десятилетий, что, по сравнению со многими отраслями экономики, является небольшим промежутком времени.

Исследование динамики развития интернет - торговли представляет интересную и актуальную задачу, позволяющую оценить историческую динамику и перспективы данного глобального направления деятельности.

В качестве методики исследования выбран анализ данных рейтинговых сайтов [1, 2, 3] по соответствующей тематике.

В результате проведенного лингвистического анализа [4] содержания категорий рейтингового ресурса [5] получено, что данные относящиеся к Интернет - торговле размещены в разделах «электронная коммерция» (2203 ресурса) и «торговля» (19775 ресурсов). Открытой статистикой обладают менее 10 % ресурсов и не одного из первой десятки по каждому из разделов, следовательно, выполнять сегментирования нецелесообразно, и необходимо оценить количество посетителей в целом по категориям.

Результаты, представленные на рисунке 1, получены импортом данных интернет - ресурса «Рейтинг Mail.Ru» [4] с последующей обработкой средствами MS Excel [6].

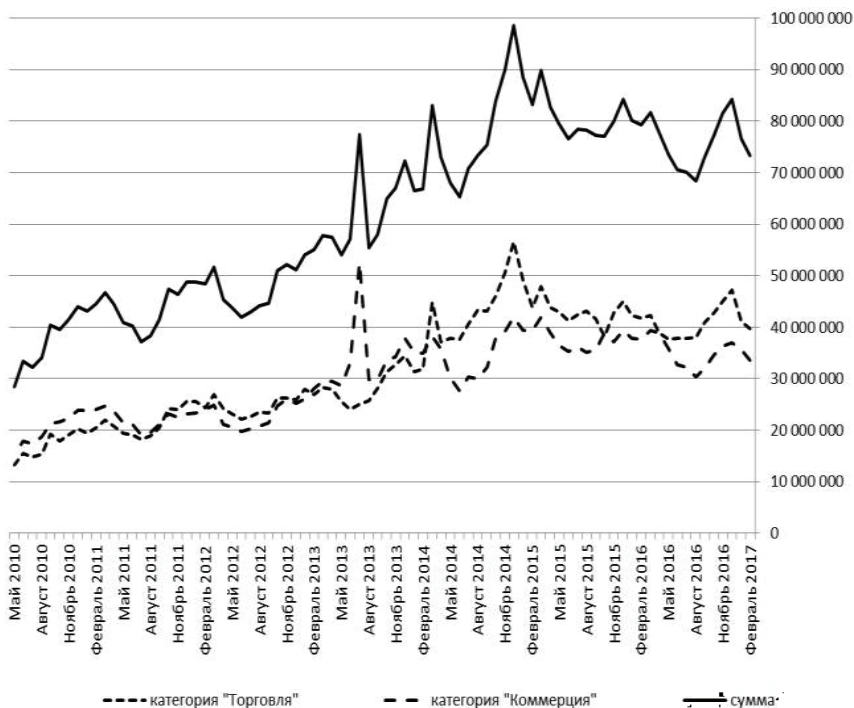


Рис. 1 Динамика изменения количества посетителей в месяц сайтов интернет - торговли

Представленные на рисунке данные свидетельствуют о том, что положительная динамика роста интереса Интернет - аудитории к Интернет - торговле имела место в период до декабря 2014 года, после чего количество посетителей глобально стабилизировалось и остается постоянным с учетом сезонных колебаний. Сезонные колебания выражаются в снижении количества посетителей сайтов Интернет - торговли в летние месяцы. Обнаруженная точка перегиба интереса к интернет - торговле (декабрь 2014г) соответствует аномальному падению курса рубля, что вызвало кратковременный повышенный пиковый всплеск интереса с дальнейшей коррекцией.

В целом по результатам проведенного исследования установлено, что:

1. Возрастание интереса к интернет - торговле имело место в период до 2015 г. С 2015 г. до настоящего времени имеет место постоянство интереса интернет - аудитории в этом направлении.
2. Количество посетителей сайтов интернет - торговли подвержено сезонным колебаниям: минимальное количество посетителей в период летних месяцев и максимальное - в период зимних.

#### Список используемых источников

1. Хрипунов Н.В. Методологические аспекты интернет - исследований // NovalInfo.Ru. 2016. Т. 4. № 57. С. 477 - 483.

2. Хрипунов Н.В. формирование предметной области при проведении интернет - исследований // NovaInfo.Ru. 2017. Т. 1. № 58. <http://novainfo.ru/article/10240>
3. Хрипунов Н.В. Инструментарий интернет - исследований // NovaInfo.Ru. 2016. Т. 4. № 57. С. 492 - 495.
4. Хрипунов Н.В. Информационно - лингвистические аспекты интернет - исследований // NovaInfo.Ru. 2016. Т. 4. № 57. С. 498 - 502.
5. Рейтинг Mail.Ru - рейтинг интернет - ресурсов [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://top.mail.ru>.
6. Хрипунов Н.В. Применение универсальных информационных технологий в практике решения экономических задач // Научный альманах. 2015. №12(14) – 1. С. 382 - 385.

© Чистякова В.В. 2017

**Шалумов Б.Ш.,**

студент 5 курса Высшей школы политического  
управления и инновационного менеджмента

ФГБОУ ВО «ПГУ»,

г. Пятигорск, Российская Федерация

## **ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Система обеспечения информационной безопасности кредитной организации – это эффективный инструмент защиты интересов собственников и пользователей информации, который представляет собой целый комплекс принятых управленческих решений, направленных на выявление и предотвращение внешних и внутренних угроз. Также система обеспечения информационной безопасности – это совокупность защитных мер, защитных средств и процессов их эксплуатации, включая ресурсное и административное (организационное) обеспечение [1].

Немаловажное значение имеет и тот факт, что система обеспечения информационной безопасности банка направлена, в первую очередь, на защиту всех его информационных активов и позволяет кредитной организации минимизировать такие риски утечки информации, составляющей служебную / коммерческую / банковскую тайну; разрушения и потери ценных данных; использования в деятельности банка, в том числе при принятии управленческих решений, неполной или искаженной информации; распространения во внешней среде информации, угрожающей репутации банка [2].

Помимо вышеизложенного, важно отметить, что система обеспечения информационной безопасности банка имеет свои, специфические только для данного вида систем особенности, которые проявляются в том, что они: хранят и обрабатывают большое количество данных о финансовом состоянии и деятельности физических и юридических лиц; имеют инструменты совершения транзакций, ведущих к финансовым последствиям; не могут быть полностью закрытыми, поскольку должны отвечать современным

требованиям к уровню обслуживания (иметь систему онлайн - банкинга, сеть банкоматов, подключенных к публичным каналам связи и т.д.) [3].

Указанные особенности приводят к тому, что информационные активы кредитных организаций являются желанной целью злоумышленников и нуждаются в серьезной защите. А в связи с тем, что главная задача злоумышленников (внешних нарушителей и инсайдеров), атакующих информационные системы банков, – получение контроля над информационными активами кредитной организации для последующего совершения неправомерных транзакций или компрометации банка по заказу недобросовестных конкурентов, то система обеспечения информационной безопасности банка должна:

- быть адекватной внутренним и внешним угрозам;
- реализовывать комплексный подход к защите – включать все необходимые организационные меры и технические решения и защищать все компоненты информационной безопасности (системы электронных платежей, электронного документооборота и обслуживания платежных карт, банковские программные и программно - технические комплексы, системы удаленного обслуживания, сети связи и т.д.);
- обеспечивать высокую производительность – обрабатывать значительные объемы информации без снижения быстродействия;
- быть надежной и отказоустойчивой благодаря применению технологий кластеризации, виртуализации, балансировки нагрузки и тому подобное;
- иметь инструменты сбора, анализа данных об инцидентах и реагирования на события безопасности [5].

Все вышеизложенное позволило нам сделать вывод о том, что система обеспечения информационной безопасности кредитных организаций определяет цели и задачи системы безопасности, принципы ее организации, функционирования и правовые основы, виды угроз безопасности и ресурсы, подлежащие защите, а также основные направления ее разработки, включая правовую, организационную и инженерно - техническую защиту.

### **Список использованной литературы**

1. Андрианов В. Обеспечение информационной безопасности бизнеса. - Центр Исследований Платежных Систем и Расчетов, 2011.
2. См.: Леньков А.Н. Потенциальные угрозы экономической безопасности коммерческого банка и объекты ее защиты // Известия Санкт - Петербургского государственного электротехнического университета ЛЭТИ. - 2013. - № 7. - С. 125 – 126.
3. См.: Горбатов В. Организационно - правовое обеспечение информационной безопасности. – М.: Academia, 2013. – С. 35 – 36.
4. Demina N.V., Chistova M.V. To the question on specifics of work on e - malls in terms of cybercrime prevention // Modern Science. - 2017. - № 1. - P. 26 - 29.
5. См.: Полякова Т. Организационное и правовое обеспечение информационной безопасности: Учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2017. – С. 54 – 56.
6. Демина Н.В. К вопросу о сущности понятия «стейкхолдеры» и степени их влияния на деятельность современных организаций // В сборнике: Актуальные экономические проблемы современной России. Симпозиум XIV. Материалы VII



Международного конгресса «Мир через языки, образование, культуру: Россия - Кавказ - мировое сообщество». 2013. С. 120 - 124.

7. Актуальные проблемы экономического развития российской федерации // Университетские чтения - 2010 Часть XII Секция 1 симпозиума 3 / Федеральное агентство по образованию ГОУ ВПО «Пятигорский государственный лингвистический университет», Под редакцией доктора экономических наук, профессора Ю.С. Давыдова. Пятигорск, 2010.

© Шалумов Б.Ш., 2017

**Шапран А.В.**

студент 2 курса института управления экономики и бизнеса  
Кубанский государственный технологический университет  
г. Краснодар, Российская Федерация

**Клочко Е.Н.**

д - р экон. наук, профессор кафедры производственного менеджмента  
и экономики отраслей народного хозяйства  
Кубанский государственный технологический университет  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В РОССИИ**

Корпоративная культура – важная составляющая каждой организации. Она помогает создавать сплоченный коллектив, развивая его как единую систему; является дополнительной мотивацией и стимулом для трудовой деятельности у работников; формирует особенности и отличительные черты отдельно взятой организации [1].

Одной из самых важных ценностей хозяйственной культуры в России является труд, который как ценность культуры может оказывать значительное влияние на развитие хозяйственной деятельности [2, 3]. Ценность труда зависит от следующих факторов: экономических, политических и социальных. В российских условиях ценность труда является противоречивой и неоднозначной.

Русский крестьянин, который ощущал единство своей собственной личности, образа жизни, природы, сельского труда, рассматривал труд как одну из главных составляющих его жизни. Исходя из этого, крестьяне могли проявлять полную самоотдачу, затрачивая при этом как физические, так и духовные силы.

Спустя определенный период времени основы стимулирования трудовой деятельности, как и сама ценность труда, были значительно подорваны крепостным правом, а также подневольными и принудительными формами труда. Вследствие чего произошел разрыв единства труда и хозяйствования, исчезала предприимчивость и инициативность среди крестьян. Крестьянин, который отрабатывал «барщину», стремился сохранить свои силы с целью дальнейшей работы на своей земле. Из - за этого сформировался двойной стандарт в отношении труда.

Необходимо заметить, что со времен установления крепостного права до принудительной работы для советских граждан, не было такого явления, как свободный труд. Вынуждение воспитывало негативное отношение к работе.

Кроме того, со временем производительный физический и сельскохозяйственный труд ассоциировался в сознании россиянина с низким социальным статусом. В это же время интеллектуальная деятельность и вовсе не рассматривалась как труд.

Еще одним фактором, влияющим на развитие корпоративной культуры в России, стали православные концепции, повествующие о «непрестижности» и отсутствие перспектив у трудовой модели с точки зрения православного учения о спасении души. Иными словами – это безразличие к хозяйственной жизни.

На сегодняшний день организационная культура в России состоит из следующих компонентов:

- 1) Элементы организационной культуры дореволюционных времен;
- 2) Элементы корпоративной культуры, которые были сформированы в советское время;
- 3) Элементы хозяйственной культуры, которые были позаимствованы с западных образцов.

Непосредственное копирование западных моделей, а также отказ от собственных механизмов регулирования трудового поведения, приводит к несостоятельности складывающейся системы корпоративной культуры в России. В целом повторение опыта Запада, в том числе подражание стилю, образу и качеству жизни из западных стран, не только будет противодействовать развитию российской корпоративной культуры, а даже замедлит, если не вовсе остановит процесс эволюции данного направления.

Особенности и отличия российской корпоративной культуры – это следствие длительного исторического прогресса. Экономическая ментальность в России более схожа с «восточным» культурным типом, но, несмотря на это, многие делают ставку именно на Запад.

Исходя из вышеуказанной информации, можно сделать вывод, что история прогресса организационной культуры в России является довольно насыщенной. К сожалению, существует множество стереотипов и предубеждений, сложившихся исторически, которые препятствуют развитию корпоративной культуры. Кроме того, нерациональное использования опыта других стран, а также отсутствие своей политики в данной сфере приводят к тому, что на сегодняшний день корпоративная культура в России развита довольно слабо и не является сформированной окончательно. Из чего следует, что необходимо уделить должное внимание разработке грамотного решения этой проблемы.

### **Список использованной литературы**

1. Клочко Е.Н., Коваленко С.А. Раскрытие потребности в институтах развития сектора интеллектуальных услуг // Вестник института дружбы народов Кавказа. - 2015. - № 3 (35). – С. 113 - 118
2. Чуйко Н.С., Гавриш Е.С. Исследование разных подходов к определению категории «мотивация» / Наука и современность. Сборник статей международной научно - практической конференции. – 2016. – С. 181 - 183.

3. Трухановец В.А., Кобозева Е.М. Системный подход к управлению персоналом малого предприятия / Прорывные научные исследования как двигатель науки. Сборник статей международной научно - практической конференции. – 2016. – С. 154 - 156

© Шагран А.В., 2017

© Ключко Е.Н., 2017

**Шиллер Е.О.**

Студентка 4 курса

факультет бизнеса и социальных технологий

**Карпова Н.В.**

Доцент каф. Экономики

Новочеркасский инженерно - мелиоративный институт им. А.К.Кортунова

ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»

г. Новочеркасск, Российская Федерация.

## **ЭКОЛОГО - ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Ростовская область – уникальный регион России. Благоприятные природно - климатические ресурсы, способствующие развитию сельского хозяйства, сочетаются с успешно функционирующим промышленным комплексом. Уровень урбанизации региона составляет 70 % , это один из самых высоких показателей в нашей стране. Однако индустриальный взлет времен СССР, экстенсивный путь ведения сельского хозяйства, рост числа автомобилей и расширение дорог в регионе оказали негативное влияние на его экологическую обстановку. В ТОП - 60 самых загрязненных городов России Новочеркасск (один из наиболее крупных городов области) расположился на 21 месте, а Ростов - на - Дону - на 32 [4]. Для улучшения экологической обстановки области необходимо не только ужесточение наказаний за экологические правонарушения, но и дополнительные затраты на природоохранную деятельность. Всё вышперечисленное обуславливает актуальность рассматриваемой в статье проблемы.

Составлению программы природоохранных мероприятий региона должен предшествовать его эколого - экономический анализ. Его основной целью является выявление пропорциональности соотношения между экономическим эффектом предприятий природопользования и затратами на их проведение. В настоящее время уровень развития общества определяет его взаимодействие с информацией. Именно поэтому многие специалисты постиндустриальное общество многие называют информационным обществом. От достоверности, полноты и проверяемости информации во многом зависит правильное принятие решения в любой сфере, и особенно в экологической. Сбором и анализом экологической информации в Ростовской области занимается Министерство природных ресурсов и экологии, а также подконтрольные ему структуры. Среди основных источников информации эколого - экономического анализа можно назвать следующие: [2] Сведения об охране атмосферного воздуха - Форма №2 - тп, Отчет об использовании воды - Форма №2 - тп, Сведения об образовании, поступлении,

использовании и размещении токсичных отходов производства и потребления - Форма «2 - ТП, Сведения о ходе строительства водоохраных объектов и прекращении сброса загрязненных сточных вод - Форма №3 - ОС, Сведения о текущих затратах на охрану природы, экологических и природоресурсных платежах - Форма №4 - ОС, Сведения о поступлении и расходовании средств экологического фонда - Форма №1 - Экофонд и др.

В рамках эколого - экономического анализа региона используется множество методов, но, по нашему мнению, наиболее эффективными из них являются: горизонтальный анализ (сравнение каждой позиции отчетности с предыдущей) и сравнительный (пространственный) анализ: сопоставление показателей по различным сферам деятельности.

В настоящее время существует определенная методическая база для анализа природоохранной деятельности предприятий и ее можно использовать при эколого - экономическом анализе региона. При сравнительном анализе можно так же пользоваться следующими показателями: доля затрат на охрану природы в ВРП и на душу населения; сброс загрязненных сточных вод в водоемы на душу населения; выбросы в атмосферу вредных веществ на одного жителя на 1 км<sup>2</sup> территории, на производство 1 млрд. рублей регионального продукта; индекс воздействия на окружающую среду (произведение численности населения, продукции, производимой на одного работающего и объема загрязняющих веществ на единицу производимой продукции); доля (процент) улавливания, очистки, обезвреживания вредных веществ. Таким образом, можно сделать вывод, что показатели эколого - экономического состояния региона пересекаются с показателями устойчивости развития.

Отдельный блок эколого - экономического анализа - это оценка организационно - технического уровня природоохранной деятельности. При проведении данного вида оценки определяют коэффициент максимальной сопряженности мощностей очистного и основного технологического оборудования (должен быть 0) по *i* - виду загрязнений, коэффициент полезного действия природоохранных сооружений. Кроме того, могут быть использованы показатели природоемкости (ущербоемкости) продукции, фондоотдача природоохранных объектов (через предотвращенный ущерб). В случае нанесения экологического ущерба, проводится экологическая экспертиза. Она представляет собой форму контроля, проявляющаяся в установлении соответствия документов и (или) документации, обосновывающих намечаемую в связи с реализацией объекта экологической экспертизы хозяйственную и иную деятельность, экологическим требованиям, установленным техническими регламентами и законодательством в области охраны окружающей среды, в целях предотвращения негативного воздействия такой деятельности на окружающую среду. Срок проведения государственной экологической экспертизы не должен превышать три месяца и может быть продлен на один месяц по заявлению заказчика, если иное не предусмотрено федеральным законом.

Эколого - экономический анализ региона непрерывен во времени, но его результаты оцениваются не так часто. Одним из результатов данного вида анализа является утверждение в 2013 году государственной программы Ростовской области «Охрана окружающей среды и рациональное природопользование». Объем финансирования государственной программы в 2014 – 2020 годах за счет всех источников составит 12 218 451,1 тыс. рублей, большая часть из которого, а именно 5 476 008,8 тыс. рублей – выделено

из областного бюджета. [3] В рамках данной программы уже удалось достичь некоторых успехов. Управлением развития лесного хозяйства выполнены мероприятия по воспроизводству лесов - заложено 1,5 тыс. га лесных культур. Проведены мероприятия по локализации и ликвидации очагов вредных организмов на площади 1,9 тыс. га лесных насаждений. Приняты меры по обеспечению пожарной безопасности в лесах. Все запланированные противопожарные мероприятия выполнены в соответствии с планом - графиком к государственным заданиям ГАУ РО «Лес». Кроме этого, заключены государственные контракты на поставку 55 единиц противопожарной техники и оборудования на сумму более 40 млн. рублей. [1]

По мнению авторов статьи, Министерству природных ресурсов и экологии необходимо контролировать эколога - экономический анализ и экологический аудит деятельности предприятий области, особенно тех, кто наносит наибольший урон экологии региона (например, ООО «ПК НЭВЗ», ОАО «Ростсельмаш»).

#### **Список использованной литературы:**

1. Информация об итогах работы министерства природных ресурсов и экологии Ростовской области, планах социально - экономического развития и реализуемых проектах <http://xn--d1ahaoghbejbc5k.xn--p1ai/about/itogi-deyatelnosti-komiteta/>
2. Эколога - экономический анализ возможностей использования альтернативных природных ресурсов в регионе [www.gea.ru/ru/publications](http://www.gea.ru/ru/publications)
3. Государственная программа Ростовской области «Охрана окружающей среды и рациональное природопользование» <http://www.donland.ru>
4. Экологический вестник Дона за 2015 год «О состоянии окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области в 2015 году» [minprirodyro.pf/state-of-the-environment/ekologicheskij-vestnik](http://minprirodyro.pf/state-of-the-environment/ekologicheskij-vestnik)

© Карпова Н.В., Шиллер Е.О., 2017

## ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

**Печников Н. П.**

к.ю.н., доцент

кафедры «Уголовное право и прикладная  
информатика в юриспруденции»,  
ФГБОУ ВО ТГТУ

г. Тамбов, Российская Федерация

**Альсабити Зайд Мхадждаж Мохаммед**  
магистрант

кафедры «Уголовное право и прикладная  
информатика в юриспруденции»,  
ФГБОУ ВО ТГТУ

г. Тамбов, Российская Федерация

### ЭТИКА УГОЛОВНО - ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ДОКАЗЫВАНИЯ

В настоящей статье в очередной раз предпринимается попытка исследование уголовно - процессуальных проблем, встречающихся в уголовном судопроизводстве, а также процессуальная деятельность органов предварительного расследования по предупреждению, раскрытию и расследованию преступлений в аспекте соблюдения прав и интересов участников уголовного судопроизводства.

Целью исследования не является подробный анализ правильности составляемых оперативным работником документов, однако необходимо заметить значимость своевременной и грамотной фиксации должностными лицами уголовно - процессуального доказывания своей профессиональной деятельности. Эта проблема не нова в процессуальной науке о выявлении, раскрытии и расследования общественно опасных преступлений, на этот аспект профессиональной деятельности обращали внимание известные ученые процессуалисты, по мнению которых "работник розыска должен быть настолько умственно развитой и хорошо грамотным сотрудником, чтобы для него не являлось принципиальным затруднением изложение своей мысли на бумаге при составлении докладов, рапортов и других служебных документов".

Изучение следственной практики показывает, что результаты оперативно - розыскной деятельности могут быть использованы только в том случае, когда на стадии предварительного расследования или судебного рассмотрения уголовного дела возможно установить законный источник получения той или иной оперативной информации, доказать ее истинность, объективность и достоверность получения и перепроверить ее содержание при производстве следственных или судебных действий, а также при производстве соответствующей судебной экспертизы.

Следует заметить, что любое следственное действие должно быть своевременно и тщательно подготовлено, и как правило, приоритет использования на этом этапе материалов, отдается содержащимся в оперативно - розыскной информации. Как показывает личный опыт, подобная оперативная информация помогает наиболее эффективно определить время, место, участников следственного действия, привлечь

необходимые технические и транспортные средства, задействовать необходимых специалистов, качественно спланировать выбор и последовательность тактических приемов проведения отдельного следственного действия.

Принципиальная и важная предпосылка использования результатов оперативно - розыскных мероприятий заложена в нормах уголовно - процессуального законодательства. Например, в соответствии и на основании ст. 140 УПК РФ одним из оснований возбуждения уголовного дела является сообщение о совершенном или готовящемся общественно опасном преступлении, полученное из иных источников. В этой связи предположительно предстоит исследование по крайней мере двух ситуаций: - сотрудник полиции случайно стал свидетелем - очевидцем криминального деяния; - оперативный сотрудник значительное время изучал и документировал противоправную деятельность. С нашей точки зрения, если в первом примере поведение сотрудника полиции фактически не отличается от действия любого другого гражданина, ставшего очевидцем общественно опасного преступления, то во втором примере речь идет о составлении конкретного документа (рапорта, справки, меморандума и т.п.), содержащего сведения о совокупности фактических данных, указывающих на признаки общественно опасного, противоправного, наказуемого преступления, достаточных для вынесения процессуального решения о возбуждении уголовного дела по данному факту. Представляется, что особенность этого основания возбуждения уголовного дела состоит в том, что, как правило, представленные оперативным сотрудником материалы не требуют дополнительной проверки на основании ст. 144 УПК РФ, а представляют собой достаточно полный отчет о произведенных оперативно - розыскных мероприятиях, направленных на выявление признаков незаконной преступной деятельности. При этом это особенно касается выявления, раскрытия и расследования замаскированных коррупционных преступлений, а также незаконного оборота оружия или наркотических средств.

Как показывает следственная практика, на основании предоставленных оперативных документов оперативный сотрудник, по согласованию с руководителем следственного органа или начальника органа дознания может принять одно из следующих процессуальных решений: 1) самостоятельно возбудить уголовное дело и принять его к своему производству. В соответствии и на основании с требованиями уголовно - процессуального законодательства о подследственности оперативный работник либо самостоятельно производит дознание по уголовному делу, либо после выполнения неотложных следственных действий передает материалы уголовного дела по подследственности в следственный аппарат органов внутренних дел или прокуратуры; 2) передать материал проверки в установленном законом порядке в следственное подразделение для принятия процессуального решения по существу: для возбуждения уголовного дела, направления по подследственности или по территориальности или для вынесения решения об отказе в возбуждении уголовного дела.

Определить разумный срок легализации имеющихся оперативных материалов зачастую затруднительно, поскольку оперативный работник в первую очередь обязан оценить возможность расшифровки лиц, сотрудничающих на конфиденциальной основе, разглашения сведений о времени и месте проведенных оперативно - розыскных мероприятиях, силах и средствах, задействованных при их проведении, и т.п. Эти вопросы, как правило, обсуждаются с руководителем, осуществляющим оперативно - розыскную

деятельность. В последнее время на стадии возбуждения уголовного дела к части оперативных материалов нередко допускаются руководители следственных подразделений и должностные лица которые непосредственно будут расследовать общественно опасное деяние. Представляется, что подобный порядок возбуждения уголовного дела предполагает выбор должностным лицом, в производстве которого находится уголовное дело определенных тактических действий, их последовательности, позволяющих максимально эффективно и своевременно использовать результаты оперативно - розыскных мероприятий без разглашения сведений о конфиденциальных источниках.

Следует обратить внимание, что деятельность оперативных и следственных аппаратов при изблечении организатора преступных формирований принципиальным образом отличается от алгоритмов, стереотипов деятельности правоохранительных органов, борющихся с преступностью в стране. Это и понятно: если при раскрытии и расследовании "простых" общественно опасных преступлений должностное лицо, в производстве которого находится уголовное дело "идет" как правило, от события, то в сфере организованной преступности подобная стратегия и тактика не оправдывает себя, поскольку исходной информацией здесь служит не событие, а факт функционирования преступной группы.

С нашей точки зрения, действенным методом обнаружения действующей организованной группы помимо общепринятых является аналитический поиск, который возможно осуществлять как в рамках оперативно - розыскной деятельности, так и в ходе предварительного расследования. Представляется, что аналитический поиск может предусматривать анализ документов - как открытых (в средствах массовой информации), так и оперативно - служебных. Он преследует принципиальную и важную цель - создать картину действующих группировок, выявить характер деятельности связанных с ними фирм, банков, предприятий, а также установить источники поступления в преступные структуры материальных и денежных средств.

С нашей точки зрения, установленные правила доказательственной деятельности, закрепленные в уголовно - процессуальном законодательстве, должны быть руководящими, принципиальными и при разработке криминалистикой тактических приемов следственных действий при определении допустимости использования тех или иных технических средств и тактических методов получения и проверки доказательств. При этом доказательственная деятельность в уголовном судопроизводстве не должна ограничиваться познанием обстоятельств произошедшего противоправного преступления тем или иным субъектом процесса, то есть, лицом в производстве которого находится уголовное дело.

### **Список использованной литературы**

1. Уголовно - процессуальный кодекс РФ от 18.12.2001 г. № 174 - ФЗ с изм. и доп., вступ. в силу с 19.12.2016 г.) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_34481/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34481/) (дата обращения 24.01.2017 г.)

2. Желудков М. А. Особенности нормативно - правового регулирования защиты прав потерпевших // Вестник Волгоградской академии МВД России. – 2016. - №2 (37). – С. 60 - 64.



4. Платёнкин А. В. Обеспечение конституционных прав подозреваемого при задержании // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2014. – № с49. – С. 91 - 96.

5. Медведева С. В., Чуриков А. В. Анализ практики использования результатов оперативно - розыскной деятельности судами общей юрисдикции // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2016. - № 11 - 2. - С. 83 - 87.

5. Ментюкова М., Чуриков А. В. Особенности розыска как стадии оперативно - розыскного процесса // Science Time. – 2016. - № (27). – С. 313 - 318.

© Альсабиты З. М., Печников Н. П. 2017

**Печников Н. П.**

к.ю.н., доцент

кафедры «Уголовное право и прикладная информатика в юриспруденции»,  
ФГБОУ ВО ТГТУ

г. Тамбов, Российская Федерация

**Аль - Хафаджи Лума Аббас Мохаммед**  
магистрант

кафедры «Уголовное право и прикладная информатика в юриспруденции»,  
ФГБОУ ВО ТГТУ

г. Тамбов, Российская Федерация

## **ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ**

В настоящей статье в очередной раз предпринимается попытка исследование уголовно - процессуальных проблем, встречающихся в уголовном судопроизводстве, а также процессуальная деятельность органов предварительного расследования по предупреждению, раскрытию и расследованию преступлений в аспекте соблюдения прав и интересов участников уголовного судопроизводства.

Следует заметить, что оценка доказательств – это прежде всего познавательная, мыслительная, логическая, информационная деятельность, должностных лиц, в производстве которых находится уголовное дело, имеющая своей принципиальной и важной целью определить относимость, достоверность, силу (значение) каждого уголовно - процессуального доказательства и достаточности их совокупности для установления обстоятельств, подлежащих доказыванию. При этом оценить доказательства по уголовному делу, значит, прийти к убедительному выводу о допустимости и относимости, а затем о достоверности или недостоверности фактических данных имеющих принципиальное и важное значение, устанавливаемых этими данными, их значении для уголовного дела. Затем только на основании оценки уголовно - процессуальных доказательств должны приниматься законные процессуальные решения и действия.

Исследуя в целом доказывание как процесс опосредованного доказательств познания, следует иметь в виду, что оценка уголовно - процессуальных доказательств производится как правило по внутреннему убеждению должностных лиц, в производстве которого находится уголовное дело. При этом никакие уголовно - процессуальные доказательства не имеют заранее установленного значения. Кроме того оценка уголовно - процессуальных доказательств по внутреннему убеждению должностных лиц, предполагает отсутствие в уголовном процессе установленных правил о преимуществах одного вида и о заранее установленной силе, определенного количества уголовно - процессуальных доказательств. Так например, самооговор или оговор другого участника уголовного судопроизводства при отсутствии уголовно - процессуальных доказательств, подтверждающих предъявленное обвинение, не может быть положено в основу обвинительного приговора.

С нашей точки зрения, совокупность фактических данных, которые служат достаточным основанием для формирования обоснованных выводов по уголовному делу, входят многочисленные по своей природе и по способу получения законных сведений об интересующих предварительное расследование обстоятельствах, что должно учитываться при характеристике всего уголовно - процессуального доказывания и составляющих его элементов.

В соответствии и на основании с нормами уголовно - процессуального законодательства субъектами доказывания являются должностные лица, в производстве которых находится уголовное дело, которые правомочны принимать по уголовному делу процессуальные решения и действия. Конечно, все участники уголовного судопроизводства имеют законодательное право оценивать полученные или предоставленные уголовно - процессуальные доказательства и на этой основе определять свою процессуальную позицию по отношению к предъявленному обвинению (обвиняемый, его защитник, потерпевший). Однако оценка уголовно - процессуальных доказательств этими участниками уголовного судопроизводства не имеет правового значения в том смысле, что она сама, по себе не определяет принимаемого судом общей юрисдикции по уголовному делу законного и обоснованного решения.

Следует заметить, что предоставляя оценку уголовно - процессуальных доказательств внутреннему убеждению, должностного лица, в производстве которого находится уголовное дело, уголовно - процессуальное законодательство вместе с тем предписывает определенные, требования для формирования этого убеждения, а для многих процессуальных решений и форму выражения результатов этой оценки о принятом процессуальном решении. Представляется, что это должно обеспечивать необходимое сочетание при оценке уголовно - процессуальных доказательств субъективного фактора - внутреннее убеждение должностного лица, в производстве которого находится уголовное дело, и объективного совокупности рассмотренных уголовно - процессуальных доказательств.

Как показывает следственная практика, оценка уголовно - процессуальных доказательств по внутреннему убеждению должностного лица, в производстве которого находится уголовное дело, именуется свободной оценкой доказательств в отличие от так называемой формальной теории доказательств, когда сила и значение доказательств формализовано определялись в уголовно - процессуальном законе и судьям оставалось только подсчитать,

имеется ли необходимое количество уголовно - процессуальных доказательств для признания лица виновным в совершенном им общественно опасном преступлении. Представляется, что по предполагаемой системе уголовно - процессуальные доказательства делились бы на полные и неполные, или, иначе, на совершенные и несовершенные. При этом как нам кажется, совершенного доказательства считалось достаточно для предъявления обвинения. Например, к таким могли бы относиться: признание своей вины подсудимым, что "есть лучшее свидетельство всего света"; свидетельства экспертов, совпадающие показания двух неопороченных по суду общей юрисдикции взрослых свидетелей.

Следует обратить внимание, что уголовно - процессуальное законодательство указывает, какие уголовно - процессуальными доказательствами должны быть установлены, но не устанавливает заранее силы уголовно - процессуальных доказательств или преимущественного значения видов уголовно - процессуальных доказательств, количественных показателей достаточности уголовно - процессуальных доказательств для того или иного процессуального решения по уголовному делу. Поэтому, оценка допустимости уголовно - процессуальных доказательств предопределяется указанными в уголовно - процессуальном законе закрепленными правилами, а не внутренним убеждением должностного лица, в производстве которого находится уголовное дело. Мы согласны с позицией некоторых процессуалистов, что оценка уголовно - процессуальных доказательств производится по внутреннему убеждению, но она не может быть произвольной. В ее основе принципиально и важно должно находиться всестороннее, полное и объективное рассмотрение всех обстоятельств уголовного дела в их совокупности.

Как показывает личный опыт, принципиально и важно оценить каждое полученное или предоставленное доказательство само по себе и в совокупности с другими полученными или предоставленными доказательствами. Так как, если же имеются сомнения в доказанности какого - либо обстоятельства остаются, то его принципиально нельзя считать доказанным, также нельзя положить, в основу своего убеждения уголовно - процессуальное доказательство, достоверность которого не известна.

Должностное лицо, в производстве которого находится уголовное дело, в пределах своих процессуальных правомочий оценивает полученные или предоставленные уголовно - процессуальные доказательства, по своему внутреннему убеждению, поэтому он может не согласиться с указаниями прокурора о привлечении лица в качестве обвиняемого, об объеме предъявленного обвинения и другим вопросам, перечисленным в уголовно - процессуальном законе. При этом суд общей юрисдикции, оценивая предоставленные уголовно - процессуальные доказательства, несвязан выводами, сделанными в обвинительном заключении, мнениям: высказанными обвинителем или защитником в судебном заседании.

Представляется, что регулирующая роль уголовно - процессуального законодательства в оценке уголовно - процессуальных доказательств проявляется через определение в уголовно - процессуальном законе задач, принципов уголовного процесса, определение предмета доказывания и относимости доказательств, требований о допустимости или недопустимости доказательств, регламентации порядка собирания, проверки доказательств, правил, предъявляемых к выражению оценки уголовно - процессуальных доказательств в процессуальных решениях должностных лиц. При этом эти закрепленные нормы уголовно

- процессуального закона должны содержать правила, препятствующие формированию безотчетной, интуитивной оценки уголовно - процессуальных доказательств.

### **Список использованной литературы**

1. Уголовно - процессуальный кодекс РФ от 18.12.2001 г. № 174 - ФЗ с изм. и доп., вступ. в силу с 19.12.2016 г.) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_34481/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34481/) (дата обращения 24.01.2017 г.)

2. Желудков М. А. Особенности нормативно - правового регулирования защиты прав потерпевших // Вестник Волгоградской академии МВД России. – 2016. - №2 (37). – С. 60 - 64.

4. Платёнкин А. В. Обеспечение конституционных прав подозреваемого при задержании // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2014. – № с49. – С. 91 - 96.

5. Медведева С. В., Чуриков А. В. Анализ практики использования результатов оперативно - розыскной деятельности судами общей юрисдикции // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2016. - № 11 - 2. - С. 83 - 87.

5. Ментюкова М., Чуриков А. В. Особенности розыска как стадии оперативно - розыскного процесса // Science Time. – 2016. - № (27). – С. 313 - 318.

© Аль - Хафаджи Лума., Печников Н. П. 2017

**Бабаян К.Т.**

юридический факультет  
ФГБОУ ВО Кубанский ГАУ

г. Краснодар, Российская Федерация

**Гагай И.В.**

факультет землеустройства и земельного кадастра  
ФГБОУ ВО Кубанский ГАУ

г. Краснодар, Российская Федерация

## **ВЕДЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО КАДАСТРА НЕДВИЖИМОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Основными целями вступившего в силу 01.01.2017 Федерального закона от 13.07.2015 № 218 - ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» (далее – Закон № 218 - ФЗ) являются:

– осуществление государственной регистрации прав, возникающих в силу закона, без заявления правообладателя или приобретателя прав на основании сведений, поступающих в порядке информационного взаимодействия от органов государственной власти и местного самоуправления, а также нотариусов;

– более детальное установление пределов правовой экспертизы при государственной регистрации прав на недвижимость (в том числе при нотариальном удостоверении сделок);

– распределение ответственности за действия (бездействие) органов и лиц при государственной регистрации прав, приведшие к возникновению убытков у граждан и юридических лиц, в том числе ответственности органа по регистрации прав, государственных регистраторов прав, нотариусов;

– уточнение видов и пределов гражданско - правовой ответственности органа по государственной регистрации прав;

– сокращение сроков государственного кадастрового учета и государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним;

– введение единой учетно - регистрационной процедуры в отношении объектов недвижимости (исключение необходимости подачи отдельного заявления о кадастровом учете объекта недвижимости для последующей государственной регистрации права), а также ведение Единого государственного реестра недвижимости исключительно в электронной форме [4].

Совершенствование единого государственного информационного ресурса в сфере недвижимости позволит снизить риски операций на рынке недвижимости, свести к минимуму бумажный документооборот и осуществить перевод услуг преимущественно в электронный вид при условии сохранения комфортных условий оказания услуг заявителям.

В соответствии со ст. 1 Закона № 218 - ФЗ Единый государственный реестр недвижимости (далее – ЕГРН) является сводом достоверных систематизированных сведений об учтенном недвижимом имуществе, о зарегистрированных правах на такое недвижимое имущество, основаниях их возникновения, правообладателях, а также иных установленных в соответствии с этим Федеральным законом сведений. Сведения, содержащиеся в ЕГРН в текстовой и графической формах, подлежат постоянному хранению и должны обладать двумя характеристиками:

1) систематизированность, то есть сведения упорядочены в определенной заранее установленной системе;

2) достоверность, то есть сведения соответствуют действительности.

Согласно ст. 18 Закона № 218 - ФЗ сведения в ЕГРН вносятся на основании представленных в Росреестр документов, предусмотренных нормативными правовыми актами, в том числе в порядке информационного взаимодействия. В соответствии со ст. 8.1 Гражданского кодекса Российской Федерации достоверность государственного реестра – один из принципов его ведения [4].

После внесения соответствующих сведений в ЕГРН уже сам реестр становится достоверным источником информации.

ЕГРН ведется в электронной форме. Допускается ведение реестровых дел в бумажной форме, только если заявителем представлены оформленные в простой письменной форме и в бумажном виде заявления, а также документы, оригиналы которых отсутствуют в государственных и муниципальных архивах, а также в других органах государственной власти и местного самоуправления.

Ведение ЕГРН в электронной форме – это не только «вечные времена», но и острая необходимость для нормального функционирования органов Росреестра. В настоящее время в России ситуация характеризуется стабильно растущим количеством регистрационных и учетных действий. В условиях необходимости постоянного (бессрочного) хранения значительной части регулярно прирастающего объема документов

происходит увеличение затрат на осуществление такого хранения, которое приводит к дефициту соответствующих ресурсов [4].

Внесение Росреестром или его территориальными органами сведений в ЕГРН в зависимости от их вида осуществляется в результате различных действий:

1) перенос информации из государственного кадастра недвижимости (далее – ГКН) и Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним (далее – ЕГРП);

2) кадастровый учет и (или) государственная регистрация прав;

3) межведомственное взаимодействие (обязанность направлять необходимые документы установлена для органов государственной власти, органов местного самоуправления, судов и нотариусов при принятии ими определенных решений (актов). Например, нотариусы должны направлять сведения о выдаче свидетельства о праве на наследство, органы государственной власти и органы местного самоуправления – решение об утверждении результатов государственной кадастровой оценки объектов недвижимости, установлении или изменении вида разрешенного использования земельного участка);

4) уведомление (для дополнительных сведений, внесение которых в ЕГРН не влечет переход, прекращение, ограничение права или обременения объекта недвижимости).

В ЕГРН включаются:

– реестр объектов недвижимости (кадастр недвижимости);

– реестр прав, ограничений прав и обременений недвижимого имущества (реестр прав на недвижимость);

– реестр границ;

– реестровые дела, кадастровые карты и книги учета документов.

В реестре объектов недвижимости (кадастре недвижимости) в основном содержится информация, которая была включена в государственный кадастр недвижимости, но с учетом того, что отдельно выделен реестр границ. Кроме того, в реестре объектов недвижимости появились новые самостоятельные объекты – машино - место, предприятие (как имущественный комплекс) и единый имущественный комплекс. Следует обратить внимание, что перечень видов объектов недвижимости, учитываемых в кадастре недвижимости, теперь является открытым, т.е. не исключено появление новых видов объектов, на которых будет распространяться действие данного закона. Реестр объектов недвижимости формируют группы сведений такие как:

1. Основные – характеристики объекта недвижимости, позволяющие определить его в качестве индивидуально - определенной вещи, а также характеристики, которые определяются и изменяются в результате образования земельных участков, уточнения местоположения его границ, строительства, реконструкции, перепланировки объектов капитального строительства.

2. Дополнительные – сведения, которые изменяются на основании решений (актов) органов государственной власти или органов местного самоуправления; сведения, которые содержатся в других государственных и муниципальных информационных ресурсах (кроме основных сведений), и сведения, которые в соответствии с Законом № 218 - ФЗ вносятся в уведомительном порядке (сведения о кадастровой стоимости, категории земель, назначении здания, адресе объекта недвижимости и т.д.).

В реестр прав на недвижимость вносится информация о правах, об ограничениях прав, обременениях объектов недвижимости, о подлежащих государственной регистрации сделках, а также дополнительные сведения (адрес электронной почты или почтовый адрес правообладателя, сведения о решении об изъятии земельного участка для государственных или муниципальных нужд и т.д.) [4].

Отличительной нормой Закона № 218 - ФЗ является то, что государственный кадастровый учет (далее – ГКУ) и государственная регистрация прав (далее – ГРП) могут осуществляться как одновременно, так и в виде самостоятельных процедур. В Законе № 218 - ФЗ перечислено немало случаев, когда ГКУ и ГРП осуществляются отдельно, т.е. кадастровый учет объектов недвижимости и государственная регистрация прав на них все равно остаются двумя самостоятельными учетно - регистрационными действиями.

Как отмечает Г. Л. Землякова, в соответствии с ч. 2 ст. 16 Федерального закона от 21.07.1997 № 122 - ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и до 01.01.2017 документы, необходимые для государственной регистрации прав, могли быть представлены одновременно с заявлением о государственном кадастровом учете. Однако, такая «двойная» процедура производилась ранее лишь по инициативе правообладателя [3, с. 94]. Закон № 218 - ФЗ предусматривает в императивной форме случаи, когда государственный кадастровый учет производится одновременно с государственной регистрацией права.

Следует согласиться с мнением С. А. Гречун, что «в разве можно предусмотреть регулирование данных отношений путем осуществления функции, которая, в свою очередь, всегда состоит из двух последовательных действий: кадастровый учет; регистрация права? Ведь если проанализировать ч. 4 и 5 ст. 14 Закона о ГРН, то можно заключить, что случаи государственной регистрации прав без государственного кадастрового учета предусмотрены именно так, что в действительности, например, переход права на объект недвижимости не требует постановки на кадастровый учет. Или государственная регистрация права не требуется при изменении основных характеристик объекта недвижимости. Существовали бы все еще два отдельных реестра, сведения необходимо было бы последовательно изменять в ГКН, а потом в ЕГРП и наоборот» [2, с. 116].

Одной из важнейших целей создания ЕГРН является расширение налогооблагаемой базы. Государство заинтересовано в информации об объектах недвижимости, а также о совершаемых сделках с недвижимым имуществом. Поэтому «дорожная карта» также предусматривает развитие автоматизированной информационной системы «Мониторинг рынка недвижимости», обеспечивающей раскрытие информации о количестве и цене сделок с недвижимым имуществом. Отсюда можно сделать вывод, что ЕГРН предназначен для выполнения не только учетно - регистрационной функции, но и фискальной [1].

Необходимо заметить, что ни ранее в ГКН, ни в настоящее время в ЕГРН не содержатся сведения о качестве земель. Следует помнить, что земля в первую очередь природный объект, особый объект недвижимости, и нельзя относиться к ней только как к объекту товарно - денежных отношений. ЕГРН не учитывает сущность земельного участка как природного объекта и природного ресурса. Этот фактор отрицательно сказывается на управлении в сфере земельно - имущественных отношений, частью которого и является учетно - регистрационная функция.

В России сам по себе государственный кадастр, будь то земельный кадастр или кадастр недвижимости, изначально нес информационный и фискальный характер. Позиционируя изменение концепции регулирования земельно - имущественных отношений в части перехода на учетно - регистрационную функцию, законодатель в целом не меняет функции ЕГРН.

Таким образом, новый Закон № 218 - ФЗ не упрощает правовое регулирование отношений в установленной сфере, принципиально не меняет административные процедуры, необходимые для гражданского оборота земельных участков.

#### **Список использованной литературы**

1. Бабаян К. Т. К вопросу о совершенствовании кадастровых работ, учета недвижимости и регистрации прав на нее [Электронный ресурс] / К. Т. Бабаян, И. В. Гагай // Научный журнал КубГАУ – Краснодар: КубГАУ, 2016. – № 117. – Режим доступа: – <http://ej.kubagro.ru/2016/03/pdf/57.pdf>
2. Гречун С. А. Новейшие тенденции в совершенствовании правового регулирования земельно - имущественных отношений / С. А. Гречун // Актуальные проблемы российского права. – 2016. – № 3. – С. 116–122.
3. Землякова Г. Л. Перспективы развития законодательства о кадастровом учете земельных участков / Г. Л. Землякова // Современное право. – 2014. – № 7. – С. 93–97.
4. Федеральный закон от 13.07.2015 № 218 - ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» // Информационно - правовая система «КонсультантПлюс».

© Бабаян К.Т., Гагай И.В., 2017

**Баймьшев С.В.**

студент 2 курса

факультет непрерывного образования

РГУП,

г. Москва, Российская Федерация

**Научный руководитель: Ващекин А.Н.**

к.э.н., доцент

кафедра ИПИМ

РГУП,

г. Москва, Российская Федерация

#### **ОБ ОТЛИЧИИ АГЕНТСКОГО ДОГОВОРА ОТ ДОГОВОРОВ ПОРУЧЕНИЯ И КОМИССИИ**

Агентский договор в системе договоров, предусмотренных гражданским законодательством России, представляет собой сложное переплетение норм о договорах комиссии и поручения, и регулируется этими нормами с учетом особенностей, которые вытекают из существа данного договора [6]. По своему содержанию агентский договор в целом ближе к договору комиссии, чем к договору поручения, т. к. агент, подобно



комиссионеру, обычно является профессиональным предпринимателем [2]. Поэтому данный договор всегда возмездный и не носит лично - доверительного характера даже при совершении агентом сделок от имени принципала. К отношениям, вытекающим из агентского договора, применяются соответственно правила, предусмотренные гл. 49 или гл. 51 [1], в зависимости от того, действует агент от имени принципала или от своего. К агентским отношениям применяются нормы, регулирующие комиссию (при действии агента от своего имени) или поручение (при действии от имени принципала).

Договор поручения, например, может носить и возмездный, и безвозмездный характер, в то время как агентский договор – возмездный. В отличие от договоров комиссии и поручения агентский договор предусматривает обязательную отчетность лица, действующего в чужом интересе. Агентский договор может носить исключительный характер, т. е. только одному агенту на строго определенной территории предоставляется право совершать определенные действия в пользу принципала, а принципал обязуется не совершать самостоятельно на данной территории тех действий, которые являются аналогичными предмету договора (договор комиссии и договор поручения не предусматривают подобных ограничений).

Агент более свободен в определении принципов своей деятельности, совершать разнообразные по характеру действия как фактические, так и юридические. Если агент по условиям заключенного с принципалом договора действует от его имени, права и обязанности по заключенным агентом с третьими лицами сделкам возникают сразу непосредственно у принципала, минуя агента. Такой подход характерен для договора поручения [1]. Вместе с тем агентский договор не может быть сведен к традиционному договору поручения или комиссии, т. к. его предметом агентского является совершение не только юридических, но и "иных", то есть фактических, действий [5].

Агентский договор предполагает возможность заключения агентом субагентского договора с возложением исполнения обязательств по этому договору на третье лицо, если только такая возможность прямо не исключена соглашением его участников [3]. Это сближает его с договором комиссии [1]. Однако субагент лишен права на заключение сделок от имени принципала, за исключением особых обстоятельств, предусмотренных п. 1 ст. 187 [1] для случаев передоверия, что характерно для отношений поручения.

Стадия прекращения агентского договора имеет свои особенности, отличающие его от договоров комиссии и поручения [4]. По договору поручения любая из сторон может в любое время прекратить отношения; по договору комиссии такое же право принадлежит комитенту. В агентском договоре прекращение возможно по инициативе любой из сторон, если он заключен без определения срока окончания его действия. Нельзя также утверждать, что агентский договор стал результатом соединения договоров поручения и комиссии, ибо ему присущи особые черты, отсутствующие у этих разновидностей договоров. Нельзя также утверждать, что агентский договор стал результатом соединения договоров поручения и комиссии, ибо ему присущи особые черты, отсутствующие у этих разновидностей договоров.

### **Список использованной литературы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. // СПС Консультант Плюс. 2017.
2. Ващекин А.Н. Взаимодействие оптового предприятия с контрагентами в рамках договора консигнации. Математическая модель // В книге: Всероссийская научно - практическая конференция "Статистика и вызовы современности". Сборник материалов

конференции "День работника статистики". Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). Москва, 2015. С. 80 - 84.

3. Ващекина И.В. Роль платежных агентов в процессе формирования национальной платежной системы // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2016. № 2 (86). С. 27 - 37.

4. Ващекина И.В. Платежные агенты – проводники кредитных организаций в новых регионах и рыночных секторах // В сборнике: Новая модель экономического роста на основе структурной модернизации в России. Материалы XVI Международной межвузовской научно - практической конференции. - 2015. - С. 292 - 301.

5. Косов М.Е. Нелинейность и внесистемность развития экономических отношений // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11 (52). С. 54 - 63.

6. Ловцов Д.А. Верхоглядов А.А. Информационная безопасность судебных автоматизированных информационных систем: правовое регулирование и юрисдикция // Российское правосудие. 2008. № 8. С. 55 - 64.

7. Vashchekin A.N. The development of new organization forms of wholesale trade enterprises in Russia // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2015. - № 2. - С. 29 - 33.

© Баймышев С.В., 2017

**Брушковская Е. Г.**

старший преподаватель кафедры гражданского права и процесса  
факультет права и психологии  
АНО ВО «Межрегиональный открытый социальный институт»  
г. Йошкар - Ола, Республика Марий Эл, Российская Федерация

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСИ В РОССИЙСКОМ ПРАВЕ**

В настоящее время электронная подпись является наиболее удобным современным инструментом для обмена экономически значимой документацией и совершения гражданско - правовых сделок в удаленном режиме. Благодаря внедрению механизма электронной подписи, границы регионов России больше не являются ограниченными для экономической деятельности.

Однако, использование электронной подписи, наряду с преимуществами, имеет спорные аспекты. К актуальным проблемам использования электронной подписи в российском гражданском праве можно отнести следующие проблемы: 1) проблему передачи права использования электронной подписи; 2) проблему разграничения фактов наличия письменной формы договора и наличия подписи; 3) проблему установления единых требований к электронной подписи, используемой органами исполнительной власти и органами местного самоуправления, в том числе при совершении гражданско - правовых сделок.

Проблема передачи права использования электронной подписи наиболее ярко проявляет себя в части идентификации лица, непосредственно подписавшего документ.

В связи с тем, что возникает вопрос о возможности официальной (легальной) передачи права использования электронной подписи (ключа электронной подписи), оформленной на одного сотрудника организации, другому сотруднику организации, с возложением на последнего ответственности за использование электронной подписи, относится к числу наиболее спорных. Эта потребность возникает в хозяйственной деятельности, например, в связи с отпуском, командировкой, болезнью сотрудника.

Проблема разграничения фактов наличия письменной формы договора и наличия подписи.

Особенностью российского законодательства на данный момент является тот факт, что вопрос о наличии или отсутствии письменной формы договора связан с наличием или отсутствием подписи на документе, в котором выражено волеизъявление стороны на заключение договора. В то же время новейшие акты европейского законодательства дифференцированно подходят к понятиям «письменная форма» и «подпись». Так, в Типовом законе ЮНСИТРАЛ об электронной торговле особо отмечено, что существующие требования о представлении данных в письменной форме зачастую сочетаются с такими не относящимися к «письменной форме» концепциями, как подпись и подлинник.[1] В соответствии со ст. 6 рассматриваемого документа «требование законодательства представить информацию в письменной форме считается выполненным путем представления сообщения данных, если содержащаяся в нем информация доступна для последующего использования». Таким образом, в условиях, когда технические средства делают ненадежной и собственноручную подпись, вряд ли обоснованно абсолютизировать ее значение и уж тем более принижать значение всех остальных видов подписей.

Проблема установления единых требований к электронной подписи, используемой органами исполнительной власти и органами местного самоуправления, в том числе при совершении гражданско - правовых сделок.

Действующее законодательство не устанавливает единых требований к электронной подписи, используемой органами исполнительной власти и органами местного самоуправления, в том числе при совершении гражданско - правовых сделок. По мнению авторов проекта Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», Федеральный закон «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» и Федеральный закон «Об электронной подписи», для подписания электронных документов органы исполнительной власти и органы местного самоуправления должны использовать усиленную квалифицированную электронную подпись. При взаимодействии с органами исполнительной власти, органами местного самоуправления посредством обмена электронными документами должна использоваться либо усиленная квалифицированная электронная подпись, либо простая электронная подпись, порядок и условия использования которых, а также требования об обеспечении совместимости средств электронных подписей при организации электронного взаимодействия указанных органов между собой должно устанавливать Правительство Российской Федерации.

Таким образом, проблемы использования электронной подписи требуют совершенствования российского законодательства, в целях установления

унифицированных требований к электронной подписи, используемой органами исполнительной власти и органами местного самоуправления, в том числе при совершении гражданско - правовых сделок.

### **Список использованной литературы:**

1. Савельев А.И. Электронная коммерция в России без ЭЦП: иллюзия или реальность? [Электронный документ] URL: [http:// barton.ru / elektronnaya - kommerciya - v - rossii - bez - ecp - illyuziya - ili - realnost.html](http://barton.ru/elektronnaya-kommerciya-v-rossii-bez-ecp-illyuziya-ili-realnost.html) (дата обращения: 25.03.2017 г.)

© Брушковская Е.Г., 2017.

**Гагаринова Н.В.,**

к.э.н., доцент

кафедры землеустройства и земельного кадастра

Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина,

г. Краснодар, Россия

**Коваленко Е.В.,**

студент 3 курса инженерно - землеустроительного факультета

Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина,

г. Краснодар, Россия

## **ВЕЩНЫЕ ПРАВА КАК ОБЪЕКТ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВООТНОШЕНИЙ**

Гражданский кодекс Российской Федерации занимает одно из центральных мест в правовой системе страны. Он является основополагающим кодифицированным актом, который регулирует гражданско - правовые имущественные и неимущественные отношения, имеет юридическое равенство в отношении других федеральных законов.

На сегодняшний день Гражданский кодекс РФ действует с поправками и дополнениями, которые вступили в силу 7 февраля 2017 года.

В 1995 году в документ были внесены важные изменения. Одно из них - это появление закрепления права собственности граждан, юридических лиц на земельные участки, внедрение которого было приостановлено до момента вступления в силу нового Земельного кодекса Российской Федерации от 30 октября 2001 года.

Было введено такое понятие, как «недвижимое имущество», определен правовой режим, а так же созданы условия с целью формирования в стране системы государственной регистрации на недвижимое имущество в единой форме. Согласно ст. 130 ГК РФ недвижимым вещам (недвижимому имуществу, недвижимости) относят земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты, все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно[1].

Нормы Гражданского кодекса РФ вводят объекты природопользования в категорию недвижимого имущества вместе с другими объектами. Это определяет право частной

собственности на природные объекты (в том числе и на земельные участки), тем самым вводя данные объекты в гражданский оборот.

ГК РФ ввел разнообразные, не известные ранее правовые конструкции, такие как ограниченные вещные права, приобретательная давность; condominium и товарищества собственников жилья. Примечательно, что в то же время разработчики Кодекса отстаивали необходимость сохранения и создания институтов, свойственных континентальной системе права. В связи с этим с принятием нового кодекса был ликвидирован навязываемой в тот момент англо - саксонской институт траста «доверительной собственности».

В статье № 209, № 216 Гражданского кодекса Российской Федерации указаны права, которые на основе законодательства можно отнести к вещным. Их объекты идентифицируются определенностью в имущественном отношении, поэтому нематериальные вещи не признаются таковыми. Данные права так же сохраняются на то имущество, что могло перейти от одного собственника к другому. К этому можно отнести сервитуты, оперативное управление имуществом, хозяйственное ведение и другие.

Вещное право – это разновидность абсолютного права. Особенность вещного права состоит в том, что их владелец имеет правомочия преимущества и следования.

Многие исследователи поднимают вопросы, о видах, принципах, понятиях, регулировании данного права, так как важная проблема современных гражданско - правовых отношений - выделение из гражданских прав вещные и обязательственные, а так же способы их разграничения. Были сделаны выводы, что наиболее тесно данный вопрос стал возникать в отношениях, объектом которых является недвижимое имущество.

В Концепции законодательного развития о вещных правах утверждается, что в Гражданском Кодексе Российской Федерации не проведено четкое разграничение вещного от иных гражданских прав и большинство обязательственных прав наделены теми же признаками, что и вещные права. Так, атрибут вещного права – право следования можно обнаружить, например, в обязательственно - правовых отношениях по договору аренды, что было указано ещё в ряде работ ученых И.А. Покровского, В.К. Райхера, обратной точки зрения придерживались, например, Е.А. Суханов и другие. Исходя из этого вещным правом с данной точки зрения можно назвать лишь владение арендатора, однако аренда сама по себе вещным правом быть названа не может, однако отношения арендодателя и арендатора до момента передачи имущества во владение последнего можно считать обязательственными. Данный анализ был проведен в статье П.В. Мажурина[2].

Из этого можно сделать вывод, что существующее правовое регулирование отношений сферы недвижимого имущества в полной мере не отвечает потребностям общества, так как ограничивает возможности быстро приобретать права на объекты недвижимости. На сегодняшний день создание системы вещных прав на чужие вещи и их классификация являются достаточно спорными, поэтому более точное отражение данной категории в законодательстве необходимо - систематизация прав на чужие вещи должна основываться на принципах, что присущи вещному праву с учетом особенностей, присущих только тем правам, что распространяются только на чужие вещи. Таким образом, на современном уровне развития законодательства должны быть заложены четкие рамки в системе имущественных прав.

### Список использованной литературы:

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51 - ФЗ (ред. от 07.02.2017)[Электронный ресурс]. URL:[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142) (дата обращения 02.03.2017)

2. Мажурин П.В. Аренда земельного участка - вещное право или обязательственное? // Политика, государство и право. 2014. № 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://politika.snauka.ru/2014/09/1912> (дата обращения: 02.03.2017).

© Гагарина Н.В., Коваленко Е.В., 2017

**Горбова О.В.,**

студентка 4 курса

Институт Юстиции

СГЮА,

г. Саратов, Российская Федерация

**Каримова Н.М.,**

студентка 4 курса

Институт Юстиции

СГЮА,

г. Саратов, Российская Федерация

**Научный руководитель: Соловых С.Ж.**

к.ю.н, доцент

кафедры арбитражного процесса

СГЮА,

г. Саратов, Российская Федерация

### УЧАСТИЕ ПРОКУРОРА В ДЕЛАХ О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ)

3 декабря 2002 года вступил в силу Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)»[1], сокративший круг лиц, имеющих право на обращение в арбитражный суд с заявлением о возбуждении дела о банкротстве. В частности прокурор не имеет теперь таких полномочий, что также следует из содержания норм п. 1 ст. 1, ст. 35 Федерального закона РФ «О прокуратуре РФ»[2], ст. 40, 52 АПК РФ. [3].

Однако в российском законодательстве практика участия прокурора в делах о банкротстве существует. Так в ст. 321 ГПК РСФСР 1923 года[5] прокурору было впервые предоставлено право инициировать банкротство неплатёжеспособного хозяйствующего субъекта. Также Закон РФ "О несостоятельности (банкротстве) предприятий" 1992 года [4] предусматривал право прокурора обратиться в арбитражный суд с заявлением о возбуждении производства о несостоятельности в случае обнаружения им признаков фиктивного (заведомо ложного объявления предприятием о своей несостоятельности, целью которого было введение в заблуждение кредиторов для получения от них отсрочки или рассрочки причитающихся им платежей или уменьшения долгов) или умышленного

(преднамеренного создания или увеличения руководителем или собственником предприятия его неплатёжеспособности) банкротства, что способствовало установлению факта совершения правонарушений со стороны должника.

Кроме того, в связи с тем, что положения Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» [1] стали распространяться и на физических лиц, участие прокурора при рассмотрении отдельных дел данной категории в целях защиты прав граждан становится необходимым. Например, при возникновении ситуаций, когда гражданин в силу возраста, состояния здоровья, недееспособности и другим уважительным причинам не может защищать свои права самостоятельно, как это предусмотрено в статье 45 ГПК РФ [9]. В таких случаях целесообразнее привлечение к участию в процесс прокурора, нежели органа опеки и попечительства, который не способен, на наш взгляд, в полной мере защитить права лиц, которые свои права защитить не в состоянии. Так как прокурор все же обладает более широким спектром знаний в юридической области и в области защиты граждан. Такая возможность участия прокурора в делах о банкротстве служила бы функцией предупреждения совершения правонарушений и преступлений.

В законодательстве ряда стран СНГ с целью защиты интересов государства предусмотрено участие прокурора в делах о банкротстве. Так согласно статье 34 Закона Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» [6] прокурор наделен правом подачи заявления в хозяйственный суд о несостоятельности (банкротстве) должника в интересах кредиторов - Республики Беларусь, административно - территориальной единицы Республики Беларусь по денежным обязательствам, а также в случае, если у должника имеется задолженность по обязательным платежам, если им выявлены признаки преднамеренного или фиктивного банкротства.

На данный момент Правительство РФ разработало законопроект, который позволит вернуть прокурорам часть полномочий, которыми они обладали до 2002 года, в том числе и полномочия по участию в делах о несостоятельности (банкротстве). Этот законопроект был внесен в Государственную Думу РФ еще в 2011 году и после первого чтения не двигался [7]. Тогда предпринималась попытка наделить прокурора статусом лица, участвующего в деле о банкротстве, но соответствующий законопроект был отклонен в первом чтении, получив отрицательный отзыв правительства. Одной из функций прокурора в деле о банкротстве будет также отслеживание признаков преднамеренного либо фиктивного банкротства организации [7]. Эта идея ложится в основу политики ужесточения контроля со стороны государства за тем, что делают руководители принадлежащих государству предприятий на своих постах. Изменениями, в частности, предусмотрено право прокурора участвовать в арбитражном процессе по делу о банкротстве федеральных государственных унитарных предприятий, юридических лиц, в уставном капитале (фонде) которых есть доля участия Российской Федерации, доля участия субъектов Российской Федерации, доля участия муниципальных образований [7].

В контексте нашей статьи уместно упомянуть и позиции Европейского Суда по правам человека относительно возможности участия прокурора в гражданском судопроизводстве. Он не исключает того, что поддержка прокуратурой одной из сторон может быть оправдана при определенных условиях, например, в целях защиты уязвимых лиц, которые считаются не способными защитить свои интересы самостоятельно, либо в случае если



правонарушение затрагивает большое число людей или если требуют защиты реальные государственные интересы или имущество[8].

В настоящее время участие прокурора в делах о банкротстве не предусмотрено. В законе «О несостоятельности (банкротстве)» прокурор вообще не упоминается ни разу. Перечень дел, которые может инициировать прокурор, представлен в Арбитражном процессуальном кодексе. Дел о банкротстве в этом списке нет.

Банкротство - это одна из сфер, где злоупотребления происходят довольно часто, поэтому участие прокурора не будет лишним. Таким образом, исходя из вышеизложенного, представляется необходимым законодательно закрепить возможность участия прокурора при рассмотрении арбитражными судами РФ дел о несостоятельности (банкротстве) с целью защиты прав отдельных категорий граждан и интересов государства, а также предотвращения преднамеренного и фиктивного банкротства.

### **Список использованной литературы**

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // СЗ РФ. 2002. № 43, ст. 4190; 2016, № 27 (часть II), ст. 4237.
2. Федеральный закон от 17.01.1992 № 2202 - 1 (ред. от 19.12.2016) "О прокуратуре Российской Федерации" // СЗ РФ. 1995. № 47, ст. 4472; 2016, № 52 (Часть V), ст. 7483.
3. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95 - ФЗ (ред. от 19.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // СЗ РФ. 2002. № 30, ст. 3012; 2016, № 26 (Часть I), ст. 3889.
4. Закон от 12.11.1992 № 3929 - 1 "О несостоятельности (банкротстве) предприятий" // Ведомости СНД и ВС РФ. 1993. № 1, ст. 6.
5. Постановление ВЦИК, СНК РСФСР от 28.11.1927 "О дополнении Гражданского Процессуального Кодекса Р.С.Ф.С.Р. главой 37" // [Электронный ресурс]: Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс». (дата обращения: 24.02.2017).
6. Закон РБ от 13.07.2012г. № 415 - 3 «Об Экономической Несостоятельности (Банкротстве)» - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://kodeksy-by.com/zakon\\_rb\\_o\\_bankrotstve.htm](http://kodeksy-by.com/zakon_rb_o_bankrotstve.htm) (дата обращения: 24.02.2017).
7. Проект Федерального закона N 559167 - 5"О внесении изменений в статью 52 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации и статьи 34 и 38 Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)" (ред., внесенная в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 07.06.2011) // [Электронный ресурс]: Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс». (дата обращения: 24.02.2017).
8. Постановление Европейского суда от 15 января 2009 г. по делу «Менчинская против Российской Федерации» (Menchinskaya v. Russia), жалоба № 42454 / 02, Постановление Европейского суда от 1 апреля 2010 г. по делу «Королев против Российской Федерации (Korolev) (№ 2)», жалоба № 5447 / 03 // [Электронный ресурс]: Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс». (дата обращения 24.02.2017).
9. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138 - ФЗ (ред. от 19.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // СЗ РФ. 2002. № 46, ст. 4532; 2016, № 26 (Часть I), ст. 3889.

© Горбова О.В., Каримова Н.М., 2017



**Демидов А.В.,**  
к.ю.н., доцент кафедры теории государства и права  
Санкт - Петербургского университета МВД России,  
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

**Семёнова О.В.,**  
к.ю.н., доцент, заместитель начальника  
кафедры теории государства и права  
Санкт - Петербургского университета МВД России,  
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА**

Веками человечество задается проблемой поиска наиболее оптимальной формы соотношения интересов личности и государства. Государство, будучи социальным институтом, может выполнять диаметрально противоположные функции. На это в свое время обращал внимание еще Аристотель, а именно: служить неким политическим группам, классам и т. п. или же действовать на благо интересов всего общества. Таким образом, с момента зарождения политического общества возникает вопрос, с помощью каких средств можно ограничить злоупотребление государственной властью и, тем самым, максимально сузить спектр негативных последствий «темной стороны» государства.

Вряд ли на данном этапе развития государства и общества человечество нашло что - то более эффективное для достижения выше указанных целей, чем идея правового государства и гражданского общества [3, с. 178]. Неудивительно, что для государств, которые прошли тоталитарный режим, идеи, и ценности правового государства стали одним из главных ориентиров для всего процесса реализации политических и экономических преобразований. Нельзя сказать, что подобная ориентация на формирование и развитие гражданского общества возникла спонтанно, она обусловлена объективными потребностями общественного и политического развития, целями и задачами которые ставит перед собой развитое демократическое государство, поскольку гражданское общество является социальной ценностью всего человечества, необходимым условием развития свободной личности, гарантом сохранения стабильного мира и благополучия.

Мы хотим видеть наше общество таким, где благо народа являет собой высший закон для государства, а интересы личности стоят на первом месте в ряду приоритетов. Но в реальности имеем некий идеал, который существует в умах людей как эфемерный образ, вызывающий аналогии с очередным «светлым будущим» в силу заведомой несбыточности большинства возлагаемых на него надежд [2, С. 122]. И до тех пор, пока мы будем находиться между проектами и проблемами его реального воплощения в жизнь – мы будем сталкиваться с довольно аморфными перспективами.

В идеале гражданское общество никто не строит, оно возникает самостоятельно, но сегодня ждать, пока это случится само собой, нет ни времени, ни средств. В свою очередь, это диктует необходимость использования опыта других народов, что полезно и необходимо, если бы не слепое копирование западного опыта и механический перенос его на нашу почву. Гражданское общество на Западе сформировалось в достаточно

завершенном виде к середине XX в., а мы вынуждены форсировать процесс его формирования, создавая некие промежуточные звенья между властью и индивидом: СМИ, разного рода фонды и общественные объединения.

Необходимо учитывать, что путь формирования гражданского общества и правовой государственности индивидуален, у каждого народа свои конструкции и формы организации. Этот путь обусловлен множеством факторов, в том числе, характером социально - исторического развития государства, духовными традициями, уровнем политической и правовой культуры, геополитическим положением и, что особенно важно для развития гражданского общества, определенным уровнем материальной обеспеченности людей, уровнем развития экономики [4, С. 56]. В условиях экономической отсталости желание сформировать гражданское общество, как и правовое государство, остается лишь декларацией о намерениях.

Путь формирования структур гражданского общества и, соответственно, новых принципов отношений власти и граждан – процесс долгий и сложный. Это единый процесс экономических, политических изменений, духовных преобразований. Наиболее значимыми факторами в процессе становления и развития гражданского общества выступают правовой характер государства, культурное состояние общества и превращение населения государства в свободных граждан [1, С. 15].

Гражданское общество – это прежде всего правовое демократическое общество, связующим фактором в котором выступают признание, обеспечение и защита естественных и приобретенных прав человека и гражданина.

Гражданское общество развивается вместе с государством. При этом понятия «гражданское общество» и «государство» не равнозначны [5, С. 137], ибо государство следует рассматривать как форму гражданского общества, поскольку основной фигурой и содержанием последнего являются человек как личность и его частные интересы и потребности, свободная реализация которых возможна лишь вне политического контроля. Для этого государство должно отказаться от стремления удерживать в своих руках все социальные рычаги, от монополизации организационных и координационных функций с целью приобретения индивидом права на автономную самоорганизацию для удовлетворения своих потребностей и интересов. Люди образуют государство для охраны своих прав и свобод, что дает возможность сформировать исходное положение: главное предназначение государства как политической силы – охрана естественных неотчуждаемых прав человека, и эффективно выполнить данную функцию оно может в том случае, если принадлежит народу, всем людям, его образовавшим и образующим.

Только сформировав гражданское общество в правовом государстве, мы можем занять должное место в мировой цивилизации и поставить новые горизонты [6, С. 78]. Правда, горизонт имеет свойство отдаляться по мере приближения к нему. Но это еще не значит, что перед собой мы поставили некий недостижимый идеал, так как человеку свойственно по достижению одних целей формировать новые, более высокие.

#### **Список литературы.**

1. Бялт В.С., Демидов А.В. Становление гражданского общества в Российской Федерации. // XX юбилейные Царскосельские чтения: материалы международной науч.

конференции: Санкт - Петербург, 20 - 21 апреля 2016 г. / Под. общ. ред. проф. В.Н. Скворцова. СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2016. Т. III. С. 14 - 17.

2. Демидов А.В. Разделение властей как основной принцип правового государства. // Инновационная наука. Уфа. 2016. № 1. С. 122 - 124.

3. Демидов А.В. Гражданское общество как признак правового государства. // Инновационная наука. Уфа. 2016. № 2. С. 177 - 179.

4. Карчевская Н.И., Семенова О.В. Теоретико - правовые закономерности гражданского общества: учебное пособие. СПб.: Санкт - Петербургский университет МВД России, 2010.

5. Семенова О.В. Гражданское общество и государство: специфика взаимосвязи и взаимодействия. // Государство и право: эволюция, современное состояние, перспективы развития (навстречу 300 - летию российской полиции): материалы международной научно - теоретической конференции: Санкт - Петербург, 28 апреля 2016 г. / под общ. ред. Н.С. Нижник: В 2 т. Т. 1. СПб.: Санкт - Петербургский университет МВД России, 2016. С. 136 - 138.

6. Семенова О.В., Егоршина О.П. Становление и развитие идеи социального государства // Социальное правовое государство: вопросы теории и практики: материалы межвузовской научно - практической конференции. Санкт - Петербург, 21 июня 2003 г. / Сост.: Н.С. Нижник, Н.А. Чекунов; Под ред. Д.И. Луковской. СПб., 2003. С. 78 - 79.

© Демидов А.В., Семёнова О.В., 2017

**Ежова Е. В.**

студентка КФ ФГБОУВО

«Российский государственный университет правосудия»

**Научный руководитель:**

Ковалькова Е. Ю.,

к.ю.н., доцент КФ ФГБОУВО

«Российский государственный университет правосудия»

г. Казань, Российская Федерация

## **КОМПЕНСАЦИЯ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА, ОСОБЕННОСТИ ЕГО ВОЗМЕЩЕНИЯ**

Правовая защита – важнейший институт в любом обществе. С помощью нее определяются пределы вторжения в личную сферу, охраняется правовой статус человека, устанавливаются юридические гарантии защиты его прав, свобод и обязанностей. В современных нестабильных и изменчивых условиях вряд ли можно найти более значимую и вместе с тем сложную проблему, чем правовая защита человека [4,11].

Один из способов защиты прав человека – институт компенсации морального вреда.

С формированием гражданско – правовой науки общественные отношения, входящие в круг регулирования института морального вреда, становятся все более прогнозируемыми и поддающимися правовой оценке. Накоплен и анализируется огромный опыт зарубежных

стран по этой проблеме, выявляются и систематизируются новые взгляды и подходы к решению проблем, образующихся при причинении морального вреда.

Проблема установления размера компенсации морального вреда была и остается на данный период одним из наиболее дискуссионных. Неимение конкретных критериев, при наличии которых существовала бы вероятность урегулировать этот вопрос, приводит к тому, что правоприменитель, в частности суд, в одинаковых или схожих случаях устанавливает существенно отличающиеся суммы, подлежащие к выплате с целью компенсации морального вреда. В связи с объективными и иными пробелами в законодательстве по этому вопросу судьи вынуждены самостоятельно, основываясь на собственном жизненном опыте, используя еще более неопределенное руководство закона о разумности и справедливости, устанавливать размер денежной компенсации морального вреда. Итог данного положения в российском законодательстве – отсутствие единообразия в судебной практике, непонимание и сомнение граждан, чьи права подлежат защите, относительно выносимых судом решений [3,68].

Вот как, например, заместитель Председателя Верховного Суда РФ В.Жуйков описывает круг вопросов, которые следует выяснить для оценки морального вреда при причинении имущественного вреда: «Какое имущество повреждено и его значение для потерпевшего, причем не столько с точки зрения цены... сколько с точки зрения важности для удовлетворения его потребностей ... когда и при каких обстоятельствах произошло повреждение имущества (одно дело, когда, например, поврежден автомобиль, на котором потерпевший ехал днем в городе, где он живет, и совсем другое, когда это произошло ночью при дальней поездке в отпуск, командировку и т.п.); какие последствия в сфере нравственных или физических страданий наступили для потерпевшего (например, в результате повреждения автомобиля он лишился возможности регулярно ездить на работу и вынужден испытывать неудобства и терять время в поездках на городском транспорте с многочисленными пересадками, либо потерпевший, ехавший на автомобиле в отпуск, лишился возможности нормально отдохнуть, или потерпевший в результате повреждения автомобиля не успел попасть на похороны близкого человека, на которые он ехал)»[1,16]. Приведенная цитата фактически описывает неимущественный вред, наступивший вследствие имущественного вреда и вызвавший, в свою очередь, физические и (или) нравственные страдания. Иными словами, неимущественный вред может быть результатом правонарушения равно как в отношении непосредственно неимущественных благ, так и в отношении имущественных благ.

И в литературе, и в судебной практике предлагается множество определений морального вреда, а также способов его возмещения. Однако до сих пор судами не выработано единой методики исчисления и компенсации. Данное обстоятельство является причиной неоднородных и порой несправедливых решений. Анализируя практику в сфере возмещения морального вреда судами Республики Татарстан, можно прийти к выводу о том, что потерянная шуба и жизнь человека могут быть оценены в равной степени. Однако, даже справедливо определенная значимая денежная компенсация за причиненный гражданину вред не может прямо восстановить здоровье. Она лишь предполагает такую возможность, реализация которой зависит от возможностей современной медицины. Деньги не вернут здоровье, благодаря ним можно лишь нивелировать, затушевать

возникшие последствия. Однако во многих случаях это является необходимым для граждан.

Внесение поправок в нормативно – правовые акты, включение в них новых норм, позволяющих регулировать вновь возникшие общественные отношения или улучшить степень регуляции уже известных, являются попытками органов государственной власти преодолеть негативные тенденции данных проблем. Однако данные попытки не гарантируют окончательную ликвидацию недостатков законодательства в будущем, так как для этого необходимо обеспечение упорядоченности и предсказуемости общественных отношений и членов общества, которые их порождают, что в наше время не представляется возможным. Данное обстоятельство явилось причиной того, что на сегодняшний день целью органов власти и должностных лиц, которые наделены нормотворческими полномочиями при осуществлении своих функций, является неуклонное повышение качества массива нормативно – правовых актов, а не создание безупречного законодательства.

Безусловно, слишком абстрактна и оставляет судьям широкое поле для маневра та формулировка, что следует учитывать степень физических и нравственных страданий, связанных с индивидуальными особенностями гражданина, которому причинен вред. Также истца есть возможность манипулировать настроением и характером судей во время подачи своего иска, делая упор не столько на конкретные обстоятельства дела и неоспоримые факты, сколько на эмоциональную составляющую своего выступления. В подтверждение данной точки зрения можно провести сравнительный анализ судебных решений, позаимствованных их обзоров практики: в Новосибирской области лицо в порядке гражданского судопроизводства подало иск в защиту своего доброго имени и чести, ущемленных в связи с незаконным привлечением к уголовной ответственности. Кольванский районный суд данный иск удовлетворил и взыскал с ответчика 100 00 рублей в качестве компенсации морального вреда в пользу истца [5]. Примерно в то же время, в Кемеровской области произошла аналогичная ситуация, однако там суд счел правильным взыскать 100000 рублей [6]. Таким образом, что нарушено одно и то же нематериальное благо, что иски были поданы в одно и то же время по поводу одного и того же нарушенного нематериального блага, суд все же установил различные размеры компенсации морального вреда. Вполне вероятно, что события так сложились из - за того, что второй истец более ярко описал ту меру моральных страданий, которые он испытал после посягательства на его право, чем первый. Именно такого рода факторы влияют на вынесение того или иного судебного решения в действительности.

Таким образом, принимая во внимание особенности функционирования института компенсации морального вреда, на наш взгляд, целесообразно будет внедрить несколько иные методы решения этой проблемы.

Один из таких методов сформировался в зарубежной практике. Приняв на вооружение английский метод, можно было бы учредить специальную комиссию по вопросам компенсации морального вреда, которая могла бы устанавливать размер выплат в зависимости от конкретного случая и от степени нарушенного нематериального блага. Такая комиссия действует с 1994 года в Великобритании, и ее деятельность помогает преодолеть разногласия, возникающие по поводу определения стоимости нарушенных нематериальных благ [2, 285 - 286].

При этом, разрабатывая методы для упорядочения процесса принятия решений судьями, необходимо помнить о наличии социальной поляризации в нашем обществе. То есть ответчику, ежемесячный доход которого в несколько раз превышает установленную компенсацию морального вреда, обязательство покажется легким испытанием, а не наказанием.

В то же время для других эта обязанность может быть настолько обременительной, что они предпочтут реальное лишение свободы. Исходя из данных обстоятельств, верным решением представляется при определении размера компенсации учитывать материальное положение нарушителя.

В заключение следует отметить, что, безусловно, можно рассчитывать на то, что судебной практикой, в конце концов, будут выработаны более или менее стабильные размеры денежных компенсаций морального вреда, причиненного при схожих обстоятельствах по аналогичным категориям преступлений. Но важно помнить, что становление прецедентного права в англо - американской правовой системе заняло столетия, в то время как история компенсации морального вреда в современной России не насчитывает и десяти лет.

### Список использованной литературы

1. Жуйков В. Возмещение морального вреда // Бюллетень Верховного Суда РФ. - 1994. - №11. - С. 16
2. Кривошеев Д.А., Сайганова Л.Н. К вопросу об определении размера компенсации морального вреда // Современные проблемы социально – гуманитарных наук: Материалы IV Международной научно – практической заочной конференции. – 2016. – С.284 - 286
3. Орлов А.В. Некоторые аспекты определения размера компенсации морального вреда. // Вестник Санкт – Петербургской юридической академии. - №1(22). – 2014. – С.68
4. Стремоухов А.В. Правовая защита человека. - М. - 2006. - С. 11.
5. РосПравосудие. Обзор судебной практики. О компенсации морального вреда // [https://rospravosudie.com / court - kolyvanskij - rajonnyj - sud - novosibirskaya - oblast - s / act - 103420710 /](https://rospravosudie.com/court-kolyvanskij-rajonnyj-sud-novosibirskaya-oblast-s/act-103420710/)
6. РосПравосудие. Обзор судебной практики. О компенсации морального вреда // [https://rospravosudie.com / court - kaltanskij - rajonnyj - sud - kemerovskaya - oblast - s / act - 107034997 /](https://rospravosudie.com/court-kaltanskij-rajonnyj-sud-kemerovskaya-oblast-s/act-107034997/)

© Ежова Е.В., 2017

**Ершов В.Р.**

Студент 4 курса  
кафедра юриспруденции

филиал ЮУрГУ,

г. Нижневартовск, Российская Федерация

**Научный руководитель: Митрофанов В.В.**

д.и.н, профессор

кафедра гуманитарные и естественно - научные дисциплины

филиал ЮУрГУ,

г. Нижневартовск, Российская Федерация

## РЕГУЛИРОВАНИЕ ВВОЗА И ВЫВОЗА КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ В РОССИЙСКОМ ПРАВЕ

Многие учёные историки и правоведы считают ввоз и вывоз культурных ценностей (музейных предметов) одним из важнейших в наше время, поскольку это затрагивает вопросы международного сотрудничества в рамках культурного обмена между

государствами. Этот вопрос непростой и затрагивает проблемы сохранения культурных ценностей, оказавшихся на территории современной России, касается перемещения музейных предметов и коллекций за пределы нашего государства.

Г.В. Головина и И.А. Савина считают, что сотрудничество в области культуры имеет особое значение для международно - правового взаимодействия государств [4, с. 162].

По мнению А.В. Головизнина, в настоящее время российское общество крайне заинтересовано в сохранении культурного достояния нашего государства, находящегося на его территории, ведь культурные ценности представляют собой не просто вещи, а уникальные объекты культуры и истории, служащие духовной составляющей для граждан России [3, с. 16].

В тоже время утрата ценностей никак не может быть восполнена. Эта мысль нашла закрепление в статье 11 Федерального закона №54 - ФЗ от 26.05.1996 года «О Музейном фонде Российской Федерации и музеях в Российской Федерации», где законодатель юридически запретил вывоз за пределы государства музейные предметы и музейные коллекции, включенные в состав Музейного фонда [1]. В рамках культурных обменов, которые являются важной составляющей культурного сотрудничества допускается временный вывоз музейных предметов и коллекций, что закреплено в нормах Закона Российской Федерации № 4804 - 1 от 15.04.1993 года «О ввозе и вывозе культурных ценностей» (далее – Закон РФ № 4804 - 1) [2].

Важнейшими положения упомянутых актов являются трактовка понятия «вывоз и ввоз культурных ценностей»:

- перемещение на территорию иностранного государства через Государственную границу Российской Федерации, любыми лицами в любых целях, культурных ценностей, находящихся на территории Российской Федерации, без обязательства их обратного ввоза – представляет собой вывоз культурных ценностей;

- ввоз культурных ценностей представляет собой перемещение через Государственную границу Российской Федерации на территорию нашего государства культурных ценностей, находящихся на территории иностранного государства, без обязательства их обратного вывоза, осуществляемое любыми лицами в любых целях.

Принципиально важным является и определение понятия «временный вывоз и временный ввоз культурных ценностей». Законодатель указывает на наличие обязательства, со стороны лиц вывозящих за пределы Российской Федерации или же ввозящих на ее территории культурные ценности, обратного возвращения культурных ценностей в ограниченный срок.

Статья 18 Закон РФ № 4804 - 1 регламентирует порядок вывоза и ввоза культурных ценностей. Важнейшим пунктом этой процедуры следует считать обязательную экспертизу [2]. После ее проведения лицу, собирающемуся перевозить культурные ценности, выдается свидетельство на право вывоза культурных ценностей, что является основанием для пропуска его через Государственную границу Российской Федерации.

Как указано в законодательстве вывоз может быть осуществлен только законным собственником культурных ценностей (либо уполномоченным им на то лицом), а передача собственником культурных ценностей правомочий по владению, пользованию и распоряжению таковыми ценностями, а также их продажа, не допускаются, если эти действия могут способствовать незаконному вывозу за пределы Российской Федерации, а также ввозу культурных ценностей на территорию нашего государства. Что касается ввоза



культурных ценностей, то здесь особой ролью наделяются органы исполнительной власти, уполномоченные в области таможенного дела которые в свою очередь осуществляют контроль и обязательную специальную регистрацию ввозимых на территорию Российской Федерации культурных ценностей.

В статье 27 Закона РФ № 4804 - 1 законодатель указывает, что временный вывоз культурных ценностей может быть осуществлён музеями, архивами, библиотеками, другими юридическими, а также физическими лицами: для организации выставок культурных ценностей, а также музейных предметов и коллекций; для осуществления реставрационных работ и научных исследований культурных ценностей, музейных предметов и коллекций; в связи с театральной, концертной и иной артистической деятельностью; в иных необходимых случаях, не противоречащих нормам законодательства Российской Федерации о вывозе и ввозе культурных ценностей.

Решение о возможности временного вывоза культурных ценностей, находящихся на постоянном хранении в государственных и муниципальных музеях, архивах, библиотеках, иных государственных хранилищах культурных ценностей, может быть принято только с согласия Министерства культуры Российской Федерации, Государственной архивной службы России или соответствующего органа исполнительной власти. Следует иметь в виду, что при временном вывозе культурных ценностей, согласно пункта 3 статьи 30 Закона РФ № 4804 - 1, в обязанности собственника входит заключение с Федеральной службой по сохранению культурных ценностей договора, о возврате временно вывозимых культурных ценностей с территории Российской Федерации, таковой возврат обеспечивается залогом вывозимых культурных ценностей с оставлением предмета залога у залогодателя [2].

Анализируя нормы Закона РФ № 4804 - 1 М.М. Монастырев приходит к выводу, что они «не обязуют собственника ценностей предоставлять охранный обязательство для получения разрешения на вывоз (временный вывоз) культурных ценностей за пределы России» [5, с. 66].

После подачи ходатайства собственником культурных ценностей и рассмотрения данного ходатайства уполномоченным органом, собственнику выдается свидетельство на право временного вывоза культурных ценностей, музейных предметов и коллекций за границу территории нашего государства.

Закон предусматривает и случаи, когда в ходатайстве о временном вывозе может быть отказано. Ст. 31 Закона РФ № 4804 - 1 предусматривает основания для отказа в вывозе, в том числе и «отсутствие гарантий обратного ввоза культурных ценностей; отсутствие предоставления должных условий хранения отдельных видов музейных предметов и коллекций; отсутствие у Российской Федерации дипломатических отношений с иностранным государством», на территорию которого планируется временный вывоз и иные основания, предусмотренные законодательством.

Также следует отметить то, что после возвращения культурных ценностей на территорию нашего государства, они подлежат обязательной экспертизе, в процессе проведения которой происходят мероприятия по выявлению возможных недостатков проявившихся на культурных ценностях во время их вывоза и т.п.

Порядок временного ввоза культурных ценностей, музейных предметов и коллекций организуется и функционирует по тем же основаниям, что и ввоз культурных ценностей на территорию Российской Федерации.

Таким образом, Российская Федерация активно взаимодействует в области культуры с иностранными государствами, путём временного ввоза музейных предметов и коллекций, принадлежащих Российской Федерации на территории иностранных государств а, равно



как и временного принятия культурных ценностей, принадлежащих иностранным государствам, на своей территории и создания открытого доступа для их исследования со стороны не только учёных, но и всех граждан нашего государства.

#### **Список использованной литературы:**

1. О Музейном фонде Российской Федерации и музеях в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 26.05.1996 № 54 - ФЗ (с изм. и доп., внесенными Федеральным законом от 03.07.2016 N 357 - ФЗ). Доступ из справ. - правовой системы «Консультант плюс».

2. О вывозе и ввозе культурных ценностей [Электронный ресурс]: Закон Российской Федерации от 15.04.1993 № 4804 - 1 (ред. от 23.07.2013). Доступ из справ. - правовой системы «Консультант плюс».

3. Головизнин А.В. К вопросу о безупречности некоторых правовых конструкций, закрепленных в Законе Российской Федерации от 15 апреля 1993 г. N 4804 - 1 «О вывозе и ввозе культурных ценностей» // Культура, управление, экономика, право. 2016. № 1. С. 16 – 20.

4. Головина Г.В., Савина И.А. Международное культурное сотрудничество: аспекты социально - культурного и правового регулирования // Вестник Адыгейского государственного университета. 2014. № 4. С. 162 - 169.

5. Монастырев М.М. Движимые объекты культурного наследия: особенности законодательного регулирования // Современное право. 2015. № 6. С. 66 - 75.

© Ершов В.Р., 2017

#### **Масленникова Л. В.**

к.ю.н., доцент юридического факультета  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет  
имени И.Т.Трубилина»  
г. Краснодар, Российская Федерация

#### **Зази С. А.**

Студентка 4 - го курса юридического факультета  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет  
имени И.Т.Трубилина»  
г. Краснодар, Российская Федерация

#### **Радякина А.И.**

Студентка 4 - го курса юридического факультета  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет  
имени И.Т.Трубилина»  
г. Краснодар, Российская Федерация

### **ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ КРУПНОЙ СДЕЛКИ В СООТВЕТСТВИИ С ИНОСТРАННЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Юридическим лицам в Российской Федерации, а также их деятельности уделяется повышенное внимание. В частности, наибольший интерес для исследования представляют

совершаемые ими крупные сделки. Порядок одобрения крупной сделки в зависимости от организационно - правовой формы юридического лица также различен. Например, в обществах с ограниченной ответственностью принятие решения о согласии на совершение крупной сделки является компетенцией общего собрания участников общества. В случае образования в обществе совета директоров (наблюдательного совета) принятие решений о согласии на совершение крупных сделок, связанных с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения обществом прямо либо косвенно имущества, стоимость которого составляет от 25 до 50 процентов стоимости имущества общества, может быть отнесено уставом общества к компетенции совета директоров (наблюдательного совета) общества[5, ч.2 ст.46]. Применительно к акционерному обществу главная цель правового регулирования крупных сделок – соблюдение прав акционеров, бенефициаров, а также третьих лиц при совершении акционерным обществом действий связанных приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения значительной доли имущества. Когда речь идет о крупных сделках, фигурируют крупные деньги, соответственно ненадлежащим образом заключенная сделка вызывает споры и разногласия, которые решаются в судебном порядке. Но, возможна и иная процедура урегулирования конфликта до суда. Речь идет о процедуре медиации. «Медиация - это совокупность правовых условий для применения в Российской Федерации альтернативной процедуры урегулирования споров с участием в качестве посредника независимого лица - медиатора (процедуры медиации), в целях содействия развитию партнерских деловых отношений и формирования этики делового оборота, гармонизации социальных отношений»[2,с.788]. При данной процедуре стороны самостоятельно согласовывают кандидатуру медиатора, при необходимости определяют минимальные процедурные правила, продолжают или прекращают переговоры, обсуждают условия и заключают медиативное соглашение, а также совершают иные действия. Если же стороны не приходят к единому мнению, они обращаются в суд. Рассмотрим пример с судебной практики. Общество с ограниченной ответственностью «Мостотранс» (истец, заемщик) обратилось в Арбитражный суд города с иском к коммерческому банку «Транснациональный банк» (общество с ограниченной ответственностью, кредитор) о признании недействительными кредитных договоров на общую сумму 25 000 000 рублей. Суд установил, что кредитные средства ответчиком истцу были предоставлены, однако последним с 01.04.2015г. не исполнялись взятые на себя обязательства по кредитным договорам, денежные средства в срок не возвращены. Истец заявил о недействительности указанных договоров по основанию, что данные сделки являются крупными, при этом предусмотренный Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» порядок одобрения сделок не соблюден. Истец ссылаясь на то, что по указанным договорам имеет завышенные обязанности по уплате ежемесячных процентов за пользование кредитом, которые превосходят процентные ставки. При разрешении спора учитывался Пленум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 16.05.2014 № 28 «О некоторых вопросах, связанных с оспариванием крупных сделок и сделок с заинтересованностью». Кредитным договором предусматривалось, что за пользование кредитом заемщик уплачивает кредитору проценты в размере 17 % процентов годовых в валюте кредита. Вскоре, ставка изменена на 20 % процентов годовых в валюте кредита. При нарушении срока уплаты процентов за пользование кредитом кредитор вправе уплаты неустойки в размере 0,5 % процента от суммы неуплаченных в срок процентов за каждый календарный день просрочки до даты их фактической уплаты. Суды установили, что размер ставки процентов за пользование кредитом сам по себе не является недействительным условием. Довод о явной несоразмерности ставки процентов за пользование кредитом судами признан не подтвержденным. Довод истца о двойной

ответственности и о несоразмерности ставки неустойки не влечет недействительности договоров. С требованиями о признании кредитных договоров недействительными истец обратился лишь в связи с просрочкой исполнения обязательств по возврату кредитных средств. Суды пришли к выводу об отказе в иске, необоснованности довода истца об отсутствии одобрения оспариваемых договоров, в том числе в части оформления данного одобрения[4].

В законодательстве Англии и США крупные сделки входят в более широкое понятие «необычные сделки», т.е. сделки, требующие особого порядка одобрения (extraordinary transactions, major transactions)[3,с. 420].

Американское корпоративное законодательство в отношении крупных сделок отличается от Российского тем, что преимущественно регулируется законодательством отдельного штата, лишь в какой-то части федеральным законом. Как известно, в Англии нет единого кодифицированного акта по вопросам корпоративного права, соответственно основу правового регулирования составляет закон о предпринимательских корпорациях от 1969 года (Model Business Corporation Act). MBCA является шаблоном, который используется обществами при создании учредительных документов. Корпорация в США учреждается только с ограниченной ответственностью акционеров. В настоящее время в США действует Revised Model Business Corporation Act (RMBCA), который содержит положения относительно «Conflict of interest transactions» (сделок с конфликтом интереса или сделок с заинтересованностью)[1,с.205]. Органом управления юридического лица является наблюдательный совет. Исполнительный орган уполномочен исполнять решения Board of Directors (совета директоров) и осуществлять обычные сделки. Задача Board'a (совета) стратегическое управление предприятием. В результате возникает проблема разграничения полномочий этих двух органов. Корпоративное законодательство России решает проблему через заключение крупных сделок, в соответствии с которой совет директоров имеет право принять решение по сделке, в том случае, если объем сделки превышает определенную величину. Величина связывается со стоимостью активов, либо имущества общества. Значения, указанные в балансе, как правило, не соответствуют действительности, на практике это влечет проблемы.

В Германии вовсе отсутствует институт крупных сделок. Основная причина состоит в отношениях между органами управления обществом – Правлением и Наблюдательным советом. Наблюдательный совет принципиально может подвергнуть проверке любую юридическую сделку Правления и, может потребовать внести в Совет соответствующую сделку для получения его разрешения. Такое решение может свидетельствовать о не достаточном контроле за деятельностью Правления. Однако в таких случаях члены Наблюдательного совета несут личную материальную ответственность за нарушение своих обязанностей. В 2009 г. Верховный суд Германии отразил в решении позицию, что по общему правилу, контрагенты вправе полагаться на неограниченные полномочия директора, но если они знали об ограничениях или должны были знать, т.е. обстоятельства были таковы, что любое разумное лицо немедленно обнаружило бы превышение директором своих полномочий, то сделка считается недействительной, при этом не имеет значения, соответствовала ли она интересам общества[6,с.33 - 34].

Можно заметить, что в странах англо - саксонской системы законодатель предоставляет свободу органам корпораций в части распределения полномочий по

управлению обществом. Детальное же регулирование порядка совершения крупных сделок осуществляется на уровне уставов обществ. В Италии для одобрения крупной сделки применяются дополнительные требования, так называемая особая процедура. Суть ее состоит в том, что в ней обязаны принять участия независимые директора. Если переговоры ведутся на раннем этапе, комитет независимых директоров должен принять в них участие. В первую очередь им необходимо получить информацию от руководства, а также высказать свое мнение по поводу сделки. Комитет обладает правом вето в отношении конкретной сделки. Крупные сделки между связанными сторонами должны быть одобрены всем советом директоров по получении положительного заключения комитета независимых директоров. Но, даже если независимые директора высказали отрицательное мнение по сделке, компании могут ее заключить, но перед этим созвать общее собрание акционеров и одобрить крупную сделку большинством голосов акционеров. В рамках процедуры одобрения крупной сделки комитет, отвечающий за предоставление заключения, может по собственному выбору привлечь для консультаций независимых экспертов (например, инвестиционный банк или юридическую фирму) за счет компании. Для незначительных сделок между связанными сторонами внутренний кодекс должен предусматривать годовой бюджет, предназначенный для таких внешних консультантов.

Думается, что наиболее детальная регламентация заключения крупных сделок представлена именно в Италии. Предлагаем ввести такие нормы в Российские федеральные законы. Нормы будут регламентировать образование совета независимых директоров, у которых будет свой внутренний кодекс. Он будет содержать порядок совершения крупных сделок, так как в таких случаях юридические лица выходят за пределы своей обычной хозяйственной деятельности и совершают такого рода сделки на крупные суммы, что сопровождается большими рисками, ошибками и судебными тяжбами.

### **Список использованной литературы.**

1. Колотушкина О.Е. Основы корпоративного права. Basics of American Corporate Law: Монография. Н. Новгород, 2000.
2. Масленникова Л.В. Утверждение мирового соглашения арбитражным судом с учетом заключенного сторонами медиативного соглашения. Научный журнал КубГАУ, №97(03), 2014.
3. Макарова О.А. Корпоративное право: Учебник. – М., 2005.
4. Постановление Арбитражного суда Московского округа (ФАС МО) от 7 февраля 2017 г. по делу № А40 - 15205 / 2016.
5. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об обществах с ограниченной ответственностью» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // Российская газета от 17 февраля 1998 г. № 30.
6. Muller K.J. The GMBH. A Guide to the German Limited Liability Company. 2nd ed. Munich, 2009.

© Масленникова Л.В., Зази С.А., Радякина А.И., 2017

**Радякина А.И.**

Студентка 4 - го курса юридического факультета  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет  
имени И.Т.Трубилина»  
г. Краснодар, Российская Федерация

**Заи С.А.**

Студентка 4 - го курса юридического факультета  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет  
имени И.Т.Трубилина»  
г. Краснодар, Российская Федерация

**Научный руководитель: Масленникова Л.В.**

к.ю.н., доцент  
юридический факультет  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет  
имени И.Т.Трубилина»  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАУЧНОГО ПОНЯТИЯ «ИНВЕСТИЦИИ»**

Высокий объем инвестиций – это залог успешного будущего страны и благосостояния государства. Стоит заметить, что осуществление инвестиционной деятельности государства, невозможно без обозначения понятия «инвестиция». На наш взгляд, необходим научный подход к рассматриваемому определению и разграничению понятий охватывающих содержание правоотношений в сфере инвестиций и инвестиционной деятельности.

Современная теория и практика использует множество определений инвестиций, включая легальные и научно - прикладные. Заметим, что изначально термин «инвестиция» происходит от латинского слова «invest», что означает «вкладывать». Слово «инвестиции» английского происхождения (investments) и чаще всего переводится как «капиталовложения», именно поэтому термины «инвестиции» и «капиталовложения» рассматриваются как синонимы.

Инвестиционная деятельность – это фактические действия по вложению и реализации инвестиций. В советское время термин «инвестиции» практически не использовался, а широкий спектр трактовок данного понятия связан непосредственно с резким переходом к рыночным отношениям.

Данное понятие закрепилось впервые в Российском законодательстве в Законе РСФСР «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» от 25.02.1999 года. В нем под инвестициями понимались денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины и оборудование, лицензии, кредиты, любое другое имущество и имущественные права, интеллектуальные ценности, включаемые в объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли (дохода)[4,ст.2].

Вышеуказанное определение инвестиций и стало основой Федерального Закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 года. С его принятием, прежний

законодательный акт утратил силу. Инвестиции в нем определяются как «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта»[7,ст.1]. Данное понятие имеет более конкретную направленность, но все же, на наш взгляд не является достаточно полным.

Инвестиции затрагивают так же иные законы, такие как ФЗ «О рынке ценных бумаг», ФЗ «Об иностранных инвестициях», ФЗ «Об инвестиционных фондах», ФЗ «О соглашениях о разделе продукции», ФЗ «Об особых экономических зонах», так же законы субъектов,

Существенным признаком инвестиций является то, что они используются в предпринимательской, а также иной деятельности, которая не запрещена законодательством Российской Федерации. Целью данной деятельности является как получение прибыли, так и достижение иного полезного эффекта: социального, корпоративного, личного и др. Заметим, что как в отечественной, так и в зарубежной литературе существует большое количество вариантов определения понятия «инвестиции». Множество ученых разрабатывали собственные определения данного понятия, но ни одно из них мы не можем считать достаточно ёмким и полным. Для анализа приведем несколько таких примеров определений.

Например, зарубежные ученые Макконел К. и Брю С. определяют инвестиции как «затраты на производство, накопление средств и увеличение материальных запасов»[3,с.28].

Ряд отечественных ученых также дают различные определения рассматриваемого термина. Так, Бланк И.А. считает, что инвестиции – это вложение капитала в денежной, материальной и нематериальной формах в объекты предпринимательской деятельности с целью получения текущего дохода или обеспечения возрастания его стоимости в будущем периоде[1, с. 203]. Сергеев И.В. и Веретенникова И.И. понимают «инвестиции», как денежные средства, имущественные и интеллектуальные ценности государства, физических лиц, направляемые на создание новых предприятий, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение, приобретение недвижимости, акций, облигаций и других ценных бумаг и активов с целью получения прибыли (и) или иного положительного эффекта[6,с.560]. Волков Н.Г. рассматривает «инвестиции» более широко: «это долгосрочные вложения капитала в промышленность и иные отрасли хозяйства для получения прибыли».

Формулируя определения, указанные авторы либо вовсе не рассматривают цели инвестирования, либо уделяют внимание только отдельным аспектам этого экономического процесса.

Термин «иностранные инвестиции» является так же не менее важным. Федеральный Закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», от 09.07.1999 г. закрепляет понятие «иностранная инвестиция» и определяет его, как вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в Российской Федерации в соответствии с федеральными законами, в том числе денег, ценных бумаг (в иностранной валюте и валюте Российской Федерации), иного имущества, имущественных

прав, имеющих денежную оценку исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальную собственность), а также услуг и информации[8, ст.2]. Данное выше определение отличается от всех иных, представленных в других законах, ведь остальные Федеральные законы определяют процесс вложения капитала, как инвестирование, а под инвестицией понимаются объекты прав, вкладываемые иностранным инвестором в процессе инвестирования.

Ученые и ведущие специалисты так же разработали свои варианты такой дефиниции, как «иностранный инвестиция». В качестве примера приводим определение, данное Вознесенской Н.Н.: «иностранные инвестиции – это вложения за границей для создания там постоянного предприятия или расширения уже существующего, что влечет определенную степень контроля над его управлением»[2,с. 4].

Понятие «инвестиции» трактуется в отечественной и зарубежной мысли неоднозначно и требует законодательного закрепления.

Хочется уделить особое внимание определению которое в своей статье дает нам Хутаев Р.И. Он определяет инвестиции как - все возможные виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых инвесторами в объекты предпринимательства и другие виды деятельности с целью получения экономической выгоды или положительного социального эффекта, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Но именно здесь стоит вспомнить, а разве могут считаться инвестициями всевозможные виды имущественных и интеллектуальных ценностей? Считаем нужным обратить внимание на то, что в соответствии со ст. 129 Гражданского кодекса Российской Федерации не считается инвестициями имущество, если его гражданская оборотоспособность запрещена или ограничена[5, ст.129]. Причем виды объектов гражданских прав, не допущенных к обороту (изъятых из оборота), должны быть прямо указаны в законе. Именно этот момент стоит учитывать при определении более точного понятия «инвестиции».

На основе вышесказанного, а так же рассмотренного нами научного материала и законодательной базы Российской Федерации, нам представляется возможным дать собственное, новое и более полное определение термину «инвестиция». «Инвестиция» - это все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, за исключением изъятых из оборота, вкладываемых в объекты предпринимательской и иной деятельности, с целью получения экономической выгоды либо иного полезного результата, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

Учитывая то, что определений рассматриваемого понятия очень много и они различны в нормативно - правовых актах, считаем целесообразным создать отдельный Федеральный закон в Российской Федерации. Именно он должен включить в себя все определения понятий, связанных инвестиционной деятельностью, и способы ее регулирования. Данный нормативно - правовой акт должен так же охватить «иностранные инвестиции», в связи с их важностью в настоящий период развития экономики страны.

#### **Список использованной литературы.**

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. М., Омега - Л, 2011.С. 203.
- 2.Вознесенская Н.Н. Современное понятие «иностранные инвестиции».Издательская группа Закон, 2012. С. 4.



3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51 - ФЗ (ред. от 07.02.2017) // Российская газета от 8 декабря 1994 г. N 238 - 239.

4. Закон РСФСР "Об инвестиционной деятельности в РСФСР" от 26.06.1991 N 1488 - 1 (ред. от 19.07.2011) // Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и ВС РСФСР от 18 июля 1991 г. № 29.

5. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Изд. 14 - е. М., 2003. С. 28.

6. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организаций. Изд. 3 - е. М., 2007. С. 560.

7. Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25.02.1999 N 39 - ФЗ ( в ред. от 03.07.2016) // Российская газета от 4 марта 1999 г. N 41 - 42.

8. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 09.07.1999 N 160 - ФЗ (ред. от 05.05.2014) // Российская газета от 14 июля 1999г.

© Радякина А.И., Зази С.А., Масленникова Л.В. 2017.

#### **Подгайная Е.В.**

Студентка 4 - го курса юридического факультета  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет имени

И.Т. Трубилина»

Российская Федерация, г. Краснодар

#### **Полуян А. В.**

Студентка 4 - го курса юридического факультета  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет имени

И.Т. Трубилина»

Российская Федерация, г. Краснодар

#### **Научный руководитель: Павлов Н.В.**

доцент, к.ю.н., доцент

Юридический факультет

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет имени

И.Т. Трубилин»

Российская Федерация, г. Краснодар

### **СОСТАВ ПРАВОНАРУШЕНИЯ В АДМИНИСТРАТИВНОМ ПРАВЕ**

В настоящее время всё большую актуальность приобретает понятие соучастия в совершении административного правонарушения. Отсутствие законодательного закрепления данного института в Административном праве обсуждается уже долгое время, этот вопрос поднимал ещё В.А. Печеницын в 1998 году. Так же понятие административная ответственность сформулировано без учета таких понятий как «соучастие в правонарушении» и «ответственность за соучастие в правонарушении» в связи с этим это вызывает ещё большую необходимость в решении данной проблемы.



Любое деяние, которое противоречит действующему законодательству, совершается либо одним лицом, либо группой лиц. Ответственность за совершение данных действий закрепляется как в Административном так и Уголовном кодексах, но ответственность за соучастие в совершении противоправного деяния двумя и более субъектами в административном праве отсутствует.[1,с.16 - 17]. Хотя законодательство об административных правонарушениях имеет все основания утверждать, что некоторые деликты могут совершаться соучастниками. В силу этого, является необходимым ввести в КоАП РФ нормы, которые регламентировали бы основания и пределы ответственности за соучастие в совершении административного правонарушения, а так же ввести понятие соучастия и его виды.

Как правило наказание находится в прямой зависимости от степени общественной опасности, следовательно наказание за административное правонарушение, которое совершается в соучастии должно быть строгим в отличии от размера наказания, которое предполагается за совершение данного деяния. В силу отсутствия института соучастия в Административном праве ответственности не подлежат лица, которые являлись непосредственными участниками правонарушения, но фактически в нем не участвовали. Именно это обстоятельство, является ограничением для эффективного предотвращения Административных правонарушений.

Для подтверждения необходимости введения института соучастия в КоАП РФ мы предлагаем использовать два метода: теоретическое обоснование и практическое обоснование.

1. Теоретическое обоснование. Административное правонарушение отличается от уголовного преступления степенью общественной опасности совершенных противоправных деяний., следовательно наказание предусмотренное за них меньшей тяжести, поэтому производство по данным делам проходит в жатые сроки и по упрощенному варианту, и тем самым под ответственность попадают только те лица, которые фактически участвовали в совершении административного правонарушения.

2. Практическое обоснование. В Административном законодательстве применяются наказания сопоставимые с уголовными, поэтому заимствование института соучастия обусловлена сближение двух этих институтов права. В научной литературе встречаются такие ситуации совершения несколькими соучастниками нарушения законодательства о банках и банковской деятельности.[2, с.235]

Верховный суд Российской Федерации, поднимая вопрос о малозначительности административного правонарушения, полагал, что допускается привлечение к административной ответственности каждого участника правонарушения. [3]

В связи со всем вышесказанным мы предлагаем таким путем решить назревшую проблему, которая долгое время не может найти своего разрешения:

1. Ввести в Кодекс Российской Федерации об Административных правонарушениях в главу «Административное правонарушение и Административная ответственность» две статьи: соучастие в правонарушении и ответственность за соучастие в правонарушении.

2. А так же закрепить понятие соучастия и его виды в совершении правонарушении

Исходя из этого, мы предлагаем взять за основу Уголовный кодекс РФ и на основе данных главы «Соучастие в преступлении» выделить следующее понятие: Соучастие – это умышленное совместное участие двух и более субъектов Административного права в

совершении правонарушения. Виды соучастников правонарушения: подстрекатель, организатор, пособник и исполнитель.[4, с.131]

Введение в КоАП РФ понятия соучастия и правил о рассмотрении дела в отношении соучастников, позволит исключить многие противоречия, то есть это позволит более детально выяснить все обстоятельства совершения правонарушения, выявить участников, изучить мотивы и цели совершения противоправного деяния, а так же определить роль каждого из участника группы.

### **Список используемой литературы**

1. Григорьев В.А. Соучастие в уголовном праве РФ: Учебное пособие. 2003 год, с. 16 - 17.
2. Корчагин А.Г., Сонин В.В. Современные проблемы ответственности в банковской сфере России // Право и политика. 2010. №1; с.235.
3. Постановление Пленума ВС РФ от 24 марта 2005 года №5 « О некоторых вопросах, возникающих у судов при применении Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях»
4. Хорьков В. Возможности использования уголовно - правовой терминологии в КоАП // Уголовное право. 2006. №1. с. 131.

© Подгайная Е.В., Полуян А.В. Павлов Н.В. 2017

**Папоян А. А.**

студент 2 курса юридического факультета  
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина  
г. Краснодар, Российская Федерация

**Макарова В. А.**

преподаватель кафедры земельного, трудового  
и экологического права юридического факультета  
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **К ВОПРОСУ О ПРИЗНАНИИ ГРАЖДАНСКО - ПРАВОВЫХ ДОГОВОРОВ ТРУДОВЫМИ**

На сегодняшний день тема о признании гражданско - правовых договоров трудовыми, является достаточно актуальной, так как на практике все чаще выявляются случаи злоупотреблений со стороны работодателей, что весьма негативно сказывается не только на работниках, но и на экономике в целом. В данной статье высказана авторская позиция и предлагается внесение изменений в ТК РФ.

**Ключевые слова:** трудовой договор, гражданско - правовой договор, работник, работодатель, суд

Для начала, следует разобраться в вопросах, которые возникают сами собой: Что служит критериями для отграничения гражданско - правового договора от трудового? Какова

процедура признания его таковым? Какие плюсы и минусы из этой процедуры возникнут как для работодателя, так и для работника?

Итак, в соответствии с Конституцией Российской Федерации, труд свободен и каждый имеет право распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию (п.1 ст. 37) [1]. Из этого следует, что никто не может запретить человеку трудиться и навязать тот род деятельности, который ему не нравится. В соответствии с п. 2 ст. 37 Конституции РФ принудительный труд запрещен, [1] то есть никто не может заставить человека трудиться, если он этого не хочет. Таким образом, на заключение гражданско - правовых договоров человек идет осознанно по своему желанию. Однако далеко не каждый добросовестный работник может знать о том, что работодатель нарушает его права в области труда, поскольку заключение гражданско - правового договора не несет тех гарантий для работников, которые может предоставить трудовой договор, и, в какой - то степени, этот вид договора наиболее выгоден работодателю, нежели трудовой.

Если говорить о критериях отграничения, то тут не обойтись без примеров судебной практики. Так, в постановлении ФАС Восточно - Сибирского округа от 01.11.2006 № А33 - 4217 / 06 - Ф02 - 5620 / 06 - С1 по делу № А33 - 4217 / 06 разъяснено, что основными признаками, позволяющими отграничить трудовой договор от гражданско - правового, являются:

- личностный признак (выполнение работы лично и включение работника в штат организации);

- организационный признак (соблюдение работником режимов рабочего времени и времени отдыха, подчинение внутреннему трудовому распорядку и исполнение в процессе труда распоряжений работодателя);

- выполнение работ определенного рода, а не разового задания; гарантия социальной защищенности. [4].

Если провести сравнительный анализ, то можно сделать вывод, что принципиальные отличия, например, гражданско - правового договора подряда (ст. 702 Гражданского Кодекса РФ) от трудового договора это:

- 1). По гражданско - правовому договору подряда подрядчик обязан выполнить конкретное задание (задания) заказчика, которое известно уже на момент заключения договора (п. 1 ст. 702 ГК РФ) [3]. Сдача - приемка выполненных работ (оказанных услуг) оформляется актом. По трудовому же договору работник должен работать по конкретной должности в соответствии со штатным расписанием, по определенной профессии, специальности и выполнять задания работодателя по мере их поступления (ч. 2 ст. 57 ТК РФ). Предметом трудового договора, таким образом, является, прежде всего, сам процесс деятельности работника, а предметом гражданско - правовых договоров – конкретный результат.

- 2). Подрядчик сам определяет порядок выполнения возложенных на него договором обязанностей и исполняет их за свой счет, если иное не предусмотрено договором (п. 1 ст. 704 ГК РФ). Стороны гражданско - правового договора равны [3]. Работник же подчиняется работодателю, зависим от него в финансовом плане и должен соблюдать правила внутреннего трудового распорядка, в том числе режим рабочего времени (ч. 2 ст. 21 ТК РФ). А работодатель, в свою очередь, обязан обеспечить работника всем необходимым для выполнения им своих трудовых обязанностей (предоставить рабочее место, отвечающее

требованиям охраны труда, средства производства см ч. 2 ст. 22, ст. 15, ст. ст. 56 - 57 ТК РФ), выплачивать компенсацию за использование сотрудником в работе своего имущества (ст. 188 ТК РФ) и возмещать иные расходы, понесенные в интересах работодателя (ст. 164 ТК РФ) [7, с. 205 - 207].

3). Трудовая функция всегда выполняется работником лично. Подрядчик же вправе привлечь к исполнению своих обязанностей третьих лиц (ст. 313, п. 1 ст. 706 ГК РФ) [3].

4). Подрядчик получает не заработную плату (с учетом всех составляющих ее частей), а предусмотренное договором вознаграждение, в зависимости от результатов деятельности и соблюдения сроков, которое выплачивается не каждые полмесяца, как зарплата (ч. 6 ст. 136 ТК РФ), а в порядке, установленном договором.

5). Подрядчик по общему правилу обязан в полном объеме возместить причиненные им заказчику убытки (ст. 393 ГК РФ) [3]. По трудовому договору работник за причиненный работодателю ущерб несет, как правило, материальную ответственность лишь в пределах своего среднего месячного заработка (ст. 241 ТК РФ).

6). Полная материальная ответственность возлагается на работника только в отдельных случаях, предусмотренных ст. 243 ТК РФ. Если с физическим лицом заключен гражданско - правовой договор подряда, то на него не распространяются гарантии, предусмотренные трудовым законодательством (отпуска, больничные и т.п.).

Если говорить о самой процедуре признания гражданско - правового договора трудовым, то следует обратиться к статье 19.1 Трудового кодекса РФ, которая, во - первых, закрепляет лиц, способных своими действиями положить начало данной процедуре признания, во - вторых, закрепляет добровольный принцип этих действий и принцип действий независимо от воли работника. В первом случае речь идет о работодателе, который в соответствии с п. 1 ст. 19.1 ТК РФ может признать договор трудовым, но инициатором будет все же работник, через заявление, поданное работодателю [2]. Вторым субъектом, который положит начало процедуре признания является суд, после того как работник подаст иск. Но все же ключевым звеном будет являться работник. Во втором случае речь идет о том, что работник добровольно подает заявление работодателю и иск в суд, тем самым осуществляя свою волю и пытаясь защитить свои права. Но, в соответствии с п. 1 той же статьи инспекция труда, усмотрев основания для признания гражданско - правового договора трудовым, имеет право без участия воли сторон отправить все имеющиеся материалы для дальнейшего судебного разбирательства. После того, как иск попадет в суд в независимости от кого: работодателя, работника или инспекции труда, начнется судебное разбирательство, где суд уже будет выявлять на основании имеющихся материалов и показаний истца и ответчика, критерии разграничения, которые были приведены выше. Следует отметить важный момент, в силу ст. 16 ТК РФ, трудовые отношения возникают между работником и работодателем на основании трудового договора, заключаемого ими в соответствии с требованиями ТК РФ [5, с.33 - 34]. Вместе с тем, трудовые отношения между работником и работодателем могут возникнуть также и на основании фактического допущения работника к работе с ведома или по поручению работодателя или его уполномоченного на это представителя в случае, когда трудовой договор не был надлежащим образом оформлен. Соответственно, если между сторонами заключен гражданско - правовой договор, но он соответствует признакам трудовых отношений, то суд вправе применить и норму о фактическом допуске к работе [6, с.23 - 29].

Если все же суд вынес решение о признании гражданско - правового договора трудовым, либо инспекция труда вынесла такое предписание, то работодателю необходимо совершить определенные действия в отношении работника:

1). Прежде всего, заключить трудовой договор с работником не позднее 3 дней с момента признания отношений трудовыми.

2). При отсутствии в штатном расписании должности или специальности сотрудника необходимо ввести ее и принять на нее работника. То есть меняется штатное расписание (в случае необходимости).

3). Вносится запись в трудовую книжку.

4). Оформляется личная карточка работника.

Кроме того, работодателю понадобится произвести выплаты в налоговый орган, Пенсионный фонд РФ и иные страховые платежи. А также предоставить работнику все выплаты и компенсации, предусмотренные трудовым законодательством, например, компенсацию за отпуск. Да и еще работодателя могут привлечь к административной ответственности [8, с. 805 - 806].

Если говорить о плюсах для работника после признания гражданско - правового договора трудовым, то: во - первых, работодатель заключает с ним официальный трудовой договор, и из этого вытекают соответствующие гарантии и компенсации (стабильная заработная плата, ежегодный оплачиваемый отпуск, отчисления от работодателя на будущую пенсию и т. д.). Во - вторых, работник имеет право потребовать компенсацию морального вреда, выплату процентов за задержку выплаты заработной платы (ст. 236 ТК РФ), поскольку по трудовому законодательству заработная плата должна выплачиваться работнику два раза в месяц и быть не ниже МРОТ (ст. 136 ТК РФ.) [2].

Положение работодателя будет обусловлено минусами, так как он будет обременен в осуществлении определенных действий в пользу работника.

В процессе исследования возникает вопрос, всегда ли принудительное заключение трудового договора будет правильным и единственным выходом. И как доказать в некоторых случаях, что работник фактически выполнял работу с ведома и по поручению работодателя. Думается, вывести работодателей из тени можно скорее попытавшись их заинтересовать, чтобы им стало не выгодно скрывать трудовые отношения, а это возможно только не путем установления жестких санкций, а, наоборот, путем предоставления для добросовестных работодателей некоторых льгот и небольшие бонусов, например, в плане налогообложения. Из закона следует, что если отношения, связанные с использованием личного труда, возникли на основании гражданско - правового договора, но впоследствии были признаны трудовыми отношениями, такие трудовые отношения между работником и работодателем считаются возникшими со дня фактического допущения физического лица, являющегося исполнителем по указанному договору, к исполнению предусмотренных указанным договором обязанностей. Думается, следует внести изменения и установить, что такие трудовые отношения между работодателем и работником считаются возникшими со дня официального признания их трудовыми. Так, по крайней мере, будет меньше злоупотреблений своими правами и значительно облегчится процесс применения достаточно спорной нормы, появившейся не столь давно в ТК РФ.

А пока, к сожалению, можно сделать вывод, что при переквалификации гражданско - правового договора в трудовой возникает слишком много сложностей, и, именно поэтому,

работодатели все чаще пытаются завуалировать трудовые отношения за гражданско - правовыми.

### Список использованной литературы:

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г. (в редакции от 21.07.2014 с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/popular/cons/>
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/>
3. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51 - ФЗ (ред. от 07.02.2017) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/>
4. Постановление ФАС Восточно - Сибирского округа от 01.11.2006 № А33 - 4217 / 06 - Ф02 - 5620 / 06 - С1 по делу № А33 - 4217 / 06.
5. Шелепина Е. А. «О разграничении гражданско - правовых и трудовых отношений: практический аспект» // Бизнес в законе. - 2014. - №6 – С. 33 - 34.
6. Макарова В.А. Самозащита как способ защиты трудовых прав работниками // Право и практика. 2015. – № 3. – С. 23 - 29.
7. Макарова В.А., Кашапова Ю.Д. Трудовой договор в РФ и в США: сравнительный анализ // В сборнике: Фундаментальная наука и технологии - перспективные разработки Материалы VIII международной научно - практической конференции. Н. - и. ц. «Академический». 2016. С. 205 - 207.
8. Макарова В.А. Теневая занятость. Перспективы легализации «серого» рынка труда. // В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса Сборник статей по материалам X Всероссийской конференции молодых ученых. Ответственный за выпуск: А.Г. Коцаев. 2017. С. 805 - 806.

© Папоян А.А., Макарова В.А., 2017

**Печников Н. П.**, к.ю.н., доцент  
кафедры «Уголовное право и прикладная информатика в юриспруденции»,  
ФГБОУ ВО ТГТУ  
г. Тамбов, Российская Федерация  
**Хасан Кайсар Аббас Хасан**, магистрант  
кафедры «Уголовное право и прикладная информатика в юриспруденции»,  
ФГБОУ ВО ТГТУ  
г. Тамбов, Российская Федерация

### НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ДОСУДЕБНОГО ПРОИЗВОДСТВА

В настоящей статье в очередной раз предпринимается попытка исследование уголовно - процессуальных проблем, встречающихся в досудебном производстве в аспекте обеспечения законных прав и интересов участников уголовного судопроизводства.

Анализ следственной и судебной практики, показывает, что многопрофильная деятельность правоохранительных органов Российской Федерации по защите законных

прав и интересов лиц, вовлекаемых в уголовное судопроизводство, характеризуется специфическими задачами, выполнение которых как нам представляется, призвана обеспечить полноту, всесторонность и объективность их процессуальных решений и действий в ходе раскрытия и расследования уголовного дела. Кроме того процессуальные решения и действия правоохранительных органов Российской Федерации должны быть в точном соответствии с законом активными, быстрыми и эффективными.

Представляется, что необходимым условием реализации правовых норм об обеспечению законных прав и интересов лиц, вовлекаемых в уголовное судопроизводство выступает разработка и создание единого уголовно - процессуального, организационно - управленческого механизма их обеспечения. Некоторые авторы справедливо на наш взгляд обращают дополнительное внимание на то, что механизм обеспечения, реализации и защиты законных прав и интересов участников в уголовном процессе - это совокупность процессуально - правовых элементов, средств и способов, обеспечивающих в определенной последовательности существование и функционирование всего уголовного судопроизводства в соответствии с его назначением.

Изучение юридической и специальной литературы, а также следственной практики показывает, что вопросы о важности и принципиальности в уголовном процессе защиты от уголовно наказуемых деяний законных прав и интересов человека, общества и государства, защиты личности от незаконного и необоснованного обвинения, осуждения, ограничения прав и свобод положены в основу концепции уголовно - процессуального законодательства. Представляется, что наряду с раскрытием и расследованием общественно опасного преступления, и изобличением лиц, их совершивших, ради которых функционирует правоохранительная система и реформируется современное уголовно - процессуальное законодательство, задача состоит в создании должного механизма правового обеспечения и защиты конституционных прав и свобод всех участников судопроизводства.

Вопросы обеспечения, реализации законных прав и интересов лиц, вовлекаемых в уголовное судопроизводство остаются актуальными. С нашей точки зрения, обеспечение и реализация законных прав и интересов участников уголовного процесса представляет собой своеобразный юридический механизм, под которым в широком смысле понимается социально обусловленный, законодательно предусмотренный комплекс согласованных решений и действий направленных на достижение общей социальной цели.

На наш взгляд, органичной составной частью указанного механизма выступают законные права и интересы участников процесса - это социальные условия и специальные юридические средства. Среди последних следует по содержанию принципиально различать те, которые направлены на обеспечение полноценного осуществления гарантированных прав и свобод и которые направлены на их защиту от нарушений.

В качестве предварительных рассуждений, некоторые авторы в своих исследованиях справедливо обращают внимание на то, что для обеспечения и реализации законных прав и интересов лиц, вовлекаемых в уголовное судопроизводство не всегда достаточно присутствие политических, экономических, социальных и юридических гарантий. На наш взгляд, необходимо также, чтобы активный участник процесса в ходе осуществления уголовного судопроизводства осознавал свою социальную ценность и значимость. При этом необходимо не только усилие, но и даже борьба участника процесса за свои законные права и интересы, так как каждый участник процесса, отстаивающее свое право всеми законными способами и средствами, участвует в осуществлении идеи свободы, равенства и справедливости.



Справедливости ради следует отметить, что теоретическая и практическая разработка механизма обеспечения законных прав и интересов лиц, вовлекаемых в уголовное судопроизводство - необходимое и принципиальное условие деятельной работы правотворческих и правоприменительных органов. Анализ научной и специальной литературы позволяет полагать, что в настоящее время отсутствуют четкие отличия понятий "осуществление", "обеспечение", "защита", "реализация", что приводит на практике к возможности их отождествления. Представляется, что это в определенной степени затрудняет обособление юридических гарантий в виде самостоятельного механизма, способного оказывать регулятивное воздействие на процесс реализации законных прав и интересов лиц, вовлекаемых в уголовное судопроизводство. При этом главной и особой целью гарантий законных прав и интересов лиц, вовлекаемых в уголовное судопроизводство является обеспечение бесперебойного и четкого действия должностных лиц, в производстве которых находится уголовное дело.

На наш взгляд, под средствами и методами реализации правовых гарантий законных прав и интересов участников процесса в динамике понимаются предусмотренные законом процессуальные решения и действия, которые участники процесса правомочны осуществлять при производстве по уголовному делу. При этом в содержание реализации законных прав и интересов участников процесса должна включаться не только совокупность процессуальных решений и действий суда общей юрисдикции, но и должностных лиц в производстве которых находится уголовное дело, а также соответствующие процессуальные решения и действия других субъектов процесса, порождающие, изменяющие, прекращающие процессуальные правоотношения.

В теории уголовно - процессуального права мысль о значении правового механизма была высказана, исследована, а затем и раскрыта известными процессуалистами, в своих научных исследованиях применительно к механизму принятия процессуального решения в уголовном судопроизводстве. Представляется, что эти научные исследования были посвящены уже не механизму правового регулирования в целом, а механизму осуществления юридической деятельности в определенной сфере действия права.

Представляется, что содержание понятия "обеспечение прав и свобод человека" отражается в трёх видах деятельности. Первый из них - гарантирование, то есть создание условий для реализации права или его восстановления. Вторым направлением этой деятельности является организация самого процесса осуществления личностью своих субъективных прав, третьим – защита законных прав и интересов лиц, вовлекаемых в уголовное судопроизводство.

Анализ научной литературы позволяет предположить, что исследователи в своих работах оперируют различными категориями принципов, говоря о проблеме обеспечения законных прав и интересов участников уголовного судопроизводства. Так, В.М. Малиновская рассматривала вопросы, посвященные комплексному анализу конституционно - правовых норм, регламентирующих механизм введения и реализации ограничений законных прав и интересов участников процесса, изучению механизмов и рычагов воздействия на общественные отношения. Указанным проблемам были посвящены и многие другие научные работы известных авторов.

К сказанному следует добавить, что реализация должного обеспечения законных прав и интересов участников в современном уголовном судопроизводстве зависит не только от правильного и четкого определения структуры и содержания всего механизма, наличия соответствующих материальных и процессуальных норм. Так, в частности, существенно изменяется уровень требований к качеству соблюдения и обеспечения действующих правовых гарантий участников уголовного судопроизводства. Следует заметить, что



правовая норма без наличия механизма реализации представляет собой безжизненное и бесполезное правило поведения, носящее только декларативный характер. Необходимым условием реализации правовых норм об обеспечении законных прав и интересов участников в современном уголовном судопроизводстве выступает разработка и создание единого уголовно - процессуального, организационно - управленческого механизма их обеспечения.

### **Список использованной литературы**

1. Уголовно - процессуальный кодекс РФ от 18.12.2001 г. № 174 - ФЗ с изм. и доп., вступ. в силу с 19.12.2016 г.) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_34481/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34481/) (дата обращения 24.01.2017 г.)

2. Желудков М. А. Особенности нормативно - правового регулирования защиты прав потерпевших // Вестник Волгоградской академии МВД России. – 2016. - №2 (37). – С. 60 - 64.

3. Платёнкин А. В. Обеспечение конституционных прав подозреваемого при задержании // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2014. – № с49. – С. 91 - 96.

4. Медведева С. В., Чуриков А. В. Анализ практики использования результатов оперативно - розыскной деятельности судами общей юрисдикции // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2016. - № 11 - 2. - С. 83 - 87.

5. Ментюкова М., Чуриков А. В. Особенности розыска как стадии оперативно - розыскного процесса // Science Time. – 2016. - № (27). – С. 313 - 318.

© Хасан Кайсар, Печников Н. П. 2017

**Подгайная Е. В.**

Студентка 4 - го курса юридического факультета  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет  
имени И.Т. Трубилина»  
Российская Федерация, г. Краснодар

**Сапиева Д. Б.**

Студентка 4 - го курса юридического факультета  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет  
Имени И.Т. Трубилина»  
Российская Федерация, г. Краснодар

**Научный руководитель: Масленникова Л. В.**

К.ю.н., доцент Юридический факультет  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет  
Имени И.Т. Трубилин»  
Российская Федерация, г. Краснодар

### **«ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

Инвестиционная деятельность является неотъемлемым инструментом продвижения и развития экономики. Благодаря постоянным вложениям, в виде инвестиции, появляются,

реконструируются объекты промышленного назначения, научно - исследовательские, торгово - развлекательные центры, сельско - хозяйственные комплексы.

Рассматривая правовое регулирование общественных отношений в данной сфере, в первую очередь необходимо понимать сущность таких понятий как «инвестиции» и «инвестиционная деятельность». В Российской Федерации законодатель до настоящего времени не дал им достаточно точного определения и поэтому в научной литературе до сих пор ведутся дискуссии о более совершенной дефиниции данных понятий. В соответствии с Федеральным законом "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25.02.1999 №39 - ФЗ «инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта; инвестиционная деятельность - вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта»[1, ст.1 ]

Необходимо заметить, что правовое регулирование инвестиционной деятельности напрямую связано с привлечением капиталовложений в развитие различных объектов страны. Государство в настоящее время не может охватить правовым регулированием весь объем инвестиционных отношений, тем самым делая российские бизнес - проекты менее привлекательными. Все это является результатом того, что правовое регулирование осуществляется множеством нормативно - правовых актов.

Проведя анализ и подборку нормативно - правовых актов регулирующих общественные отношения в данной сфере, мы видим следующее

Международные договоры и соглашения: Вашингтонская конвенция «Об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств» 18.03.1965 г.; Соглашение между Правительством РФ и Правительством Японии «О поощрении и защите капиталовложений» 13 ноября 1998г.

Конституция РФ: ст. 34; ст. 8; ч.3 ст.62;ч.3 ст.35; п. «ж» ст.71; п. «л» ст.71; ч.1 ст.74.

Федеральное и региональное законодательство: ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 г. №39 - ФЗ; ФЗ «Об иностранных инвестициях» от 09.07.1999 г. №160; ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в РФ» от 24.07.2002 г. №111 - ФЗ; ФЗ «Об инвестиционных фондах» от 29.10.2001 г. №156; ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ» от 22.06.2005 г. №116 - ФЗ; ФЗ «О лизинге» от 29.01.1998 г. №164 - ФЗ; Закон Санкт - Петербурга «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Санкт - Петербурга» от 30.06.1998 г. №185 - 36; Закон Ленинградской области «Об инвестиционной деятельности на территории Ленинградской области» от 22.07.1997 г. №24 - оз.

Постановления Федерального уровня: Постановление Правительства РФ «Об инвестиционных и производственных программах организаций, осуществляющих деятельность в сфере водоснабжения и водоотведения» от 29.07.2013 г. №641.

Акты Министерств и Ведомств: «Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций» Министерство Финансов РФ от 30.12.93 г. №180.

Законодательство субъектов: Распоряжение главы Администрации Краснодарского края «Об утверждении Инвестиционного меморандума краснодарского края» от 07.07.2016 г. №188 - р; Постановление Администрации МО Каневской район «Об утверждении порядка проведения экспертизы муниципальных нормативно - правовых актов МО Каневской район, затрагивающих вопросы осуществления предпринимательской и иной инвестиционной деятельности» от 16.10.2015 г. №1131.

Из вышеперечисленного, мы видим огромное многообразие нормативно - правовых актов, регулирующих инвестиционную деятельность, как на национальном уровне, так и на международном.[3,761]. Данное многообразие совсем не говорит нам о эффективности законодательства в сфере инвестиций. Следует обратить внимание на соотношение федерального законодательства и регионального. Так в связи с недостаточностью регулирования инвестиций на федеральном уровне провоцирует регионального законодателя возлагать на себя решения вопросов, выходящих за рамки его полномочий, тем самым влечет разрозненность в регулировании одних и тех же процессов в различных субъектах РФ.

Для решения вышеперечисленных проблем целесообразно было бы ввести единый кодифицированный акт, в котором бы освещались все основополагающие, и по возможности спорные вопросы инвестиционной деятельности и ее регулирования. Некоторыми авторами уже предлагалось ввести похожий нормативно - правовой акт. Одним из них является Ю. Ершов. В данном акте, по его мнению могли бы содержаться разделы об инвестиционной деятельности, о привлечении капиталовложений в форме портфельных инвестиций, об осуществлении государственных инвестиции, разделы о концессиях, лизинге, о защите инвестиций российских инвесторов за рубежом, о двухсторонних соглашениях, о поощрении и взаимной защите инвестиций и т.д.[2, 436]

На основе вышесказанного, а так же рассмотренной нами законодательной базы Российской Федерации мы предлагаем ввести Единый кодифицированный акт, определяющий регулирование инвестиционной деятельности, иностранных инвестиций, о стимулировании и взаимной защите инвестиций, о защите инвестиций российских инвесторов.

### **Список использованной литературы**

1. Федеральный закон « Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 г. №39 - ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Российская газета от 4 марта 1999 г. №41 - 42.
2. Гушин В.В., Овчинников А.А. Инвестиционное право, учебник 2 - е издание. М.: Эксмо, 2009. с. 436.
3. Масленникова Л.В. Лесных Л.С. «К вопросу о восполнении пробелов законодательства о валютном регулировании и валютном контроле» Молодой ученный. 2016. №8(112). С. 761.

© Подгайная Е.В., Сапиева Д.Б., Масленникова Л.В. 2017

**Рассохина А. А.,**  
Преподаватель, юридический факультет  
ФГБОУ ВО КубГАУ имени И.Т. Трубилина  
г. Краснодар, Российская Федерация  
**Черторинская Ю. А.,**  
студентка 4 курса, юридический факультет  
ФГБОУ ВО КубГАУ имени И.Т. Трубилина  
г. Краснодар, Российская Федерация

## **ПРОКУРОР В АДМИНИСТРАТИВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ**

С принятием Кодекса административного судопроизводства Российской Федерации (далее КАС РФ) отечественное процессуальное законодательство сделало шаг навстречу детальному регулированию дел, возникающих из административных и иных публичных правоотношений. Это, в свою очередь, не могло не сказаться на процессуальном положении прокурора, участвующего в административном судопроизводстве. Поэтому на сегодняшний день актуальность рассматриваемой темы можно считать неоспоримой.

Ни для кого не секрет, что Гражданский процессуальный кодекс стал основным источником, служащим базисом для разработки КАС РФ. До принятия КАС РФ участие прокурора по делам, возникающих из административных и иных публичных правоотношений, регулировалось по правилам ГПК РФ. Нередки были случаи, когда регулирования ГПК РФ прокурорам было недостаточно, не было единообразного толкования норм, касающихся вопросов участия прокурора в административных делах. Объясняется это спецификой дел, которые были отнесены законодателем к разрешению прокурорами административных дел, их правовой природой.

Анализируя ст. 39 КАС РФ можно определить формы, в которых прокурор правомочен реализовать свое участие в административном судопроизводстве, в частности: посредством обращения в суд с административным иском; путем вступления в процесс для дачи заключения по делам об оспаривании нормативных правовых актов; путем подачи апелляционных представлений на решения судов первой инстанции, кассационных представлений на вступившие в законную силу решения суда и надзорных представлений на вступившие в законную силу судебные акты, за исключением судебных актов Президиума Верховного Суда РФ, если в рассмотрении указанных дел участвовал прокурор[1, с. 2].

Стоит обратить внимание и на тот факт, что прокурор обладает неоспоримым правом на подачу таких представлений в вышестоящие суды как лицо, непосредственно участвующее в деле, независимо от того, явился ли он на заседание суда первой инстанции.

Затрагивая такой правовой институт российского процессуального законодательства как «лица, участвующие в деле», стоит отметить что, он непосредственно связан с такой правовой категорией, как юридический интерес. Выражается это в том, что юридический интерес истца является предпосылкой права на предъявление иска, – как верно отмечает Гурвич М. А.[2, с. 2]. Из этого следует, что лица, участвующие в деле, изначально являются основными участниками судопроизводства, поскольку от их юридического интереса зависит возбуждение и рассмотрение дела. А прокурор, согласно ст. 37 КАС РФ, является лицом, участвующим в деле.

Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что прокурор, обладая основным набором процессуальных прав и обязанностей, имеет достаточно широкий спектр специальных процессуальных средств участия в административном судопроизводстве.

Проводя анализ норм ГПК РФ, АПК РФ, КАС РФ, определяющих лиц, участвующих в деле, нетрудно заметить, что только с введением КАС РФ появилось законодательное закрепление административного истца и административного ответчика. Ранее ГПК РФ и АПК РФ не раскрывали данные понятия.

Согласно ч. 2 ст. 38 КАС РФ под административным истцом понимается лицо, обратившееся в суд за защитой своих прав, либо лицо, в интересах которого подано заявление прокурора или органом, правомочным осуществлять публично - правовые отношения. Под административным ответчиком в силу ч. 4 ст. 38 КАС РФ понимается лицо, к которому предъявлено требование по спору, по своей природе происходящему из административно - публичных правоотношений.

Что же касается прокурора, то его процессуальное положение законодателем точно не определено. Соответственно, из этого вытекает множество дискуссий. К примеру, прокурор вправе обратиться с административным иском в суд для защиты прав и законных интересов лица.

С одной стороны, прокурор будет считаться административным истцом. Но с другой, встает вопрос об участии дела самого лица. По сути, речь идет об ограничении лица права на судебную защиту. Другой аспект проблемы раскрывается, когда речь идет о возможности прокурора обращаться в суд с административным заявлением за защитой нарушенных прав в отношении неопределенного круга лиц, встает вопрос об участии в деле такого неопределенного круга лиц. Поскольку в законодательстве нет точного определения, кто входит в этот перечень, думается, что здесь уместно говорить о прокуроре как об административном истце.

Подводя итог, можно сделать вывод, что процессуальное положение прокурора с введением в действие КАС РФ получило более четкое закрепление, появилось множество новелл, способствующих реализации прокурором своих главных функций – защитой прав и законных интересов граждан. Полагаем, в дальнейшем КАС РФ обретет еще более совершенную форму в части процессуального положения прокурора в административном судопроизводстве.

### **Список использованной литературы:**

1. Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации от 8 марта 2015г. (в ред. от 1 января 2017г.), ч. 1, ч. 2 ст. 39. Режим доступа:<http://kodasrf.ru/razdel-1/glava-4/st-39-kas-rf>
2. Гурвич М.А. Право на иск.1949. С.75 - 87.

© Рассохина А. А., Черторинская Ю. А., 2017

**Санчат Ч.А.,**  
магистрантка юфм - 52 группы, кафедры уголовного права и процесса, НГТУ

## **К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ЛЕГАЛЬНОГО ЗАКРЕПЛЕНИЯ ПРЕДЕЛОВ АКТИВНОСТИ СУДА**

Вопрос о роли суда в доказывании является одним из наиболее дискуссионных и теряет своей актуальности в современном российском уголовном судопроизводстве. Научные споры касаются, в основном, двух проблем: должен ли суд проявлять активность в состязательном уголовном процессе, а если должен, то какой вид должна иметь данная

деятельность. Сложность разрешения вопросов заключается в том, что имеются серьезные недостатки законодательного закрепления пределов активности суда.

Следует отметить, что УПК не содержит указаний об обязанности суда участвовать в доказывании, также исключены положения, предоставляющие право направлять дела для производства дополнительного расследования, возложена обязанность прекращать уголовное дело при отказе государственного обвинителя от обвинения. Однако закреплено право суда задавать вопросы подсудимому после его допроса сторонами, а также потерпевшему, свидетелю; по своей инициативе вызывать для допроса эксперта; оглашать показания свидетелей, потерпевших в случаях, предусмотренных законом; назначать экспертизу; истребовать документы [1].

Если обратиться к уголовному процессу зарубежных стран, то необходимо отметить, что он устанавливает определенную судебную активность, причем разрешение вопроса о том, какой вид эта активность должна иметь, ставится в зависимость от процессуальных возможностей сторон. Именно эту линию при определении активности суда, по нашему мнению, необходимо проводить в российский уголовный процесс. В подтверждение своей позиции необходимо упомянуть ст. 6 Европейской Конвенции о защите прав человека и основных его свобод, которая, как гарантию права на справедливое судебное разбирательство дела независимым и беспристрастным судом, рассматривает равенство исходных условий.

В связи с этим рассмотрим имеющиеся в отечественной научной литературе мнения о роли суда в процессе доказывания. Их можно разделить на три группы.

Одни ученые придерживаются позиции о том, что суд в уголовном судопроизводстве должен активно собирать, исследовать доказательства. По их мнению, УПК трансформировал суд из активного органа в пассивный, а пассивная роль суда неприемлема в современных реалиях, так как в результате такого судопроизводства каждый из участников добивается своей цели, чем опытнее сторона в процессе, тем больше шансов у нее разрешить исход дела в свою пользу. Это противоречит требованиям ст. 297 УПК о том, что приговор должен быть законным, обоснованным, справедливым. Деятельность суда должна заключаться не в поддержке той или иной стороны, а в поиске и установлении истины [4, С. 26 - 27]. Сторонники данной точки зрения утверждают, что «нельзя превращать суд в бесстрастного арбитра, фиксирующего победителя в споре. Все - таки уголовный процесс – это не спортивная борьба, где задача арбитров определить сильнейшего», они ностальгически вспоминают как панацею от многих бед ушедшее в прошлое право суда возвращать уголовное дело прокурору для производства дополнительного расследования [2, С. 42; 6; 7; 8; 9].

Другие ученые считают, что суд не должен добывать доказательства, он должен быть пассивен, должен обеспечить «справедливое и беспристрастное разрешение дела, предоставляя сторонам равные возможности для отстаивания своих позиций» [5, С.56].

Третья группа исследователей полагают, что суд в определенных законом случаях должен проявлять активность. Однако среди данной группы исследователей имеются различные мнения относительно перечня случаев, в которых активность суда может иметь место [3, С. 33 - 34].

Мы придерживаемся позиции, которую занимает третья группа ученых. Очевидно, чем активнее суд будет проявлять инициативу в собирании и исследовании доказательств, тем

сложнее ему будет пребывать в роли беспристрастного арбитра. Задача суда в состязательном процессе иная – обеспечить справедливое и беспристрастное разрешение дела, представляя сторонам равные возможности для отстаивания своих позиций, чтобы ни одна из сторон в процессе не оказалась в худшем положении.

Принимая во внимание отсутствие параметра состязательности, – равенства процессуальных статусов сторон в ходе предварительного расследования, из правила о пассивной роли суда необходимо сделать изъятия, но их перечень должен быть исчерпывающим, урегулированным законом, дабы не получить в адрес суда обвинения в «подыгрывании» одной из сторон. В научной литературе имеются различные мнения о направлениях активности суда.

Таким образом, активное обсуждение в научной литературе вопроса, касающегося роли суда в доказывании, недостатки в законодательном закреплении пределов активности суда, требуют разрешения данного вопроса. Полезно определить оптимальные пределы допускаемой в состязательном процессе активности суда. Чрезмерная активность суда, как и пассивная созерцательность, в равной мере чреваты опасными последствиями.

А значит, следует внести соответствующие изменения в ст.29 УПК РФ. Активность суда в процессе доказывания должна иметь место по следующим направлениям: а) для создания процессуальных гарантий сторонам в доказывании; б) для устранения неравенства процессуальных возможностей сторон в ходе предварительного расследования, о которых говорилось выше. Причем все случаи судебной активности должны быть перечислены в законе, данный перечень видится исчерпывающим.

#### **Список использованных источников:**

1. Уголовно - процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174 - ФЗ (с изм. и доп.) // СПС «КонсультантПлюс», 2017.
2. Балакшин В.С. Состязательность или оптико - акустический обман? // Законность. 2012. № 12. С. 42.
3. Бурмагин С.В. Принцип состязательности в теории и судебной практике // Российская юстиция. 2001. № 5. С. 33–34.
4. Малахова Л.И. Роль суда в состязательном процессе // Российский судья. 2013. № 3. С. 26–27.
5. Трунов И., Трунова Л. Суд не должен добывать доказательства // Российская юстиция. 2012. № 9. С. 56.
6. Лебедева Ю.В. Риск - неизбежная и необходимая составляющая в поведении следователя при расследовании преступлений // Сборник материалов криминалистических чтений. 2015. № 11. С. 80 - 81.
7. Лебедев Н.Ю. Психологические особенности участников уголовного процесса, влияющие на возникновение конфликтов при производстве по уголовным делам / Н. Ю. Лебедев // Закон и право. - 2008. - № 3. - С. 68 - 72.
8. Лебедев Н.Ю. Конфликты, возникающие в ходе расследования преступления в связи с неэффективностью использования сведений, полученных в результате проведения оперативно - розыскных мероприятий // Закон и право. - 2015. - № 4. - С. 75 - 79.
9. Степанов С.А. Понятие и признаки коррупционного преступления // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 1 - 7. С. 96 - 98.

10. Стукалин В.Б., Лебедев Н.Ю. Криминалистические и следственные ситуации // Правовые проблемы укрепления российской государственности: сб. статей / под ред. С.А. Елисеева, Л.М. Прокументова, М.К. Свиридова, В.А. Уткина, О.И. Андреевой, Н.С. Дергача. Томск: Изд - во Том. ун - та, 2013. Ч. 58. С. 163 - 164.

11. Хомяков И.Д. К дискуссии о необходимости производства осмотра места происшествия при расследовании преступлений насильственного характера, не связанных с причинением смерти потерпевшему, совершенных военнослужащими внутренних войск // Актуальные проблемы борьбы с преступлениями и иными правонарушениями. 2016. № 14 - 1. С. 131 - 132.

© Санчат Ч.А. 2017



## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Агаев Х.Ф., Ибрагимова А.Х. ПРОБЛЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА	3
Айдаев В.Ф. КАДАСТРОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ	5
Алиева З.Б., Юсупов. Г.Г. АНАЛИЗ ГОСПОДДЕРЖКИ АПК В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	7
Сёмкин М. А. КАТЕГОРИЙНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК СОВРЕМЕННАЯ ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ	9
Боброва М.Б. ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	12
Болдырева М.И., Морозенко Н.Д. СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	14
Бровко М. Е. МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ПО КЛЕВИНУ В РАМКАХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ПАО «ТАТНЕФТЬ» И АНАЛИЗ ПОЛЯ СИЛ	16
Бровкова Е. В. ДЕФИНИЦИОНАЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КАТЕГОРИИ «КАРЬЕРА»	19
Спешилова Н.В., Быкова Ю.С., Гусева Н. В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РФ	21
Винограй Э.Г., Плосконосова Е.А., Гуляев М.О. СОВРЕМЕННЫЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАРОДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	27
Выскребенцева А.Н. ПРОБЛЕМЫ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ КРИПТОВАЛЮТ	31
Гордеев А.С., Молодцов М.В., Якимова А.А. ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ПРИЧИНЫ УСПЕХА ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ BITCOIN	34

Гресс К.И., Ерохина О.И. ДЕПРЕССИВНЫЕ ТЕРРИТОРИИ	36
Гриднева А.С. СУЩНОСТЬ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	38
Дашиев Д.Б. ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В АЛЬТЕРНАТИВНУЮ ЭНЕРГЕТИКУ	41
Пилипенко А.В., Демиденко Е.А. ДЕНЕЖНЫЕ СУРРОГАТЫ – БОНЫ - В ЭКОНОМИКИ РОССИИ КОНЦА 20 ВЕКА	43
Дремова Е.С., Клевцова М.А. ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ	48
Ерохина Е.В., Ерохин И.И. СОДЕРЖАНИЕ И МНОГОГРАННОСТЬ ПОНЯТИЯ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ»	51
Ибрагимова А.Х. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВА, ФОРМИРУЮЩИЕ ЗАТРАТЫ В НЕФТЕГАЗОДОБЫЧЕ	55
Иванченко О.В., Алтанец Д. А., Кузнецова А. А. ДИНАМИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	57
Игнатенков Г.К. ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ТУРИЗМА НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ: ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	59
Игошкина Н.Г. ТЕНДЕНЦИИ И АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА	62
Исламова А. А. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ	68
Казанбиева А.Х., Казанбиева Н.М. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ	71
Каплинская И.Е. ЗНАЧЕНИЕ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ УКЛАДОВ В ИССЛЕДОВАНИИ ПРОБЛЕМ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	79
Бондарюк Ю.В., Каширская Л.В. УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	83

Колесникова О.С. ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ В ТЕНЕВОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ БЮДЖЕТА	86
Кондратьева О.А. ЕДИНАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	89
Кононова А.И., Гребнева М.Е. ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ АКТИВОВ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	90
Лозенко Н.С. ФУНКЦИИ И ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ	94
Магомедова М.М., Ибрагимова А.Х. КОНТИНЕНТАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	96
Мишенев А.И. РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ПРОЦЕССА ВЫПОЛНЕНИЯ УСЛУГ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СВЯЗИ НА ОСНОВЕ СТАНДАРТА ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ	98
Москвитина А.А. ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ	100
Назарова И.Б., Шмелева Н.А. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК ДРАЙВЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	107
Никомарова Л.В., Поворина Е.В. ВЛИЯНИЕ ПЕРСОНАЛА НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ	114
Сухина Н.Ю., Баданин Э.М., Олифиренко Я. В. СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ	117
Первушина Е.А., Чеботарева Д.В. БАЗОВЫЕ ПРИЗНАКИ ГОРОДСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ	120
Пономарева К.А. БЕНЧМАРКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА	123
Попова Н.Н. УПРАВЛЕНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	124

Кудрявцева Е.В. УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	126
Пронина А.М. ФРАГМЕНТ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ МЕНЕДЖМЕНТА	128
Сазонов А.А., Боброва М.Б. ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ РИСКОВ	130
Свердлов В.В. V.V. Sverdlov ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММНО - ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ГРАЖДАНСКОЙ ОБОРОНЫ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF PROGRAM - TARGET ADMINISTRATION IN CIVIL DEFENSE IN IRKUTSK REGION	132
Себекина Т.И., Евтюхова В.А., Кирьяненко А.Н. К ВОПРОСУ ОБ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ	136
Себекина Т.И., Геворкян Л.И. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ ЦФО	139
Срмикян К.С. ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ ИЗМЕНЕНИЯ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	143
Тамахина Ю.А., Трошина А. В., Сухина Н. Ю. КРАТКОСРОЧНАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	147
Олифиренко Я. В., Трошина А. В., Петренко А. С. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И АНАЛИЗ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ	149
Трубакова М.О., Поворина Е.В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ОСНОВЕ ГЕНДЕРНЫХ РАЗЛИЧИЙ	152
Тургенбаев С.А., Черепухина В. С. УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА И ЕЕ РЕШЕНИЕ НА ПРИМЕРЕ КЕЙСА	156
Хакимова Э.Р., Супонькина А.В. ВЫГОДНО ЛИ БРАТЬ ВАЛЮТНЫЙ КРЕДИТ?	158
Харитоновна Ю.Н., Розанова С.А. ОБЕСПЕЧЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА	160

Хасянова Э. Н., Калимуллина И. Р. ИЗМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ	162
Хорошун К.В., Проколова А.С. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ С ПОМОЩЬЮ ХЕДЖИРОВАНИЯ	165
Цыганова О. А. БЮДЖЕТНАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	167
Чалых Н.О. АНАЛИЗ КОМПЛЕКСА ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	170
Чистякова В.В. ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ ИНТЕРНЕТ – РЕСУРСОВ	173
Шалумов Б.Ш. ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	175
Шапран А.В., Ключко Е.Н. РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В РОССИИ	177
Шиллер Е.О., Карпова Н.В. ЭКОЛОГО - ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	179

### **ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ**

Печников Н. П., Альсабиты Зайд Мхаджхадж Мохаммед ЭТИКА УГОЛОВНО - ПРОЦЕССУАЛЬНОГО ДОКАЗЫВАНИЯ	182
Печников Н. П., Аль - Хафаджи Лума Аббас Мохаммед ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ	185
Бабаян К.Т., Гагай И.В. ВЕДЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО КАДАСТРА НЕДВИЖИМОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	188
Баймышев С.В. ОБ ОТЛИЧИИ АГЕНТСКОГО ДОГОВОРА ОТ ДОГОВОРОВ ПОРУЧЕНИЯ И КОМИССИИ	192

Брушковская Е. Г. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСИ В РОССИЙСКОМ ПРАВЕ	194
Гагаринова Н.В., Коваленко Е.В. ВЕЩНЫЕ ПРАВА КАК ОБЪЕКТ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВООТНОШЕНИЙ	196
Горбова О.В., Каримова Н.М. УЧАСТИЕ ПРОКУРОРА В ДЕЛАХ О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ)	198
Демидов А.В., Семёнова О.В. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА	201
Ежова Е. В. КОМПЕНСАЦИЯ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА, ОСОБЕННОСТИ ЕГО ВОЗМЕЩЕНИЯ	203
Ершов В.Р. РЕГУЛИРОВАНИЕ ВВОЗА И ВЫВОЗА КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ В РОССИЙСКОМ ПРАВЕ	206
Масленникова Л. В., Зази С. А., Радякина А.И. ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ КРУПНОЙ СДЕЛКИ В СООТВЕТСТВИИ С ИНОСТРАННЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	209
Радякина А.И., Зази С.А. ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАУЧНОГО ПОНЯТИЯ «ИНВЕСТИЦИИ»	213
Подгайная Е.В., Полуян А. В. СОСТАВ ПРАВОНАРУШЕНИЯ В АДМИНИСТРАТИВНОМ ПРАВЕ	216
Папоян А. А., Макарова В. А. К ВОПРОСУ О ПРИЗНАНИИ ГРАЖДАНСКО - ПРАВОВЫХ ДОГОВОРОВ ТРУДОВЫМИ	218
Печников Н. П., Хасан Кайсар Аббас Хасан НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ДОСУДЕБНОГО ПРОИЗВОДСТВА	222
Подгайная Е. В., Сапиева Д. Б. «ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»	225
Рассохина А. А., Черторинская Ю. А. ПРОКУРОР В АДМИНИСТРАТИВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ	228

Санчат Ч.А.  
К ВОПРОСУ  
О НЕОБХОДИМОСТИ ЛЕГАЛЬНОГО ЗАКРЕПЛЕНИЯ  
ПРЕДЕЛОВ АКТИВНОСТИ СУДА

229

## Уважаемые коллеги!

**Приглашаем Вас опубликоваться в Международных научных периодических изданиях, которые публикуются ежемесячно, на постоянной основе, по итогам проведенных Международных научно-практических конференций.** Конференции проводятся заочно, без упоминания формы проведения.

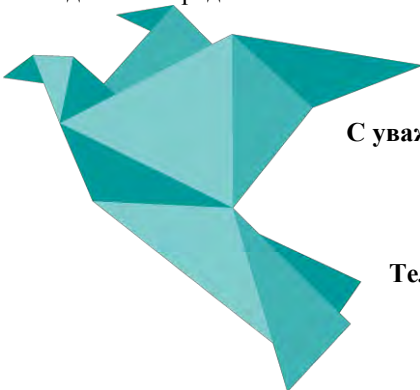
Издания публикуются с присвоением всех необходимых библиотечных индексов. Авторские печатные экземпляры сборников высылаются заказными бандеролями участникам конференции на почтовые адреса, указанные в заявках. Электронный вариант, размещаемый на официальном сайте Агентства в течение 7 дней после проведения конференции, является полноценным аналогом печатного и имеет те же выходные данные.

Все участники конференции получат индивидуальные именные сертификаты.

Статьи, принятые к изданию публикуются на сайте [www.elibrary.ru](http://www.elibrary.ru) по договору № 297-05/2015 от 12 мая 2015г., в результате чего Ваша статья будет проиндексирована в системе **Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)**.

**Организационный взнос за участие в конференции 130 руб./стр.  
Минимальный объем 3 страницы.**

Полный перечень изданий, публикуемых Агентством международных исследований представлен на сайте <http://ami.im>



**С уважением, Оргкомитет конференции**

**e-mail: [conf@ami.im](mailto:conf@ami.im)**

**<http://ami.im>**

**Тел. +79677883883 || +7 347 29 88 999**



## **Научное издание**

Международное научное периодическое издание по итогам  
международной научно-практической конференции

# **НОВАЯ НАУКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Подписано в печать 28.03.2017 г. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 14,12. Тираж 500.

**Отпечатано в редакционно-издательском отделе  
АГЕНТСТВА МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
453000, г. Стерлитамак, ул. С. Щедрина 1г.**

**<http://ami.im>**

**e-mail: [info@ami.im](mailto:info@ami.im)**

**+7 347 29 88 999**

# АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966

||

КПП 0274 01 001

||

ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im>

||

+79677883883

||

[info@ami.im](mailto:info@ami.im)

Исх. N 22 -12/15 | 10.12.2015

## РЕШЕНИЕ

1. С целью развития научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья принято решение о проведении на постоянной основе ежемесячных Международных научно-практических конференций:

- 1.1. 4 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: теоретический и практический взгляд»
- 1.2. 8 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: стратегии и вектор развития»
- 1.3. 12 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: опыт, традиции, инновации»
- 1.4. 22 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: от идеи к результату»
- 1.5. 26 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: проблемы и перспективы»;
- 1.6. 30 числа – Международной научно-практической конференции «Новая наука: современное состояние и пути развития»

2. С целью развития научно-исследовательской деятельности на территории РФ, ближнего и дальнего зарубежья принято решение о проведении Международных научно-практических конференций:

- 2.1. 16 августа 2016г., 16 октября 2016г., 16 декабря 2016г. - Финансово-экономические аспекты международных интеграционных процессов
- 2.2. 16 сентября 2016г. и 16 ноября 2016г. - Психология и педагогика в образовательной и научной среде

3. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав организационного комитета в лице:

- 3.1. д.м.н. Ванесян А.С.
- 3.2. д.т.н., Закиров М.З.
- 3.3. к.п.н., Козырева О.А.
- 3.4. к.с.н. Мухамадеева З.Ф.
- 3.5. к.э.н. Сукиасян А.А.
- 3.6. DSc., PhD Terziev V.
- 3.7. д.и.н. Юсупов Р.Г.

4. Для подготовки и проведения Конференций утвердить состав секретариата конференции в лице:

- 4.1. Киреева М.В.
- 4.2. Ганеева Г.М.
- 4.3. Носков О.Б.

5. В недельный срок после каждой конференции подготовить отчет о ее проведении.

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.

# АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ИНН 0274 900 966

||

КПП 0274 01 001

||

ОГРН 115 028 000 06 50

<https://ami.im>

||

+79677883883

||

[info@ami.im](mailto:info@ami.im)

Исх. N 116 - 03/17 | 28.03.2017

## АКТ

по итогам Международной научно-практической конференции

### **НОВАЯ НАУКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

состоявшейся 26 марта 2017 г.

1. Международную научно-практическую конференцию «Новая Наука: проблемы и перспективы» 26 марта 2017г. признать состоявшейся, а результаты положительными.
2. На конференцию было прислано 168 статей, из них, в результате проверки материалов, было отобрано 157 статей.
3. Участниками конференции стали 236 делегатов из России, Украины, Армении, Казахстана и Азербайджана

Директор ООО «АМИ»



Пилипчук И.Н.