

2018. № 7-2(22)

***Вестник  
современных  
исследований***

ISSN 2541-8300

Научный центр «Орка», г. Омск

**«Вестник современных исследований»**

Выпуск № 7-2 (22) (июль, 2018).

**ISSN 2541-8300**

Сайт: <http://orcacenter.ru/journal>

Издание предназначено для научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Журнал выпускается по материалам международной научно-практической конференции «Вопросы современных научных исследований».

Информация об опубликованных статьях предоставляется в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** (на основании договора о включении журнала в РИНЦ от 15.02.2017 г. №79-02/2017).

За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых статей.

Учредитель и издатель: Научный центр «Орка», 644116, г. Омск, ул. Герцена, 65/1, тел. 8-950-950-21-18, <http://orcacenter.ru>, [info@orcacenter.ru](mailto:info@orcacenter.ru)

## Оглавление

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ.....	7
<b>Агарышева И.Ю., Заалишвили К.Б., Кудымов С.А.</b> Методика формирования инвестиционных портфелей из нескольких инструментов.....	7
<b>Акимов А.А., Керимова А.Д., Ларионова В.А.</b> Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности: практика применения и налоговые перспективы.....	12
<b>Алиев Э.Э.</b> Современные методы анализа и оценки эффективности инвестиционных проектов.....	16
<b>Алкубаева В.С., Чистозвонов А.И., Шемякин А.А., Шишигина Д.В.</b> Возможности монетизации рекламы в мобильных видеоиграх.....	25
<b>Аргинбаева А.Д.</b> Пути увеличения экономической эффективности производства озимой пшеницы в ООО «Николашкино».....	27
<b>Артюшова М.А.</b> Внедрение электронных листков нетрудоспособности, как способ упрощения ведения бухгалтерского учета.....	29
<b>Белобородова Ю.С.</b> Основные этапы становления современных способов ведения бухгалтерского учета.....	32
<b>Бесштанова В.Н.</b> Проблемы повышения конкурентоспособности российской продукции.....	34
<b>Бичиижик А.О., Ложникова К.И., Кернякевич П.С.</b> Проблема безопасности банковских карт ..	37
<b>Бобин Д.В.</b> Математические методы комплексной оценки социально-экономических систем.....	39
<b>Борисенко Я.М.</b> Появление и эволюция отрасли аутсорсинга управления знаниями.....	41
<b>Бузмаков Р.В.</b> Особые налоговые режимы как инструмент инвестиционной привлекательности ..	44
<b>Валиулина В.В.</b> Новый вид маркетинга.....	47
<b>Васильева Е.А.</b> Оценка внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда.....	50
<b>Габитова Р.А.</b> Пути повышения экономической эффективности производства гречихи.....	54
<b>Герасименко Г.И., Комягин С.А.</b> Оценка и управление стоимостью промышленной компании (на примере ПАО «ГМК «Норильский никель»).....	57
<b>Герасимова Н.Ю.</b> <sup>1</sup> Налоги и их роль в формировании бюджетов.....	62
<b>Голикова Ю.А., Естюкова О.Д.</b> Оценка недвижимости и анализ рынка объектов производственно-складского назначения в г. Санкт-Петербург.....	68
<b>Демельханова О. Х.</b> Денежно-кредитная политика в свете экономической мысли.....	71
<b>Денисенко А.В., Сеницына П.И.</b> Роль контекстной рекламы в социальных сетях в развитии туристского бизнеса.....	74
<b>Евграфов О.В., Артемьев В.С.</b> Риски и инструменты обеспечения устойчивого развития промышленности хозяйства (на примере Чувашской республики).....	77
<b>Емилов И. Ю.</b> Лауреаты нобелевской премии по экономике.....	80
<b>Емилов И. Ю.</b> Основы менеджмента и маркетинга инновационной деятельности.....	83
<b>Емилов И. Ю.</b> Тайм-менеджмент: простые способы управления временем.....	86
<b>Емилов И. Ю.</b> Инновационная деятельность на предприятиях.....	89
<b>Золкин Е.Ю.</b> Проблемы сохранения природного курортно-рекреационного потенциала агломерации КМВ.....	92
<b>Карлова М. Ю., Полосин Д.И.</b> О некоторых вопросах моделирования дискретно – непрерывного спроса на продукцию.....	96
<b>Керимова А.Д., Акимов А.А., Куранова А.С.</b> Формирование консолидированной бухгалтерской отчетности на примере ПАО «Русская Аквакультура».....	99
<b>Коваль К.В.</b> Проблемы банковского финансирования инноваций.....	103

<b>Колбасов Е.О.</b> Перспективы создания кондитерских предприятий в Смоленской области.....	107
<b>Конькова Я.В.</b> Анализ торгово-экономического сотрудничества КНР и Республики Казахстан ..	110
<b>Косенко Т.Г.</b> Оценка производства сельскохозяйственной продукции в ОАО «Южное» .....	116
<b>Костыкова М.Ю.</b> Об отдельных аспектах налогового регулирования деятельности малого бизнеса .....	119
<b>Линёва О. Д.</b> Государственная поддержка стандартов качества жизни в современной России и пути повышения ее эффективности.....	121
<b>Магамедова Л. Р.</b> Нюансы применения имущественного вычета по НДФЛ.....	125
<b>Мелешкина И.М.</b> Разработка методического подхода прогнозирования банкротства полиграфических предприятий .....	128
<b>Минаев А. А.</b> Использование больших данных для развития сферы туризма .....	132
<b>Минаев А. А.</b> Понятие внутреннего туризма и его экономическая сущность .....	138
<b>Минаев А. А.</b> Анализ механизмов развития туризма в Костромской области.....	144
<b>Митин Д.В.</b> Кросскультурное управление как фактор облегчения секторальных санкций российской экономики.....	153
<b>Михайлова А.В., Попова Л.Н.</b> Анализ эффективности деятельности муниципального района (результаты кейса МО «Таттинский наслег»).....	156
<b>Морохов Н.Д.</b> Условия и факторы формирования социального загрязнения .....	163
<b>Мусорина А.А., Синицына Ю.А.</b> Открытые инновации: анализ зарубежного опыта.....	166
<b>Мухаметов А.И., Ляпина Н.Ю.</b> Финансовый анализ предприятия балансовым методом ПАО АНК «Башнефть» .....	170
<b>Назаренко А.Ю.</b> Теоретические положения проведения кадастровых работ при формировании земельного участка под строительство многоквартирного жилого дома .....	173
<b>Назаренко А.Ю.</b> Кадастровые работы при формировании земельного участка под строительство многоквартирного жилого дома в МО г. Краснодар.....	175
<b>Никулин Д.Н.</b> Структура классической модели маркетинговой информационной системы.....	178
<b>Новосельцев А.Ю.</b> Эволюция концепций банковского маркетинга.....	182
<b>Оздарбиев Р.Г., Палеха С.А.</b> Зарплата педагогических работников общего образования в субъектах Российской Федерации как критерий успешности государственной политики в экономической и социальной сферах .....	187
<b>Петросов А.С.</b> Методы интеллектуального анализа данных в управлении социально-экономическим развитием регионов .....	191
<b>Пяткин В.В., Колчин А.И.</b> Основные тенденции и проблемы развития реального сектора экономики РФ в 2108 году.....	200
<b>Романова А.Н.</b> Макроэкономическое прогнозирование кризиса на примере модели AD-AS .....	204
<b>Романова А.Н.</b> Модель интегральной оценки экономической безопасности предприятия .....	210
<b>Сапрыкина Н.В.</b> Актуальные методологические проблемы теорий организации и организационного поведения .....	218
<b>Свиридова Н.В., Фатеева Е.А., Куранова А.С.</b> Налог на добавленную стоимость: содержание и экономическая обоснованность .....	220
<b>Селезнева Е.В.</b> Маркетинговое исследование промышленного предприятия .....	224
<b>Сергеева Л.А., Сергеев С.В.</b> Воздействие внешних факторов на цикличность колебаний индекса ММВБ в период 2001 – 2017 годов.....	226
<b>Сертаков В.И., Полинская М.В.</b> Пути оптимизации ставок транспортного налога в Краснодарском крае.....	230
<b>Смаглий А.А.</b> Исследование российского рынка мебели .....	234

<b>Ставец Н.О.</b> Методы оценки конкурентоспособности организаций в условиях цифровизации ..	239
<b>Ставец Н.О.</b> Направления повышения конкурентоспособности организаций .....	241
<b>Ставец Н.О.</b> Специфика управления ИТ-проектами в организациях .....	243
<b>Ставец Н.О.</b> Логистический подход к определению потребности в материально-технических ресурсах в организациях ТЭК .....	245
<b>Ставец Н.О.</b> Повышение эффективности нормирования материально-технических ресурсов на основе автоматизации расчётов .....	248
<b>Ставец Н.О.</b> Анализ проблем процесса взаимоотношения с клиентами АЗС-компания .....	250
<b>Ставец Н.О.</b> Пути совершенствования бизнес-процесса взаимодействия с клиентами АЗС-компания .....	253
<b>Ставец Н.О.</b> Нормирование материально-технических ресурсов .....	256
<b>Стейскал Е.А.</b> Экономическая эффективность инвестиционного проекта в ООО «Николашкино» .....	259
<b>Степашин В.Е.</b> Проблемы реализации федерального закона «О свободном порте Владивосток»	261
<b>Упоров И.В.</b> Муниципальные унитарные предприятия:кто может быть учредителем и дальнейшая судьба .....	265
<b>Свиридова Н.В., Фатеева Е.А., Агнеина А.Г.</b> Влияние налоговых поступлений на формирование консолидированного бюджета Пензенской области.....	270
<b>Франтова Д. А.</b> РСБУ и МСФО: сходства и различия .....	276
<b>Целых Т.Н., Четвергова Т.А.</b> Анализ сезонных колебаний в гостиничном бизнесе .....	280
<b>Чукавина Е.Г., Попов Н.Н.</b> Разработка мероприятий по формированию и развитию конкурентных преимуществ Аптеки №8 аптечной сети «Родник здоровья» .....	283
<b>Шакирова А.Р.</b> Кредиторская задолженность в РФ .....	286
<b>Панин С.И., Шубина К.А., Истомина Н.С.</b> Оценка развития малого бизнеса в Воронежской области на основе статистико-экономического анализа .....	288
<b>Шульгина Д.Ш.</b> Анализ конкурентоспособности российской экономики на основании рейтинга глобальной конкурентоспособности .....	295
<b>Юдина Н.П.</b> Ценовое зонирование территории г. Саратова .....	298
<b>Юнусова А.А.</b> Динамика оборотных средств в ООО «Колос» Бураевского района .....	301
<b>ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ</b> .....	304
<b>Астман К.Э.</b> Особенности проведения допроса лица, обвиняемого в преступном нарушении правил безопасности при проведении строительных работ.....	304
<b>Ахтямова Р. Л., Аминова А.Ю.</b> Понятие и принципы защиты прав потребителей страховых услуг .....	306
<b>Бадрызлов А.В.</b> Еще раз о понятии и признаках преступного сообщества .....	309
<b>Баранюк М.В.</b> Основные международно-правовые акты и организации, регулирующие исследование и использование космического пространства.....	318
<b>Борцова Е.В.</b> Урегулирование споров в Сингапуре посредством медиации .....	322
<b>Вагапов Р.Х.</b> Сравнительный анализ отдельных положений кодекса об административных правонарушениях и налогового кодекса РФ.....	326
<b>Вагапов Р.Х.</b> Административные правонарушения в банковской сфере .....	328
<b>Васильченко Д.Д.</b> Правовое воздействие введения процедуры конкурсного производства на заключение и исполнение договора об осуществлении прав участников обществ .....	331
<b>Верещагин Е.А.</b> Приоритетный инвестиционный проект как инструмент ограничения конкуренции в лесопромышленном комплексе: миф или реальность .....	338

<b>Галкина А.А.</b> Оспаривание сделок должника: правоприменительный аспект .....	341
<b>Зырянов А.В.</b> Синергетический подход к исследованию государства переходного периода.....	346
<b>Ильяшенко А.Н.</b> Некоторые проблемы развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации .....	350
<b>Кумакова А.К.</b> Особенности заключения договоров в нефтегазовой отрасли .....	352
<b>Мальцева В.Г.</b> К вопросу о преимущественном праве покупки на объекты недвижимости.....	358
<b>Мимбулатов А.К.</b> Институт Президентства в России как субъект конституционно-правовой ответственности.....	361
<b>Мимбулатов А.К.</b> О конституционально-правовой ответственности Президента Российской Федерации .....	363
<b>Немченко О.В.</b> Развитие принципа обеспечения прав и законных интересов несовершеннолетнего подозреваемого и обвиняемого: история и современность.....	365
<b>Никонова Ю. Ш.</b> О понятии и содержании процедур исследования и испытания в контрольно-надзорной деятельности органов исполнительной власти .....	367
<b>Новикова А.М.</b> Проблемы различного толкования термина «судебная ошибка» в уголовном процессе.....	370
<b>Раздорожный К.Б.</b> Сравнительно-правовой анализ категорий «электронных денег» и «криптовалюты» .....	372
<b>Севостьянова А.А., Латышева М.В.</b> Профессионально-нравственные стандарты поведения и их роль в профессиональной деятельности юриста .....	378
<b>Тихонов А.А.</b> О некоторых особенностях привлечения юридического лица к административной ответственности.....	381
<b>Упоров И.В.</b> Социально-правовая природа публичных слушаний в системе муниципальных отношений.....	385
<b>Хаджимурадова Т.Х.</b> Преступность несовершеннолетних, причины .....	391
<b>Чумакова Н.В.</b> Неоднозначное прочтение некоторых статей Налогового кодекса РФ .....	394
<b>Шаймуратова А.Х.</b> Уголовная ответственность в институте суррогатного материнства.....	397

УДК 336.763

## Методика формирования инвестиционных портфелей из нескольких инструментов

Агарышева И.Ю.<sup>1</sup>, Заалишвили К.Б.<sup>2</sup>, Кудымов С.А.<sup>3</sup>

ФГБОУ ВО «Пермский государственный аграрно-технологический университет»<sup>1</sup>,  
Xsolla Inc.<sup>2</sup>,  
КГАУ «Пермский краевой МФЦ ПГМУ»<sup>3</sup>

В статье предложена методика формирования оптимальных инвестиционных портфелей на основе теории Г. Марковица. Выполнена апробация этой методики на исторических данных котировок финансовых инструментов и показано, что она позволяет получать портфели с более высоким уровнем доходности, чем у фондового индекса, при сопоставимом уровне риска.

*Ключевые слова:* инвестиционный портфель, финансовые инструменты, доходность, риск, корреляционный анализ, задача оптимизации.

### 1. Введение

Рыночная экономика предлагает множество механизмов получения дохода. Одним из важнейших из них является процесс инвестирования, подразумевающий отказ от текущего потребления с целью получения прибыли в будущем.

Наиболее доступный частному лицу инструмент вложения свободных средств – банковский депозит. Ввиду практически отсутствующего риска инвестора процентные ставки по депозитам невысоки и уступают ставкам кредитования юридических лиц, а следовательно, и нормам прибыли бизнеса в значительной степени. Чтобы получить более высокие значения доходности, не обязательно открывать собственное дело, можно стать совладельцем бизнеса через механизм покупки акций. Однако соразмерно норме прибыли вырастет и финансовый риск: никто не гарантирует, что предприятие, успешное в прошлом, будет столь же успешным и прибыльным всегда.

Существует стратегия инвестирования, позволяющая максимизировать доходность инвестиций при минимизации риска. Она основана на теории оптимального инвестиционного портфеля, сформулированной Г. Марковицем [1]. Согласно этой теории, характеристики портфеля – доходность и риск – могут иметь лучшие значения, нежели соответствующие характеристики каждого отдельного входящего в портфель актива. Это становится достижимым благодаря диверсификации активов (соблюдению принципа «не класть все яйца в одну корзину»), состоящей в подборе группы финансовых инструментов с некоррелированными доходностями, то есть независимых друг от друга. В рамках стратегии, основанной на портфельной теории, задачей инвестора становится поиск такой структуры портфеля, при которой соотношение совокупных доходности и риска оптимальны для данного набора активов. При этом нецелесообразно брать число активов свыше 10–15, так как его дальнейшее увеличение приводит не к улучшению характеристик, а лишь к росту накладных расходов на управление портфелем [4].

Целью настоящего исследования является разработка методики формирования инвестиционных портфелей, позволяющей ожидать их доходность выше, чем у биржевых индексов, при не большем уровне риска. При этом для упрощения не рассматриваются вопросы ребалансировки портфеля.

## 2. Методика

Предложенная методика включает следующие шаги:

1) Выбор активов для включения в портфель с помощью корреляционного анализа их доходностей.

Разумным выглядит рассматривать финансовые инструменты различных классов, а именно: долевые (акции) и долговые (облигации) инструменты, биржевые товары, валютные пары. Так как в пределах одного класса существует множество различных активов, нет возможности осуществить корреляционный анализ каждой их пары, поэтому отбирать активы для анализа следует экспертно, на основе анализа фундаментальных факторов экономики, рыночной конъюнктуры. В рамках апробации рассматриваемой методики решено осуществлять выбор произвольным образом.

В качестве горизонта инвестирования решено взять один год. Далее необходимо вычислить годовые доходности отобранных инструментов по формуле:

$$D_t = \left( \frac{P_t}{P_{t-1}} - 1 \right) \cdot 100\% \quad (1)$$

где  $D_t$  – доходность актива в последний день  $t$ -го года,

$P_t$  – цена актива в последний день  $t$ -го года,

$P_{t-1}$  – цена актива в последний день предыдущего года.

Затем для каждой из пар отобранных активов следует вычислить коэффициент корреляции Пирсона  $r$  и составить корреляционную матрицу. Некоррелированными, то есть пригодными для формирования портфеля, могут считаться активы со значением  $r \in [-0,2; 0,2]$ .

Далее встает вопрос, какие из взаимно некоррелированных активов выбрать для формирования портфеля. Он должен быть составлен таким образом, чтобы каждый из входящих в него инструментов был как можно менее зависимым от всех остальных. Предложен следующий подход к решению данной задачи. Необходимо напротив каждой строки корреляционной матрицы проставить количество содержащихся в ней величин  $r$ , удовлетворяющих принятому условию некоррелированности, а затем проранжировать строки по убыванию этих значений. Из полученного списка можно отобрать нужное количество первых строк, то есть соответствующих этим строкам активов. Это и будут наименее зависимые между собой инструменты, которые войдут в портфель.

2) Нахождение оптимальной структуры портфеля, состоящего из отобранных активов, численным методом решения оптимизационной задачи нелинейного программирования.

В качестве оптимизируемой целевой функции используется средняя годовая доходность  $D$  портфеля:

$$D = \sum_{i=1}^n w_i d_i \quad (2)$$

где  $w_i$  – доля  $i$ -го актива в портфеле,

$d_i$  – средняя годовая доходность  $i$ -го актива, исчисленная как среднее арифметическое его доходностей за  $T$  лет  $D_t, t = 1 \dots T$ ,

$n$  – количество активов в портфеле.

В качестве меры риска (волатильности) портфеля в соответствии с современной портфельной теорией используется стандартное отклонение его годовой доходности  $\sigma$  [4], вычисляемое по формуле [2]:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n w_i^2 \sigma_i^2 + \sum_{i=1}^n \sum_{i \neq j}^n w_i w_j r_{ij} \sigma_i \sigma_j} \quad (3)$$

где  $w_i, w_j$  – доли  $i$ -го и  $j$ -го активов в портфеле,

$\sigma_i, \sigma_j$  – стандартные отклонения годовых доходностей  $i$ -го и  $j$ -го активов,

$r_{ij}$  – коэффициент корреляции годовых доходностей  $i$ -го и  $j$ -го активов,



$n$  – количество активов в портфеле.

Постановку задачи оптимизации можно представить в следующем виде [3].

Требуется найти такое решение  $W = (w_1, w_2, \dots, w_n)$ , при котором целевая функция принимает максимальное значение,  $D \rightarrow \max$ .

$$\begin{cases} \sigma \leq \sigma_0 \\ \sum_{i=1}^n w_i = 1 \end{cases}$$

Система ограничений: , где  $\sigma_0$  – предельно допустимый уровень риска.

Дополнительное ограничение: доли активов в портфеле неотрицательны,  $w_i \geq 0$ .

Полученный ряд  $W$  характеризует найденный оптимальный портфель из  $n$  активов.

### 3. Апробация методики

Разработанная методика была опробована на эмпирических данных.

1) Первоначально были отобраны активы, представленные в таблице 1. Долговые инструменты (облигации) включены не были по причине отсутствия в обращении на российском рынке бумаг с достаточно большим сроком погашения.

**Таблица 1.** Активы для корреляционного анализа

Класс актива	Актив	Тикер
Долевые инструменты (акции)	Обыкновенные акции ПАО «Сбербанк»	SBER
	Обыкновенные акции ПАО «Лукойл»	LKOH
	Обыкновенные акции ПАО «Сургутнефтегаз»	SNGS
	Обыкновенные акции ПАО «Мосэнерго»	MSNG
Биржевые товары	Нефть марки Brent	BRN
	Золото	GC
	Пшеница	ZW
	Свинец	Lead
Валютные пары	Курс доллара США к российскому рублю	USDRUB
	Курс евро к российскому рублю	EURRUB

В качестве инструментальных средств для проведения необходимых расчетов были использованы язык программирования R и пакет Microsoft Excel. Исторические данные о котировках были получены с сайта <https://www.finam.ru>, выбранный временной промежуток – 18 лет (с 2000 по 2017 гг.).

Были рассчитаны годовые доходности инструментов по формуле (1). При этом доходность SBER в 2007 году составила аномально низкое значение. Как оказалось, с 20.07.2007 произошло дробление акций Сбербанка в 1000 раз [5], из-за которого цена одной обыкновенной акции пропорционально снизилась. Для обеспечения сопоставимости цен значения ряда котировок акций Сбербанка по 17.07.2007 включительно были разделены на 1000. Затем были исчислены попарные коэффициенты корреляции и составлена корреляционная матрица (таблица 2).

**Таблица 2.** Корреляционная матрица доходностей активов

	SBER	LKOH	SNGS	MSNG	BRN	GC	US3.ZW	Lead	USDRUB	EURRUB
1 SBER	1	0,8	0,74	0,61	0,54	0,31	0,07	0,55	-0,27	-0,21
1 LKOH	0,8	1	0,74	0,6	0,57	0,3	0,06	0,53	-0,24	-0,29
4 SNGS	0,74	0,74	1	0,54	0,21	0,14	0,02	0,58	-0,17	-0,14
1 MSNG	0,61	0,6	0,54	1	0,54	0,23	-0,1	0,75	-0,36	-0,34
0 BRN	0,54	0,57	0,21	0,54	1	0,58	0,29	0,54	-0,64	-0,5
1 GC	0,31	0,3	0,14	0,23	0,58	1	0,64	0,41	-0,39	-0,22

5	ZW	0,07	0,06	0,02	-0,1	0,29	0,64	1	0,27	-0,31	-0,19
0	Lead	0,55	0,53	0,58	0,75	0,54	0,41	0,27	1	-0,4	-0,22
1	USDRUB	-0,27	-0,24	-0,17	-0,36	-0,64	-0,39	-0,31	-0,4	1	0,83
2	EURRUB	-0,21	-0,29	-0,14	-0,34	-0,5	-0,22	-0,19	-0,22	0,83	1

Зеленым выделены ячейки, означающие пары активов, доходности которых считаются некоррелированными. Первый столбец содержит количество таких пар, в которых участвует соответствующий строке актив.

После упорядочивания активов по первому столбцу был получен перечень наиболее «независимых» из них: пшеница (некоррелирована с 5 инструментами), акции ПАО «Сургутнефтегаз» (с 4), валютная пара EUR/RUB (с 2). Среди оставшихся активов были выбраны акции ПАО «Сбербанк» (1 некоррелированность). Таким образом, для формирования портфеля было отобрано 4 актива.

2) Чтобы найти оптимальную структуру портфеля из 4 инструментов, необходимо решить задачу оптимизации, состоящую в нахождении такой структуры портфеля, при которой его ожидаемая годовая доходность будет максимальной, а риск не превысит заданного значения. В качестве базового актива для сравнения был взят индекс ММВБ (IMOEX). Его средняя годовая доходность составила 23,37%, а стандартное отклонение – 43,87%.

Для нахождения оптимального решения была использована надстройка Excel «Поиск решения», позволяющая решать задачи линейного и нелинейного программирования различными методами. В данном случае был использован метод обобщенного приведенного градиента (ОПГ).

В результате был получен портфель следующей структуры (таблица 3).

**Таблица 3.** Портфель, максимизирующий доходность при заданном уровне риска

Актив	SBER	SNGS	ZW	EURRUB
Доля в портфеле	0,469	0	0	0,531
Ожидаемая годовая доходность, %	33,23			
Ожидаемый уровень риска, %	43,87			

Как можно заметить, при величине волатильности, характерной для индекса ММВБ, который также представляет собой портфель из акций 50 наиболее ликвидных российских эмитентов, сформированный портфель позволил увеличить ожидаемую доходность почти на 10%, что является существенным улучшением характеристик актива.

#### 4. Выводы

В результате проведенного исследования была разработана методика формирования портфелей, обладающих более привлекательными инвестиционными характеристиками, нежели фондовый индекс. При этом не был рассмотрен аспект необходимости активного управления портфелем, осуществления его ребалансировки, влекущей дополнительные накладные расходы, отсутствующие при вложении в индексный паевой инвестиционный фонд (пассивном управлении). Эти затраты, несомненно, снизят результирующую доходность сформированного портфеля. Тем не менее, показано, что стратегии инвестирования на базе портфельной теории эффективны и достаточно просты для реализации, не требуют глубоких экономических знаний и навыков работы со специализированными программными инструментами.

### Список литературы:

1. Markowitz H.M. Portfolio Selection // Journal of Finance. 1952. Vol. 7. No. 1. P. 77–91. DOI: 10.1111/j.1540-6261.1952.tb01525.x.
2. Губанова Е.В, Соколова И.С., Соловьева С.В. Использование финансовых инструментов при формировании эффективного портфеля ценных бумаг // Вестник НГИЭИ. 2016. №9 (64). С. 123–137.
3. Кремер Н.Ш. Исследование операций в экономике: 3-е изд., пер. и доп. Учебник для академического бакалавриата. // М.: Юрайт. 2015. 439 с.
4. Нечаев К.Ю. Развитие теории портфельного инвестирования // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2014. №2 (192). С. 149–155.
5. Часто задаваемые вопросы. URL: <http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/retail-shareholder-information/faq> (дата обращения: 29.06.2018).

© И.Ю. Агарышева, К.Б. Заалишвили, С.А. Кудымов, 2018

## УДК 336.226.1

# Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности: практика применения и налоговые перспективы

Акимов А.А., Керимова А.Д., Ларионова В.А.

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

В статье рассматривается практика применения ЕНВД индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами и перспективы ее развития в России. Проанализирован зарубежный опыт применения ЕНВД. Сформулированы рекомендации по выбору индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами оптимального специального налогового режима в связи с отменой ЕНВД с 01.01.2021 г.

*Ключевые слова:* налог, вмененный доход, единый налог на вмененный доход, налоговый режим, налоговая ставка.

Одним из основных направлений налоговой политики экономически развитых государств является стимулирование развития субъектов малого предпринимательства. Малое предпринимательство является одной из основ рыночной экономики. Субъектам малого предпринимательства присущи быстрая адаптация к изменяющимся условиям конкурентной среды, они способствуют созданию новых рабочих мест и росту благосостояния граждан.

Специальные налоговые режимы являются важнейшим инструментом государственного регулирования развития малого предпринимательства. Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (далее – ЕНВД) является льготным налоговым режимом, при котором налог взимается с предполагаемого (вмененного) дохода, а не с фактического. Одной из целей введения ЕНВД в России было снижение государственных затрат на осуществление налогового контроля за деятельностью организаций и индивидуальных предпринимателей, которые осуществляют деятельность в сферах, где он значительно затруднен. Например, в розничной торговле, общественном питании, при оказании бытовых и транспортных услуг физическим лицам, когда расчеты с покупателями и заказчиками осуществляются в основном наличными денежными средствами. ЕНВД также является важным источником пополнения местных бюджетов.

ЕНВД представляет собой один из специальных налоговых режимов, установленных в Налоговом кодексе Российской Федерации (далее - НК РФ) в главе 26.3 для субъектов малого предпринимательства. Впервые ЕНВД был введен Федеральным законом "О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности" от 31.07.1998 г. № 148-ФЗ. В 2003 г. в НК РФ была введена глава 26.3, регулирующая порядок применения ЕНВД и в настоящее время.

Применение ЕНВД снижает налоговую нагрузку организаций и индивидуальных предпринимателей, поскольку предусматривает освобождение налогоплательщика от уплаты ряда налогов. В частности, организации, перешедшие на применение ЕНВД, освобождаются от уплаты налога на прибыль организаций (не облагаются только доходы по отдельным видам деятельности, облагаемым ЕНВД); налога на имущество организаций (не облагается только имущество, используемое при осуществлении отдельных видов экономической деятельности, которые облагаются ЕНВД); налога на добавленную стоимость (не признаются налогоплательщиками в отношении отдельных операций, признаваемых объектами налогообложения в соответствии с главой 21 НК РФ, осуществляемых в рамках отдельных видов деятельности, которые облагаются ЕНВД) [1].

ЕНВД применяется в отношении определенных видов предпринимательской деятельности, указанных в ст. 346.26 НК РФ.

В настоящее время законодательством не предусмотрено обязательного применения ЕНВД для отдельных видов деятельности. Организации и индивидуальные предприниматели самостоятельно принимают решение о переходе на рассматриваемый режим налогообложения. Для применения специального налогового режима необходимо одновременно выполнить ряд условий:

- средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать 100 человек;

- доля участия других организаций должна составлять не более 25 %.

Особый (специальный) режим налогообложения в виде единого налога на вмененный доход применяется также в Республике Беларусь [2]. В отличие от аналогичных норм российского законодательства в налоговая база по ЕНВД определяется как сумма вмененного дохода за налоговый период и выручки от реализации услуг по обслуживанию и ремонту за налоговый период в размере, превышающем вмененный доход за налоговый период [2].

При определении выручки от реализации услуг по обслуживанию и ремонту автотранспортных средств учитывается стоимость имущества (в том числе материалов, технических жидкостей, комплектующих, запасных частей), которые были использованы при оказании этих услуг. Необходимо отметить, что в величине выручки от реализации услуг по обслуживанию и ремонту не учитываются суммы налога на добавленную стоимость [2].

В соответствии со статьей 325-3 Налогового кодекса Республики Беларусь ставка единого налога на вмененный доход равна 5 процентам. Налоговым периодом, за который уплачивается рассматриваемый налог, является календарный месяц.

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, введенная в Республике Беларусь, во многом отличается от одноименной системы налогообложения действующей в Российской Федерации. Основными отличиями являются то, что налогоплательщики ЕНВД в РФ – организации и индивидуальные предприниматели, а в Республике Беларусь – только организации, а также виды деятельности, подлежащие налогообложению ЕНВД, кардинально отличаются. Кроме того, применение данного специального режима налогообложения в РФ является добровольным и предполагает свободу выбора, а в Республике Беларусь обязательным для определенных видов деятельности.

Каждый налогоплательщик ЕНВД по итогам налогового периода обязан предоставлять в налоговые органы налоговую декларацию. Налоговая декларация представляет собой заявление налогоплательщика в письменной и электронной форме и переданное в налоговые органы по телекоммуникационным каналам связи об объектах налогообложения, о полученных доходах и произведенных расходах, об источниках доходов, о налоговой базе, налоговых льготах, об исчисленной сумме налога и (или) о других данных, служащих основанием для исчисления и уплаты налога [5, с.181]. По общему правилу налогоплательщик самостоятельно исчисляет сумму налога, подлежащую уплате за налоговый период, исходя из налоговой базы, налоговой ставки и налоговых льгот, если иное не предусмотрено НК РФ. Только в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, исчисление суммы налога возлагается на налоговый орган или налогового агента [6, с.97].

Срок отмены действия ЕНВД с 01 января 2018 перенесен на 01 января 2021 года. 11 марта проект соответствующего федерального закона был опубликован для оценки регулирующего воздействия. Его полное название: «О внесении изменений в пункт 8 статьи 5 Федерального закона от 29 июня 2012 года № 97-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 26 Федерального закона “О банках и банковской деятельности»».

С финансовым ведомством согласны и депутаты Госдумы, которые подготовили свой законопроект о внесении изменений в статью 346.32 НК РФ. Данный документ принят. Основной причиной отмены ЕНВД является то обстоятельство, что норма базовой доходности, оговоренная в законе, зачастую не соразмерна реальным результатам по конкретному виду деятельности. При этом малый бизнес в большинстве случаев находится в теневой секторе экономики и налоговым органам трудно контролировать его деятельность. Вмененный налог постоянно растет из-за ежегодного увеличения коэффициента-дефлятора. В итоге, налоговая нагрузка становится чрезмерной. Поскольку для отмены рассматриваемого специального режима в 2018-2019 годах не было никаких предпосылок, срок отмены ЕНВД был перенесен на 01 января 2021 года. Эта дата установлена п. 8 ст. 5 Федерального закона от 29.06.2012 № 97-ФЗ. Таким образом, если не произойдет никаких изменений, ЕНВД будет отменен не ранее 01 января 2021 года.

Чтобы плавно подготовить плательщиков к таким изменениям, налоговое законодательство стали активно реформировать. Уже задействованы такие инструменты, как: постоянная корректировка главы 26.3 НК РФ за счет уменьшения– сферы применения ЕНВД; отмена обязательного использования системы налогообложения– ЕНВД (то есть стало возможным работать и вести бизнес по ряду видов деятельности и на других режимах налогообложения). В Москве уже давно отказались от применения ЕНВД.

В Налоговый кодекс РФ была введена глава о торговом сборе (гл. 33 НК РФ). Указанным сбором облагается розничная и мелкооптовая торговля: как через торговые залы, так и через нестационарные места, склады и розничные рынки. Торговый сбор охватывает значительную часть бизнеса, который сейчас уплачивает ЕНВД. Этот сбор является региональным, поэтому дату начала его применения определяет законодательный акт субъекта РФ. На 2018-й год торговый сбор введен только в Москве. Следовательно, когда по всей стране ЕНВД отменят, региональные власти начнут принимать законы о торговом сборе. И судя по всему, это произойдет с 2021 года.

В случае отмены ЕНВД с 1 января 2021 года перед большей частью налогоплательщиков неизбежно встанет выбор: либо перейти на применение общей системы налогообложения, либо на один из оставшихся специальных налоговых режимов. Для индивидуальных предпринимателей интерес может представлять патентная система налогообложения. Организации могут перейти на применение упрощенной системы налогообложения. Но и в том, и в другом случае наиболее вероятно увеличение налогового бремени налогоплательщика [3, с.292].

Отмена ЕНВД нанесет существенный удар по небольшим предприятиям (в первую очередь по небольшим магазинам и кафе), что негативно отразится на их конкурентоспособности. Вероятным результатом может быть сокращение количества рабочих мест. Налогоплательщики будут стремиться к занижению величины доходов и снижению размера официальной заработной платы. Увеличение налоговых издержек субъектов малого предпринимательства приведет к росту цен, что негативно отразится на покупательной способности граждан. Вероятной причиной отмены ЕНВД является необходимость усиления государственного контроля над финансовыми потоками, генерируемыми субъектами малого предпринимательства [4, с.95]. Отмена специального режима в виде ЕНВД затронет деятельность многих индивидуальных предпринимателей.

Оптимальной альтернативой единому налогу на вмененный доход для индивидуальных предпринимателей является патентная система налогообложения. Переход на применение упрощенной системы налогообложения по требует ведения книги доходов и расходов, но также является приемлемым для большинства субъектов малого предпринимательства. Уже с 2021 года все индивидуальные предприниматели и юридические лица, применяющие ЕНВД, будут обязаны перейти с данного режима налогообложения на какой-либо другой.

Несмотря на отмеченные недостатки ЕНВД является достаточно эффективным инструментом поддержки субъектов малого предпринимательства. Поэтому его отмена, в первую очередь, повлечет негативные последствия для организаций, которые будут

вынуждены переходить на применение упрощенной системы налогообложения, что приведет к дополнительным расходам. Решением указанной проблемы может являться предоставление возможности применения патентной системы налогообложения организациями, осуществляющими отдельные виды деятельности, с 1 января 2021 г.

### **Список литературы:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ. URL: <http://base.garant.ru/10900200> (дата обращения – 03.07.2018).
2. Налоговый кодекс Республики Беларусь (особенная часть) от 29 декабря 2009 г. N 71-З. 1. URL.: <http://nalog.gov.by/ru/special-part> (дата обращения – 03.07.2018).
3. Левченко А.Е. Отмена ЕНВД: вероятные последствия. Молодежь и научно-технический прогресс: Сборник докладов IX международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых (Губкин, 14 апреля 2016 г.). Старый Оскол: Общество с ограниченной ответственностью "Ассистент плюс", 2016. С.290-293. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=27444257> (дата обращения – 03.07.2018).
4. Муравлева Т.В. Плюсы и минусы отмены единого налога на вмененный доход в России // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 4(53). С.94-98. – URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=22895573> дата обращения – 03.07.2018).
5. Сайдашев Д.Д. Налоговая декларация, как форма реализации налогового контроля. Современные технологии: актуальные вопросы, достижения и инновации. Пенза: Издательство "Наука и Просвещение", 2017. С.180-182. – URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=30703182/> (дата обращения – 03.07.2018).
6. Фирсов В.В. Осуществление контроля за представлением налогоплательщиками налоговых деклараций как одна из основ оптимизации налоговой системы // Криминалистика. 2016. № 2 (19). С.95-99. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=28794669> (дата обращения – 03.07.2018).

© А.А. Акимов, А.Д. Керимова, В.А. Ларионова, 2018

## Современные методы анализа и оценки эффективности инвестиционных проектов

Алиев Э.Э.

Санкт-Петербургский государственный университет

В современных рыночных условиях инвестирование представляет собой один из важнейших аспектов деятельности любой динамично развивающейся организации. Оценить эффективность инвестиционного проекта можно как стандартными методами (NPV, IRR), так и современными (метод Монте-Карло и методы реальных опционов). Имитационное моделирование по методу Монте-Карло основано на построении математической модели, результатом которой выступает не просто определенное значение доходности, а распределение вероятностей возможных результатов проекта. В свою очередь, главной отличительной особенностью методов реальных опционов является то, что они позволяют планировать проекты таким образом, чтобы достигнуть максимальной гибкости в процессе их осуществления.

*Ключевые слова:* инвестиционный проект, метод Монте-Карло, реальные опционы.

### 1. Введение

Инвестирование является одним из наиболее важных аспектов деятельности любой динамично развивающейся организации, ведь расширение, модернизация и техническое перевооружение производства, внедрение новых видов продукции в условиях высокой конкуренции рыночной экономики являются первоочередными задачами предприятия. Обеспечение требуемого технического уровня основных средств и их постоянное обновление, которое является основой конкурентоспособной продукции, требует значительных инвестиций. Они в основном осуществляются в результате разработки и внедрения инвестиционных проектов, от успешной реализации которых во многом зависит финансовое состояние и эффективность работы организации.

Инвестиционные решения относятся к таким решениям, которые значительно влияют на дальнейшее развитие компании и на повышение ее эффективности, поэтому обоснование эффективности инвестиционных проектов – один из главных элементов финансового анализа. В настоящее время особенно актуальна тщательная и обоснованная оценка эффективности инвестиционных вложений, так как вследствие глобального финансового кризиса инвесторы крайне осторожно подходят к принятию инвестиционных решений, что в свою очередь ведет к спаду инвестиционной активности.

Помимо этого, риск инвесторов, осуществляющих финансирование и реализацию инвестиционных проектов, существенно возрастает и в силу динамичности и изменчивости рыночной среды. Поэтому сегодня анализ и оценка эффективности инвестиционных проектов обуславливают необходимость усовершенствования и доработки методической базы инвестиционного анализа, что подтверждает актуальность выбранной темы для исследования.

К традиционным методам обоснования инвестиционных проектов относятся такие распространенные и общепринятые методы, как: срок окупаемости (PP), рентабельность инвестиций (ROI), метод чистого дисконтированного дохода (NPV), индекс рентабельности инвестиций (PI), метод внутренней нормы прибыли (IRR). Однако мы остановимся именно на современных методах - методе имитационного моделирования Монте-Карло и методах, основанные на теории реальных опционов. Они не так часто применяются при оценке эффективности инвестиционных проектов в силу своей трудозатратности и недоступности некоторой начальной информации, но с появлением специальных программ данные методы



обретают популярность, что в свою очередь позволяет получать более корректные выводы при анализе и оценке эффективности инвестиционных проектов.

## **2. Имитационное моделирование по методу Монте-Карло**

Имитационное моделирование по методу Монте-Карло (Monte-Carlo Simulation) позволяет построить математическую модель, которая определяет воздействие неопределенности на инвестиционные решения. Зная некие вероятностные распределения меняющихся параметров проекта, а также связь между ними (корреляцию параметров) возможно получить не просто значение доходности проекта, но и его распределение. Например, результатом такого комплексного анализа может выступать вероятность получения положительного чистого дисконтированного дохода по проекту.

Как правило, разработанная математическая модель инвестиционного проекта включает в себя [3, 31-32]: сроки и величину инвестиций; входы в модель (банковский процент, время и сумма возврата кредита, нормативы затрат ресурсов, цена ресурсов, объемы производства по годам периода; ставки налогов, пошлин и других обязательных платежей); формулы потоков затрат в зависимости от значения входных факторов, на них влияющих; формулы потоков доходов в зависимости от значения входных факторов; формулы расчета выходных показателей модели (показателей эффективности проекта).

В зависимости от входных показателей (факторов), разработанная модель позволяет производить расчеты принятых показателей эффективности проекта. При использовании общепринятого подхода к оценке эффективности проекта подбирают 3 варианта наборов входных показателей (пессимистический, наиболее вероятный и оптимистический) и для каждого варианта рассчитывают показатели эффективности. Предполагается, что при pessimistическом варианте все факторы, влияющие на эффективность проекта, будут особенно неблагоприятными. Оптимистический вариант – это набор самых благоприятных условий. Наиболее вероятный вариант исходит из средних значений факторов. Вероятность реализации того или иного варианта либо не оценивается, либо оценивается экспертно.

Использование метода Монте-Карло для оценки доходности инвестиционного проекта отличается от общепринятого подхода тем, что каждый входной показатель (фактор) задается не одним значением, а диапазоном значений – распределением вероятностей. Это дает возможность рассчитать вероятности различных значений показателя эффективности, обеспечивая гораздо более реалистичный способ описания неопределенности в процессе анализа.

При компьютерном моделировании по методу Монте-Карло значения каждой входной переменной выбирают случайным образом из исходных распределений вероятности. Отдельная выборка значений называется итерацией, полученный из выборки результат фиксируется. В процессе моделирования такая процедура выполняется сотни или тысячи раз, а итогом становится распределение вероятностей возможных последствий.

### **2.1 Алгоритм метода Монте-Карло**

Примерный алгоритм метода Монте-Карло можно разделить на следующие стадии:

#### *1. Прогнозная модель*

Первой стадией в процессе анализа является подготовка и создание прогнозной модели. Основной задачей при построении модели является определение математических отношений между числовыми переменными. Самым распространенным примером модели для оценки инвестиционного проекта является модель расчета чистого дисконтированного дохода (NPV).

Общая прогнозная модель имитируется генерацией достаточно большого объема случайных сценариев, в результате осуществления каждого из которых высчитываются денежные потоки, отличные друг от друга. Далее сгенерированные сценарии собираются

воедино и производится их статистическая обработка для установления долей, которые соответствуют определенному значению NPV.

## *2. Распределение вероятности*

Шаг 1. Использую статистический пакет, случайным образом выбирается значение переменной, которое основывается на вероятностной функции распределения.

Шаг 2. Выбранное значение случайной переменной вместе с экзогенными переменными используются при расчете чистого дисконтированного дохода (NPV) проекта.

Шаги 1 и 2 могут повторяться большое количество раз, например, тысячу или даже десятки тысяч раз. Далее с помощью полученных значений строится плотность распределения величины чистого дисконтированного дохода со своим стандартным отклонением и математическим ожиданием, используя которые можно вычислить коэффициент вариации NPV проекта, а затем оценить индивидуальный риск проекта.

Исходя из всего спектра возможных значений, определяются границы варьирования переменной. Также, благодаря анализу прошлых наблюдений, можно определить частоту, с которой переменная принимает то или иное значение, то есть у исследователя есть возможность установить, как ведет себя результирующий показатель в зависимости от различных значений переменных, подставленных в модель.

## *3. Условия корреляции*

Существование коррелированных между собой переменных может вызвать серьезную проблему в рамках реализации метода Монте-Карло. Если не учесть существующую корреляцию, компьютер может сгенерировать нереалистичные сценарии, посчитав переменные полностью независимыми. Например, объем продаж и цена отдельного продукта являются отрицательно коррелированными переменными. Если данная связь не будет учтена с помощью коэффициента корреляции, то возможны случаи, когда при высокой цене и объем продаж будет высоким, а при падении цены, объем продаж снизится. В жизни такое если и встречается, то крайне редко. В основном же это переменные отрицательно коррелируют между собой.

Одними из необходимых условий проведения анализа являются выявление случайных переменных и определение конкретного распределения вероятности для каждого из них. Если в модели существуют коррелированные переменные, но их взаимосвязь никак не учитывается, то это может привести к серьезной ошибке и искажению результатов. Коррелированные переменные должны моделироваться так, чтобы при свободном моделировании первой переменной, вторая переменная моделировалась не свободна, а в диапазоне значений, которые задаются моделированием первой переменной. Таким образом получается, что наличие корреляции ограничивает случайный выбор значений для одной из коррелированных переменных.

## *4. Имитационные прогоны*

После тщательного обоснования всех допущений остается лишь последовательно просчитать модель до тех пор, пока не будет получено достаточное количество значений для принятия решения и дальнейшего анализа. На стадии прогонки модели всю работу за вас выполняет компьютер, который просто прогоняет модель изначально установленное количество раз (например, тысячу или десять тысяч раз). Для практического осуществления имитационного моделирования автор рекомендует использовать следующие программы: CrystalBall, @Risk и Risk Master. Последний инструмент моделирования по методу Монте-Карло был разработан в Гарвардском университете. Его особенностью является то, что данный пакет может высчитывать модель при использовании коррелированных переменных.

## *5. Анализ результатов*

Последней стадией анализа является обработка полученных на стадии прогонки результатов и их интерпретация. При завершении анализа методом Монте-Карло у исследователя есть не только ожидаемое значение чистого дисконтированного дохода проекта, но и плотность его распределения. Но всё же этих данных недостаточно, чтобы

утверждать: достаточно ли велика прибыльность проекта, чтобы сполна компенсировать риск, понесенный инвестором.

## **2.2 Основные преимущества и недостатки метода Монте-Карло**

Таким образом, моделирование по методу Монте-Карло дает гораздо более полный анализ инвестиционного проекта и имеет ряд преимуществ по сравнению с традиционными методами. Прежде всего, результаты моделирования демонстрируют не только возможные события, но и вероятность их наступления. Затем, появляется возможность отражать различные последствия, а также вероятность их возникновения в наглядном графическом виде. Более того, при моделировании по методу Монте-Карло несложно выявить, какие исходные данные оказывают наибольшее воздействие на конечные результаты. Также следует отметить, что метод Монте-Карло позволяет моделировать взаимосвязанные отношения между исходными переменными, что обеспечивает более реалистичное описание ситуации.

Но всё же у метода Монте-Карло есть и свои недостатки. К примеру, при использовании данного метода возникает сложность сбора статистических данных и сложность создания самой имитационных моделей. Далее, как уже было сказано выше, существует проблема корреляции переменных, которая может привести к неверным заключениям. Наконец, возможна неоднозначность в выборе функций распределения переменных, которые используются при расчетах. Также нельзя не отметить ресурсозатратность метода, ведь для удовлетворительной точности решения требуется большое количество итераций.

## **3. Концепция реальных опционов**

В последнее время широкое распространение получили методы оценки эффективности инвестиционных проектов, основанные на концепции реальных опционов. Это связано с тем, что концепции, основанные на NPV, не позволяют точно оценить эффект от реализации проекта и как правило, недооценивают ценность проекта, так как игнорируют наличие скрытых возможностей по управлению проектом в процессе его осуществления. А значит, использование концепций, основанных на NPV, потенциально способно привести к неверным управленческим решениям. Концепция реальных опционов как раз-таки позволяет решить проблемы подобного рода.

Основной отличительной особенностью концепции реальных опционов по сравнению с концепцией чистого дисконтированного дохода является фокусировка на определение источников неопределенности, а также планирование проектов таким образом, чтобы достигнуть максимальной гибкости при его осуществлении.

Гибкость управления позволяет менеджерам в процессе реализации проекта и в зависимости от сложившихся обстоятельств принимать конкретные решения, которые способны изменить дальнейший ход реализации проекта. То есть, действуя в соответствии с целями проекта и тем самым повышая его эффективность, менеджер может: сокращать влияние негативных факторов, обнаруженных в процессе реализации проекта; развивать и увеличивать эффект от положительных моментов; изменять инвестиционную или финансовую стратегию компании в зависимости от новых условий на рынке; минимизировать выявленные риски проекта; оперативно изменять стоимость и структуру капитала, используя новые способы финансирования; находить новых контрагентов с более выгодными условиями для осуществления проекта; влиять на величину денежного потока [7, 17].

Любая инвестиционная возможность является для компаний по сути финансовым опционом, который представляет собой некий инструмент, дающий право, но не обязательство на покупку (call-опцион) или продажу (put-опцион) актива по заранее

определенной цене в заранее определенный период времени. На этом принципе и построена оценка инвестиционных проектов методом реальных опционов.

Таким образом, компания имеет право, а не обязательство, создать или приобрести реальные активы (заводы, запасы нефти, машины, и т.д.) в течение некоторого времени и за счет дополнительных возможностей по управлению проектом в случае неопределенности увеличить его стоимость.

### 3.1 Виды реальных опционов

*Опцион на отказ от реализации проекта* – опцион, который представляет собой право на продажу или закрытие проекта. В случае, если по истечении определенного промежутка времени результаты проекта не оправдывают ожидания, то руководство может оценить ликвидационную стоимость проекта. Опцион на отказ от реализации проекта будет исполнен в тот момент, когда ликвидационная стоимость проекта окажется выше текущей стоимости активов. Например, для реализации проекта необходимо закупить дорогостоящее оборудование. При достаточно высоком спросе на производимую продукцию проект будет выгодным для компании. Но возможно и обратная ситуация, когда продукция компании не будет пользоваться спросом. В таком случае из-за высокой стоимости оборудования проект окажется убыточным. Для того, чтобы избежать больших потерь и повысить эффективность проекта, можно данное оборудование взять в лизинг с возможностью преждевременного разрыва контракта. В случае низкого спроса компания разрывает контракт и платит неустойку, которая и станет ценой опциона на отказ от реализации проекта [8, 126].

*Опцион роста* используется в том случае, когда начальные инвестиции служат трамплином для будущего развития. Очень часто такие проекты являются звеном в цепи связанных друг с другом проектов и имеют отрицательный чистый дисконтированный доход, если рассматривать их в отдельности. Примером опциона роста может служить деятельность фармацевтических компаний: практически во всех компаниях данной отрасли есть подразделение по разработке новых лекарств, которое на начальном этапе приносит только убытки для компании. Но, инвестируя денежные средства в научно-исследовательские работы по созданию нового лекарства, компания приобретает некий опцион роста, ведь вполне вероятно, что в дальнейшем данное подразделение создаст новое эффективное лекарство, продажи которого увеличат прибыль компании [10, 294].

*Опцион изменения масштаба* – опцион, который дает возможность увеличения или сокращения масштабов производства в процессе реализации проекта. Опцион на расширение производства в рамках проекта является оценкой наличия у компании дополнительных производственных мощностей, чтобы в период благоприятного развития конъюнктуры рынка удовлетворить увеличившийся спрос. В свою очередь, опцион на сокращение производства содержит в себе возможность уменьшения некоторых параметров проекта (например, объема выпускаемой продукции), что позволяет сократить издержки по сравнению с проектом, в котором такой опцион не заложен. Такой опцион имеет место быть в циклически развивающихся отраслях, когда периоды роста рынка чередуется с периодами спада. Винодельческое производство является ярким примером такой отрасли, ведь в неурожайные годы появляется необходимость заморозки невостребованных мощностей.

*Опцион на выбор времени реализации проекта* позволяет отложить решение о начале этапа основных инвестиций, то есть у менеджера есть право выбора, в какую определенную дату в будущем лучше всего начать основные инвестиции. Данный опцион возникает довольно часто, так как изначально убыточный проект из-за изменения (колебания) многих факторов в будущем может оказаться довольно прибыльным и эффективным. Наиболее ценен такой опцион, когда у инициатора существует эксклюзивное право инвестирования в конкретный проект, и менее ценен при свободных условиях инвестирования в него. Например, у бумажной фабрики есть специализированное оборудование по производству самоклеящейся бумаги, но в настоящее время её производство нерентабельно. В будущем

ожидается резкое повышение спроса на продукцию, поэтому руководство фабрики принимает решение в данный момент законсервировать оборудование, чтобы запустить производство в момент повышенного спроса. Тем самым компания приобрела реальный опцион на выбор времени реализации проекта.

*Опцион на переключение* позволяет в зависимости от сложившейся конъюнктуры рынка переключаться между различными типами используемых ресурсов, различными видами продукции, рынками сбыта. Данный вид опциона, встроенный в проект, дает возможность оперативно переключаться от одного рынка сбыта продукции к другому в зависимости от определенной ситуации. Данный вид опциона возможен не для всех проектов, например, если в проекте используется специализированное оборудование, то его практически невозможно переналадить на производство другой продукции.

### 3.2 Методы оценки стоимости реальных опционов

На сегодняшний день известны два метода оценки стоимости реальных опционов.

Первый из них – это модель Блэка-Шоулза, которая традиционно используется для оценки стоимости европейских call - опционов. Формула имеет следующий вид:

$$C(S, t) = SN(d_1) - Ee^{-r(T-t)}N(d_2)$$

$$d_1 = \frac{\ln \frac{S}{E} + (r + \frac{\sigma^2}{2})(T - t)}{\sigma\sqrt{T - t}}$$

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T - t}$$

где  $C(S, t)$  – текущая стоимость опциона call в момент  $t$  до истечения срока опциона;

$S$  – текущая цена базового актива;

$N(d)$  – отражает функцию нормального распределения;

$E$  – цена исполнения опциона;

$r$  – безрисковая процентная ставка;

$T - t$  – время до истечения срока опциона (период опциона);

$\sigma$  – волатильность (квадратный корень из дисперсии) базового актива.

Если немного углубиться в формулу и попробовать ее проанализировать, то можно заметить, что в первой части формулы ( $SN(d_1)$ ) выражена ожидаемая прибыль от реализации проекта. Она рассчитывается путем умножения денежных потоков по проекту на коэффициент изменения премии по call-опциону по отношению к изменению цены базового актива. Во второй части формулы ( $Ee^{-r(T-t)}N(d_2)$ ) отражена приведенная стоимость инвестиций. Разность двух этих частей и является рыночной ценой call-опциона.

Из анализа формулы также следует, что цена реального опциона тем выше, чем: больше риск; ниже затраты на осуществление проекта; больше времени до истечения срока реализации опциона; выше приведенная стоимость денежных потоков.

Следует отметить тот факт, что приведенная стоимость ожидаемых денежных потоков оказывает наибольшее влияние на увеличение стоимости опциона по сравнению с другими факторами, также влияющими на изменение ее стоимости. Таким образом, для повышения экономической эффективности проекта, инвесторам или менеджерам, осуществляющим проект, следует сделать больший акцент на увеличении доходов, нежели на снижении расходов по проекту.

Однако модель оценки стоимости опционов Блэка-Шоулза имеет ряд ограничений. Прежде всего, оцениваемый актив должен быть ликвидным. Также в рамках модели изменчивость цены актива остается одинаковой. Наконец, опцион не может быть реализован до срока его исполнения (европейский опцион).

Использование модели Блэка-Шоулза осложнено тем, что в расчетах присутствует множество параметров, носящих оценочный характер. Поэтому данный метод целесообразно использовать для оценки простых реальных опционов, которые имеют единственную дату решения и единственный источник неопределенности. Кроме того, еще одним недостатком

данного метода является то, что он основан на европейских опционах, особенностью которых является невозможность досрочного исполнения опциона. Но существует еще одна разновидность опционов – американские, которые в отличие от европейских могут быть исполнены в любой день до даты погашения опциона. Также стоит сказать о том, что опционы, относящиеся к разновидности американских, сейчас торгуются гораздо чаще европейских.

Как правило, многие авторы придерживаются мнения, что формулу Блэка-Шоулза корректно использовать с опционами на расширение, а для опционов на отсрочку инвестиционных вложений или вовсе прекращения проекта подходит другой метод – построение биномиальной модели.

Когда существует большое количество дат принятия решения или несколько источников неопределенности, более точные результаты позволяет получить метод биномиальной модели, который по своей сути является более громоздким, чем модель Блэка-Шоулза.

Биномиальная модель основывается на двух допущениях: инвесторы нейтральны по отношению к риску; в одном временном интервале существует только два варианта развития событий.

Главной идеей данной модели является построение биномиального дерева, основанного на биномиальном законе, которое показывает различные сценарии изменения цены базового актива. В стандартном случае построения биномиального дерева существует два сценария изменения цены базового актива: рост и снижение цены актива. Для каждого промежутка времени данные изменения определяются с помощью повышающих и понижающих коэффициентов. Вероятность наступления какого-либо сценария равна  $p$ , а вероятность его неисполнения  $q = 1 - p$ .

Возможный рост (повышающий коэффициент) этой стоимости определяется по формуле  $u = hs$ , где  $u$  – относительный рост (величина данного параметра, например, 1,3, означает, что ожидаемый рост стоимости проекта составляет 30%),  $s$  – стандартное отклонение среднегодовой стоимости проекта,  $h$  – интервал как часть года (например, = 0,25, если решение по проекту принимается раз в квартал).

Относительное снижение (понижающий коэффициент) стоимости рассчитывается по формуле  $d = \frac{1}{u}$ . Вероятность относительного роста при предположении о нейтральном отношении к риску рассчитывается, как  $p = \frac{(1+r)-d}{u-d}$ . Не сложно догадаться, что тогда вероятность относительного снижения будет равна  $1 - p$ .

Таким образом, если  $S$  – стоимость базового актива в период  $t_0$ , то в период  $t_1$  с вероятностью  $p$  стоимость данного актива будет равняться  $S * u$  (относительный рост), а с вероятностью  $1 - p$  равна  $S * d$  (относительное снижение). На рис. 1 показаны возможные сценарии развития проекта (рост или снижение) для трехступенчатой биномиальной модели ( $S$  – первоначальная стоимость базового актива,  $u$  – относительный рост стоимости,  $d$  – относительное снижение стоимости,  $t$  – период).

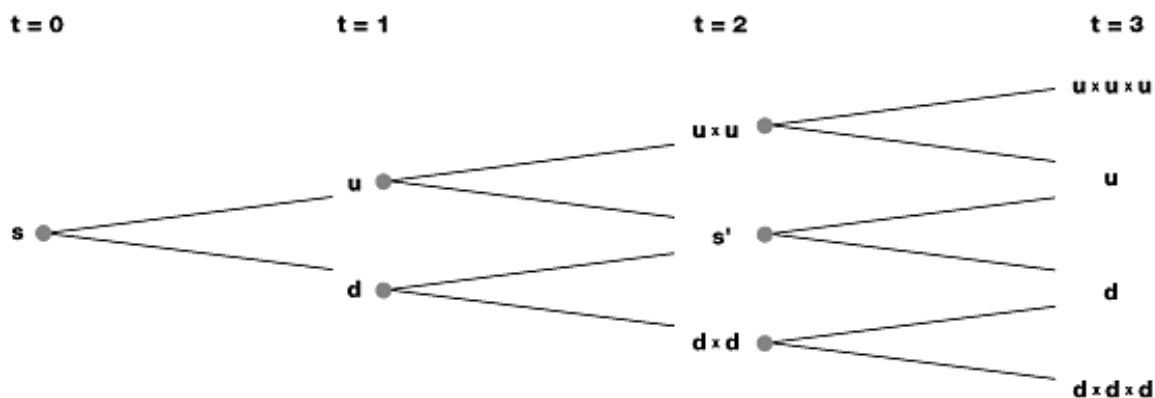


Рис.1. Дерево решений трехступенчатой биномиальной модели

Определение точных значений относительного роста и снижения стоимости базового актива в каждом периоде, а также вероятностей наступления данных сценариев представляют основные трудности использования данного метода на практике. При слишком большом количестве дат принятия решений в течение года, биномиальная модель теряет свое основное преимущество над моделью Блэка-Шоулза, а именно в точности результатов, так как в таком случае значения, полученные разными методами, практически будут идентичны. По своей сути оба этих метода математически эквивалентны, но всё же в традиционном экономическом анализе более распространен метод построения биномиального дерева, который проще и нагляднее представляет результаты проведенного анализа. Хотя расчеты, полученные с использованием биномиальной модели, более громоздки, но вместе с тем мы имеем возможность учесть все сценарии развития проекта и другие дополнительные факторы.

Следует также отметить, что метод реальных опционов для оценки инвестиционных проектов получает все большее распространение. К достоинствам теории реальных опционов можно отнести то, что она достаточно полно описывает области возможного увеличения стоимости проекта. Но основная практическая ценность метода реальных опционов состоит в том, что с помощью различных видов опционов качественные преимущества проекта возможно оценить количественно. Для каждого вида опционов существует свой собственный математический аппарат, и несмотря на то, что он довольно сложный, он вполне реализуем на практике.

### **Список литературы:**

1. Бойкова, Г. В. Метод Монте-Карло оценки рисков инвестиционных проектов // Международный технико-экономический журнал. – 2016. № 6. – С. 13-19.
2. Болдырев Е. С., Буренина И. В., Захарова И. М. Учет рисков при оценке инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли // Интернет-журнал «Науковедение» – 2016. № 1. – С. 1-11.
3. Голотовская, А. В., Воронков П. Т. Количественная оценка рисков инвестиций в производство древесных пеллет по методу Монте-Карло // Экономика и организация производства. – 2015. № 4. – С. 30-38.
4. Джурабаева, Г. К. Понятие, классификация и методы анализа инвестиционных проектов / Г. К. Джурабаева // Экономика и социум: современные модели развития. – 2014. № 8. – С. 104-121.
5. Казарина, В. В., Подвербный В. А. Оценка эффективности инвестиционных и инновационных проектов // Проектирование развития региональной сети железных дорог. – 2015. № 3. – С. 125-132.
6. Каткевич, А. Методы оценки инвестиционных проектов / А. Каткевич // Двадцатые апрельские экономические чтения (22 апреля 2014 г., Омск). / Финансовый университет при Правительстве РФ. – 2014. – С. 66-69.
7. Круковский, А. А. Использование модели реальных опционов для управления инновационными проектами и оценки соответствующих инвестиций: автореферат / А. А. Круковский – М., 2009 – С. 30.
8. Круковский, А. А. Метод реальных опционов в управлении инвестициями // Социально-экономическое развитие (системный подход и информационные технологии). Труды ИСА РАН, Либароком, 2008. Том 37. С. 122 – 144.
9. Лаврухина, Н. В. Сравнительный анализ методов оценки экономической эффективности инвестиций / Н. В. Лаврухина // Теория и практика общественного развития. – 2014. № 16. – С. 82-86.
10. Омеляненко, А. Р. Реальные опционы при принятии инвестиционных решений организацией // Актуальные вопросы экономики. – 2011. № 20. – С. 290-300.

11. Рогачева, Г. Эффективность инновационно-инвестиционных проектов: критерии, особенности оценки / Г. Рогачева // Финансы, денежное обращение и кредит. – 2013. № 2. – С. 248-251.
12. Mehrpooya M., Sharifzadeh M., Zonouz M., Rosen M. Cost and economic potential analysis of a cascading power cycle with liquefied natural gas regasification // Energy conversion and management. – 2018. – P. 68-83.
13. Platon V., Constantinescu A. Monte Carlo method in risk analysis for investment projects // Economics and Finance. – 2014. № 15. – P. 393-400.

© Э.Э. Алиев, 2018



## **Возможности монетизации рекламы в мобильных видеоиграх**

Алкубаева В.С., Чистозвонов А.И., Шемякин А.А., Шишигина Д.В.

«Томский университет систем управления и радиоэлектроники»

В статье рассматривается роль куратора-наставника в жизни студентов первого курса. Описана и показана важность работы со студентами.

*Ключевые слова:* видеоигры, реклама, пользователь.

В современном мире роль рекламы в экономической деятельности остаётся весомой и ее использование со стремительной скоростью расширяется. Для рекламы можно использовать различные информационные социальные площадки, а также мобильные видеоигры. Популярность данного вида рекламы всё растет и растет.

В данной статье мы проанализируем существующие способы рекламы в мобильных приложениях, и какое время будет наиболее удачным для того, чтобы отобразить ее для более эффективного заработка.

Приведем анализ существующих способов монетизации рекламы в мобильных видеоиграх и выделим три наиболее популярных из них:

### **1. Баннеры**

У баннеров существуют свои плюсы и минусы. Весомым плюсом является тот факт, что их много, они всегда на экране и производят большое количество показов. Но их минус - с этих показов весьма небольшой доход. С 1000 показов баннера можно заработать малую толику центов. Для получения весомых денежных средств в мобильной игре должен быть большой поток игроков. Второй и самый значительный недостаток баннеров в том, что они появляются на интерфейсе и мешают пользователю сосредоточиться на игровом процессе. Поэтому сейчас этот способ монетизации становится менее актуальным.

### **2. Полноэкранные баннеры**

Полноэкранные баннеры - это пёстрое изображение во весь экран мобильного телефона или планшета, появляющаяся, к примеру, когда пользователь прошёл новый уровень в видеоигре. У данного способа монетизации есть свои плюсы: высокая доходность, частота показов, но в динамичных играх это тоже начинает раздражать и утомлять пользователя. Раздраженный пользователь начинает негативно отзываться о приложении, ставить низкие оценки и понижать рейтинг мобильного приложения.

### **3. Видеореклама**

Вознаграждаемая видеореклама – это самый современный и популярный формат монетизации рекламы. Суть этого метода заключается в том, что вы дарите игроку какую-либо ценную вещь за просмотр рекламного видеоролика. Плюс этого способа по сравнению с другими - он дает самый высокий доход: за 1000 показов вы можете получать 25-30\$.

Хорошим примером является игра Score! Hero. После просмотра видеоролика можно получить дополнительную возможность ударить по мячу и заработать больше очков.

Существует недостаток, который заключается в том, что видеорекламу нельзя показывать в таком количестве как баннеры. Каждому пользователю в день можно продемонстрировать от 3 до 6 видеороликов, если он много играет. В среднем - 2-3 ролика в день. [2]

Где использовать рекламу?

Самым востребованным является творческий подход к решению данного вопроса. Показывать рекламу можно до начала видеоигры, во время игрового процесса и после окончания видеоигры. Проведем анализ 3 наиболее удачных решения внедрения видеорекламы:

1. До начала мобильной игры. Если игра разделена на уровни, стадии или игровая деятельность проходит очень быстро (например, как в игре Score! Hero), то перед началом уровня уместно предложить игроку за просмотр видеорекламы увеличить мощь, удвоить зарабатываемые монеты и так далее.

2. Во время игрового процесса. Но здесь стоит учитывать тот факт, что пользователи не любят, когда им что-то мешает играть. А потому целесообразно вставлять рекламу лишь во время паузы.

3. После окончания игрового процесса. Возможно предложить пользователю после прохождения очередного уровня посмотреть видеоролик. Следовательно, увеличить уже заработанную игровую валюту, а может быть, продолжить игру с места досрочного окончания игры.

Все эти способы эффективны и универсальны. Но не нужно забывать про тот факт, что если в игре используется какая-либо внутриигровая валюта за просмотр видеорекламы, пополнять баланс игрока. Иначе игровой процесс в скоро времени наскучит игроку. [3]

Таким образом, видеореклама в мобильных играх - один из самых многообещающих форматов заработка для разработчиков мобильных приложений. Анализ способов монетизации дал ответ на то, какой из них более актуальный в наше время. Также в статье приведены способы более удачного внедрения видеороликов в игровой процесс.

### **Список литературы:**

1. Видеореклама в мобильных играх: Классификация, основные приёмы и удачные примеры использования [Электронный доступ]. – Режим доступа: <https://vc.ru/7718-video-ads-in-gaming>. (дата обращения: 29.06.18)
2. «Монетизация мобильных игр через рекламу»: открытая лекция Вячеслава Тараскина [Электронный доступ]. – Режим доступа: <https://apptractor.ru/info/articles/monetizatsiya-mobilnyih-igr-cherez-reklamu-otkryitaya-lektsiya-vyacheslava-taraskina.html>. (дата обращения: 29.06.18)
3. Как зарабатывать деньги на Android-играх [Электронный доступ]. – Режим доступа: <https://habr.com/post/228171/>. (дата обращения: 29.06.18)

© В.С. Алкубаева, 2018

## Пути увеличения экономической эффективности производства озимой пшеницы в ООО «Николашкино»

Аргинбаева А.Д.

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»

В данной статье приведено исследование внедрения в производство озимой пшеницы. Мы рассчитаны показатели экономической эффективности данного инвестиционного проекта по внедрению данной культуры.

*Ключевые слова:* озимая пшеница, культура, инвестиционный проект, зерно.

Пшеница – это основная культура питания во многих странах, что обусловлено исключительной питательной ценностью зерна и её богатым составом. Там, где озимая пшеница хорошо растёт, она традиционно ведущая зерновая культура[6].

Озимая пшеница – это одна из самых ценных и распространенных культур на земле. Ценность зерна определяется содержанием в нем жира, белка, углеводов и микроэлементов. По уровню содержания белка именно озимая пшеница превосходит все другие зерновые культуры[5].

Пшеница — одна из основных зерновых культур России. Получаемое из нее сырье используется для выпечки хлебобулочных изделий, изготовления крупы, макарон, спирта. Технологически выращивание пшеницы — процедура достаточно сложная. Однако тщательное соблюдения всех условий возделывания позволяет получать очень неплохие ее урожаи в том числе и на территории России[4].

Условия выращивания пшеницы: сельскохозяйственная культура пшеница довольно-таки неприхотливая. Однако климат она все же предпочитает континентальный, достаточно теплый. По условиям произрастания для пшеницы лучше всего подходят степи. Ведь площади под эту культуру для получения хороших урожаев отводят обычно очень большие. Какие конкретно оптимальные условия окружающей среды нужны пшенице, можно посмотреть в представленной ниже таблице [1].

**Таблица 1.** Условия выращивания озимой пшеницы

Параметр	Значение
Температура воздуха для прорастания семян	1 – 2С
Для появления всходов на поверхности	3 – 4 С
Сумма температур от появления всходов до колошения	800 – 900 С
Минимально допустимая температура (кратковременно)	-10 С
Влажность для прорастания	50 – 60% воды от массы сухого зерна
Влажность почвы	70 – 75% наименьшей влагоемкости

Именно такие агроклиматические условия благоприятны для выращивания пшеницы. Слишком уж высокие температуры эта культура переносит достаточно плохо. Поэтому в жарком резко континентальном климате больших ее урожаев получить нельзя [2].

Стратегическим планом развития данного предприятия ООО «Николашкино» будет являться выращивание пшеницы.

Общая земельная площадь, на которой планируется данный проект в ООО «Николашкино» равна 4659 га. Земля под посев озимой пшеницы равняется 100 га.

Для получения урожая предположим, 10 ц/ га применяют следующие дозы минеральных удобрений:

- азотные 37-38 кг;
- фосфорные 11-13 кг;
- калийные 20-21 кг[3].

Рассчитав все показатели, мы выяснили, что норма минеральных удобрений всего составляет 27,2 т.

Далее мы привели цены на удобрения в рубли по текущему курсу: азот = 13494,8 руб/ т., фосфор = 21714,36 руб/ т., калий = 13372,12 руб/ т.

Рассчитаем далее на основе полученных цен затраты на минеральные удобрения: азот = 198373,56 руб., фосфор = 95543,184 руб., калий = 106976,96 руб.

Таким образом, цена реализации пшеницы на предприятии составляет 850 руб/ц., выручка от реализации = 3400000 руб., прибыль = 2999106,3 рублей.

Окупаемость составляет 2 месяца. Это значит, мы можем вернуть вложенные средства в течение данного периода.

Мы провели анализ предприятия ООО «Николашкино» и предложили инвестиционный проект по производству озимой пшеницы.

Основная стратегическая цель предприятия – это получение прибыли, которую мы получим в результате внедрения данного проекта. Следовательно, увеличится и выручка предприятия.

### **Список литературы:**

1. Агрофлора: офиц. сайт <http://agroflora.ru/> (18.06.2018)
2. Волкова А. В. Рынок минеральных удобрений / А. В. Волкова // Национальный исследовательский университет. Высшая школа экономики, 2017. – С. 1-59
3. УК «Арсагера» [Электронный ресурс]: офиц. сайт. URL: <https://arsagera.ru/>(18.06.2018)
4. Арасланбаев, И.В. Статистико-экономический анализ эффективности кормопроизводства в хозяйствах предуральной степной зоны республики Башкортостан / И. В. Арасланбаев // Вестник Оренбургского государственного университета, 2007. С. 97 – 103
5. Валиуллина, Ф.Г., Арасланбаев, И.В. Анализ отрасли растениеводства ТНВ «Дуслык» Бижбулякского района РБ / Ф.Г. Валиуллина // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, статистики и информационных технологий сборник научных статей. Уфа, 2016. С. 191 – 193
6. Арасланбаев, И.В., Рафикова, Н.Т. Состояние и основные направления повышения экономической эффективности производства кормов (на материалах сельскохозяйственных предприятий предуральной степной зоны РБ) / И.В. Арасланбаев // монография. Уфа, 2009

© А.Д. Аргинбаева, 2018

## УДК 657.1.011.54

# Внедрение электронных листков нетрудоспособности, как способ упрощения ведения бухгалтерского учета

Артюшова М.А.

ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет»

*Научный руководитель – Курочкина Н.В., ст. преподаватель кафедры экономики ФГБОУ ВО «Марийский государственный университет»*

Трудовым Кодексом Российской Федерации предусматриваются такие гарантии для работника в связи с утратой им возможности осуществления трудовых функций, как выплата работодателем пособий по временной нетрудоспособности и по беременности и родам, которые являются важнейшими видами социального обеспечения граждан. В данной статье рассмотрено применение электронных листков нетрудоспособности как способ упрощения процесса расчетов и возмещения пособий.

*Ключевые слова:* пособие по временной нетрудоспособности, больничный лист, Фонд социального страхования, страховые взносы, утрата трудоспособности.

Статьями 183 и 255 Трудового Кодекса Российской Федерации (ТК РФ) предусматриваются такие гарантии для работника в связи с утратой им возможности осуществления трудовых функций, как выплата работодателем пособий по временной нетрудоспособности и по беременности и родам [1]. Данные пособия являются важнейшими видами социального обеспечения граждан, так как они представляют собой выплаты в денежной форме, предоставляемые сотрудникам с целью компенсации утраченного трудового дохода в случаях, предусмотренных Федеральным законом от 29.12.2006 г. № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» и выплачиваемые за счет средств работодателя и Фонда социального страхования Российской Федерации (ФСС РФ).

В случае болезни работника или члена его семьи, травмы, несчастного случая на производстве и беременности, в связи с которым наступила временная нетрудоспособность, оформляется больничный лист, который является законным основанием для выплаты данных пособий. Форма листка нетрудоспособности и требования по его оформлению утверждены Приказами Минздравсоцразвития России от 26.04.2011 № 347н «Об утверждении формы бланка нетрудоспособности» и от 29.06.2011 № 624н «Об утверждении Порядка выдачи листков нетрудоспособности» соответственно. Другие документы не могут быть представлены в качестве основания для оплаты дней нетрудоспособности. С 1 июля 2017 года, в соответствии с Федеральным законом от 01.05.2017 г. № 86-ФЗ «О внесении изменений в статью 13 Федерального закона «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» и статьями 59 и 78 Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан Российской Федерации», стало возможно оформлять больничный лист не только в бумажном, но и в электронном виде.

В целях упрощения процесса расчетов и возмещения пособий по нетрудоспособности предлагается осуществление перехода на электронные больничные листы и внедрение системы электронного документооборота, которая объединит всех участников процесса - медицинское учреждение, работодателя-страхователя и ФСС.

Правила информационного взаимодействия между ФСС РФ, работодателем, медицинской организацией и федеральными государственными учреждениями медико-социальной экспертизы по обмену сведениями в целях формирования электронного листка

нетрудоспособности утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 16.12.2017 № 1567.

Для перехода на электронный вариант больничного листа предприятию необходимо владеть соответствующими опциями: 1) иметь доступ в сеть Интернет; 2) на компьютере, на котором подразумевается работа с электронным листком нетрудоспособности (ЭЛН), необходимо установить сертифицированное средство криптографической защиты информации; 3) оформить усиленную квалифицированную электронную подпись.

Также организации потребуется заключить с ФСС РФ соглашение на информационное взаимодействие и зарегистрироваться на портале государственных услуг по адресу: gosuslugi.ru. В учетную политику для целей бухгалтерского учета будет необходимо внести изменения, предусматривающие применение организацией и электронных и бумажных листков нетрудоспособности.

Процесс назначения пособия по нетрудоспособности по электронному больничному листу осуществляется в следующем порядке:

1) заболевший сотрудник обращается в медицинское учреждение за лечением и выпиской больничного листа, причем для оформления ЭЛН данному больному необходимо дать письменное согласие на формирование листка нетрудоспособности в электронном формате и обработку личных данных. Соответствующий документ о согласии пишется при каждом страховом случае, на который оформляется больничный лист; 2) медицинская организация вводит данные в компьютер, соответствующие стандартному оформлению бумажного бюллетеня; 3) сформированный ЭЛН заверяется усиленными квалифицированными электронными подписями лечащего врача, а также медицинского учреждения; 4) ЭЛН отправляется в Единую интегрированную информационную систему «Соцстрах» (ЕИИС); 5) работодатель-страхователь заполняет необходимые данные для начисления пособия по тем же принципам, что и при оформлении в привычном бумажном формате через личный кабинет. Все это также заверяется усиленными квалифицированными электронными подписями и направляется в ЕИИС; 6) ФСС РФ проводит назначение данного пособия и его выплату, либо засчитывает в счет страховых взносов[2].

Оплата пособий по электронным больничным листам производится в обычном режиме. Так при заболевании или травме самого сотрудника компенсация первых трех дней нетрудоспособности осуществляется за счет средств работодателя, а остальные дни, начиная с четвертого, оплачиваются за счет бюджета ФСС РФ. В остальных страховых случаях утраты трудоспособности, предусмотренных законодательством, выплата пособия осуществляется за счет средств социального страхования. Данный порядок касается всех страхователей-работодателей, в том числе и тех, кто применяет специальные налоговые режимы.

Организация также должна назначить пособие в течение 10 дней со дня закрытия медицинским учреждением листка нетрудоспособности. Фактическая же выплата компенсации за дни нетрудоспособности производится в ближайший после назначения данного пособия день, установленный для выплаты заработной платы [3].

Применение электронных больничных листов и электронного документооборота для организации-работодателя принесет несомненные преимущества в ведении бухгалтерского учета: 1) введение данных новшеств упрощает взаимодействия между структурами; 2) представится возможность просмотра информации более ранних периодов; 3) ЭЛН легче заполнять, так как не надо следить за размером букв, цветом чернил, расположением печати, проще исправлять ошибки; 4) Применение ЭЛН позволяет осуществлять расчет в более оперативном режиме. По номеру больничного листа и номеру СНИЛС работника, бухгалтер запрашивает данные о листке нетрудоспособности в личном кабинете на сайте ФСС РФ и уже при получении электронного документа, он вносит необходимые сведения, что и при оформлении на бумажных больничных листах. На основе введенных данных пособие, предназначенное сотруднику, рассчитывается программой автоматически; 5) бухгалтерии организации не нужно отправлять листки нетрудоспособности в ФСС РФ, следовательно,

уменьшится оборот бумажных документов; б) больничный лист в электронном формате невозможно испортить или потерять, а также исключается возможность его подделки; 7) у работодателей нет необходимости в хранении бумажных листков нетрудоспособности, так как вся информация хранится в системе ФСС РФ и может запрашиваться страхователем в любое время, а при проведении ФСС РФ проверок не потребуется представлять электронные листки нетрудоспособности сотрудникам Фонда[4].

Для работника такой вид документа также будет полезен, так как, воспользовавшись личным кабинетом на сайте ФСС РФ, он сможет увидеть информацию о начисленных ранее ему пособиях.

Внедрение ЭЛН является отличным способом усовершенствования бухгалтерского учета на предприятии, так как специальная автоматизированная система (ЕИИС), оператором которой является ФСС РФ, создана для оперативного получения и обмена информацией о выданных листах нетрудоспособности между медицинским учреждением, работодателем и ФСС РФ.

### **Список литературы:**

1. Трудовой кодекс Российской Федерации часть 2 [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ. – Режим доступа : СПС «КонсультантПлюс». - Загл. с экрана.
2. Электронные больничные листы [Электронный ресурс] : портал Госучетник. – Электрон. дан. – Режим доступа : <https://gosuchetnik.ru/kadry/elektronnye-bolnichnye-listy-kak-s-nimi-zhit>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 29.12.2006 № 255-ФЗ (ред. от 07.03.2018). – Режим доступа : СПС «КонсультантПлюс».- Загл. с экрана.
4. Электронный листок нетрудоспособности [Электронный ресурс] : официальный сайт. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://fss.ru/ru/fund/disabilitylist/>, свободный. – Загл. с экрана.

© М.А. Артюшова, 2018

## Основные этапы становления современных способов ведения бухгалтерского учета

Белобородова Ю.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Калужский филиал)

*Научный руководитель – Ерохина В.Н., к.э.н., доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Калужский филиал)*

В статье рассматриваются этапы развития бухгалтерского учета, описывается общее понятие бухгалтерского учета. Подробно описываются 6 этапов становления и развития бухгалтерского учета, начиная с этапа развития до нашей эры и заканчивая этапом развития в настоящее время.

*Ключевые слова:* бухгалтерский учет, этапы развития, баланс, деньги, учет затрат.

Развитие бухгалтерского учета берет свои начала сравнительно давно. Бухгалтерский учет это совокупность теории и практики. Занимаясь теоретической частью бухгалтерского учета, необходимо понимать его как развивающуюся ветку бухгалтерского учета. Всего существует 6 этапов становления и ведения современного бухгалтерского учета. В ходе ее становления методики усложнялись, совершенствовались [3]. При становлении и формировании новых этапов, в них входили основные понятия и идеи предыдущих этапов. Первый этап. Натуралистический - время его формирования это 4000 - 500 гг до нашей эры. Основная идея того времени достаточно проста - отражение в работе того, с чем непосредственно приходится работать. Все имеющиеся факты подразделяются на состояния, события и действия. Факты состояния сформировали в будущем инвентаризацию - отражение того, что имеется. Для регистрации данных фактов создаются первые счета. Второй этап - стоимостный. 500 до нашей эры - 1300 гг [1]. В данный период появляются деньги. В связи с чем появляется прием оценки, которая проводилась практически во всех случаях. Денежная оценка внесла в производство некоторую условность. Появление денег также послужило разделению учета на патримональный и камеральный. Патримональный учет характеризовался учетом имущества, а камеральный учет - это учет прихода и расхода [4]. Третим этапом является диграфический этап, который приходится на 1300 - 1850 года. Результатом развития данного этапа становится разграничение патримонального учета на униграфический (имеющий простую запись) и диграфический (имеющий двойную запись). Данный подход очень популярен и на сегодняшний день, оба из них существуют и по сей день. Ученые полагают, что диграфический подход и стал производным из простого подхода записи движения денежных средств. Появляются условные счета - счета метода и порядка. Вводится новое определение - счета собственных средств, которое подразумевает подсчет капитала и некий дополнительный к нему счет прибылей и убытков. Четвертым этапом развития определяется теоретико-практический этап, который приходится на 1850-1900 года. Диграфический этап развития разделился на два этапа. Одна ветвь развития была связана с юриспруденцией, а другая же была рассмотрена с экономической точки зрения. Появляются такие определения как Баланс, себестоимость, издержки, прибыль. Зарождается понятие условных счетов ("метафизических"). Пятый этап развития имеет название научного этапа и его развитие приходится на 1900 - 1950 года [2]. Создается новый способ учета затрат. Данный способ характерен учетом по центрам ответственности, а именно учет затрат по местам их фиксации. Распространяются акционерные общества, которые набирают популярность. Формируется управленческий учет. Во многих зарубежных странах, таких как Германия, Франция, Швеция, Бельгия, Дания, Люксембург и другие в это время наблюдается



ввод подробной регламентации бухгалтерского учета, которая и стала основой зарождения нового типа права - бухгалтерского права. И последний, шестой этап развития, который имеет название современный этап и берет свое начало с 1950 года и по сей день характерен современно сложившимися понятиями о введении бухгалтерского учета [1]. Данный период также характерен переходом к учету всего народного хозяйства, в отличие от того, что было ранее - а именно учет предприятия. Все счета теперь трактуются как «черный ящик», который имеет два состояния - вход и выход, соответственно дебет и кредит.

#### **Список литературы:**

1. Бобрышев А. Н., Ветрова М. Н., Гришанова С. В. ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА //Организационный комитет Председатель организационного комитета. – 2015. – С. 25.
2. Воронина Л. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие. – Litres, 2017.
3. Говдя В. В., Дегальцева Ж. В., Середенко И. В. Современные концепции развития бухгалтерского учета: проблемы и перспективы //Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – №. 99.
4. Ясенко Г. Н., Жук В. Н. Исторические аспекты развития бухгалтерской отчетности хозяйствующих субъектов //Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – №. 97.

© Ю.С. Белобородова, 2018

## Проблемы повышения конкурентоспособности российской продукции

Бесштанова В.Н.

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

*Научный руководитель – Куряева Г.Ю., к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО "Пензенский Государственный Университет"*

*Аннотация:* В данной статье была рассмотрена проблема низкой конкурентоспособности российской продукции. Выявлены внутренние и внешние факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции. Проанализирована политика государства относительно этого вопроса. Предложены пути решения данной проблемы.

*Ключевые слова:* Конкурентоспособность, российские товары, конкуренты, международный рынок, качество продукции.

Все организации, которые впервые выходят на рынок, развиваются и функционируют на нём, ставят своей целью максимизацию прибыли. Эта цель может быть достигнута многочисленными путями: увеличением объёма производства, снижением затрат, повышением качества продукции, ускорением оборачиваемости капитала и т.д. Одним из путей, способным увеличить прибыль предприятия, является повышение конкурентоспособности производимой продукции на рынке.

Конкурентоспособность предприятия — это его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами. Конкурентоспособность фирмы может быть оценена только в рамках группы фирм, относящихся к одной отрасли, либо фирм, выпускающих аналогичные товары (услуги). Конкурентоспособность фирмы — понятие относительное: одна и та же фирма в рамках, например, региональной отраслевой группы может быть признана конкурентоспособной, а в рамках отраслей мирового рынка или его сегмента — нет. [1]

Оценка конкурентоспособности необходима для того, чтобы выявить сильные и слабые стороны компании; определить направления, которые необходимо развивать; оценить возможности расширения и завоевания новых ниш на рынке и т.д. Не смотря на всё вышперечисленное, многие компании не уделяют должного внимания на анализ конкурентоспособности, им недостаёт понимания о том, что собой представляет конкурентоспособность, как ее повышать и поддерживать. [2]

На конкурентоспособность продукции оказывают сильное влияние внешние и внутренние факторы.

К внутренним факторам относятся государственные, рыночные и социально-политические факторы. Государственные факторы заключаются в политике относительно импорта и экспорта; налоговой, финансовой, таможенной и инвестиционной политике; в системе сертификации, стандартизации, контроля и т.д. Рыночные факторы состоят из таких показателей, как емкость рынка, трудовые ресурсы, уровень дохода и т.д. Социально-политические факторы – это общественные организаций, политическое положение, уровень культуры, социальное положение и т.п.

Внутренние факторы конкурентоспособности определяют возможности предприятия по поддержанию и повышению конкурентоспособности собственного товара. К ним относятся: потенциал маркетинговых структур; научно-технический, производственный, финансовый и кадровый потенциалы; развитость системы упаковки, хранения и реализации продукции; организационная структура и качество менеджмента; конкурентная стратегия.

Проблема повышения конкурентоспособности рассматривается и на государственном уровне. Так основными направлениями деятельности государства в этой сфере является поддержание честной конкуренции между производителями внутри страны и повышение конкурентоспособности российской продукции на международном рынке. Для повышения конкурентоспособности отечественной продукции на международном рынке государство проводит ценовую, инвестиционную, налоговую и кредитную политику: предоставляются льготные условия кредитования, налогообложения, вводятся выгодные таможенные пошлины, проводится инвестирование перспективных технологий и т.д

5 апреля 2018 года состоялось заседание Государственного совета под председательством Владимира Владимировича Путина. Главным вопросом заседания было выделение приоритетных направлений деятельности субъектов Российской Федерации по содействию развитию конкуренции в стране. Приоритетами деятельности государственной политики является укрепление национальной экономики, поддержка развития конкуренции и ограничение монополистической деятельности. Важное значение имеет указ Президента РФ от 21 декабря 2017 года № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции», в котором целью государственной политики утверждается повышение удовлетворенности потребителя за счет расширения ассортимента, повышения качества и снижения цен. [3]

Так почему же конкурентоспособность российской продукции, не смотря на колоссальные ресурсы, всё так же остаётся на низком уровне? Проблема кроется в последствиях сильнейшего кризиса, охватившего нашу страну в 90-х годах прошлого века. Многие предприятия в эти года прекратили свою деятельность, а те, которым удалось выстоять, растратили все резервные фонды. Развитие предприятий прекратилось, в то время как иностранные предприятия продолжали развиваться и процветать. После выхода из кризиса оказалось, что отечественная продукция уступает зарубежной по качеству из-за устаревших технологий. Предприятиям приходится производить продукцию по старым технологиям либо внедрять новые технологии в производство, что требует значительных затрат, которые приводят к значительному увеличению себестоимости. Таким образом, российская продукция имеет или низкое качество, или высокую цену, что значительно снижает её конкурентоспособность. Поэтому нам проще купить у других стран, чем производить самостоятельно.

Можно сделать вывод, что конкурентоспособность продукции является очень важным показателем, влияющим на эффективность деятельности предприятия. И каждый менеджер должен осознавать важность этого показателя и предпринимать меры по его повышению и поддержанию. Для этого необходима совместная деятельность государства и управляющих предприятий. Их деятельность должна быть направлена на: стабилизацию законодательства, ликвидацию бюрократии и коррупции, развитие качественной инновационной системы (НИС), развитие системы инвестирования и информационной инфраструктуры, финансирование образования и науки, повышение качества менеджмента, развитие маркетинговых службы, повышение качества оборудования и квалификации специалистов. И самым главным ресурсом, необходимым для повышения конкурентоспособности российской продукции, является время. [4]

### **Список литературы:**

1. Экономика предприятия: Учебник. Практикум / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ Инфра-М, 2013. - 448 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-905554-19-3, 1000 экз.
2. Библиографическое описание: Бексултанова А. И., Аслаханова С. А., Эскиев М. А. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятия // Молодой ученый. — 2015. — №21. — С. 361-363. — URL <https://moluch.ru/archive/101/22815/> (дата обращения: 11.06.2018).

3. Михаил Тимофеев / Нужна честная конкуренция - <http://respublika21.ru/index.php/publikatsii/item/1916-nuzhna-chestnaya-konkurenciya>
4. Багрова. Внешнеэкономическая деятельность предприятий (2004), 5.5. Конкуренентоспособность продукции на внешнем рынке и пути ее повышения - <http://econbooks.ru/books/part/15966>

© В.Н. Бесштанова, 2018

## Проблема безопасности банковских карт

Бичиижик А.О., Ложникова К.И., Кернякевич П.С.

«Томский университет систем управления и радиоэлектроники»

Статья посвящена вопросам безопасности и хищения средств при использовании банковских карт. Рассматриваются типичные виды мошенничеств, статистика мошенничеств и некоторые меры предосторожности при угрозе мошенничества.

*Ключевые слова:* Банковские карты, мошенничество, хищение, ущерб.

### 1. Введение

В эпоху легкодоступного заработка большим спросом пользуются безналичные операции - уплата того или иного товара или услуги, без использования денежных средств, путём перевода средств через банк по реквизитам, которые происходят с использованием банковских карт.

Большинство граждан используют банковские карты для оплаты товаров и услуг - онлайн, даже не выходя из дома. Данный способ расчета очень удобен, но мало защищён от злоумышленников.

Использование безналичного расчета, на сегодняшний день, для совершения мошенничества и заработка в «теневом» секторе экономики, является одним из распространенных вариантов нарушений [1].

Так, с появлением пластиковых карт, а также бесконтактной оплатой услуг и товаров опытные мошенники освоили множество способов хищения денежных средств. Мошенничество—приобретение права на чужое имущество путём обмана или по-другому, хищение имущества, принадлежащего другому человеку [2].

### 2. Схемы мошенничества.

1. Граббер пластиковых карт. С помощью электронных сканеров считывается информация о банковской карте и в дальнейшем используется для оплаты товаров и услуг, или снятия денежных средств.

2. Хищение, с помощью смс-уведомления. Гражданину поступает сообщение на телефон: «(Bank). Оплата в размере 2000 р. Принята», «(Bank). К сожалению, карта заблокирована». Но чаще всего злоумышленники пишут свой номер телефона, и в дальнейшем выдают его за телефон сотрудника банка. В итоге, гражданин переводит запрашиваемую сумму денег, связывается с «сотрудником» банка, но телефон злоумышленника является недоступным. Чтобы избежать уловки злоумышленников, нужно звонить по проверенному телефону банка, и уточнять всю информацию с смс-уведомления.

3. Хищение, методом «Проверка безопасности». Обычно мошенник представляется сотрудником банка, который проводит проверку безопасности, или просто уточняет необходимые сведения. Далее происходит снятие наличных средств или перевод денег мошенником на собственную карту, с помощью данных, предоставленных гражданином.

4. Хищение, методом «Предоплата». Чаще всего люди покупают разного вида товары в онлайн-магазинах, в которых требуется предоплата. Мошенник, связавшись с клиентом по продаваемому товару, сообщает гражданину о том, что в настоящий момент находится не в городе и просит перевести денежные средства на карту, через банковский аппарат. Злоумышленник завлекает покупателя разговорами, в конечном итоге, гражданин говорит мошеннику номер карты и защитный код, а в дальнейшем похититель переводит средства на свою банковскую карту.

### 3. Статистика мошенничества.

Статистика Центрального Банка России за первые три квартала показывает [3], что, например, за 2016 год было украдено с банковских карт 2,87 млрд. руб. Исходя из данных таблицы 1 можно увидеть, что доля осуществленных операций весьма существенна. Больше половины украденных средств вернуть не удастся. Суммы ущерба составляют сотни миллионов и миллиарды рублей ежегодно.

**Таблица 1.** Статистика несанкционированных операций по счетам физических лиц в 2016 году (поквартально) [3].

Квартал	1	2	3
Всего несанкционированных операций:	26201	41282	35284
из них:			
доля осуществленных операций, %	98.8	99.6	97.7
Объем остановленных попыток снятия средств, млн руб.	468.5	380.4	400.5

### 4. Меры предосторожности.

В заключение нужно отметить, что пока не внедрили новые способы обезопасить себя и своих близких от мошенников и кражи денежных средств, дальнейшая положительная эволюция банковских операций и электронных платежей затруднена [4]. В связи с тем, что доказать мошенничество с использованием электронных средств платежа и привлечь нарушителей к ответственности представляется не всегда возможным (статья 159.3 УК РФ) [5], то мошенников становится только больше, а связи с этим и количество схем легкого заработка значительно увеличивается.

С целью предотвращения хищения денежных средств с банковских карт, правоохранительные органы проводят ряд профилактических мероприятий, на которых гражданам рассказывают о современных методах безопасности. Самое важное **правило безопасности**, которым стоит руководствоваться, — это ни в коем случае **не давать свои персональные данные малознакомым людям**.

### Список литературы:

1. Лаврушин О., Красавина Л., Валенцева Н. Банковские риски: учебник. М: Кнорус, 2013 г. 296 с.
2. Информационный портал Sovets.net URL: <http://sovets.net/13102-moshennichestvo-s-bankovskimi-kartami.html> (дата обращения 01.06.2018)
3. Информационный портал Центральный Банк России URL: [http://www.cbr.ru/publ/Stability/fin-stab-2016\\_2-3r.pdf](http://www.cbr.ru/publ/Stability/fin-stab-2016_2-3r.pdf) (дата обращения 13.06.2018).
4. Слободчикова А.В., Кернякевич П.С. Преимущества и недостатки интернет-банкинга // Вектор экономики. 2017. № 1 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2017/1/financeandcredit/Slobodchikova\\_Kernyakevich.pdf](http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2017/1/financeandcredit/Slobodchikova_Kernyakevich.pdf) (дата обращения: 13.06.2018).
5. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ  
© К.И. Ложникова, А.О. Бичиижик, П.С. Кернякевич, 2018

## Математические методы комплексной оценки социально-экономических систем

Бобин Д.В.<sup>1</sup>

ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»

*1 – старший преподаватель кафедры актуарной и финансовой математики*

В статье изложены результаты сравнительного анализа различных подходов комплексной оценки социально-экономических систем. Обозначены их проблемы и ограничения: коррелированность показателей одного уровня, инверсия вариантов, зашумленность данных и др. Представлена схема построения комплексных оценок на основе подхода, объединяющего компонентный анализ и методы квалиметрии, лишенного указанных недостатков.

*Ключевые слова:* комплексная оценка, социально-экономические системы, метод главных компонент, квалиметрический подход.

В мировой практике для комплексной оценки социально-экономических систем и процессов широкое распространение получили методы многокритериальной оптимизации и принятия решений, среди которых наиболее популярными являются метод анализа иерархий (АИР) и сравнение с лучшим вариантом (ТОПСИС). Отечественной научной школой был предложен квалиметрический подход, во многом схожий с указанными. Он предусматривает такие этапы, как построение дерева свойств (иерархии уровней), стандартизацию переменных, их взвешивание и сворачивание. Однако АИР уступает ему по некоторым параметрам. Поскольку в ходе квалиметрических измерений варианты сравниваются с эталоном, а в АИР – попарно между собой, то квалиметрические оценки являются более устойчивыми и стабильными. Это же связано и с критическим недостатком АИР, выражающимся в том, что добавление или удаление какого-либо варианта даже при сохранении иерархии исходных показателей и их весов может привести к инверсии вариантов.

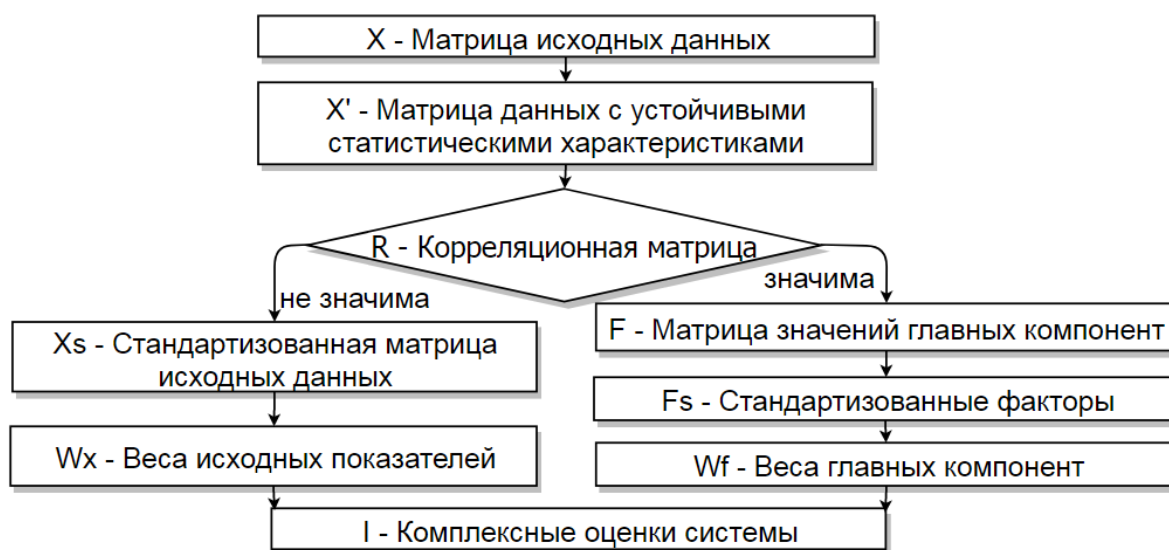
Общим недостатком всех перечисленных методов является смещение комплексных оценок при тесных связях между показателями одного уровня и аномальных значениях в рядах исходных данных.

Аномалии - резко выделяющиеся на фоне изучаемой совокупности исходные данные. При линейной стандартизации такие объекты получают наибольшие оценки, а основная масса – крайне низкие, следовательно, они искажают параметры распределения признаков. Эту проблему можно решить нелинейными моделями стандартизации переменных или методами робастного статистического оценивания, которые позволяют получить нормально распределенные признаки.

Негативными проявлениями тесных связей между показателями одного уровня иерархии являются: 1) в случае положительной корреляции пары переменных в одной матрице, объект, имеющий высокую оценку по одной из них, будет автоматически высоко оценен и по другой; 2) при значимых связях между переменными может возникнуть явление мультиколлинеарности. Исключение или трансформация переменных может привести к потерям важных свойств изучаемых объектов. Более того некоторые авторы ставят под сомнение саму возможность построения сводных показателей и отдают предпочтение факторному анализу данных методом главных компонент (РСА).

В ряде исследований сформулированы и апробированы идеи построения интегрального показателя путем обобщения главных компонент [1-3]. Однако анализ отечественной и англоязычной литературы показал, что сторонниками данного направления игнорируется

проблема стандартизации главных компонент. Ее суть заключается в том, что факторы, полученные путем линейного преобразования исходных нормализованных переменных, стремятся к стандартному нормальному распределению. Ощущению их соизмеримости способствует и то, что они являются безразмерными величинами. К сравнению, в квалиметрии стандартизация заключается в получении соизмеримых друг с другом и сопоставимых с эталонными (браковочными) значениями показателей. Но главные компоненты имеют иной от исходных показателей смысл. Поэтому по одним лишь значениям факторов не представляется возможным установить их эталонные значения. Нами предложено получение эталонных и браковочных значений главных компонент с помощью эталонных значений исходных переменных, которые нужно нормализовать, а затем преобразовать в факторные значения по коэффициентам факторов. Альтернативные пути получения комплексных оценок представлены на рис. 1.



**Рис. 1.** Схема построения комплексных оценок

Численные расчеты позволили установить, что необходимым условием успешной стандартизации факторов является их вращение для улучшения факторных нагрузок таким образом, чтобы характер связей факторов с исходными признаками позволял определить полярность факторов. Решение проблемы стандартизации факторов и комплексной оценки объектов по линейно не связанным между собой главным компонентам определяет фундаментальность исследования.

### Список литературы:

1. Никитин В.В., Бобин Д.В., Назаров А.А. Моделирование интегрального показателя комплексной оценки объектов исследования // Вестник Чувашского университета. 2015. №3. С. 172-177.
2. Nicoletti G., Scarpetta S., Boylaud O. Summary indicators of product market regulation with an extension to employment protection legislation // OECD Economics Department Working Papers. 2000. No. 226. 87 p. DOI: 10.1787/215182844604.
3. Tsoa G., Liua F., Liu K. The influence factor analysis of comprehensive energy consumption in manufacturing enterprises // Procedia Computer Science. 2013. Vol. 17. P. 752-758.

© Д.В. Бобин, 2018



## Появление и эволюция отрасли аутсорсинга управления знаниями

Борисенко Я.М. <sup>1</sup>

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

*1-к.э.н, доцент*

В статье рассматривается история зарождения отрасли аутсорсинга управления знаниями. Описывается его роль в глобальном мире. Продемонстрирована эволюция аутсорсинга. Представлен прогноз и основные тенденции развития отрасли КРО в России и мире.

*Ключевые слова:* Аутсорсинг управления знаниями, отрасль КРО, ВРО, экономика знаний.

В современное время глобальная конкуренция становится все сильнее, а жизненный цикл продукта становится все короче. Предприятия осуществляют свою деятельность на нестабильных рынках, где неопределенность является скорее правилом, чем исключением, а также осуществляется достаточно быстрый переход от индустриальной экономики к экономике знаний и именно это и обуславливает появление новой отрасли - аутсорсинга управления знаниями.

Аутсорсинг управления знаниями как идея появилась в начале 1987 года, когда компания McKinsey создала свой Центр Знаний в Индии. Сам термин «Knowledge Process Outsourcing» впервые прозвучал в докладе компании Evalueserve «Origins of Knowledge Process Outsourcing (КРО)», исполнительный директор Evalueserve Ашиш Гупта в 2003 году придумал термин «Аутсорсинг процессов в области знаний» (англ. аббревиатура – КРО, **Knowledge Process Outsourcing**) (КРО) [7].

Аутсорсинг управления знаниями назвали «новой тенденции в индустрии» и было обозначено, что это «следующий шаг вверх по цепочке создания стоимости аутсорсинга» [8].

Другое определение аутсорсинга управления знаниями описывает его как аутсорсинг основной бизнес-деятельности, позволяющей компаниям быть конкурентоспособными или являться неотъемлемой частью цепочки создания стоимости компании. [9]

Наши исследования показали, что определение аутсорсинга управления знаниями продолжает эволюционировать и научные изыскание в данной области еще только начинаются.

Анализ научной литературы показал, на протяжении многих лет, аутсорсинг развивался, и можно выделить три основные волны в отрасли аутсорсинга: сначала это был аутсорсинг бизнес-процессов (ВРО, Business Process Outsourcing) и ИТО (Information Technology Outsourcing). С начала 2000-х годов набирает обороты новый аутсорсинг - аутсорсинг управления знаниями (КРО) (см.рис.1). [8]

КРО				Интеллектуальный арбитраж. Вывод на аутсорсинг основных процессов (Intellectual arbitrage)	Разработка методологии управления знаниями
ВРО		Арбитражная стоимость (Cost arbitrage)	Появление сертификатов качества (СОРС и др.)	Фокусировка на бизнес-доменах Развитие методологии управления знаниями	Глобальные стратегии
ИТО	Арбитражная стоимость (Cost arbitrage)	Появление «Глобальной модели доставки»	Появление стандартов сертификации (ISO, CMM) Фокусировка на управлении знаниями	Фокусировка на бизнес-доменах Доступ к комплексу IT-Систем для бизнеса	Географическая диверсификация
	Середина 80 гг.	1990-1994 гг.	1995-1999 гг.	2000 -2004 гг.	2004-2007 гг.
Зарождение		Рост		Зрелость	

Рис. 1. Эволюция аутсорсинга

КРО в каждой отдельно взятой фирме будет варьироваться в зависимости от индивидуальной бизнес-направленности. Благодаря КРО, фирмы могут повысить свою производительность и добиться большей экономии ресурсов. [2]

Аутсорсинг управления знаниями позволяет организациям передавать различные задачи, относительно высокого уровня сторонним организациям, независимо от их географического месторасположения и привлекать экспертные знания и навыки, которые полностью или частично отсутствуют в компании. [3]

Исследования показывают, что аутсорсинг управления знаниями предлагает экономические преимущества для компаний, которые его используют. Но КРО в настоящее время, все таки является развивающейся областью, и ей не достаточно уделяется внимания со стороны ученых. Хотя прогнозы довольно оптимистичные и показывают что в ближайшие годы мировой рынок КРО буде расти, а в России аутсорсинг управления знаниями будет применяться более активно.

В целом, можно отметить, что КРО требует передовых аналитических и технических навыков, а также высокой квалификации специалистов работающих в этом секторе. Аутсорсинг является ответвлением аутсорсинга бизнес-процессов (ВРО). Это одна из отраслей аутсорсинга и суб-сегмент отрасли ВРО. Аутсорсинг управления знаниями стал результатом успеха уже действующей модели аутсорсинга бизнес-процессов (ВРО).

Мы бы хотели отметить так же тот факт, что аутсорсинг управления знаниями, позволяет компаниям сократить время выхода на рынок новой продукции или услуги, чем обуславливает возможность быстрее реагировать на изменения конъюнктуры рынка.

Научные исследования показали, что основными факторами для компаний, применяющих аутсорсинг управления знаниями, является снижение общих затрат (в среднем от 10% до 15%), а также улучшение качества их услуг, бизнес-процессов, появление возможности выхода на новые рынки. Но не все компании могут успешно использовать КРО, исследования так же показывают, что только 56% - 63% предприятий успешно его могут применять [9].

Можно также отметить, что уже в настоящее время 75% транснациональных корпораций США и Европы перешли на аутсорсинг управления знаниями, а в дальнейшем прогнозируется, что в течение последующих нескольких лет и другие европейские транснациональных корпораций собираются использовать КРО в области различных услуг, например, в области финансов [4].

Затраты на оплату труда высококвалифицированных специалистов гораздо выше в странах с развитой экономикой, поэтому многие зарубежные компании могут сократить свои издержки на 40- 50%, если воспользуются услугами КРО в таких странах как Россия, Индия и Китай. Например, в этих странах у специалистов, самых наукоемких отраслей,

таких как промышленность, IT- сектор и другие достаточно низкие заработные платы, большое количество высококвалифицированных инженеров и других востребованных для США и многих европейских стран специалистов по стоимости труда ниже, чем у них.

Таким образом, аутсорсинг управления знаниями способствует максимальному использованию ресурсов при минимальных затратах. Кроме того, КРО стимулирует рост рынка и позволяет сокращать расходы компании, а также увеличивает производительность труда в целом.

### Список литературы:

1. Борисенко Я.М. Сравнительный анализ аутсорсинга бизнес- процессов и аутсорсинга управления знаниями [Текст] // Фундаментальная и прикладная наука: сборник научных статей по итогам научно-исследовательской работы за 2014 учебный год. Редакторы: М.В. Потапова, Д.И. Трушков, Л.Ю. Нестерова. Изд-во Челяб.гос.пед ун-та. - 2015.- С. 71-72
2. Борисенко Я.М. Аутсорсинг управления знаниями [Текст] // Фундаментальная и прикладная наука: сборник научных статей по итогам научно-исследовательской работы за 2012-2013 уч.г. Редакторы: М.В. Потапова, Д.И. Трушков, Л.Ю. Нестерова. Челябинск: Изд-во Челяб. гос. пед. ун-та. - 2014.- С.58-63
3. Борисенко Я.М. Особенности применения аутсорсинга управления знаниями [Текст] / Проблемы и перспективы развития регионов и предприятий в условиях глобализации экономики. Российский экономический университет им.Г.В. Плеханова, Уфимский институт (филиал) Дрезденский технический университет, Словацкий технологический университет, Институт экономики УрО РАН. 2014.- С.96-99
4. Banarjee I. Knowledge Process Offshoring/ I. Banarjee, J. Narendran, R. Priyadarshini// TPI Research Report. — 2008. — 13 p.
5. Cnbc.Com Press Release. Research And Markets: Global Knowledge Process Outsourcing Market 2014-2018: Legal And Compliance Clauses Set By DiErent Governments One Of The Major Challenges. [Электронный ресурс]. <https://www.businesswire.com/news/home/20140526005060/en/Research-Markets-Global-Knowledge-Process-Outsourcing-Market>
6. Contractor, Farok J.; Kumar, Vikas; Kundu, Sumit K. Global Outsourcing and Offshoring: An Integrated Approach to Theory and Corporate Strategy/ Cambridge University Press. – 2010.- 494 p.
7. Evalueserve. 2007. ‘Knowledge Process Outsourcing (KPO): Origin, Current State and Future Direction’. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.sourcingfocus.com/documents/Evalueserve\\_Article\\_July\\_2007](http://www.sourcingfocus.com/documents/Evalueserve_Article_July_2007).(Accessed on 7 February 2008)
8. Mierau, A. Strategic Importance of Knowledge Process Outsourcing / A. Mierua // Germany: Technical University of Kaisers. — 2007. — P.17-24.
9. Segment Forecasts, 2014 – 2025. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.researchandmarkets.com/research/k6r59b/knowledge\\_process](https://www.researchandmarkets.com/research/k6r59b/knowledge_process)

© Я.М. Борисенко, 2018

## Особые налоговые режимы как инструмент инвестиционной привлекательности

Бузмаков Р.В.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

Статья посвящена особым (специальным) налоговым режимам как способу повышения инвестиционной привлекательности объектов рынка; дается определение ключевой терминологии вопроса; рассматриваются различные взгляды на специальные налоговые режимы; делается вывод о целесообразности применения особых налоговых режимов.

*Ключевые слова:* особый налоговый режим, инвестиционная привлекательность, инструменты, налоговые преференции, льготы.

Под инвестиционной привлекательностью традиционно понимается наличие условий, влияющих на предпочтение инвестора при выборе тех или иных объектов для инвестирования [1].

Отмечается, что оценку инвестиционной привлекательности можно осуществлять с позиций различных участников рынка. При этом организации ведут оценку своей инвестиционной привлекательности в целях ее повышения, тогда как инвесторы — в целях принятия решения о возможности инвестиций.

К приоритетным инструментам повышения инвестиционной привлекательности относят:

- 1) развитие институтов частно-государственного партнерства;
- 2) формирование инфраструктуры развития предпринимательства;
- 3) повышение имиджа организации (региона, государства) на национальном и международном уровнях;
- 4) применение налоговых льгот.

На последнем пункте остановимся специально.

Одним из участников рынка, который оказывает влияние на принятие решений об инвестировании, выступает государство. Стремясь к развитию того либо иного вида экономической деятельности в стране, правительство стремится к созданию благоприятных условий для выбора инвесторами более приоритетных (с точки зрения экономических интересов государства) направлений для инвестиций.

Мировая практика широко иллюстрирует регулирование в инвестиционной сфере путем использования разнообразных налоговых преференций. Стимулирование экономики путем налоговых льгот является исключительно действенным методом вмешательства государства в производственные процессы. Как отмечает М. Б. Кузьмичева в своей работе 2008 года «Совершенствование форм государственной поддержки животноводческой отрасли» для издания «Мясная индустрия» [2], предоставленные государством для хозяйствующих субъектов возможности по использованию льгот и применению специальных налоговых режимов позволяют последним в течение какого-то определенного времени, будучи избавленными от части налоговых обязательств, влиять на результат своей деятельности (т. е. на прибыль) при помощи налоговой составляющей.

Специальный (или особый) налоговый режим — это специальный порядок для исчисления и уплаты налоговых платежей и сборов в течение какого-либо определенного периода, который применяется в порядке и в случаях, установленных Законодательством.

В России выделяют пять специальных налоговых режимов, в их числе:

1. налогообложение для товаропроизводителей в сфере сельского хозяйства (ЕСН);
2. упрощенная система налогообложения;

3. единый налог на вмененный доход;
4. система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;
5. патентное налогообложение.

Помимо постоянно действующих специальных налоговых режимов, есть особые (временные) налоговые преференции, которые предназначены, к примеру, для особых экономических зон.

Основные налоговые льготы в России, как и в большинстве стран мира, имеют на сегодня сельхозпроизводители.

Поскольку основные налоговые преференции в России предоставляются в сельском хозяйстве, неудивительно, что большинство работ последних лет, посвященных особым налоговым режимам как инструменту инвестиционной привлекательности, базируются на материале агропромышленного комплекса. Так, например, в работе Е.В.Скобелевой, М.Д.Новиковой и Е.В.Акулиной «Выбор режима налогообложения как инструмент повышения инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных организаций» [1] рассматриваются элементы налоговой системы, которые характерны как для общего режима налогообложения, так и для единого сельхозналога. Авторами выявлено влияние на инвестиционную привлекательность предприятия отдельных льгот, налогов и преференций.

Статью О. В. Беспалова и Р. А. Беспалова «Инвестиционная привлекательность Брянского региона в современных условиях» [3] также можно отнести к подобным, ориентированным на макроэкономику региона работам. В перечне мероприятий, необходимых для повышения инвестиционной привлекательности региона, авторы называют предоставление льготных налоговых ставок по транспортному и земельному налогам.

Особое внимание исследователей уделено регулирующей функции специальных налоговых режимов. Так, например, в работе Р. К. Шакировой и Н. В. Курочкиной «Регулирующая роль специальных налоговых режимов в системе региональной налоговой политики Республики Марий Эл» для журнала «Финансы и кредит» [4] отмечается, что одной из частей системы воздействия государства на социальные и экономические процессы в обществе является налоговое регулирование. Особые налоговые режимы являются ключевым инструментом в инструментарии налогового регулирования, при этом данные режимы позволяют в значительной мере повышать налоговую привлекательность различных субъектов рынка — от предприятия до региона или государства в целом.

Таким образом, обобщая сказанное нами выше, можно прийти к выводу о целесообразности применения особых налоговых режимов в целях повышения инвестиционной привлекательности субъектов рынка.

### **Список литературы:**

1. Скобелева Е. В., Новикова М. Д., Акулина Е. Е. Выбор режима налогообложения как инструмент повышения инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных организаций // Вестник ОГУ. 2014. №14 (175). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vybor-rezhima-nalogooblozheniya-kak-instrument-povysheniya-investitsionnoy-privlekatelnosti-selskohozyaystvennyh-organizatsiy> (дата обращения: 08.06.2018).
2. Кузьмичева М.Б. Совершенствование форм государственной поддержки животноводческой отрасли // Мясная индустрия, 2008. No 3. С. 9-12.
3. Беспалова О. В., Беспалов Р. А. Инвестиционная привлекательность Брянского региона в современных условиях // РППЭ. 2015. №11 (61). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnaya-privlekatelnost-bryanskogo-regiona-v-sovremennyh-usloviyah> (дата обращения: 08.06.2018).
4. Жиркова С. В. Развитие особых экономических зон в России как инструмент повышения инновационного потенциала: недостатки, преимущества и перспективы // Социально-экономические явления и процессы. 2012. №7-8. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-osobyh-ekonomicheskikh-zon-v-rossii-kak-instrument->

povysheniya-innovatsionnogo-potentsila-nedostatki-preimuschestva-i (дата обращения:  
08.06.2018).

© Р.В. Бузмаков,2018

## Новый вид маркетинга

Валиулина В.В.

МГУ им. М.В. Ломоносова

*Научный руководитель – Кузнецова И.В., к.э.н., доц., МГУ им. М.В. Ломоносова*

Дается представление о новом виде маркетинговых исследований нейромаркетинге. Значительное внимание уделено этической стороне применения нейромаркетинга.

*Ключевые слова:* нейромаркетинг, потребительское поведение, этика, маркетинговые исследования, этика в маркетинге, принятие решений, экономическое поведение, морально-этическая сторона применения нейромаркетинга, новый вид маркетинга.

В настоящее время общество претерпевает ряд изменений, среди которых развитие IT-технологий. Следовательно, возрастает уровень информационной загруженности населения. Так же происходит увеличение количества продуктов и брендов, которые нуждаются в продвижении на рынок. На сознание человека направлено большое количество информации, а поток рекламных сообщений только увеличивается, что оказывает негативное влияние на восприятие рекламы в целом. Использование информационных технологий, в частности сети интернет, упрощает поиск нужной информации для человека и во многих случаях он просто игнорирует рекламу. Учитывая то, что за частую компании пытаются привлечь покупателя, предлагают недостоверную информацию, уровень доверия к рекламе снижается.

Чем больше у продукта аналогов, тем сильнее востребованы новые способы его продвижения. Так как эффективность рекламы и других традиционных способов снижается, появляются новые концепции в области маркетинга, которые влияют на покупательскую активность покупателей и их восприятие продукта и компаний–производителей.

В виду того, что появились новые исследования в области поведения потребителей, когнитивной психологии и нейробиологии, появился новый вид маркетинга – нейромаркетинг. Он нацелен на изучение несознательных, сенсомоторных, когнитивных и эмоциональных реакций человека. С помощью специальной аппаратуры – айтрекинга, МЭГ (магнитная энцефалография), полиграфа, ЭЭГ (электроэнцефалография), МРТ (функциональная магнитно-резонансная томография), ЭМГ (электромиография) можно отследить движения глаз, измерить нейронную активность, частоту дыхания, изменение сердечно-сосудистой активности, влажность кожи, движение мышц лица, выявить зоны мозга, которые отвечают за внимание и память. То есть проследить, какие реакции происходят в организме потребителя при восприятии товара или услуги. Нейромаркетинг выявляет эмоциональные реакции, которые влияют на сознательное поведение человека.

Таким образом, с помощью техник нейромаркетинга можно получить информацию о том, что люди хотят, о чем они мечтают, что их пугает и влечет, что их может расстроить, а что вдохновить. Все это можно получить через сканирование мозга, через покупки по кредитным картам, через запросы в Интернете. И на основе этого создать портрет потребителя и под него создавать рекламу и продукцию.

Бессознательные процессы, которые протекают в нейронных структурах, влияют на человеческое поведение. В своей книге «Нейромаркетинг: визуализация эмоций» Арндт Трайндл доказывает, что поведением человека управляет не разум, а эмоции [1]. С помощью нейромаркетинговых исследований можно объяснить и оценить нейрофизиологические реакции потребителя на товар или услугу, понять, какие когнитивные и эмоциональные процессы проходят в его психике. А, следовательно, выяснить, как проходит процесс принятия решения о покупке и как можно на них повлиять.

Концепция нейромаркетинга развивается и многие российские компании начинают применять его инструменты, хотя и не в полной мере. Нейромаркетинг объясняет механизмы влияния запахов, визуального восприятия, вкуса, звуков и текстуры на психологический настрой человека. Опираясь на результаты этих исследований, можно манипулировать поведением потребителей, что выводит маркетинг на новый уровень, где в центре внимания специалистов по продвижению оказываются человеческие чувства и эмоции.

Именно поэтому общество уделяет все больше и больше внимание развитию социально-ответственного, социально-этичного маркетинга.

Обострение экологических проблем, развитие кросс-культурных связей, глобализация экономической и культурной жизни, а также возрастающее осознание человечеством его гуманитарной природы приводят к тому, что к бизнесу предъявляются требования не только и не столько в удовлетворении материальных потребностей, но и потребностей духовных.

Появляется вопрос – нейромаркетинг добро или зло? Однозначного ответа на этот вопрос нет. Нейромаркетинг с одной стороны представляет опасность неконтролируемого (на уровне подсознания) воздействия на решение о покупке, с другой стороны, позволяет наилучшим образом выявить истинные, не отягощенные влиянием социального окружения, потребительские предпочтения.

Исследования нейромаркетингового инструментария дает бизнесу возможность лучше понять своего покупателя, тем самым способствуя увеличению продаж, но с другой стороны открывает возможности для манипулирования потребителем путем воздействия на эмоциональную составляющую.

Происходит ли манипуляция человеческим сознанием в действительности? Если рассматривать концепцию маркетинга, то ее цель – это удовлетворение потребителей. Так и в цель нейромаркетинга не заложена манипуляция. Конечно, результатами исследований можно воспользоваться и во вред человеку, но это уже вопрос не к нейромаркетинговым исследованиям, а к конкретным фирмам.

Также неэтичное поведение может исходить от фирм, выдающих себя за нейромаркетинговые компании, которые предоставляют не точные или не правильные результаты.

В наше время использование чувств в маркетинге становится важнейшим условием для построения особых отношений с клиентом и поддержания лояльности к брендам, так как традиционные маркетинговые инструменты не дают эффективных результатов. Массовый выпуск товаров, в том числе и однотипных, вынуждает маркетологов выходить на новые пути воздействия на принятие решения о покупке товара или использования услуги потребителем. В настоящее время массовость сменилась потребностью в индивидуализации товаров для потребителей. Индивидуализация достигается за счет воздействия нейромаркетинга на органы чувств и эмоции потребителя.

Нейромаркетинг дает новые возможности для индивидуализации товаров, путем воздействия на органы чувств потребителя. Чувства человека влияют на эмоциональный фон, который в свою очередь существенно воздействует на принятия решений. Положительные эмоции, полученные при взаимодействии с брендом, образуются путем грамотного влияния используемых нейромаркетинговых стратегий на чувства человека. Как результат, чем больше позитивное воздействие достигается между чувствами человека при использовании товара, тем более сильная эмоциональная связь образуется между товаром и потребителем [2].

Положительная сторона использования нейромаркетинга заключается в том, что компании понимают неосознанные желания и потребности покупателей и производят только нужную, ценную продукцию, тем самым увеличивая свои продажи. Это упростит процесс выбора и покупки. Таким образом, исследуя мозг человека, и производитель и потребитель получает взаимные выгоды: прибыль для первого и действительно ценный продукт для второго. Негативная сторона для потребителя — это то, что происходит неосознаваемым



самим человеком выбор. Для бизнеса же эти исследования могут быть достаточно дорогостоящими.

### **Список литературы:**

1. Трайндл А. Нейромаркетинг: визуализация эмоций/ Арндт Трайндл; Пер. с нем. – М.: Альпина паблишер, 2016. 113 с.
2. Акулич М. Эмоционирование брендов. – Энциклопедия маркетинга. URL: <https://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/emo.htm> (дата обращения: 20.06.2018).
3. Дуглас ван Прает. Бессознательный брендинг. Использование в маркетинге новейших достижений нейробиологии / Дуглас Ван Прает; пер. с англ. Ю. Гольдберга. – М.: Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2014. 320 с.
4. Линдстром М. Youology: увлекательное путешествие в мозг современного потребителя. –2-е изд. – М.: Манн, Иванов, Фербер; Эксмо, 2013. 240 с.
5. Старостина А.С. Нейромаркетинговые исследования поведения потребителей // Вестник Университета. 2015. №3. С. 83–86.

© В.В. Валиулина, 2018

## Оценка внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда

Васильева Е.А.

ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет сервиса»

В статье рассматриваются особенности системы внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда в рамках аудиторской проверки. Описана сущность системы внутреннего контроля, влияние информационных технологий на элементы внутреннего контроля, содержание тестов средств контроля. Упомянуты рискованные области и ошибки, которые могут возникнуть в условиях применения методов компьютерной обработки данных.

*Ключевые слова:* аудиторская проверка, оценка, внутренний контроль, расчеты, персонал, оплата труда, автоматизированные системы.

Проверка расчетов с персоналом по оплате труда является одним из трудоемких участков аудита, поскольку требует знания расчетной методологии начисления заработной платы и различных доплат и надбавок, специализированных программных продуктов и тщательного рассмотрения соблюдения трудового, пенсионного, бухгалтерского и налогового законодательства.

Цель аудита расчетов с персоналом по оплате труда следует рассматривать в широком смысле как выражение мнения аудитора о достоверности данных бухгалтерского учета оплаты труда, раскрытия информации в бухгалтерской (отчетности) отчетности, об эффективности системы внутреннего контроля, стимулирующих мероприятий, кадровой политики аудируемого лица.

Ошибки, допущенные в расчете заработной платы, НДФЛ и взносов, могут иметь систематический характер и в совокупности исказить бухгалтерскую (финансовую) отчетность, а нарушения нормативно-правовых актов могут повлечь серьезные финансовые последствия для аудируемого лица. [6]

Так, экономическое развитие организации во многом зависит от эффективного использования не только внешних, но и внутренних ресурсов, в том числе трудовых ресурсов. В связи с этим, в настоящее время актуальным становится необходимость проведения оценки внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда с использованием автоматизированных информационных технологий.

В настоящее время порядок оценки системы внутреннего контроля в условиях применения аудируемым лицом автоматизированных технологий раскрывается в Международном стандарте аудита 315 (пересмотренный) «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 24.10.2016 N 192н).[2]

В научной литературе исследованиям в области влияния автоматизированных технологий на организацию и методику аудиторской проверки посвящены работы В.И. Подольского, О.В. Барановой, А.А. Ситнова, Н.Г. Каратуновой, Г.И. Золоторевой, Г.Ю. Агаджанова. В них подробно раскрывается порядок проведения аудита информационных систем, тестирования общей компьютерной системы, характер и причины возникновения ошибок. [5]

Для раскрытия содержания понятия системы внутреннего контроля (СВК) в научной литературе используется преимущественно системный подход. Система внутреннего контроля - это постоянно функционирующая система, направленная на обеспечение выполнения миссии организации и достижения поставленных задач, а также повышающая

эффективность системы управления деятельностью организации за счет использования качественной информации, обеспечивающей оперативность принятия управленческих решений, своевременное выявление и анализ рисков; соблюдение законодательства и внутренних политик и процедур, эффективное использование ресурсов, сохранность активов, достоверность финансовой и управленческой отчетности.

Рассматривая внутренний контроль как систему, находящуюся под воздействием условий автоматизированной информационной системы, следует учитывать особенности каждого элемента СВК.

Информационная система выступает главным компонентом СВК, поскольку именно в ней происходит формирование информационной базы данных на основе применения автоматизированных технологий. С помощью автоматизированных информационных технологий обеспечивается обработка учетных записей, которая оказывает влияние на степень надежности, полноты, достоверности формируемой бухгалтерской отчетности.

Для оценки надежности и результативности функционирования СВК аудитор применяет особые методы, получившие название "тесты средств контроля", по которым в соответствии с перечнем тестируемых вопросов дается качественная и (или) количественная оценка СВК. В ходе оценки СВК аудитор изучает степень выполнения основных задач: обеспечения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов, минимизации рисков недобросовестных действий, соблюдения законодательства при совершении хозяйственных операций. В случае обнаружения высокого риска в средствах контроля не только увеличивается риск существенного искажения бухгалтерской отчетности, но и возникает риск недобросовестных действий.

В связи с широким использованием процедур автоматизации, которые оказывают влияние на все элементы СВК аудируемого лица, методология аудиторской проверки внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда стала расширяться, что в свою очередь ставит задачу совершенствования процедур оценки СВК.[5]

При формировании тестовых вопросов для оценки СВК наиболее эффективным является рискованный подход, предполагающий постановку вопросов, направленных на выявление областей, где наиболее вероятны узкие места в контрольной системе. Следует учитывать, что в условиях АИС рискованные области имеют особенности.

Рисковыми областями возникновения ошибок являются корректировки, сделанные пользователем в программе, особенно на конец отчетного периода, которые могут свидетельствовать об умышленных действиях. При внесении изменений в автоматическую разницу по счетам какое-либо должностное лицо может обойти информационные технологии и следов корректировок может не остаться в программе и на бумажном носителе. Следует убедиться в отсутствии балансирующих статей (счетов), в состав которых могут включаться данные, если в момент ввода не ясно, по какой статье (счету) их следует отразить, или в случаях отсутствия балансового равенства для аккумуляции сумм расхождений. При применении компьютерных способов обработки данных не исключается вероятность ручного переноса данных из оборотно-сальдовой ведомости, сформированной в программе в бухгалтерскую отчетность, так же как и "ручная корректировка" статей отчетности.

Исходя из рискованных областей в условиях АИС, где отмечается высокая вероятность ошибок и недобросовестных действий, представляется необходимым уточнить содержание предпосылок подготовки бухгалтерской отчетности. Предпосылки выполняют целевую роль, их назначение заключается в отражении желаемого результата, к которому стремиться аудитор при сборе и накоплении достаточных и надлежащих аудиторских доказательств [5].

Скорректированное содержание предпосылок в условиях АИС предлагается применять при планировании аудиторских процедур по существу и тестов средств контроля.

При проверке оплаты труда информационная система как элемент СВК включает в себя регламентные процессы обработки информации в программе "1С: Бухгалтерия предприятия",

которая позволяет обобщить и систематизировать информацию о начислении и выплате заработной платы, о суммах задолженности перед персоналом, бюджетом по НДФЛ и внебюджетными фондами, оперативно формировать бухгалтерскую (финансовую) и налоговую отчетность. Учет рабочего времени, формирование кадровой документации, начисление заработной платы, НДФЛ, взносов во внебюджетные фонды производятся в программном продукте "1С: Зарплата и управление персоналом".

В случае выплаты заработной платы безналичным способом аудируемое лицо может применять автоматизированную систему расчетов через обслуживающий банк с помощью программы "Банк - клиент". Между программными продуктами производится выгрузка информации, которая требует от аудитора отдельного рассмотрения, поскольку ошибки могут оказать существенное влияние на данные отчетности. Аудитор должен ознакомиться в рамках информационной системы с каналами прохождения информации и регламентными процессами, оценить состояние информационного и программного обеспечения, получить информацию о сбоях, дополнительных настройках.

В настоящее время организации передают финансовую отчетность в ФНС России, ПФР и ФСС РФ посредством телекоммуникационных каналов связи, что реализуется в программах "СБиС++ Электронная отчетность", "Контур-экстерн". Контрольные действия в рамках КОД включают в себя как ручные средства (регламенты, инструкции проведения контрольных действий, контроль режима доступа к информационной системе, санкционирование операций), так и автоматизированные, встроенные в программные продукты. При использовании программ электронной отчетности для формирования отчетности, а также специализированных программных продуктов ПФР и ФСС РФ аудитор может быть уверен в отсутствии ошибок, связанных с выполнением контрольных соотношений и соблюдением установленной формы отчетности. Тестирование средств контроля предполагает проверку отсутствия ошибок при выгрузке или переносе данных из одной программы в другую, выявление причин корректировок. В части мониторинга аудитор необходимо удостовериться в результативности наблюдения за функционированием СВК, выполнении рекомендаций по устранению выявленных недостатков.

Аудитору следует осуществить тестирование функционирования информационной системы в целом и применить общие процедуры контроля, а также оценить надежность прикладных программных продуктов. В начале проверки аудитор, руководствуясь ст. ст. 41 и 57 ТК РФ, должен проверить правильность документального оформления трудовых отношений с работниками, установить наличие коллективного договора или индивидуальных трудовых договоров, провести анализ правильности их заполнения, наличия подписей сторон и печати. Если кадровые документы передаются в бухгалтерию не в полном объеме или с нарушениями, то возможны необоснованные начисления и расходование денежных средств. Аудитор должен удостовериться, что заработная плата выплачивается вовремя, а в случае ее задержки сотрудникам выплачивается компенсация. При несоблюдении трудового законодательства возрастает риск штрафных санкций в случае проверок трудовой инспекцией.[5]

Аудитор должен определить степень автоматизации учетного процесса, ознакомиться с применяемыми средствами автоматизированного контроля, иерархией ответственности, оценить адекватность разграничения полномочий в применяемых программных продуктах. Следует обратить внимание на периодичность сверок, анализа данных по счетам бухгалтерского учета с целью выявления возможных отклонений. Если бухгалтер оперативно осуществляет мониторинг эффективности и правильности работы системы, проводит внутренние проверки, то аудитор получает уверенность в отсутствии ошибок и искажений в итоговых показателях и адекватности обработки данных. Автоматизированный контроль не исключает умышленных искажений данных, поэтому аудитор должен уделить должное внимание санкционированию и документальному оформлению хозяйственных операций. В ходе тестов СВК аудитору следует проверить правильность оформления

первичной документации, наличие подписей должностных лиц, ответственных за учет рабочего времени и объема выполненных работ, проверить наличие исправлений, которые могут свидетельствовать о возможных корректировках, не учтенных в программе, или повторном использовании документа. Аудитор должен тщательно проверить порядок выгрузки данных и контрольных процедур, применяемых за сверкой выгружаемых данных. В случае изменения данных в "1С: ЗУП" после выгрузки в "1С: Бухгалтерия" в бухгалтерском учете могут отражаться неактуальные данные.[5]

Таким образом, направления оценки внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда модифицируются в условиях применения автоматизированных информационных технологий. Аудитор, исходя из оценки функционирования системы внутреннего контроля в условиях автоматизации, при планировании должен правильно распределить трудозатраты и объем процедур, большее внимание уделить проверке состояния, функционирования и защиты программного обеспечения, процедурам ввода и регистрации данных, уровню квалификации пользователей программных продуктов, сохранности базы данных, применению автоматизированных средств контроля.

Следовательно, методика проверки внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда с учетом автоматизации позволит сократить трудоемкость аудиторских процедур и выявить рискованные области, в которых наиболее вероятны ошибки и нарушения законодательства, что способствует повышению качества аудиторской проверки в целом.

#### **Список литературы:**

1. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности" [Электронный ресурс]. URL: <http://minfin.ru/ru/document>.
2. Международный стандарт аудита 315 (пересмотренный) «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 24 октября 2016 г. N 192н) [Электронный ресурс]. URL: <http://minfin.ru/ru/performance/audit/standarts/international/documents/>.
3. Балацкий, Е. В. "Ловушка" аудиторских часов" и новая модель образования / Е. В. Балацкий // Высш. образование в России. - 2017. - № 2. - С. 63-69.
4. Дедкова, Е. Г. Система контроля и внутреннего аудита расчетов по оплате труда / Е. Г. Дедкова, И. А. Родионов // Упр. учет и финансы. - 2016. - № 2. - С. 86-99. - Документ Adobe Acrobat. - 162 КБ. - Лит. в конце ст. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru>
5. Якимова, В.А. Оценка внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда в условиях применения аудируемым лицом автоматизированной информационной системы / В.А.Якимова // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2017. - №1
6. Якимова, В.А. Применение аналитических процедур для формирования аудиторской выборки в ходе проверки расчетов с персоналом по оплате труда / В.А. Якимова // Международный бухгалтерский учет. – 2017. - 15

© Е.А. Васильева, 2018

## Пути повышения экономической эффективности производства гречихи

Габитова Р.А.

ФГБОУ «Башкирский государственный аграрный университет»

В данной статье рассматривается инвестиционное предложение по повышению экономической эффективности производства гречихи на базе ООО «Раевская» Альшеевского района Республики Башкортостан

*Ключевые слова:* производство гречихи, экономическая эффективность, инвестиции, повышение качества

Рассмотрим данное инвестиционное предложение на примере ООО «Раевская», а точнее, путем расширения действующего производства, внедрения нового вида зерна гречихи путем закупа у посторонней организации.

Предприятие ООО «Раевская» обеспечено следующими видами ресурсов: земельными, трудовыми, производственно-складскими, водоснабжение, оборудование, электроснабжение, связь и транспорт [5].

Планируемый срок реализации 1 год.

Привлекательность данного проекта в том, что популярность гречневой каши порождает большой спрос на производство этого растения, тем более, что в пищевой промышленности ей находится множество применений, а не только продажа зёрен. Благодаря этому можно заняться выращиванием этого полезного растения, ведь хороший урожай качественного товара будет интересен покупателям и поэтому без проблем реализован [2].

Стратегическим планом развития данного предприятия ООО «Раевская» будет являться повышение эффективности выращивания гречихи.

Гречиха посевная, или Гречиха съедобная, или Гречиха обыкновенная (лат. *Fagorugum esculentum*) — вид травянистых растений рода Гречиха (*Fagorugum*) семейства Гречишные (*Polygonaceae*), крупяная культура. Из гречихи посевной изготавливается гречневая крупа (ядрица) — цельное зерно (гречка), продел (дроблёное зерно с нарушенной структурой), смоленская крупа (сильно измельчённые зёрна), гречневая мука, а также медицинские препараты. Семена охотно поедают певчие птицы [3].

Итак, рассчитаем, какой же экономический эффект получит хозяйство при внедрении в производство гречихи. На нашем предприятии не выращивали данную культуру, поэтому первым делом закупим семена. Под площадь посевов используем 100 га от общей земельной площади.

Альшеевский район находится в предуральской степной зоне. Для данной местности рекомендуются следующие сорта гречихи – Инзерская, Степная, Агидель.

Мы возьмем сорт Светлана. Средняя урожайность в регионе 15,7 ц/га, на уровне среднего стандарта. В Республике Башкортостан при урожайности 16,0 ц/га прибавка составила 2,0 ц/га. Максимальная урожайность 27,7 ц/га получена в Челябинской области в 2006 г [3].

На рынке стоимость одной тонны семян равна 30000 рублей, т.е. 30руб/кг. Мы будем покупать семена у ООО Племзавод «Валиева» в Дюртюлинском районе. Норма посева при рядовом способе посева равна 60-80 кг/га. Возьмем среднее значение 70 кг/га. Для планируемого количества затрат проведем следующие затраты:

Масса семян = 70 кг/га\*100 га=7000 кг = 7 т.

Стоимость семян = 7000 кг\*30 руб/кг = 210000 руб.

Далее рассчитаем сколько нам понадобится удобрений. В то же время, в зависимости от погодных условий, химический состав, динамика потребления и вынос элементов питания гречихой довольно значительно колеблется по годам [1].

На 1 т зерна и соответствующее количество соломы она выносит 35-45 кг азота, 20-30 кг  $P_2O_5$ , 45-60 кг  $K_2O$  и 20-30 кг  $CaO$ . От всходов до цветения гречиха потребляет около 60-65% азота и калия и около 40-45% фосфора от общего выноса их растениями. Большая часть фосфора используется при формировании зерна во второй половине вегетации [3].

Для выращивания гречихи нам понадобится 7 тонн зерна. Рассчитаем общее количество удобрений, затрачиваемых на посадку гречихи:

- 1) Азот - 280 кг;
- 2) Фосфор - 175 кг;
- 3) Калий - 350 кг;
- 4) Кальций - 175 кг.

Норма удобрений у нас получается равной 980 кг. Цена 1 кг азотных минеральных удобрений – 160 рублей; цена 1 кг фосфорных минеральных удобрений – 165 рублей, цена 1 кг калийных минеральных удобрений - 150 рублей, цена 1 кг кальциевых минеральных удобрений – 134 рублей. Рассчитаем расходы на удобрения [4]:

- 1) Азот - 44800 руб;
- 2) Фосфор - 28875 руб;
- 3) Калий – 52500 руб;
- 4) Кальций - 23450 руб.

Сумма затрат на покупку минеральных удобрений составит 149625 рублей. Итого затрат, куда будут включаться стоимость семян и удобрений будет равно: 149625 руб + 210000 руб = 359625 руб.

Учитывая то, что урожайность гречихи 15,7 ц/га хозяйство планирует получить урожай в размере 1570 ц с 100 га. Цена реализации гречихи на предприятии составляет 820 руб/ц. Себестоимость продукции будет 230 руб/ц. Выручка от реализации будет составлять:

Выручка от реализации = 1570 ц \* 820 руб/ц = 1287400 руб.

Рассчитаем прибыль:

$\Pi = 1287400 - 359625 = 927775$  руб.

Финансовое состояние предприятия после внедрения данного проекта охарактеризуется следующими изменениями:

1. Экономический эффект от реализации данного проекта составит 927775 руб.
2. Объем производства гречихи составит 1570 ц.
3. Прибыль составила 927775 руб.
3. Для реализации данного инвестиционного проекта хозяйству необходимо будет в год затратить 359625 руб.

Таким образом, хозяйство заметно увеличит эффективность производства.

### Список литературы:

1. О развитии сельского хозяйства: фед. зак. от 29 дек. 2006 г. № 264-ФЗ: принят Гос. Думой 22 дек. 2006 г. : одобр. Советом Федерации 27 декабря 2006 г. // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document>. Дата обращения 24.05.18
2. Министерство сельского хозяйства Республики Башкортостан [Электронный ресурс]: официальный сайт, 2018 // Режим доступа: <https://agriculture.bashkortostan.ru>. Дата обращения 24.05.2018
3. Арасланбаев И.В. Статистико-экономический анализ эффективности кормопроизводства в хозяйствах предуральской степной зоны в Республике Башкортостан / И.В.Арасланбаев// Вестник Оренбургского государственного университета, 2007. №4 (68) С. 97-103

4. Арасланбаев И.В. Состояние и основные направления повышения экономической эффективности производства кормов (на материалах сельскохозяйственных предприятий предуральской степной зоны Республики Башкортостан): Оренбургский государственный аграрный университет, 2008
5. Годовые бухгалтерские отчетности ООО «Раевская» Альшеевского района.  
© Р.А. Габитова, 2018



## **Оценка и управление стоимостью промышленной компании (на примере ПАО «ГМК «Норильский никель»)**

Герасименко Г.И., Комягин С.А.

Рязанского государственного радиотехнического университета

*Научный руководитель – Ерзылева А.А., доцент, звание, кандидат экономических наук, зав. каф. ЭиФМ, Рязанский государственный радиотехнический университет.*

В статье рассмотрен подход к оценке и управлению стоимостью промышленной организации на основе анализа данных, расположенных в свободном доступе. Анализ выполнен по результатам 2016 года, дана оценка приращения стоимости на 2017 год методом скользящей средней. Время показало, что оценка была дана адекватная – в рейтинге самых дорогих публичных российских компаний за 2017 год содержатся сведения о капитализации ГМК «Норильский никель» в размере 29 511 млн. долл.

*Ключевые слова:* капитализация, управление стоимостью, метод скользящей средней, бухгалтерская стоимость компании, рыночная стоимость.

### **1. Введение**

Полное наименование компании: Публичное акционерное общество «Горно-металлургическая компания «Норильский никель». Основными видами деятельности являются поиск, разведка, добыча, обогащение и переработка полезных ископаемых, а также производство, маркетинг и реализация цветных и драгоценных металлов.

### **2. Характеристика ПАО «ГМК «Норильский никель»**

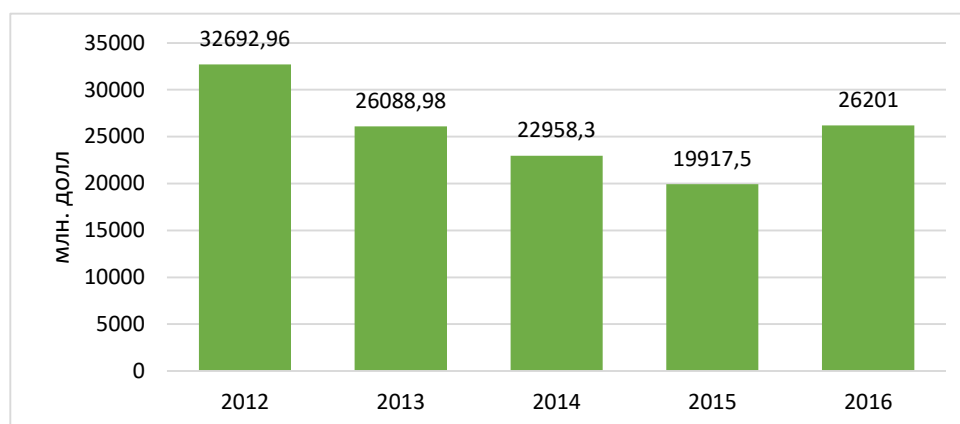
Компания является лидером горно-металлургической промышленности, одним из крупнейших производителей палладия и рафинированного никеля, платины и меди. Готовая продукция: никель катодный, карбонильный порошок и дробь, никелевые брикеты, сульфат никеля, медь катодная, оксид кобальта, кобальтовый концентрат, концентраты драгоценных металлов [1]. География поставок продукции охватывает 36 стран. Структура продаж выглядит следующим образом: Европа – 57%, Азия – 23%, Северная и Южная Америка – 10%, Россия и СНГ – 10%.

Производственные подразделения компании расположены в России – в Норильском промышленном районе, на Кольском полуострове и в Забайкальском крае, где реализуется проект строительства Быстринского горно-обогатительного комбината, а также в Финляндии и ЮАР. В Финляндии находится никелерафинировочный завод Norilsk Nickel Harjavalua Oy, который вошел в состав группы в 2007 году. Сегодня завод полностью включен в производственную цепочку компании. В ЮАР компании принадлежит 50% акций никелевого месторождения Nkomati.

По данным Московской биржи в свободном обращении (по состоянию на 2016 год) находится 33% акций «Норильского никеля». Компания ЗАО Холдинговая компания «Интеррос» (принадлежащая президенту «Норильского никеля» В. Потанину) контролирует 30,3% акций, 27,8% акций принадлежит ПАО «Русский алюминий» (О. Дерипаски), около 6% акций находятся во владении Crispian Investments (Р. Абрамович).

## 2.1 Динамика капитализации компании. Анализ причин изменения стоимости.

Диаграмма изменения стоимости (рисунок 1) построена на основании данных рейтингового агентства «РИА Рейтинг», ежегодно публикующего «ТОП-100 крупнейших по капитализации компаний России» [2].



**Рис. 1.** Динамика капитализации ПАО «ГМК «Норильский никель»

На диаграмме видно, что с 2012 по 2015 год капитализация компании снижалась: в 2013 году – на 20,2%, в 2014 году – на 12%, в 2015 году – еще на 13,2%. В 2016 году стоимость компании выросла сразу на 31,5%.

В декабре 2012 года закончился примирением серьезный 5-летний конфликт крупнейших акционеров «Норильского никеля», начавшийся с того, что в апреле 2008 году М. Прохоров продал свою 25% долю организации «Российский алюминий», руководство которого надеялось начать переговоры об объединении двух компаний. Существенные споры возникли вокруг постов ген. директора, председателя совета директоров и состава совета директоров. Уже после окончания конфликта инвесторы долгое время «боялись» его возобновления, и неохотно вкладывали свои средства в акции ПАО «ГМК «Норильский никель», так, например, в отчете департамента анализа рыночной конъюнктуры Газпромбанка от 14.12.2015 г. указано, что наряду с прочими, основным фактором риска для данной компании является «вероятность конфликта основных акционеров из-за слабой ценовой конъюнктуры на мировом рынке металлов» [3]. Рыночные ожидания конфликта – это, на наш взгляд, первая причина снижения капитализации компании. Во-вторых, на состояние компании, как мы уже отмечали, влияет ситуация на рынке металлов. Если рассматривать временной промежуток с 2012 года, то в тот момент цены на сырье начали ползти вниз. Сам сырьевой кризис пришелся на 2014-2015 гг., все виды сырья значительно ушли от минимумов. Например, фьючерс на никель ушел от годового минимума (7562\$) на 40%. Вместе с тем, шел процесс затоваривания рынка. В 2015г. компания реализовала в среднем 91% от общего объема произведенных металлов. По итогам 2015г., несмотря на 30% сокращение выручки, чистая прибыль компании снизилась только на 15%. В 2016 году по металлам был достигнут 12-летний минимум мировых цен, после чего началось их восстановление, а также сокращение профицита металла на рынке. Компания успешно справилась с кризисом, опубликовала хорошие фундаментальные показатели, провела реконфигурацию существующих металлургических мощностей, продолжила реализацию проекта строительства Быстринского ГОКа. Учитывая данную положительную динамику во внутренней и внешней среде, рынок отреагировал соответствующе, и в 2016 году был зафиксирован рост стоимости компании.

## 2.2 Бухгалтерская и рыночная стоимость компании.

Для того, чтобы сопоставить бухгалтерскую и рыночную стоимость ПАО «ГМК «Норильский никель» необходимо конвертировать валюту по курсу ЦБ на 31 декабря отчетного года, то есть привести ранее полученные данные в сопоставимый вид (таблица 1).

**Таблица 1.** Сравнение бухгалтерской и рыночной стоимости компании

Показатель	2015 год	2016 год
Бухгалтерская стоимость, тыс. рублей	985 310 793	958 997 794
Бухгалтерская стоимость, млн. долл.	13 519,13	15 810,2
Рыночная стоимость, млн. долл.	19 917,5	26 201
Отклонение, млн. долл.	6 398,37	10 390,8

Из таблицы видно, что рыночная стоимость компании превышает ее балансовую стоимость в 1,47 раза в 2016 году и в 1,66 раза в 2015 году. Показатель рентабельности собственного капитала (ROE) в 2015 году составил 70,02%, а в 2016 году – 54,6%. Превышение рыночной стоимости компании над балансовой в 1,47 раза при ROE равном 54,6% свидетельствует о том, что стоимость компании почти приближена к справедливой, а существующее отклонение направлено в сторону переоценки компании рынком, что означает, что инвесторы уверены в возможности компании генерировать прибыль в будущем. Данные убеждения основаны также на информации, публикуемой ПАО «ГМК «Норильский никель» относительно своих перспектив. Так, например, 14 декабря 2015 года «Норникель» объявил о планах увеличить капиталовложения в 2016 году на 45% по сравнению с 2015 годом. Из сообщения компании следует, что все ключевые инвестиционные проекты, запланированные в 2015 году, успешно реализованы. Время показало, что запланированные мероприятия на 2016 год также были реализованы. ПАО ГМК «Норильский никель» в 2016 году выплатил свыше 2 млрд. долларов дивидендов своим акционерам, данная компания остается самой высокооплачиваемой для акционеров [4].

## 3 Теоретическое моделирование роста стоимости компании

Основным внешним фактором, оказывающим значительное влияние на результаты деятельности компании, являются цены цветных и драгоценных металлов на мировом рынке. В таблице 2 приведена динамика стоимости основных металлов:

**Таблица 2.** Среднегодовые цены за 5 лет

	Ед. изм.	2012	2013	2014	2015	2016	Источник
Никель	долл. США/т	17 526	15 003	16 867	11 807	9 609	LME
Медь	долл. США/т	7 950	7 322	6 862	5 494	4 863	LME
Палладий	долл. США/тр. у	643	725	803	691	613	LPPM
Платина	долл. США/тр. у	1 552	1 486	1 385	1 053	989	LPPM

Из таблицы видно, что стоимость металлов на мировом рынке в целом снижается, что имеет негативные последствия для рассматриваемой компании. Следующими по значимости факторами, влияющими на результаты деятельности ГМК «Норильский никель», является курс доллара США по отношению к рублю и инфляция.

Курс валюты в последнее время характеризуется нестабильностью, что содержит в себе риски для предприятия. ПАО «ГМК «Норильский никель» отмечает, что в своей стратегии закладывает мероприятия нейтрализации данных рисков, таким образом, сильного негативного эффекта курсовые скачки принести не должны.

Кроме того, существенными факторами и условиями остаются: изменение законодательства в области безопасности труда и защиты окружающей среды;

производственные риски, связанные с тяжелыми погодными условиями Крайнего Севера. Указанные риски могут повлиять на операционную деятельность, продажи, прибыль, активы, ликвидность и капитальные ресурсы Компании.

Среди внутренних факторов можно отметить следующие. В четвертом квартале 2016 года ПАО «ГМК «Норильский никель» не участвовало в судебных процессах, результаты которых могли бы существенно отразиться на финансово-хозяйственной деятельности эмитента. Риски, связанные с отсутствием возможности продлить действие лицензии эмитента на ведение определенного вида деятельности либо на использование объектов, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы), компания расценивает как несущественные. Суммарная величина ответственности эмитента по обязательствам третьих лиц, в том числе дочерних обществ, не может оказать существенного влияния на деятельность эмитента в случае исполнения указанных обязательств. Учитывая стабильное финансовое состояние организации, теоретически можно предположить, что в будущем капитализация компании будет расти.

#### 2.4 Оценка приращения стоимости за 2017 год

Оценка приращения стоимости ПАО «ГМК «Норильский никель» на 2017 год выполнена методом скользящей средней:

**Таблица 5.** Расчет методом скользящей средней

	2012	2013	2014	2015	2016	Среднее значение
Капитализация компании, млн. долл.	32692,96	26088,98	22958,3	19917,5	26201	25 571,8
m – скользящая средняя	-	27247	22988	23026	-	
Факт-m / Факт * 100%	-	4,44	0,13	15,6	-	

Интервал сглаживания (p) = 3, то

$$m_1 (2012, 2013, 2014) = (32692,96 + 26088,98 + 22958,3) / 3 = 27247$$

$$m_2 (2013, 2014, 2015) = 22988$$

$$m_3 (2013, 2014, 2015) = 23026$$

Прогнозное значение находится по формуле 1:

$$Y_{2017} = m_{t-1} + \frac{1}{p} (Y_t - Y_{t-1}) = 25\ 120, \quad (1)$$

Оценка точности прогноза производится по формуле 2:

$$\varepsilon = \frac{1}{n} * \sum \left( \frac{|Y_{\text{факт}} - m|}{Y_{\text{факт}}} * 100\% \right) = \frac{20,17}{5} = 4,03\% \quad (2)$$

Ошибка составляет 4,03% - точность прогноза высокая.

Для того, чтобы обозначить границы прогнозного значения, необходимо рассчитать среднеквадратическое отклонение (формула 3):

$$\sigma = \sqrt{D} = \sqrt{18034948,4} = 4\ 246,76, \quad (3)$$

где D – дисперсия, рассчитывается по формуле 4:

$$D = \frac{\sum (x_i - x_{\text{cp}})^2}{n} = \frac{90174742}{5} = 18\ 034\ 948,4 \quad (4)$$

Таким образом, верхняя граница прогноза равна  $25\ 120 + 4\ 246,76 = 29\ 366,76$  млн. долл. Вероятность достижения – 70%. Нижняя граница прогноза равна  $25\ 120 - 4\ 246,76 = 20\ 873,2$  млн. долл. Вероятность достижения – 30%. Оценка вероятности выставлена экспертным путем с учетом результатов проведенного выше анализа.

### Список литературы:

1. Годовой отчет ПАО «ГМК «Норильский никель» за 2016 год. URL: <https://www.nornickel.ru/investors/disclosure/annual-reports/> (дата обращения 20.09.2017)
2. Официальный сайт РИА Рейтинг. Инфографика. URL: <http://riarating.ru/infografika/> (дата обращения: 20.09.2017)
3. Отчет аналитического департамента Газпромбанка о состоянии ПАО «ГМК «Норильский никель». URL: <http://www.gazprombank.ru> (дата обращения: 25.09.2017)
4. ПАО «ГМК «Норильский никель» о своих планах на 2016 год. URL: <http://www.finanz.ru/novosti/aktsii/nornikel-obyavil-o-planakh-uvlichit-kapvlozheniya-v-2016-godu-na-45percent-1000960213> (дата обращения: 25.09.2017)

© Г.И. Герасименко, С.А.Комягин, 2018

Герасимова Н.Ю.<sup>1</sup>

*1- 1 курс направление «Экономика» (38.04.01) профиль «Учет, анализ и аудит»*

*Научный руководитель-Ельчанинова О.В., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский управленческий учет» Ставропольский ГАУ (Россия)*

Налоги - невозвратные, безвозмездные, обязательные для населения и юридических лиц, регулярно собираемые платежи, которые взыскиваются только правомочными на то государственными учреждениями в целях пополнения финансовых ресурсов определенного государства

*Ключевые слова:* налоги, фискальная политика, общая система налогообложения.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что развитие предпринимательства приводит к созданию конкурентной среды на внутреннем рынке, установлению доступных цен, насыщению рынка товарами и услугами, повышению качества товаров и услуг, занятости населения, экономическому росту и увеличению налоговых поступлений. Налоги, в свою очередь, выступают в качестве одного из основных источников формирования государственного бюджета с целью реализации функций государства.

Налоги являются одним из главных аспектов жизни общества и функционирования государства, причем понятие налогов не является однозначным – мнение о том, что представляют собой налоги, кто их должен платить, в какие сроки и в каком объеме, менялось с течением человеческой истории. В соответствии с изменением представлений о налогах развивались и теории, связанные с налогообложением, его влиянием на экономическую активность той или иной части общества. В разные времена налоги рассматривались и как добровольная повинность, и как плата граждан государству за то, что оно защищает их и их имущество, и как жертва, и как высшая благодетель.

Налоги - невозвратные, безвозмездные, обязательные для населения и юридических лиц, регулярно собираемые платежи, которые взыскиваются только правомочными на то государственными учреждениями в целях пополнения финансовых ресурсов определенного государства [4].

Говоря про виды налоговой системы России, упомянем и типы систем налогообложения, установленные для ИП, ООО и прочих юридических лиц:

- Основная система налогообложения (ОСН).
- Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН).
- Единый налог на вмененный доход (ЕНВД).
- Упрощенная система (УСН).
- Патентная система (для индивидуальных предпринимателей).



**Рис. 1.** Система налогообложения РФ

Рассматривая, что такое налог, для общего понимания ситуации необходимо уделить внимание и дополнительной функциональности системы пошлин на государственном уровне. С одной стороны, через налогообложение стимулируется деятельность всех лиц в пределах страны, а также осуществляется распределение финансовых масс. Налоги имеют функцию воспроизведения денежных масс и некоторые более мелкие, локальные.

Базовая терминология, устанавливающая в пределах нашей державы, что такое налог, представлена в соответствующем кодексе, а именно в восьмой статье. Именно тут указано, что принято понимать под термином: такой платеж, который обязателен к перечислению, строго индивидуален. При этом некоторые финансовые массы отчуждаются в пользу державы у лиц, которым они принадлежат в соответствии с собственническими правами или на основании хозяйствования, оперативного управления [2].

У любого государства в силу самой сути этого формирования есть право принуждения по уплате, на основании чего возникает задолженность по налогам, если некий гражданин или юрлицо не желает исполнять предусмотренные для него финансовые обязательства по официальным таксам. В такой ситуации у властей есть право забрать положенное в свой адрес через специальную процедуру изъятия, предполагающую задействование возможностей правоохранительной системы. Таким образом власть получает в свое распоряжение довольно крупные суммы, ведь кроме непосредственно налогообложения должникам придется столкнуться еще и со штрафными санкциями, пени [1].

Как следует из действующего законодательства, налогообложение позволяет государству получать суммы на постоянной основе за счет возможностей принуждать тех, кто находится во власти соответствующей организационной структуры, территориального объединения. За то, какой налог в какой величине взимается с подвластных лиц, отвечают специальные органы. Они имеют соответствующие полномочия, декларированные законодательством. В нормативных документах также прописано, на какие потребности можно направлять полученные таким образом средства.

Как видно из законодательства, налог – это не только такой платеж, у которого соответствующее слово присутствует в наименовании, но и любой другой, который взимается в пользу казны. В частности, таможенные пошлины не имеют в своем наименовании слова «налог», тем не менее принадлежат к этой же категории, равно как и

суммы, которые уплачивают запрашивающие лицензию на некоторую деятельность лица. Все те суммы, которые регулярно поступают во внебюджетные фонды, если таковые находятся во владении державы, также входят в систему налогообложения наравне с более привычными нам налогами на имущество, землю и прочими.

Налоги бывают косвенными и прямыми. Первые введены на разнообразные ресурсы, разновидности предпринимательской активности, оказание услуг, товары. К этой группе принадлежат акцизы, пошлины, НДС, уплачиваемый за продажи взнос и ряд других. Прямые – положенные напрямую к уплате гражданами, юрлицами. Классический пример – на прибыль, подоходный, имущественный налоги.

В норме косвенные, прямые таксы должны уравнивать друг друга. Косвенные – это фискальные, прямые призваны регулировать экономические отношения в обществе. Фискальная составляющая помогает наполнять бюджет державы, регулирующая делает возможным применение механизма налогообложения с целью регулировки воспроизведения, накопления финкапитала [3].

Налогообложение позволяет сформировать подходящие условия для активного роста конкретной целевой области. Именно так стимулируются инновационные разработки, инвестиционная деятельность или число мест, предоставляемых работодателями для населения. Правильный подход помогает скорректировать структуру спроса и предложения, сделать более эффективным производственный процесс на уровне державы. Налог помогает скорректировать соотношение производственных издержек и цены на продукт.

По типу налогоплательщика выделяются налоги:

- С физических лиц - на их доходы, имущество и т. д.
- С юридических лиц - на прибыль, НДС и т. д.
- Смешанные.

По объекту налогообложения выделяются налоговые сборы на: доход; потребление; имущество; капитал.

По виду изъятия: прямые; косвенные.

Приведем некоторые особенности последней классификации в следующей таблице 1.

**Таблица 1.** Классификация налогов

	Косвенные налоги	Прямые налоги
По способу оплаты	Перекадываются на плечи третьих лиц, потребителей	Вносятся самим налогоплательщиком
По способу взимания	По тарифам	По кадастрам, окладным документам
По экономическому признаку	Взимаются с расходов, пользования, потребления	Взимаются с производства, прибыли, имущества

В нашей стране введена на практике система из трех уровней:

- федеральное налогообложение, устанавливаемое федеральным правительством (суммы перечисляются в федеральный бюджет);

- региональное, регулируемое на уровне субъектов;
- местное, устанавливаемое самоуправлениями.

Принято делить налоги на две крупные категории:

- немаркированные;
- маркированные.

Под маркировкой принято понимать такой процесс связывания направления, куда деньги расходуются, и налогообложения. Маркировка всегда предполагает четкое формулирование цели, соответствие поступлений и трат. К категории маркированных принадлежат суммы, направленные в ПФ РФ, дорожный фонд и иные сходные образования. Прочее налогообложение, не удовлетворяющее описанным параметрам, считается немаркированным. Его основное преимущество – гибкость, позволяющая правительству



реализовывать политику, соответствующую наблюдаемым в текущий момент экономическим условиям в стране. Финансовые накопления можно направлять на те или иные задачи, признанные госорганами приоритетными в настоящий момент времени [3].

Рассмотрим основные функции налоговых платежей (рисунок 2).

Функций выделяют несколько:

- Фискальная функция - наиболее важная. Именно благодаря ей формируется бюджет государства.

- Социальная - перераспределение доходов в пользу социально незащищенных слоев.

- Регулирующая - решение с помощью налоговой политики определенных задач государственного уровня. Имеет стимулирующую, дестимулирующую и воспроизводственную подфункции.

- Контрольная - отслеживание государством своевременности и полноты финансового трафика в казну.



Рис. 2. Функции налоговой системы

Важным элементом при анализе налоговой нагрузки является расчет налоговой нагрузки не только в целом по РФ, но и по отдельным отраслям, то есть расчет отраслевой налоговой нагрузки. В таблице 2 представлены значения налоговой нагрузки РФ по отраслям за 2011-2017 гг.

**Таблица 2.** Налоговая нагрузка РФ по отдельным отраслям экономики за 2011-2017 гг., % [5]

Виды экономической деятельности	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	8,0	7,4	4,2	3,6	2,9	2,9	3,4
Рыболовство, рыбоводство	13,7	12,6	9,3	7,6	7,1	6,6	6,2
Добыча полезных ископаемых (нефтегазовый сектор)	46,0	30,8	30,3	33,2	35,2	35,7	38,5
Обрабатывающие производства	9,6	9,3	7,2	7,1	7,5	7,2	7,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	8,2	7,1	5,3	4,8	4,2	4,6	4,8
Строительство	14,5	16,2	11,3	12,2	13,0	12,0	12,3
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	3,0	3,0	2,4	2,4	2,8	2,6	2,6
Гостиницы и рестораны	19,4	18,0	12,9	12,5	9,9	8,9	9,0
Транспорт и связь	13,3	13,0	9,8	9,7	9,1	7,5	7,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	30,0	23,7	19,7	22,2	18,6	17,9	17,5

Неравномерность налоговой нагрузки в разных отраслях является одной из актуальных проблем в современной экономике. Исходя из проведенных расчетов, можно сделать вывод, что налоговое бремя дифференцировано по предприятиям различных видов экономической деятельности, например в сфере добычи топливно-энергетических полезных ископаемых налоговая нагрузка в среднем за 2011-2017 гг. составляет 35,7 %; у компаний, осуществляющих операции с недвижимостью, налоговая нагрузка составляет 21,4 %, в сфере строительства – 13,1 %; в сельскохозяйственных предприятиях – 4,6 %; в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств и бытовых изделий – 2,7 % [5]

Таким образом, налог – такой платеж, выраженный в денежном эквиваленте и установленный госвластью, который подлежит уплате. В равной степени Федеральная служба налогов ждет перечислений и от юрлиц, и от простых граждан страны. В настоящее время под рассматриваемым термином принято понимать такую безвозмездную уплату, которая не связана с обязательствами страны перед гражданами по оказанию услуг. Специальные законы регламентируют, какие именно налоги должны платить ООО, ИП и другие предприятия. Всякий человек, решивший начать свое дело, будет рассчитываться с государством, в котором он зарегистрирован и ведет свою деятельность, будь это хоть маленькая компания, состоящая из одного человека, хоть огромный холдинг, действующий на территории нескольких держав. Расчеты ведутся из общего числа полученной фирмой выручки, положенные суммы перечисляются четыре раза в год.

### Список литературы:

1. Алексеев, В.В. Формирование современной налоговой системы России: истоки и уроки / Алексеев В. В., Алексеев А. В. // Вестн. Рос. Акад. наук. 2012. Т.74. № 9. 771–780 с.
2. Баннов, К.А. Направления реформирования системы налогообложения / К.А. Баннов // Вестник Томского государственного университета. Экономика.- 2013 г.- № 3 (23). — С. 139–145.
3. Вайсберг, В. Об основных направлениях налоговой реформы / В. Вайсберг // Коммерсант. — 2014. — № 9.- С.39–45.
4. Глущенко, Я.С. Цели и задачи реформирования налоговой системы РФ/ Я.С. Глущенко, М.С. Егорова // Молодой ученый. — 2015. — №11.4. — С. 74-76.
5. Основные направления налоговой политики [Электронный ресурс] / Российский налоговый курьер. URL: <http://www.rnk.ru/archive/document?id=146500>



**Оценка недвижимости и анализ рынка объектов  
производственно-складского назначения в г. Санкт-Петербург**

Голикова Ю.А., Естюкова О.Д.

Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I

Определение рыночной стоимости объектов недвижимости представляет собой сложный и уникальный процесс, поскольку практически невозможно найти два абсолютно идентичных объекта. Сегодня появляется все большая необходимость в компетентной и объективной оценке стоимости недвижимости, что особенно актуально в отношении оценки рыночной стоимости объектов производственно-складского назначения.

*Ключевые слова:* оценочная деятельность, оценка недвижимости, рыночная стоимость недвижимости, затратный подход, сравнительный подход.

Особенность современного этапа развития рыночной экономики в России заключается в необходимости и важности оценки стоимости предприятия для решения задач инвестирования в бизнес, привлечения капитала и др. Оценка стоимости имеет большое значение для потенциального покупателя или продавца при определении обоснованной цены сделки, для кредитора – при принятии решения о предоставлении ипотечного кредита, для страховой компании – при возмещении ущерба в преддверии потерь [1].

Под оценочной деятельностью понимается профессиональная деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной, кадастровой, ликвидационной, инвестиционной или иной предусмотренной федеральными стандартами оценки стоимости [2].

Согласно Федеральному закону «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» № 135 – ФЗ, оценочная деятельность осуществляется в соответствии с международными договорами Российской Федерации, настоящим Федеральным законом, а также другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, регулирующими отношения, возникающие при осуществлении оценочной деятельности.

Процедурой оценки имущества называется порядок, определяющий как последовательность действий, так и совокупность приемов, обеспечивающих процесс сбора и анализа данных, проведения расчетов стоимости имущества и оформления результатов оценки. Здесь на первом этапе производится описание объекта в части установления границ и номенклатуры имущества (его качественных и количественных характеристик), а также состава оцениваемых прав и их ограничений, указывается дата оценки, вид оцениваемой стоимости и цель оценки. Выполняется описание местоположения объекта, анализ социально-экономической ситуации в стране и регионе, анализ местного рынка недвижимости с выявлением его наиболее важных ценообразующих факторов. На втором этапе осуществляется выбор варианта наиболее эффективного использования (НЭИ) объекта в сложившихся рыночных условиях. После анализа НЭИ применяются три подхода к оценке рыночной стоимости недвижимости: сравнительный, доходный и затратный.

Санкт-Петербург и Ленинградская область входят в число наиболее быстро развивающихся регионов Российской Федерации. Положительные темпы роста экономики региона создают благоприятную среду для привлечения российских и иностранных инвесторов. При этом для инвесторов предоставляются налоговые льготы в виде снижения налога на прибыль до 13,5%, а также налога на имущество до 0% сроком на 5 лет. Также действует форма сопровождения проектов по принципу «Единого окна» [3]. По итогам 2017 г. объем инвестиций в основной капитал организаций в Санкт-Петербурге составил 658,5

млрд. руб., при этом в основной капитал нежилых зданий и сооружений привлечено 171,9 млрд. руб. или 26,1% [4].

Проведенный анализ рынка производственно-складских помещений Санкт-Петербурге выявил, что по итогам 2017 г. в эксплуатацию было введено 87000 м<sup>2</sup> складских площадей, что стало наименьшим результатом на рынке качественных складов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области за последнее время. Подавляющий объем качественных площадей на данный момент возводится на юге города (55%), наиболее крупными из которых являются 3-я очередь распределительного центра «Магнит» и «Логопарк М10». С последним связаны перспективы пополнения площадями спекулятивного рынка складской недвижимости. Корпорация «Стерх» приняла решение о строительстве нового корпуса в логопарке «Осиновая роща», которое планируется завершить в конце 2018 г. Введено в эксплуатацию 2 объекта: складская база на Софийской улице – спекулятивный склад, к моменту ввода в эксплуатацию заполненный на 100%, а также склад поставщика лабораторного оборудования и медицинских расходных материалов «Согвай», также официально вышла на рынок аренды 1-я очередь «Стройкомплекса-Шушары» на Пушкинской улице. В пятерку лидеров вошли Выборгский, Гостинский, Невский, Колпинский районы города [4].

Тенденцией 2017 г. также можно назвать оживление интереса к индустриальным паркам – 7,8 Га было приобретено в первой половине 2017 г. крупными компаниями: финский концерн «Тиккурила» приобрел участок в 6,5 Га в индустриальном парке «Greenstate», транспортно-экспедиционная компания купила 1,36 Га – один из последних свободных участков на территории «А Плюс Парк Санкт-Петербург-1».

Анализ использования складских помещений на рынке недвижимости Санкт-Петербурга выявил, что ежемесячная средняя арендная ставка (с НДС и операционные расходы) в качественных складах классов «А» и «В» по итогам 2017 г. составила 470 руб. за м<sup>2</sup> в месяц. При этом к концу 2017 г. ставки аренды на складские помещения класса «А» продолжили тренд на незначительное снижение – на 1–2% по отношению к аналогичному периоду 2016 г., оставаясь в диапазоне 430–550 руб. за м<sup>2</sup> в месяц. В классе «В» ставки достигли значения 350–450 рублей за м<sup>2</sup> в месяц, увеличившись на 8%, при этом основной рост пришёлся на I полугодие 2017 г.

К наиболее крупным сделкам в сегменте аренды помещений производственно-складского назначения можно отнести компании, занимающиеся розничной торговлей и дистрибуцией. Так, международная сеть «Fix Price» арендовала 13800 м<sup>2</sup> в складском комплексе «Logisor Шушары» (РНК-2), сеть гипермаркетов «Hoff» разместилась на 6000 м<sup>2</sup> в «МЛП Уткина Заводь», а ГК «Корона Авто» заняла более 9000 м<sup>2</sup> в складском комплексе «Nordway» на Московском шоссе. Самой же крупной в спекулятивном сегменте стала сделка по аренде 15000 м<sup>2</sup> в четвертом строящемся корпусе складского комплекса «Октавиан» логистической компанией «Алиди».

Коммерческие условия в качественных складских комплексах в первой половине 2018 г. не претерпели существенных изменений. Объем сделок был самым низким за последние пять лет. В условиях низкой вакансии собственники не идут на предоставление значительных скидок от предлагаемой ставки аренды, но все готовы предоставлять арендные каникулы, средний срок которых постепенно сокращается и составляет в среднем 1–2 месяца.

По предложению на рынке качественных складов Санкт-Петербурга и Ленинградской области по итогам 2017 г. (впервые с 2004 г.) зафиксирован минимальный уровень введённых в эксплуатацию площадей – 87000 м<sup>2</sup>. Данное значение в среднем на 28% ниже умеренных показателей ввода 2010–2012 гг. За год сокращение предложения произошло преимущественно за счёт складов класса «А» – предложение в данном сегменте снизилось на 41000 м<sup>2</sup>. По истечении года доля вакантных площадей в складских комплексах класса «А» после небольшого роста в I полугодии 2017 г. снизилась до 2,8%, в классе «В» доля опустилась до 5,3%. Таким образом, за год доля свободных площадей в среднем уменьшилась на 2 п. п. и вернулась на докризисный уровень. Годовой объём чистого

поглощения складов по итогам 2017 г. составил 146000 м<sup>2</sup>, в сравнении с аналогичным показателем прошлого года показатель уменьшился почти в 2 раза в результате снижения суммарного ввода.

Проведенный анализ используемых подходов определения рыночной стоимости объектов недвижимости производственно-складского назначения выявил, что при выполнении расчетов наиболее активно используется затратный подход. Однако исходя из опыта практической деятельности, наиболее оптимальным подходом к оценке стоимости является сравнительный, как более четко характеризующий ситуацию на рынке, в связи с этим, применив процедуру корректировок по данному подходу можно с большей точностью определить рыночную стоимость объектов производственно-складского назначения.

### **Список литературы:**

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: Учебник для вузов. 3-е издание. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2013. 416 с.
2. Ахмедов А. Д., Экономика недвижимости: учебное пособие / А. Д. Ахмедов, Д. О. Бойко, И. А. Азиева; М-во сел. хоз-ва Рос. Федерации, Департамент науч.-технол. политики и образования, Рос. акад. с.-х. наук, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования «Волгоградский гос. аграр. ун-т», каф. «Кадастр недвижимости». – Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2013. 255 с.
3. Бузырев В.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия: учебник / В.В. Бузырев, И.П. Нуждина. – М.: КноРус, 2016. 332 с.
4. Информационный портал «Оценщик. ру» URL: <http://www.ocenchik.ru/docs/1961-standart>, (дата обращения 02.07.2018).

© Ю.А. Голикова, О.Д. Естюкова 2018

Демельханова О. Х.

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

*Научный руководитель - Зулай Кариевна Тавбулатова, Д.э.н. профессор кафедры «Финансы и кредит», ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет».*

Известно, что рыночная система не способна самостоятельно нейтрализовать негативные явления экономической деятельности, поэтому государственное регулирование экономики считается вполне оправданным и необходимым. Ключевым элементом государственного регулирования во многих странах считается Центральный банк, который выступает проводником официальной государственной денежно-кредитной политики. Поэтому, овладение и изучение принципов, методов и инструментов реализации денежно-кредитной политики необходимо для обеспечения эффективного функционирования рыночной экономической системы.

*Ключевые слова:* денежно-кредитная политика, государственное регулирование, инфляция, несовершенства рынка, кредитная рестрикция и кредитная экспансия.

Формирование четкого механизма денежно-кредитного регулирования является одним из необходимых условий эффективного развития экономики. Он позволяет Центральному банку воздействовать на деловую активность, контролировать деятельность коммерческих банков, добиваться стабилизации денежного обращения, регулировать валютные отношения в стране и инфляцию.

Актуальность данной работы заключается ролью денежно-кредитной политики и Центрального банка РФ в современных неблагоприятных условиях для экономики нашей страны. Замедление темпов экономического роста, структурные проблемы в конъюнктуре хозяйства, падение цен на экспортные энергоносители, а также усугубившие проблемы и внешнеэкономические санкции, стали причиной кризисных явлений в экономике, спада деловой активности, снижения покупательной способности национальной валюты и нарушения ценовой стабильности.

Политика государства в области экономического регулирования определяется множеством составляющих, т.е. отдельных политик, которые реализуются для достижения определенных целей в социально-экономическом развитии страны. Такие цели должны обеспечить устойчивый экономический рост, повышенный уровень социального развития и уровень жизни населения, сдерживать безработицу на естественном уровне, снижать инфляцию, способствовать наращиванию экспорта, структурных преобразований, обеспечивать также благоприятные условия для развития малого и среднего предпринимательства и т.д. Таким образом, денежно-кредитное регулирование является частью общеэкономической политики государства. Она проводится в тесной взаимосвязи с такими политиками, как фискальная, валютная, внешнеэкономическая.

Политика денежно-кредитного регулирования проводится через регулирование денежных и кредитных отношений в стране. Она является неотъемлемой и необходимой подсистемой регулирования рыночной экономической системой. Именно поэтому денежную систему любого развитого государства называют «кровеносной системой» экономики.

В учебнике Катасонова приводится следующее определение денежно-кредитной политики: «Денежно-кредитная политика – это регулирование экономической активности путем изменения находящихся в обращении денег». Есть и другое определение денежно-кредитной политики, в котором делается акцент на методы данной политики и определяется как совокупность мер, изменяющих объем денежной массы и направленных на достижение основных целей экономического развития. [3]

Денежно-кредитное регулирование является одним из инструментов государственного регулирования экономических процессов в стране.

Государственное регулирование экономики - это воздействие государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру ради достижения нормальных условий функционирования рыночной системы. [4]

Необходимость государственного регулирования экономики обусловлена самой системой рыночной экономики, которая обладает определенными недостатками, которых часто называют «несовершенствами рынка». К ним, в частности, относятся следующие:

1) тенденции монополизации в экономике. Для решения этой проблемы государство вводит ограничения и запреты по слиянию крупных компаний и устанавливает предельные цены на товары и услуги естественных монополий;

2) рынок не производит общественные товары (бесплатное образование, национальная оборона, общественные дороги и т.д.)

3) рынок не способен обеспечивать социальные гарантии, поэтому государство вводит систему налогообложения для обеспечения социальной политики (выплаты пенсий, пособий, предоставление льгот и т.д.)

4) на рынке существует асимметричная информация, поэтому государство предоставляет обширную экономическую информацию и обязывает хозяйствующих субъектов публиковать свою отчетность;

5) и, наконец, рынку присуща цикличность (колебания экономической активности), поэтому государство проводит мероприятия по стабилизации темпов экономического роста через монетарные и фискальные инструменты. [1]

Поэтому значение денежно-кредитного регулирования в системе экономической политики государства столь велико. Денежно-кредитное регулирование в Российской Федерации осуществляет Центральный Банк (Банк России). Он основной разработчик и проводник денежно-кредитной политики в стране.

Главный объект денежно-кредитного регулирования является совокупная наличная и безналичная денежная масса в хозяйстве. Конечной целью регулирования со стороны Центрального Банка является обеспечение сбалансированности товарно-денежной массы, стимулирование прироста ВВП, стабильность национальной денежной единицы, обслуживание и погашение государственного долга.

Регулирование денежно-кредитной сферы проявляется в том, что в современности деньги носят фидуциарный характер, т.е. они не имеют внутренней стоимости. Все формы существовавших денег можно разделить на полноценные и неполноценные. Полноценные имели товарную природу, имели внутреннюю стоимость. К ним относятся слитки, монеты из драгоценных металлов. Их внутренняя стоимость (стоимость содержащегося в них металла) соответствовала их номинальной стоимости. Полноценные деньги были автоматическим регулятором денежной массы. Если монеты становились избыточными, они переходили из оборота в сокровище и поступали обратно, когда повышалась потребность в них. Следовательно, денежная масса всегда соответствовала ее потребности в товарообороте. Государству не было необходимости регулировать количество денег в обращении. Современные деньги неполноценные, т.е. они не имеют внутреннюю стоимость. Почти во всех странах сегодня используются кредитные деньги и разменные монеты. Они обладают представительной стоимостью, которая определяет их покупательную способность. Покупательная способность каждой неполноценной денежной единицы определяется количеством денег в обращении. [2] Поэтому проблема регулирования денежной массы с обороте стоит так остро, так ее излишек приводит к одному из самых негативных и сложных явлений – инфляции.

Исходя из этого, анализируя состояние хозяйственной конъюнктуры, Центральный банк проводит два основных типа денежно-кредитной политики, оказывающих прямо противоположное влияние на изменение денежной массы: рестрикционную и экспансионную. [4]



Рестрикционную денежно-кредитную политику часто называют политикой «дорогих денег». Она направлена на сдерживание объема кредитных операций, путем повышения процентных ставок, и снижение темпов роста денежной массы в обращении. Целью осуществления такой политики является сглаживание резких колебаний экономической активности, борьба с инфляцией и стабилизация всей денежной системы.

При проведении кредитной рестрикции предполагается использование комплекса инструментов денежно-кредитной политики, направленных на сокращение денежной массы в обороте. Кредитная рестрикция сопровождается усложнением условий кредитования, повышением нормы обязательных резервов, повышением процентных ставок и ограничением количества кредитных операций. Кредитная рестрикция предполагает также и сокращение государственных расходов и используется в основном для борьбы с инфляцией и ее последствиями, а также в период экономического роста, с целью предотвращения кризисов перепроизводства («перегрева экономики»). Применяется данная политика также во время подготовки и проведения денежных реформ, особенно конфискационного типа. [4]

Противоположное влияние оказывает экспансионная политика.

Экспансионная денежно-кредитная политика или «дешевых денег» предполагает расширение объемов кредитных операций, снижение нормы обязательных резервов, снижение уровня процентных ставок и общий рост денежной массы. Цель ее осуществления – это преодоление спада производства и оживление деловой активности, путем стимулирования инвестиционных поступлений и увеличения платежеспособного потребительского спроса. Кредитная экспансия использует комплекс инструментов денежно-кредитной политики, направленных на рост денежной массы в обороте, следовательно, и увеличение в связи с этим функционирующего капитала, рост занятости ресурсов и повышение в конечном счете темпов воспроизводственного процесса. [3] Таким образом, данная политика выражается в смягчении условий кредитования, снижении процентных ставок и, соответственно, в расширении объемов кредитования. Кредитную экспансию актуально применять при спаде производства, экономическом кризисе или при росте уровня безработицы.

Государство призвано обеспечить стабильность экономики, создавать условия для экономического роста, полной занятости ресурсов, бороться с инфляцией и т.д. Регулирование этих процессов осуществляется с помощью бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политик. Целью денежно-кредитной политики является обеспечение ценовой стабильности в стране, что достигается через контроль над объемом предложения денег и уровнем процентных ставок.

Основным звеном денежно-кредитной политики в стране является Центральный банк Российской Федерации (Банк России), который располагает широким набором инструментов регулирования монетарных процессов в экономике. К ним относятся рефинансирование коммерческих банков, нормативы обязательных резервов, операции на открытом рынке, валютные интервенции.

### **Список литературы:**

1. Булатов А. С. Экономика: Учебник / Под ред. д-ра экон. наук. проф. А.С. Булатова. - 5-е изд., стереотипн. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 896 с
2. Жуков Е. Ф. Деньги. Кредит. Банки: учебник / Под ред. Е.Ф.Жукова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 783 с
3. Катасонов В.Ю. Деньги. Кредит. Банки: учебник для бакалавров/ под ред. В.Ю. Катасонова, В.П. Биткова. – М.: Юрайт, 2014. – 575 с.
4. Соколов Ю.А. Организация денежно-кредитного регулирования: учеб.пособие./ Ю.А. Соколов, С.Е. Дубова, А.С. Кутузова. – М.: ФЛИНТА: НОУ ВПО «МПСИ», 2011. – 264 с  
© Х.О. Демельханова, З.К. Тавбулатова, 2018

## Роль контекстной рекламы в социальных сетях в развитии туристского бизнеса

Денисенко А.В., Сеницына П.И.

Российский государственный социальный университет

Продвижение туристского продукта при помощи контекстной рекламы отличается от продвижения продукта любой другой сферы бизнеса. Есть весьма существенные различия и особенности, которые серьезно влияют на эффективность рекламной кампании. В данной статье проводится анализ использования контекстной рекламы в туризме. Выведены преимущества данного вида рекламы.

*Ключевые слова:* социальные сети, интернет, туризм, контекстная реклама, реклама в туризме, таргетинг.

Развитие глобального рынка новых информационных технологий позволяет обществу активно обмениваться информационными продуктами. Увеличивается глобальный рынок доступа к аудитории. Одним из важнейших факторов устойчивого и эффективного развития общества является быстрота и свобода доступа к информации. Одним из приоритетных направлений современного интернет-маркетинга в туристской индустрии является использование контекстной рекламы в социальных сетях. По данным немецкой исследовательской компании Statista, мировой объём электронных продаж в сфере туризма в 2018 году вырастет на 30 %, а оборот достигнет \$693 млрд, чему в немалой степени может способствовать контекстная реклама [1].

Контекстная реклама – это реклама, содержание которой зависит от интересов пользователя, поэтому она может быть эффективной для любого бизнеса, в некоторой степени способствуя первым продажам нового продукта и услуги [2]. Основным преимуществом и уникальностью контекстной рекламы является то, что она направлена на целевую аудиторию, находящуюся в поиске какого-либо товара или услуги. Она доступна лишь заинтересованному клиенту, потенциально готовому к совершению покупки. Это является главным отличием контекстной рекламы от интернет-баннеров и рекламных объявлений, при использовании которых предложение получают все пользователи [3].

Контекстная реклама бывает двух видов: поисковая и тематическая. Поисковая контекстная реклама предполагает показ рекламных объявлений на странице поисковой выдачи (поисковой системы либо сайта) в соответствии с запросами, которые пользователь вводит в поисковую строку. Тематическая реклама показывается на страницах сайтов, входящих в партнерскую сеть рекламной системы, в соответствии с интересами пользователя или тематикой сайта [4].

На сегодняшний день контекстная реклама представляет собой популярный и эффективный метод продвижения товаров и услуг, который имеет ряд преимуществ и недостатков в сравнении с другими видами интернет-рекламы [5]. Можно выделить следующие принципы работы контекстной рекламы, лежащие в основе ее высокой эффективности:

1. Контекстная реклама показывается только тем пользователям, которые сами проявили интерес к рекламируемому продукту, например, ввели ключевой запрос, содержащий название товара.

2. Оплата производится только за привлеченных пользователей (модель оплаты Cost per Click).

3. Рекламодатели самостоятельно управляют стоимостью рекламной кампании, назначая допустимые для себя цены клика по объявлению.

Однако необходимо отметить ряд недостатков контекстной рекламы, которые снижают ее эффективность:

1. Возможное снижение рекламного бюджета в связи с экономическими рисками, поэтому необходимо тщательное изучение и анализ аудитории.

2. Завышенная цена клика. В борьбе за лучшее место в рекламной выдаче рекламодатели завышают стоимость клика (ставка за него может достигать до 1500 рублей и выше.)

3. Поисковая реклама мало эффективна для новых товаров и услуг, так как новые товары и услуги не столь популярны, и их не ищут в интернете.

4. Зависимость от возрастной категории целевой аудитории: контекстная реклама не поможет, если целевая аудитория вне интернета (например, люди третьего возраста).

В контекстной рекламе туристских услуг важную роль играет понятие гео-таргетинга, так как клиент должен находиться в непосредственной близости к турфирме, предлагающей продукт. В России на данный момент наиболее распространенными являются две системы контекстной рекламы: Яндекс.Директ и Google AdWords [6, 7].

Также важно то, что контекстная реклама является продающей. Использование данного вида интернет-рекламы не подходит для продвижения бренда турфирмы, решения имиджевых задач, рекламы деятельности турфирмы. Посредством контекстной рекламы возможна продажа горящих туров или сезонных предложений, поэтому необходимо высокое качество официального сайта туристской организации. Переходя по ссылке контекстной рекламы, пользователь социальной сети попадает на официальный сайт рекламодателя, который должен быть информационно наполнен и отвечать требованиям потенциального клиента: рекламодателю следует размещать на своем сайте подробное описание туров, стран, достопримечательностей, предоставлять реальные, а не рекламные фото гостиниц. Посредством контекстной рекламы лучше всего продавать горящие туры или сезонные продукты (например, «Тур в Турцию 5\* ElaResort всё включено! 5 ночей!»), так как в поисковые запросы чаще всего выглядят именно так. Для контекстной рекламы туристского продукта важна структура и подача рекламного объявления, и, в отличие от рекламных объявлений других сфер деятельности, в туристском объявлении должны быть четко указаны направление, цена, отель, даты.

При помощи контекстной рекламы можно решать огромное количество задач. В результате грамотно проведенной контекстной рекламной кампании в социальных сетях уровень продаж туристского продукта и, соответственно, развитие туристского бизнеса может возрасти в несколько раз, так как количество просмотров таких объявлений практически не ограничено.

### **Список литературы:**

1. Сайт Statista [Электронный ресурс] URL: <https://www.statista.com/search/> (дата обращения 20.06.2018)
2. Апанасюк Л.А. Оптимизация качества подготовки иностранных студентов к межкультурному сотрудничеству / Балтийский гуманитарный журнал. 2015. №4 (13). С. 66-69.
3. Kaifu Zhang and Zsolt Katona, UC Berkeley, 2011 (Marketing Science, Volume 31 Issue 6, 11-12 2012, Pages 980—994, ISSN:1526-548X)
4. Апанасюк Л.А., Бодня А.А. Социальные медиа как инновационный инструмент продвижения предприятий индустрии гостеприимства и туризма / Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2018. Т.7. №1 (22). С. 19-22.
5. Апанасюк Л.А. Психолого-педагогический аспект преодоления ксенофобии среди молодежи / Балтийский гуманитарный журнал. 2013. №2. С. 5-10.

6. Сайт Digital news [Электронный ресурс] URL: <https://digitalnews.ru/kontekstnaya-reklama/vidy-kontekst-reklamy> (дата обращения 20.06.2018)
7. Сайт ProPeople [Электронный ресурс] URL: <http://propel.ru/pub/229.php> (дата обращения 20.06.2018)

© А.В. Денисенко, П.И. Сеницына, 2018

## Риски и инструменты обеспечения устойчивого развития промышленности хозяйства (на примере Чувашской республики)

Евграфов О.В., Артемьев В.С.

ФГБОУ ВО «Чувашская государственная сельскохозяйственная академия»

Рассмотрены современные проблемы обеспечения устойчивости развития промышленных предприятий и их возможная стратегия.

*Ключевые слова:* развитие промышленности, инструментарий развития, региональная экономика.

Актуальность развития промышленности региона определяется тем, что в складывающихся условиях Чувашии необходимо осуществить комплекс мер по укреплению конкурентных позиций на российском и мировом рынках, создать высокотехнологичную, инновационно-восприимчивую и динамично развивающуюся экономику исходя из собственного потенциала, сравнительных преимуществ республики, целенаправленной инвестиционной политики и активного привлечения инвестиционного капитала во все сферы жизнедеятельности, создающих мультипликативный эффект и формирующих ускоренный социально-экономический рост.

Чувашия – небольшой по территории, но динамично развивающийся и инвестиционно привлекательный регион. Основой для долгосрочного инвестирования и успешного ведения бизнеса являются авторитет власти, межнациональное согласие, выгодное географическое положение, благоприятные природно-климатические условия, развитые инженерная, телекоммуникационная и транспортная инфраструктуры, правовые и экономические гарантии инвестиций, значительный потенциал трудовых ресурсов. Чувашская Республика не имеет запасов стратегического сырья, поэтому основным приоритетом выбран инновационный путь развития экономики.

Цель данной работы: изучить риски и инструментарий обеспечения устойчивого развития промышленного хозяйства на примере Чувашской Республики.

Предметом анализа выступают проблема исследования влияния процессов на развитие региональной экономики.

Стратегия социально-экономического развития Чувашской Республики - это система мер государственного управления, основанная на долгосрочных приоритетах региональной социально-экономической политики, находящихся в неразрывном единстве и взаимосвязи с общенациональными стратегическими приоритетами. Но при этом она определяет приоритетные направления деятельности не только органов государственной власти Чувашской Республики, но и органов местного самоуправления, общественных и деловых кругов по обеспечению целенаправленного следования заданному долгосрочному вектору развития и достижения поставленных стратегических целей[1].

Стратегия основывается на следующих принципиальных положениях:

- социальная ориентация, полагающая главной целью повышение уровня и качества жизни населения Чувашской Республики;
- устойчивое развитие Чувашской Республики, создание динамично развивающейся, конкурентоспособной и сбалансированной экономики, обеспечивающей занятость населения преимущественно в секторах с высоким потенциалом устойчивого роста и уровнем производительности труда;
- регион сотрудничества, обеспечивающий сочетание региональных, межрегиональных и общероссийских интересов при решении стратегических проблем экономического, социального и территориального развития.

Основные проблемы развития Чувашской Республики заключаются в следующем:

Низкая инновационная активность предприятий при недостаточном развитии наукоемких и высокотехнологичных производств. Инновационному развитию препятствуют нерациональное использование научного потенциала Чувашской Республики, применение неэффективных механизмов вовлечения в хозяйственный оборот внутренних технологических и интеллектуальных ресурсов, неразвитость инновационной инфраструктуры.

Неконкурентоспособность выпускаемой продукции и услуг. Одним из условий включения в международный товарооборот является внедрение международных стандартов качества в организациях республики. В настоящее время число сертифицированных по ISO 9000 организаций составляет лишь 0,6% от общего количества организаций реального сектора экономики (в США и Западной Европе сертифицировано от 60 до 80% существующих компаний, в Китае - 0,4%, в России - 0,2%).

Снижение доходности, высокая степень износа материально-технической базы сельскохозяйственных товаропроизводителей. Высокая степень износа материально-технической базы требует коренной модернизации для преодоления технической и технологической отсталости отрасли и производства конкурентоспособной продукции.

Неразвитость рынка земли. Земельный рынок в Чувашской Республике находится в начальной стадии формирования. Наиболее перспективным инструментом эффективного использования земли является ипотека земельных участков. В настоящий момент законодательная база разработана только для первой части ипотечной схемы - предоставления кредита под залог земельного участка. Для второй части, связанной с переводом земли в ликвидные активы, существуют не урегулированные законодательством отношения, являющиеся серьезными препятствиями [3].

Недостаточный уровень развития транспортной инфраструктуры, безопасности и качества транспортных услуг. Чувашская Республика по плотности автомобильных дорог (258,7 км дорог с твердым покрытием на 1 тыс. кв. км территории) находится на уровне стран с развитой рыночной экономикой, но значительно уступает им по техническому состоянию дорожного полотна, которое не соответствует нормативным требованиям. Основная часть дорог имеет параметры низких категорий, 77% общей протяженности дорог общего пользования IV, V категорий и внекатегорийные дороги [2].

Недостаточный уровень внедрения в органах государственной власти Чувашской Республики и органах местного самоуправления интерактивных услуг, предоставляемых гражданам и организациям с использованием информационных технологий. Необходимо развивать предоставление интерактивных государственных услуг с целью кардинального улучшения основных показателей работы государственного аппарата в интересах граждан.

Неудовлетворительное использование туристско-рекреационного потенциала Чувашской Республики. В Чувашской Республике отмечается положительная динамика роста объемов туристских услуг, оказываемых в санаторно-курортных, гостиничных, туристических организациях. Однако число туристов, посещающих Чувашию, остается низким. Гостиничный сервис не отвечает современным требованиям, только одно предприятие туризма сертифицировано по международным стандартам [4].

Неразвитость рынка услуг. Рынок услуг в Чувашии характеризуется недостаточным уровнем их качества, наличием диспропорций в развитии отдельных видов, ориентированных в основном на потребителей с невысокими доходами. Наибольший удельный вес в общем объеме платных услуг занимают в основном бытовые услуги, в том числе жилищно-коммунальные, транспортные и услуги связи, тогда как расходы на нематериальные услуги (культуры, спорта, туристско-экскурсионные, санаторно-оздоровительные и пр.) незначительны [5].

Загрязнение окружающей среды на территории Чувашской Республики. Рост потребления, высокая плотность населения (70,3 человека на 1 кв. км) и развитие производства приводят к увеличению накопленных отходов (на 43% за 5 лет). Срок

эксплуатации многих объектов размещения отходов в районах и городах Чувашской Республики заканчивается. В г.Чебоксары вместимость существующего мусороприемного полигона исчерпана. Удельный вес загрязненных сточных вод, сбрасываемых в поверхностные водные объекты, составляет 89,3% от общего объема сброса сточных вод.[1].

### Список литературы:

1. Рожкова Лилия Валерьевна, Землянухина Надежда Сергеевна, Черемисинов Георгий Александрович, Сальникова Ольга Владимировна Некоторые аспекты сельскохозяйственной специализации российских регионов с учетом зарубежного опыта // Известия ВУЗов. Поволжский регион. Общественные науки. 2016. №4 (40). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-aspekty-selskohozyaystvennoy-spetsializatsii-rossiyskih-regionov-s-uchetom-zarubezhnogo-opyta> (дата обращения: 22.04.2018).
2. Харитонов Леонид Анатольевич, Ефимов Лев Архипович Развитие энергетической системы Чувашской АССР// Вестник ЧГУ. 2015. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-energeticheskoy-sistemy-chuvashskoy-assr-v-1945-1960-e-gody> (дата обращения: 22.04.2018).
3. Змиевский Дмитрий Валерьевич Конституционно-правовое обеспечение административной реформы в Чувашской Республике // Вестник ЧГУ. 2014. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konstitutsionno-pravovoe-obespechenie-administrativnoy-reformy-v-chuvashskoy-respublike> (дата обращения: 22.04.2018).
4. Сергеев Дмитрий Владимирович, Сергеева Надежда Владиславовна Оценка качества и доступности предоставления государственных и муниципальных услуг // Вестник ЧГУ. 2014. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-kachestva-i-dostupnosti-predostavleniya>.
5. Павлова Светлана Юрьевна Оценка конкурентоспособности отраслей региона на основе расчета показателей специализации // Вестник ЧГУ. 2014. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-konkurentosposobnosti-otrasley-regiona-na-osnove-rascheta-pokazateley-spetsializatsii> (дата обращения: 22.04.2018).

© О.В. Евграфов, В.С. Артемьев, 2018

## Лауреаты нобелевской премии по экономике

Емилов И. Ю.

Калужский филиал

ФГОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Лауреаты Нобелевской премии по экономике внесли значительный вклад в изучение экономики рыночного хозяйства, анализ фундаментальных проблем современной мировой экономики, разработку множества прикладных исследований в самых разнообразных областях экономической науки. В особенности это касается таких разделов экономической теории, как эконометрика, макро- и микроэкономика, теория денег, кредиты и финансы, экономика предприятия (фирмы), теория мировой торговли, экономическая статистика, а также экономическая социология и история экономической мысли. Труды нобелевских лауреатов по экономике – это своего рода энциклопедия современной экономической науки.

*Ключевые слова:* Нобелевская премия, Альфред Бернхард Нобель, лауреат.

27 ноября 1895 года в Шведско-норвежском клубе в Париже Нобель подписал своё завещание, согласно которому большая часть его состояния – около 31 миллиона шведских марок – должна была пойти на учреждение премий за достижения в физике, химии, медицине, литературе и за деятельность по укреплению мира. Завещание гласило:

«Я, нижеподписавшийся, Альфред Бернхард Нобель, обдумав и решив, настоящим объявляю моё завещание по поводу имущества, нажитого мною... Капитал мои душеприказчики должны перевести в ценные бумаги, создав фонд, проценты с которого будут выдаваться в виде премии тем, кто в течение предшествующего года принёс наибольшую пользу человечеству.

Указанные проценты следует разделить на пять равных частей, которые предназначаются: первая часть тому, кто сделал наиболее важное открытие или изобретение в области физики, вторая – в области химии, третья – в области физиологии или медицины, четвёртая – создавшему наиболее значительное литературное произведение, отражающее человеческие идеалы, пятая – тому, кто внесёт весомый вклад в сплочение народов, уничтожение рабства, снижение численности существующих армий и содействие мирной договорённости.

...Моё особое желание заключается в том, чтобы на присуждение премий не влияла национальность кандидата, чтобы премию получали наиболее достойные, независимо от того, скандинавы они или нет.»

Премия Шведского государственного банка по экономическим наукам памяти Альфреда Нобеля это самая престижная премия в области экономических наук, основанная банком Швеции в 1968 году по случаю своего 300-летия. Премия впервые была присуждена в 1969 году. В отличие от остальных премий, вручаемых на церемонии награждения нобелевских лауреатов, данная премия не является наследием Альфреда Нобеля.

Ежегодно во второй понедельник октября Шведская королевская академия наук объявляет имя лауреата премии, предварительно выбрав его из кандидатур, представленных Комитетом присуждения премии по экономике памяти Альфреда Нобеля. Церемония вручения премии проходит вместе с лауреатами в других отраслях в годовщину смерти Альфреда Нобеля 10 декабря в Стокгольмской Ратуше.

Первыми лауреатами Нобелевской премии по экономике стали Рагнар Фриш из Норвегии и Ян Тинберген из Нидерландов. Всего с 1969 по 2016 год премия присуждалась 48 раз, а её лауреатами становились 78 ученых. Расхождение между количеством премий и её лауреатами существует потому, что одна премия может присуждаться сразу нескольким



лицам. Так из 49 премий 26 раз её получал один учёный, 17 раз – двое, 6 раз – сразу трое исследователей.

Средний возраст лауреатов на момент получения премии составлял 67 лет. Самым молодым лауреатом является американский экономист Кеннет Эрроу, который получил премию по экономике в 1972 году, в возрасте 51 года; самым возрастным стал другой американец – Леонид Гурвич, который получил премию в 2007 году в возрасте 90 лет. Из 74 лауреатов 73 являются мужчинами. Единственной женщиной-лауреатом по экономике стала Элинор Остром, которая получила премию в 2009 году. [1]

Юджин Фама, Ларс Петер Хансен и Роберт (Боб) Джеймс Шиллер - американские экономисты, получившие в 2013 Нобелевскую премию по экономике «за эмпирический анализ изменения цены активов». Выбор был весьма необычен, так как все трое лауреатов являются сторонниками противоположных взглядов на рынок. Как написано в пояснительной записке, предугадать цены на акции через день или неделю нельзя, но можно определить диапазон изменения цен за более длительный период – от трех до пяти лет. Лауреаты заложили основы нынешнего понимания цен активов. Оно основано частично на колебаниях уровня риска и отношения к нему, а частично - на изъянах в поведении и несовершенстве рынков. [2]

Жан Тироль французский экономист, научный руководитель Института Теории отраслевой организации при университете Тулуза в 2014 году получил Нобелевскую премию по экономике «за анализ рыночной власти и её регулирования». Тироль показал, что нужен целый набор инструментов, так как каждый рынок регулируется по-своему, и дал инструкции, как применять все эти инструменты. Раньше существовала точка зрения, что антимонопольные органы должны отслеживать сотрудничество между компаниями одного рынка, но они не обращали внимания на вертикальное сотрудничество между компаниями. Тироль первым сказал, что обе эти точки потенциально неправильные. [3]

Лауреатом Нобелевской премии по экономике в 2015 году стал профессор Принстонского университета Ангус Дитон, удостоенный награды «за анализ потребления, бедности и благосостояния». Работа Дитона помогают лучше понять то, как обычные потребители принимают решения о распределении своих средств, а также как спрос на тот или иной товар зависит от цены и от уровня дохода потребителей. Как говорит лауреат, следует учитывать то, как отдельные люди подстраивают свой собственный уровень потребления под их собственный уровень дохода, который колеблется совсем не так, как усредненный доход. Это исследование дало понять, что анализ индивидуальных данных – это ключ к усредненным значениям. [4]

В 2016 году Нобелевскую премию по экономике присудили Оливеру Харту из Гарвардского университета и Бенгту Хольмстрему из Массачусетского технологического института «за их вклад в развитие теории контрактов». Харт и Хольмстрем разработали новые теоретические инструменты для понимания контрактов, которые встречаются в реальной жизни. Их теория отвечает на вопросы о том, почему мы заключаем разные контракты на выполнение разных типов работ и почему эти соглашения устроены именно так, а не иначе. Работа повествует о несовершенности всех контрактов, о том, что исполнитель не всегда честен с заказчиком ввиду удаленности, рассмотрены такие отношения, как учитель – студент, работодатель – работник, регулятор – банкир и т.д.[5]

«За вклад в поведенческую экономику» Ричард Тейлер, американский экономист, стал лауреатом Нобелевской премии по экономике 9 октября в 2017 году. Поведенческая экономика – это область экономики, которая изучает влияние социальных факторов на принятие экономических решений отдельными лицами. Талер разработал систему ментального учета. Он рассказывает о том, как люди упрощают финансовую систему. Лауреат показал, что у всех людей существуют ментальные счета, на которые они откладывают деньги. В зависимости от того, сколько на счете денег можно отследить с какой осторожностью они их тратят. Премия вручена 10 декабря 2017 года, в день смерти Альфреда Нобеля. [6]

### **Список литературы:**

1. [http://ru.science.wikia.com/wiki/Нобелевская\\_премия\\_по\\_экономике](http://ru.science.wikia.com/wiki/Нобелевская_премия_по_экономике), [https://ru.wikipedia.org/wiki/Список\\_лауреатов\\_Нобелевской\\_премии\\_по\\_экономике](https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_лауреатов_Нобелевской_премии_по_экономике) (дата обращения 01.07.2018)
2. <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2013/10/14/nobelevskiyupremiyu-po-ekonomike-prisudili-za-poluchil> (дата обращения 01.07.2018)
3. <http://www.liveinternet.ru/users/5980267/post381656745> (дата обращения 01.07.2018)
4. <http://www.rbc.ru/economics/12/10/2015/561b91cd9a79476e519e4666> (дата обращения 01.07.2018)
5. <http://www.rbc.ru/economics/10/10/2016/57fb61ec9a79472e86a07fde> (дата обращения 01.07.2018)
6. <https://incrossia.ru/news/nobelya-po-ekonomike-prisudili-richardutaleru-on-pridumal-teoriyu-mentalnogo-ucheta/> (дата обращения 10.10.2017)

© И. Ю. Емилов, 2018

## Основы менеджмента и маркетинга инновационной деятельности

Емилов И. Ю.

Калужский филиал

ФГОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Логика развития бизнеса требует повышения рентабельности производства и расширения ассортимента. Обе эти цели или одну из них можно достичь, разрабатывая новые продукты. Разумеется, это не единственный инструмент для достижения указанных целей, но очень важный.

*Ключевые слова:* инновационный маркетинг, инновационный менеджмент, инновационный проект, контроллинг, бенч-маркетинг.

В современных условиях развития менеджмента, характерного для любого предприятия в целом, выделяются отдельные его разновидности, использующие специфические формы, технологии, методы управления в зависимости от сферы деятельности предприятия или вида хозяйственной деятельности. Инновационный менеджмент представляет собой одну из таких разновидностей, непосредственным объектом которого выступают инновации. Причинами его появления стали проблемы в инновационном предпринимательстве и ранее волновавшие традиционный менеджмент, но раскрывшиеся полностью только теперь. К таким проблемам относятся:

- спонтанность создания новых знаний;
- потребность в выработке методов, с помощью которых можно ускорить процесс достижения новых решений;
- неприменение новшеств в нужном направлении и требующихся масштабах;
- противоречия между старым и новым, которые порождают социальные и психологические проблемы реализации нововведений.

В инновационном менеджменте существует определенный набор информационных технологий, использование которых на всем периоде жизненного цикла инновационного проекта позволяет значительно повысить уровень качества процессов данного проекта. Для достижения данной цели необходимо выполнять определенные этапы:

- определение целей инновационного проекта и его логическое обоснование;
- структурирование инновационного проекта с выделением промежуточных целей и формализация этапов проекта;
- выделение строго определенных объемов финансирования с расчетом и анализом необходимых затрат, учетом возможных рисков;
- выделения сроков осуществления инновационного проекта, разработка графика выполнения проекта и необходимых для этого ресурсов;
- определение степени автоматизации процессов с обоснованием применения различных систем автоматизированного управления, необходимых для выдачи комплекта необходимой документации или исходных данных.

Управление в любой организации, выступает как процесс взаимодействия между управляющей, управляемой системами и внешней средой. Управляющая система, ориентируясь на состояние внешней и внутренней среды, выдает определенные команды, которые принимает к исполнению управляемая система. Управляющую систему составляют менеджеры разного уровня: руководитель организации, а также функциональные специалисты и обслуживающий персонал. К управляемой системе относятся структурные единицы организации (организации, ведомства, предприятия, заведения и т.п.) с их персоналом, оборудованием, зданиями, оснащениями и т.д. Эффективная система

управления предполагает высокий уровень координации действий структурных единиц. Эта цель может быть достигнута посредством введения в контур управления системы контроллинга.

Опираясь на многие правила построения эффективной системы управления, можно сформулировать задачи, которые необходимо решать в первую очередь:

- на основе миссии организации сформулировать на фиксированный период времени генеральную стратегическую цель;

- выявить стратегические направления деятельности по достижению генеральной стратегической цели и сформировать соответствующие стратегические цели по направлениям;

- для каждой цели по стратегическому направлению необходимо выбрать показатели и их целевые значения;

- разработать план мероприятий по достижению цели и проверить их на реализуемость;

- выявить и поставить в соответствие бизнес-процессы, позволяющие на определенном уровне реализовать плановые мероприятия по достижению цели в разрезе рассматриваемого стратегического направления;

- разработать оперативные показатели результативности бизнес-процессов, учитывающие такие параметры, как время-стоимость- качество;

- провести балансировку целевых значений показателей стратегического и оперативного уровней, опираясь на анализ цепочки причинно-следственных связей и нормативы расхода различных видов ресурсов;

- разработать методики и предложить соответствующие решения для сбора данных и расчета различных значений показателей, обеспечивающих достоверность полученных результатов;

- разработать методику оценки полученных результатов деятельности на основе методологии бенч-маркетинга, а также с собственными данными за предыдущие периоды;

- разработать форму отчетности и предоставлять ее по заданному регламенту для стратегического и оперативного руководства организации с комментарием к достигнутым показателям.

В основе построения системы показателей эффективности деятельности руководства наукоемким предприятием лежит иерархически принцип, предполагающий использование причинно-следственных связей в заданном промежутке времени. При этом все показатели в системе должны быть измеряемы, т.е. им в соответствие должны быть поставлены определенные количественные значения. В идеале, система показателей должна состоять из набора индикаторов разных типов, позволяющих отслеживать социальные, финансовые и операционные параметры инновационной деятельности на различных временных горизонтах.

На каждом организационном уровне управления должно быть не более 5-10 ключевых показателей результативности Key Performers Indicator (KPI), иначе не будет возможности осуществлять полноценный контроль. Существуют основные критерии выбора KPI:

- связанность с наиболее важными стратегическими перспективами;

- возможность балансировки по различным перспективам и горизонтам планирования;

- руководители подразделений и сотрудники должны иметь возможность влиять на величину показателей, чтобы можно было оценивать их вклад в результаты деятельности;

- простота (доступность) получения данных для расчетов и понятность при интерпретации полученных результатов.

Полезность системы KPI для наукоемких предприятий заключается в четком и формализованном определении основных факторов, определяющих результаты деятельности, их детализации для каждого уровня управления и постановки четких задач для тех управленцев, которые обеспечивают их выполнение.

Подводя итог всему вышесказанному, стоит отметить, что инновационный менеджмент не только является неотъемлемой частью инновационного предприятия в целом, но и играет ключевую роль в работе данного предприятия.

#### **Список литературы:**

1. Авсянников, Н.М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. 2-е изд., испр.и доп. / Н.М. Авсянников. — М.: РУДН, 2016. — 189 с.;
2. Масленников И.А. «Исследование особенностей наукоемкой организации как объекта социально-трудовых отношений» // «Наукоеведение» 2014 №25. – 360 с.;
3. [Электронный ресурс] – <http://cyberleninka.ru/article>.

© И. Ю. Емилов, 2018

Емилов И. Ю.

Калужский филиал

ФГОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Ритм, в котором живет большинство из нас, вряд ли можно назвать спокойным и размеренным. Нехватка времени, аврал и жесткий цейтнот являются испытаниями, справиться с которыми под силу далеко не каждому. Постоянное пребывание в состоянии «не знаю, за что хвататься» вряд ли можно назвать подходящим, когда речь идет о личной эффективности. Эмоциональное напряжение блокирует производительность, приводит к быстрой утомляемости и апатии. Поэтому, чтобы не стать жертвой стресса или, еще хуже, синдрома хронической усталости, займемся управлением временем или тайм-менеджментом.

*Ключевые слова:* тайм-менеджмент, эффективность деятельности, бизнес.

Большинство из нас живёт в ритме, который вряд ли можно назвать размеренным и спокойным. Нехватка времени является испытанием, справиться с которым под силу далеко не каждому. Наступает состояние «не знаю, за что хвататься», и его вряд ли можно назвать подходящим, когда идет речь о личной эффективности.

Эмоциональное напряжение препятствует производительности, приводит к апатии и быстрой утомляемости. Поэтому, чтобы не стать жертвой стресса или, еще хуже, синдрома хронической усталости, необходимо знать о таких вещах, как управление временем или тайм-менеджмент.

Все успешные люди очень продуктивны. Они много успевают и много работают, а это разные вещи. Под продуктивностью, в первую очередь, подразумевается результат, а не процесс. Если есть намерения повысить свою производительность, то важно твердо решить сделать это. Люди тратят время впустую, потому что они так и не решились повысить свою производительность.

Придя к этому решению, нельзя отступать, необходимо повторять то, что делают все успешные люди, пока это не станет второй натурой. Главный секрет личной эффективности заключается в правильном распределении времени. Тайм-менеджмент помогает избежать участи заложника собственной карьеры или бизнеса.

Люди, которые много времени посвящают планированию, добиваются успеха в своей жизни. Ежедневное планирование способствует повышению производительности и эффективности управления временем.

Правило 6 «П» гласит: правильное предварительное планирование предотвращает плохие показатели. [1]

Думать и планировать нужно всегда на бумаге. Если цели нет на бумаге, то она не существует. Перечень задач – это своего рода карта, которая не даёт сбиться с пути к намеченной цели. Питер Ф. Друкер в книге «Эффективный управляющий» приводит хорошую аналогию, стимулирующую к фиксации задач на бумаге:

«Люди, содержащиеся в темном помещении, быстро теряют чувство времени. Но даже в полной темноте большинство людей сохраняют чувство пространства. Находясь в освещенном, но замкнутом помещении, вы уже через несколько часов перестанете ощущать движение времени. И если вы захотите подсчитать, как долго вы находитесь в таком помещении, вы сильно ошибетесь в своих подсчетах. Поэтому, если мы полагаемся на нашу память, мы не замечаем, на что расходуется наше время...» [2]

Список запланированных дел в первый же день увеличит производительность на 25%. Приготовив список задач с вечера, которые необходимо сделать, всегда будет известно с чего начать завтрашний день.

Необходимо продолжать в течении дня работать над составленным списком: при появлении нового дела рекомендуется записывать его с учетом приоритетности по отношению к ранее запланированным задачам. После выполнения очередной задачи, обязательно нужно вычеркнуть ее из списка. Это даст ощущение удовлетворенности от проделанной работы, прибавит энтузиазма и зарядит энергией.

Важно планировать от большего к меньшему, от долгосрочного к краткосрочному, от целей жизни до плана на день. Каждой задаче проставляются фиксированные сроки. Сложную задачу всегда нужно делить на мелкие подзадачи. Здесь хорошо помогает дерево целей, где ключевая задача – дерево, а подзадачи для ее выполнения – ветви. Необходимо продолжать «разветвление» до тех пор, пока процесс выполнения всей задачи не станет простым и прозрачным.

Перед тем, как начать что-либо делать, рекомендуют вспомнить о правиле 10/90: 10% времени, затраченного на планирование до начала выполнения задачи, сэкономит 90% времени при ее решении. [3]

Вовремя определить главное время - является задачей тайм-менеджмента. Расстановка приоритетов позволит продуктивно управлять списком запланированных дел, присваивая каждой задаче свой уровень важности.

После определения важного дела следует оценить последствия в случае его выполнения или невыполнения. Важная задача имеет серьезные последствия, если не будет выполнена в определенный срок.

Основной секрет управления временем заключается в целенаправленности и сосредоточенности. Необходимо использовать закон принудительной эффективности, который говорит о том, что на все времени никогда не хватает, но его всегда достаточно для самого важного. Поэтому важна собранность и сила воли для того, чтобы сделать в первую очередь то, что принесет наибольшую выгоду и результат.

Все дела можно разделить на 4 группы:

- срочные и важные;
- важные, но не срочные;
- срочные, но не важные;
- не срочные и не важные.

Такая классификация носит имя американского президента и называется методом (окном, принципом) Эйзенхауэра. [4]

– Дела срочные и важные - это первостепенные задачи. Попытка отложить такие дела на потом приведет к ненужным проблемам за них необходимо приниматься самостоятельно и немедленно.

– Далее следуют дела важные, но не срочные. Эти дела можно отложить, но они имеют привычку становиться срочными и важными, если их постоянно откладывать. Для того, чтобы не столкнуться с этим, заранее следует предусмотреть для таких дел временной резерв.

– Занятие срочными, но не важными делами не дает результата и может сильно отразиться на личной эффективности. Такие дела отнимают большую часть собственного времени. Эти задачи по возможности нужно перепоручать или уменьшать их количество.

– Несрочные и неважные дела следует вычеркнуть из списка, так как они не несут никаких последствий при их невыполнении.

Большое значение для организации собственного времени имеет слово «нет». Важно научиться отказывать и говорить «нет» задачам, которые не входят в число избранных Вами приоритетов. Необходимо задаваться всегда вопросами о том, какие долгосрочные последствия имеет та или иная задача, и что произойдет, если ее вообще не выполнить. Нужно в течении дня искать ответы на следующие 3 вопроса:

- Какие дела самые важные и ценные?
- Что могу сделать я и только я, что значительно улучшит положение?
- Как использовать свое время с наибольшей пользой?

Ответы на эти вопросы позволят удвоить личную производительность. Немало важно выработать привычку своевременно разбирать бумаги, выбрасывая ненужные, и работать за чистым столом. До 30% рабочего времени тратится на поиски нужной бумаги. Корзина для мусора - один из самых эффективных инструментов управления временем.

Принцип равновесия. При наступлении паники от вида все увеличивающегося объема работы следует успокоиться, сделать вдох и сказать: «Я могу только то, что могу», и начать выдержано составлять список. Необходимо проанализировать задачи, с которыми пришлось столкнуться, после чего будет видно, что хватает времени на решение жизненно важных вопросов.

Следует следить за тем, чтобы в жизни сохранялось равновесие. При работе до изнеможения, организм будет истощаться и возьмет свое, если вовремя не остановитесь, он сделает это принудительно. А это явно не входит в планы.

Чтобы быть эффективным, просто тайм-менеджмента мало. Очень важно следить за своим здоровьем. Жизнь должна быть насыщенной, в ней всегда требуется присутствие времени для семьи и отдыха.

Основной принцип равновесия: важно количество времени дома и качество времени на работе.

#### **Список литературы:**

1. Любители экспериментировать. URL: <https://litl-rich.ru/planirovanie/pravilo-6-p.html> (дата обращения 30.06.2018).
2. Питер Ф. Друкер. Эффективный управляющий. URL: <http://www.management.com.ua/bp/bp020.html> (дата обращения 30.06.2018).
3. ADME. URL: <https://www.adme.ru/svoboda-psihologiya/prostoj-princip9010-kotoryj-vliyaet-na-vsyu-nashu-zhizn-1476015/> (дата обращения 30.06.2018).
4. Абсолютный профессионализм. URL: <http://www.absolutkonsalt.ru/know/detail.php?ID=7> (дата обращения 30.06.2018).

© И. Ю. Емилов, 2018



## Инновационная деятельность на предприятиях

Емилов И. Ю.

Калужский филиал

ФГОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Инновационная деятельность - это деятельность, направленная на поиск и реализацию инноваций в целях расширения ассортимента и повышения качества продукции, совершенствования технологии и организации производства. Главная предпосылка инновационной деятельности предприятия состоит в том, что все существующее стареет. Поэтому необходимо систематически отбрасывать все то, что износилось, устарело, стало тормозом на пути к прогрессу, а также учитывать ошибки, неудачи и просчеты.

*Ключевые слова:* инновации, инновационная деятельность, инновационный менеджмент

В современной экономике эффективные технологии являются основой конкурентоспособности фирм, предприятий, отраслей. Именно они позволяют без риска вхождения в ценовую войну с конкурентами выиграть состязание за рынки сбыта и закупок за счет освоения новых продуктов, которые более привлекательны для потребителей, либо осуществлять выпуск прежних продуктов и оказывать услуги с более низкими издержками. Значимость новых технологий возрастает вследствие усиления потребительских предпочтений. Из-за включения российской экономики в систему мировых хозяйственных связей появляется необходимость системного решения комплекса задач по переходу к инновационному социально ориентированному типу ее развития. Главным направлением развития промышленного комплекса России, открывающим долгосрочные перспективы, является производство наукоемкой продукции с низкими материалоемкостью и энергоемкостью, которое в свою очередь требует вложения более высококвалифицированного труда и инноваций. [1]

Однако, при наличии достаточно высокого научно-технического потенциала, Россия очень сильно отстает от мировых лидеров. Специфика сложившейся ситуации заключается в том, что НИОКР слабо ориентирован на развитие производства и других сфер деятельности. Более наглядно сравнить отставание России от других стран можно в таблице 1.

По данным таблицы видно, что Россия очень сильно уступает США и Японии. Основные трудности в реализации инновационного потенциала России связаны с нехваткой основных средств у организаций, ограниченностью бюджетного и внебюджетного финансирования. Поэтому стратегической целью должно стать создание отраслей, которые основываются на использовании инновационных технологий. [2]

**Таблица 1.** Сравнительная характеристика активности стран в инновационном развитии

	Доля от мировых расходов на НИОКР, %	Доля научных исследователей на 1000 занятых, %	Доля экспорта высокотехнологичной продукции, %
<b>США</b>	35	9,7	32
<b>Япония</b>	12	11,0	24
<b>Россия</b>	2	6,7	5

Оценка перспектив новой технологии на рынке является достаточно важной в системе разработки и реализации инноваций. Ее смысл заключается в определении коммерческой привлекательности новинки. Здесь важно знать, на сколько будет конкурентоспособна разрабатываемая технология на рынке, и какую часть этого рынка планирует занять предприятие. Исходя из этого, формируется патентно-лицензионная, инвестиционная,

финансовая, производственная, маркетинговая, сбытовая, кадровая и другие функциональные политики в инновационной и хозяйственной сфере деятельности предприятия.

Существенным отличием инновационной деятельности предприятия от текущего производства является то, что оценка текущего состояния предприятия, (в том числе и техники, и технологии), основывается на выявлении условий успеха по опыту прошлых лет и сложившихся тенденций. Для такого анализа характерно применение ретроспективной корреляции между итогами хозяйственной деятельности и издержками. Выделяют следующие характерные подходы:

- Комплексный экономический анализ эффективности хозяйственной деятельности;
- Анализ технико-организационного уровня производства;
- Анализ использования производственных ресурсов;
- Анализ взаимосвязи себестоимости, объема продукции и прибыли.

Для анализа инновационной деятельности предприятия необходим анализ - прогноз будущих факторов успеха в условиях неопределенности и обоснование затрат будущего периода. [3] Процессы внедрения новой техники и технологии с их последующей коммерциализацией имеют стохастический характер, в отличие от детерминированных экономических процессов текущего производства. Поэтому анализ влияний на прибыль следует строить на основе таких методов как: прогнозирование, методов экспертных оценок, множественного регрессионного анализа, а также ситуационного и имитационного моделирования.

Одним из условий для внедрения инноваций является наличие эффективной системы маркетинга и сбыта, которая осуществляет связь предприятия с конечными потребителями по качеству производимых товаров [4]. Новшества возникают на базе новых знаний, а покупателям нужны новые выгоды. Таким образом, правильно проведенная инновационная политика на промышленном предприятии повышает его конкурентоспособность на рынке.

Инновационная активность предприятия характеризуется эффективностью и регулярностью инноваций, динамикой действий по созданию и практической реализации новшеств. Чем выше инновационная активность предприятия, тем целесообразнее его функционирование и существование в целом. Следовательно, инновационная активность как мера интенсивности осуществления инноваций на предприятии – это современная стратегическая характеристика его эффективности. Использование инноваций позволит промышленным предприятиям ускорить свой рост, освоить новые рынки, создать новые рабочие места. [5]

Необходимо совершенствовать модель организации инновационной деятельности. Чтобы этого достичь, промышленному предприятию необходимо пройти несколько этапов:

- выбор и реализация инновационной стратегии предприятия, основу которого составляют материально - технические, финансовые, кадровые, информационные и другие виды ресурсов;
- комплексный подход для промышленного предприятия;
- для распределения риска необходимо формирование инновационного портфеля, создание инновационной программы предприятия и непрерывное перераспределение средств из завершенных инновационных проектов в разрабатываемые. [6]

В заключении можно сделать вывод о том, что если разработка и коммерческая реализация новых технических идей не обходится без высокого творческого настроения, инициативы и самоотверженности как каждого работника, так и всего коллектива в целом, то переориентация всей работы предприятия на новые, более конкурентоспособные виды товаров и услуг, завоевание новых рынков сбыта продукции невозможны без серьезного анализа инновационного проекта в современных условиях.

### Список литературы:

1. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М.: Наука, 2014;
2. Маусов Н. Инновационная стратегии предприятия// Проблемы теории и практики управления 2015, №5. С. 31;
3. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. СПб.: Изд-во «Питер», 2013. – 208 с.;
4. Шинкевич А.И. Управление открытыми национальными инновационными системами в экономике знаний [Электронный ресурс]: монография/ Шинкевич А.И., Кудрявцева С.С. – Электрон. текстовые данные. – Казань: Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2014.–207с.–Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/62327.html>.– ЭБС «IPRbooks» ;
5. Горфинкель, В. Я. Инновационное предпринимательство: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В. Я. Горфинкель, Т. Г. Попадюк; под ред. В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. – М. : Издательство Юрайт, 2017. – 523 с. – (Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс). – ISBN 978-5-534-02746-4.;
6. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия: учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. А. Чалдаева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 435 с. – (Серия: Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-5068-7.

© И. Ю. Емилов, 2018

УДК: 332.1

## Проблемы сохранения природного курортно-рекреационного потенциала агломерации КМВ

Золкин Е.Ю.

ФГБОУ «Российская академия народного хозяйства и государственной службы При президенте Российской Федерации»  
Северо-кавказский институт – филиал

*1-к.э.н., доцент кафедры государственных услуг и менеджмента*

Статья посвящена развитию теоретических положений, отражающих особенности управления эколого-курортным регионом и разработке методических рекомендаций по формированию путей совершенствования управления рекреационной отраслью с учётом региональной специфики. Перечень приоритетных социально-экономических проблем, позволяет сформулировать политику оптимизации управления развитием социально-экономической системы агломерационного комплекса курортно-рекреационного типа. Региональное развитие не сводится только к укреплению экономики в рыночных отношениях, оптимизация управления является приоритетным в обеспечении эффективного функционирования хозяйствующих субъектов.

*Ключевые слова:* агломерация, туристско-рекреационный кластер, самовольные постройки, экономическая стратегия.

Кавказские Минеральные Воды представляет собой полицентрическую городскую агломерацию, то есть, взаимосвязанную и пространственно близкую совокупность городских поселений, интегрированных в курортную зону на основе переплетения многообразных функционально-хозяйственных, предпринимательских, социальных связей. Профиль зоны задан её ориентацией на комплекс задач системного оздоровления людей [1]. Анализируемая агломерация позиционирована на густо населённой территории Центрального Кавказа, для которой характерна средняя плотность населения более 150 чел. / км<sup>2</sup>. Один из крупнейших городов агломерации – Пятигорск – является административным центром СКФО, основной транспортный узел её позиционирован в городе Минеральные Воды; основная масса санаторно-курортных организаций локализована в четырех городах – Ессентуки, Пятигорск, Железноводск, Кисловодск. Пятигорск, как административный центр СКФО создаёт контуры намеченного к реализации интеграционного туристско-рекреационного кластера, который призван объединить соответствующие потенциалы нескольких регионов Юга России: Ставропольского края, Кабардино-Балкарской и Карачаево-Черкесской республик. Соответствующий проект был инициирован в 2011 г., однако его реализация натолкнулась на препятствия двоякого рода:

- во-первых, концентрацию многообразных рисков в хозяйственном пространстве указанных регионов, что сдерживает потенциальный спрос на услуги оздоровления, отдыха, туризма и т.п.;
- во-вторых, острый дефицит инвестиционных ресурсов и средств государственной поддержки проекта, усиленный депрессивным состоянием регионов, намеченных в качестве участников проекта.

В итоге реализация проекта создания Северо-Кавказского туристско-рекреационного кластера сначала затормозилась, а затем – в условиях санкционных ограничений, перестроивших соответствующие рынки – фактически остановилась. В соответствии с проектом, курортная зона агломерации КМВ должна была стать ядром перспективного туристско-рекреационного кластера. Отметим, что существенным недостатком данного проекта была недооценка значимости устойчивого согласования интересов всех регионов,

вовлекаемых в состав кластера. Существующие рекреационные локалитеты включены в региональные экономики и не могут стать объектами интеграционного взаимодействия без учёта интересов территориальных элит и населения регионов. Приостановка интеграционного проекта освободила существующую курортную зону КМВ от бремени ядра перспективного туристско-рекреационного кластера. В настоящее время в зоне взаимодействуют 4 локальных центра в статусе курортов федерального значения: Ессентуки, Железноводск, Кисловодск, Пятигорск. Выделим основные характеристики агломерации КМВ, обеспечивающие её привлекательность для потенциальных приобретателей услуг рекреации, гостеприимства, отдыха, туризма, оздоровительного питания: [5]

- обладание уникальным набором природных рекреационных ресурсов;
- ландшафтное разнообразие, наличие достаточно теплого климата;
- компактность курортной зоны, позволяющая оптимизировать затраты средств и времени на транспортные перевозки;
- комплексность воздействия совокупности лечебно-оздоровительных факторов, среди которых необходимо выделить минеральные воды, лечебные грязи, чистый воздух, мягкий климат при этом в зоне КМВ сконцентрировано до 40% разведанных запасов минеральных вод и лечебных грязей России, что создает основу для формирования конкурентных преимуществ зоны по сравнению с альтернативными курортными пространствами;
- возможность использования потенциала комплексной климатотерапии на основе комбинирования совокупности оздоровительных свойств, которыми обладает агломерация КМВ;
- наличие развитой курортной инфраструктуры, основы которой были заложены в Советский период;
- значительный потенциал экономической культуры комплексного оздоровления, традиций курортного дела.

Туристской деятельностью на территории агломерации КМВ сейчас занято около 150 предприятий, из них большинство специализируется на оказании санаторно-оздоровительных услуг (санатории, дома отдыха, пансионаты), создаются новые туристские маршруты, строятся гостиницы и другие места размещения туристов и отдыхающих, развивается инвестиционная деятельность в агломерации КМВ, очевидно, что на туристских рынках России и за рубежом регион-агломерация КМВ, с его потенциальными возможностями, может реально претендовать на совершенно другую более высокую нишу, чем сейчас сосредоточившись на развитии, прежде всего круглогодичного выездного и внутреннего, санаторно-курортного, спортивного и социального туризма. В этой связи, можно выделить следующие перспективные направления, непосредственно связанные с развитием туризма в агломерации КМВ:

- создание новых и развитие существующих туристских услуг и рынков, учитывающих состояние туристских ресурсов в странах пребывания туристов;
- широкое вовлечение местной общественности и муниципальных властей в планирование и развитие туристской деятельности, обеспечение её безопасности;
- рост благосостояния местного населения, устранение налоговых, таможенных и других трудностей, которые могут препятствовать развитию туризма. При этом особое внимание должно быть уделено поддержанию цен на услуги туризма на уровне, приемлемом для туристов и выгодном для туристской отрасли;
- при инвестировании капитала следует принимать во внимание вопросы защиты окружающей среды (строительство, архитектура и т.д.);
- осуществление более четкого маркетинга и выделение большего количества ресурсов для продвижения услуг, поиск определенных групп туристов и организация для них адресной информации по предлагаемым услугам.

Агломерация КМВ один из немногих регионов России, где сфера санаторно-курортных и туристских услуг - это целая отрасль экономики региона, со своей инфраструктурой, финансовыми показателями и собственной стратегией развития, обладающая значительным

социально-экономическим потенциалом. В феврале 2015 года Президент РФ Владимир Владимирович Путин поручил Кабмину и региональным властям подготовить предложения по сохранению и рациональному использованию природного потенциала курортов Кавказских Минеральных Вод. Задачу глава государства поставил Правительству после того, как активисты ОНФ обратили его внимание на основные проблемы региона: стихийную застройку в курортной зоне, плачевное состояние инфраструктуры и ухудшающуюся экологическую ситуацию [2]. К сожалению, в регионе-агломерации КМВ проблем очень много. Основные проблемы, препятствующие активному развитию санаторно-курортных организаций и иных средств размещения отдыхающих, заключаются в износе основных фондов большинства санаторно-курортных организаций, их слабой внутренней инфраструктуре, неэффективном управлении, несовершенном ценообразовании и слабом продвижении турпродукта, также наличием свалок и с появлением незаконной стихийной застройки, ситуациями, когда земли изымаются из особо охраняемых природных территорий и т.д. Кавказские Минеральные Воды в 2016 году включены Росприроднадзором в число реестр территорий России высокой социально-экологической значимости. Так ещё в 1996 году правительством России были утверждены границы округов горно-санитарной охраны. Любое изменение границ этих округов должно согласовываться с Росприроднадзором и Ростехнадзором. Когда же необходимо было согласовать новые границы на территории Пятигорска (они ставились на государственный кадастровый учёт, чего прежде не было сделано), то выяснилось существующая площадь курорта сократилась в 16 раз в сравнении с той площадью, которая была закреплена в постановлении правительства 1996 года. Может именно с этим, связаны и земельные конфликты, и не законная точечная застройка? Местные администрации вообще не контролируют незаконные врезки в водопроводы и канализацию. А это в основном не законные строения, которые явно появляются на Кавказских Минеральных Водах если не при активном участии, то явно при попустительстве чиновников. По словам специалистов, проблема стала настолько острой, что уже создана рабочая группа, которая займется вопросами развития Кавминвод, и в первую очередь – проблемами точечной застройки. Ведь сегодня, на Кавказских Минеральных Водах вообще отсутствует единый орган, который бы занимался вопросами землеустройства и природопользования. Есть, впрочем, департамент Росприроднадзора по СКФО, руководитель которого Роман Саркисов. Оказывается, сегодня на Кавказских Минеральных Водах образуется лишь 11% вредных атмосферных выбросов (от всего Ставрополья), а вот жидких стоков – уже 70%. По словам Романа Саркисова, за последние полтора года во второй зоне горно-санитарной охраны Кавказских Минеральных Вод выявлено более 30 строящихся коммерческих зданий (строить здесь можно только курортные объекты). Возбуждены более 40 административных дел, наложено штрафов на сумму более 2 млн. рублей. Одним из негативных проявлений практики освоения рекреационных ресурсов в регионе-агломерации является нередкое несоблюдение хозяйствующими субъектами природоохранных требований, что не способствует рациональному использованию минеральных источников и подрывает естественную основу их воспроизводства [3]. В конечном счёте, это негативно сказывается на состоянии экологии региона-агломерации, являющейся одним из ключевых факторов привлечения курортников и туристов на курорты. Обратимся к зарубежному опыту борьбы с не законными строениями. Самые строгие меры против возведения незаконных зданий принимают в Европе. Так, в Великобритании появление незаконных пристроек или перепланировка здания на участке, принадлежащем кому бы то ни было, незамедлительно ведёт к принудительному демонтажу. Никакого судебного решения не требуется. Власти обязуют виновника демонтировать пристройку за свой счёт, а затем ещё и штраф выплатить, причём немаленький. Кроме того, закон строго определяет назначение построек: если, к примеру, открыть ресторан в здании, отведенном под офис, он гарантированно будет снесён. Не собственник, так государство сравнивает его с землей. В Болгарии война с нелегальными постройками тоже идёт в основном на морском побережье. В 2015 году власти снесли 45 незаконно построенных домов на Солнечном

Берегу. В апреле 2016 года под Пловдивом ликвидировали 50 нелегально возведенных магазинов и жилых домов, а за последние годы снесены несколько сотен незаконных объектов. В Европе люди предпочитают изучать закон до того, как начнут возводить какие-то строения. К сожалению, у нас за наведение порядка взялись только сейчас, поэтому эта тема у многих лже бизнесменов вызывает странную реакцию. Руководитель проектного бюро «Платформа» Ирина Ирбитская объясняет, что в Европе борьба с самовольными постройками ведётся гораздо строже, чем в России: «Нигде за ликвидацию не выплачивают никаких компенсаций. Наоборот, собственник самостроя обязан за свои средства снести здание. Если это делает государство, потом оно получает за свои заботы компенсацию. Кроме того, для собственников существуют штрафы за нарушение сроков ликвидации самостроя, недобросовестные работы и так далее. Точно знаю, что такие нормы приняты, например, в Германии» [4]. Очевидно, что борьба с самовольной постройкой — это признак цивилизованного развития региона-агломерации и страны в целом. Анализ состояния природно-ресурсного комплекса агломерации КМВ, проведенный местными учёными и специалистами, выявил целый ряд негативных факторов и тенденций, среди которых: не вполне здоровая экологическая обстановка в связи с чрезмерным развитием вблизи охраняемых зон непрофильных по отношению к курорту отраслей производства; наличие источников и значительные объемы загрязнения подземных резервуаров минеральных вод; плохое техническое состояние многих ранее оборудованных скважин; слабый государственный контроль над практическим использованием целебных ресурсов (минеральных вод и лечебных грязей); сокращение объёма научно-исследовательских и производственных работ в области разведки и использования природных бальнеологических ресурсов и др. [3]. С учётом этого очевидно, что экономическая стратегия развития КМВ не может быть нацелена на создание необходимых условий для своевременного восполнения природных ресурсов, их естественной регенерации. Одним из направлений инновационного, социально-ориентированного экономического развития региона-агломерации является развитие инфраструктуры отдыха и туризма, доступности и конкурентоспособности санаторно-курортных и туристских услуг с целью удовлетворения российских и иностранных граждан в полноценном лечении и отдыхе, увеличение и сохранение рабочих мест, рост налоговых поступлений в краевой бюджет. Существующая высокая конкуренция на мировом рынке туристских услуг диктует необходимость постоянного совершенствования системы управления учреждениями санаторно-курортного комплекса, модернизации материально-технической базы туристско-экскурсионных объектов в агломерации КМВ. И на конец наведение порядка с самовольной застройкой в агломерации КМВ.

### **Список литературы:**

1. Клейнер, Г.Б. Системная парадигма в экономических исследованиях: новый подход. [Электронный ресурс]. Режим доступа - URL: <http://www.kleiner.ru/System%20Paradigm.htm>
2. Режим доступа - <https://www.pnp.ru/social/chto-tormozit-razvitie-kavkazskikh-mineralnykh-vod.html>
3. Колядин, А.П. Стратегические приоритеты социально-экономической трансформации Кавказских Минеральных Вод как особо охраняемого эколого-курортного региона. «Государственное и муниципальное управление». Ученые записки СКАГС. 2016. № 3
4. Режим доступа - <https://lenta.ru/articles/2016/02/22/samostroi/>
5. Золкин Е.Ю., Коновалова К.Ю., Роль институциональных структур в инновационной трансформации современной индустрии гостеприимства. Вестник экспертного совета, №2 (9), 2017.

© Е.Ю., Золкин 2018

## О некоторых вопросах моделирования дискретно – непрерывного спроса на продукцию

Карлова М. Ю., Полосин Д.И.

Липецкий государственный педагогический университет  
имени П.П. Семенова-Тян-Шанского

В статье рассмотрены обстоятельства, которые должны быть учтены при построении модели спроса, подвергнуты анализу особенности построения простейших структурных и неструктурных дискретно-непрерывных моделей, предложена идея использования марковских случайных процессов с дискретными состояниями и непрерывным временем для построения модели спроса.

*Ключевые слова:* спрос, структурные и неструктурные дискретно-непрерывные модели, марковские случайные процессы с дискретными состояниями и непрерывным временем.

В настоящий момент практический маркетинг главным образом ориентирован на удовлетворение спроса потребителей, при этом уровень конкуренции настолько высок, что компаниям недостаточно просто удовлетворить потребности клиента, им необходимо сделать это лучшим образом, чем конкуренты. При решении данной задачи важно отслеживать даже незначительные изменения элементов и форм маркетинговой практики. Это возможно сделать на основе математического инструментария, который постоянно совершенствуется. На сегодняшний день используют различные подходы для изучения спроса.

Популярность в практической деятельности при прогнозировании спроса получили такие методы как экстраполяция временных рядов и математическое моделирование. Предпосылкой использования первого подхода является предположение о стабильности воздействующих условий. Такой прогноз, как правило, строится на краткосрочную перспективу, чтобы изменение влияющих факторов было минимальным. При построении модели спроса необходимо иметь в виду следующие обстоятельства:

- 1) мерой спроса выступает количество товара, которое может быть куплено по данной цене, и данная величина имеет свой предел для каждого потребителя;
- 2) в качестве единицы меры спроса выступает, как правило, денежная единица и каждый потребитель самостоятельно оценивает: от чего он должен отказаться, чтобы приобрести данный товар;
- 3) потребитель самостоятельно делает выбор: где и когда купить нужный товар (он может купить тот же товар у другого продавца или заменить данный товар другим);
- 4) спрос имеет дискретно-непрерывную природу в рамках одной модели, так как зачастую потребитель одновременно решает две задачи: какой товар из определенной категории выбрать (относится к дискретной части спроса) и какое количество товара купить (непрерывная часть спроса). Обзор структурных дискретно – непрерывных моделей спроса, учитывающий множественный выбор потребителя проведен в [2].

Все дискретно-непрерывные модели можно разделить на структурные и неструктурные. Для математической формализации при построении структурной модели спрос представляют, как набор эндогенных переменных  $Y$  связанный с набором экзогенных переменных  $X_i$  исходя из знаний экономической теории, т.е.  $Y = X(X_1, \dots, X_n)$  ( $X_i > 0, i = \overline{1, n}$ ). Подход позволяет обоснованно определить выбор набора переменных  $X$  и прояснить отношения между  $Y$  и  $X$ . Структурное уравнение является идентифицируемым, если идентифицируемы все его коэффициенты. В противном случае следует ввести новые переменные, с помощью которых можно добиться идентифицируемости модели [1].



Закон спроса предполагает, что если цена товара растет, то потребность в нем снижается. Однако данный постулат не так безусловен в следующих случаях: ожидание изменения цены, наличие дефицита, высокая инфляция [2]. В этой связи простейшая модель поведения потребителей в векторной форме имеет вид  $Y = X(X_1, \dots, X_n) \rightarrow \max$  при ограничении  $PX \leq D$ , здесь  $P = (p_1, \dots, p_n)$  – вектор цен,  $D$  – доход потребителя,  $p_i > 0$ ,  $i = \overline{1, n}$ , т.е. при величине дохода  $Z$  потребители могут выбирать только такие комбинации товаров, которые удовлетворяют бюджетному ограничению. Таким образом, доход – определяющий фактор уровня спроса, поэтому часто при моделировании спроса используют следующую функциональную зависимость:  $Y = D(D_1, \dots, D_m)$ , где  $D_j$  – уровень денежных доходов отдельных групп населения,  $j = \overline{1, m}$ , т.е. для каждой экономической группы населения по статистическим бюджетным данным может быть рассчитана присущая ей структура потребления. В основе данного подхода лежат следующие допущения:

- на изучаемом отрезке времени заметные изменения претерпевает лишь доход;
- цены, размер семьи и прочие факторы принимаются неизменными;
- динамика дохода рассматривается как перемещение определенного количества семей из одних доходных групп в другие (например, при увеличении дохода из низших групп в высшие).

При данных предположениях общая структура спроса представляется зависимостью:

$$Y = \sum_{i=1}^n r(D_i)w(D_i),$$

где  $r(D_i)$  – количество семей с доходом  $D_i$ ,  $w(D_i)$  – структура спроса в

группе семей со средним доходом  $D_i$ ,  $n$  – количество интервалов доходов семей. Практическую значимость имеют компаративные (т.е. сравнительные) структурные модели, в которых сопоставляются структуры спроса исследуемого объекта и некоторого аналогового объекта.

В основе построения конструктивных моделей спроса лежат зависимости, обнаруживающие очевидное равенство общего денежного расхода (объема потребления) и суммы произведений количества каждого потребленного товара на его цену:  $Z = \sum_{i=1}^n q_i p_i$ , где

$Z$  – объем потребления,  $n$  – количество разных видов благ,  $q_i$  – размер потребления  $i$ -го блага,  $p_i$  – цена  $i$ -го блага [4]. Эти модели спроса также носят название моделей бюджетов потребителей и играют важную роль в планировании потребления (например, прогнозирование прожиточного минимума).

Кроме экономических факторов на спрос оказывают влияние и естественные факторы, такие как: размер и состав семьи, привычки и традиции, уровень культуры, природно-климатические условия и т.д. В этой связи целесообразно представить спрос в виде следующей функциональной зависимости:  $Y = f(\Pi, D, P, S, t)$ , где  $\Pi$  – уровень производства (предложения) товаров и услуг,  $D$  – уровень денежных доходов отдельных групп населения,  $P$  – уровень и соотношение цен,  $S$  – размер и состав семьи,  $t$  – фактор времени.

Потребительский спрос по своей сути носит вероятностный характер, так как зачастую потребитель заранее не знает, какие товары окажутся в его продуктовой корзине. В этой связи, марковские случайные процессы с дискретными состояниями и непрерывным временем достаточно точно отражают вероятностный характер выбора потребителя и дискретно – непрерывную природу спроса [3]. При таком подходе предлагается в качестве основной идеи при построении модели произвести оценку вероятностей состояний  $P_i(t)$ , которые определяют время  $t$ , за которое случайно выбранный потребитель наполняет товарами свою потребительскую корзину:

$$\begin{cases} \frac{dP_i(t)}{dt} = \alpha_i P_0(t); & i = 1, 2, \dots, n-1; \\ P_1(t) + P_2(t) + \dots + P_n(t) = 1, \end{cases}$$

в системе  $\alpha_i = 1/T$  – коэффициент активности, здесь  $T$  – среднее время, за которое среднестатистический потребитель решится на приобретение благ конкретного поставщика [3]. Начальными условиями системы будут равенства  $P_0(t) = 1$ ,  $P_1(t) = P_2(t) = \dots = P_n(t) = 0$ .

Таким образом, задача моделирования функции спроса для случаев, когда потребитель в одной ситуации выбирает несколько видов товаров, количество которых может отличаться от единицы, является одной из актуальных задач теории отраслевой организации.

### Список литературы:

1. Донец З.Г. Применение спроса и предложения в структурной форме модели / З.Г.Донец, Л.Р. Боташева, А.К. Гочияева // URL: <https://www.top-technologies.ru/ru/article/view?id=34036> (дата обращения: 07.06.2018).
2. Кочкина Н.А. Обзор структурных дискретно – непрерывных моделей спроса, учитывающих множественный выбор потребителя / Н.А. Кочкина Н.А. // Экономический анализ: теория и практика // URL: <http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz/> (дата обращения: 05.06.2018).
3. Моисеев С.И. Моделирование потребительского спроса с помощью случайных процессов / С. И. Моисеев, В.Л. Лихачева // Электронный научный журнал «Международный студенческий научный вестник» // URL: <https://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=13438> (дата обращения: 07.06.2018)
4. Моделирование спроса в задачах маркетинга // URL: <http://www.markets-web.ru/study-179-1.html> (дата обращения: 05.06.2018).

© М.Ю. Карлова, 2018

## УДК 657.372.1

# Формирование консолидированной бухгалтерской отчетности на примере ПАО «Русская Аквакультура»

Керимова А.Д., Акимов А.А., Куранова А.С.

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

В статье рассмотрены особенности и значимость формирования консолидированной отчетности организациями в настоящее время, определены понятие консолидированной отчетности, ее состав и изложены основные проблемы перехода предприятий к практике предоставления отчетности по МСФО.

*Ключевые слова:* финансовая отчетность, консолидированные группы компаний, активы, обязательства, денежные потоки, дочерние компании

В настоящее время происходит рост числа организаций, которые имеют контроль над одной или несколькими дочерними или зависимыми предприятиями. Формирование данных групп компаний побуждает к созданию необходимых для их функционирования организационных, правовых и учетных форм. Консолидированные группы компаний определяются как экономические объединения юридически самостоятельных лиц. Они основаны на приобретении прав собственности материнской компанией и, следовательно, осуществления контроля над дочерними и зависимыми обществами. Реальное отражение своей деятельности данные объединения представляют в консолидированной финансовой отчетности.

В соответствии с Федеральным законом № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», под консолидированной финансовой отчетностью понимается систематизированная информация, которая отражает финансовое положение, финансовые результаты деятельности и изменения финансового положения организации, которая вместе с другими организациями и (или) иностранными организациями в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности определяется как группа. [2]

На территории России применяют международные стандарты финансовой отчетности и Разъяснения МСФО, принятые Фондом Международных стандартов финансовой отчетности и признанные в порядке, установленном с учетом требований законодательства РФ Правительством РФ по согласованию с ЦБ РФ. В МСФО консолидированная бухгалтерская отчетность определена как финансовая отчетность группы, в которой активы, обязательства, собственный капитал, доход, расходы и денежные потоки материнской организации и ее дочерних организаций объединены и представлены как единый субъект экономической деятельности.[3] Материнская организация и ее дочерние организации признаются Группой. Организация, контролирующая одну или несколько компаний называется материнской.

Консолидированная финансовая отчетность составляется по деятельности группы юридически самостоятельных организаций, совместно реализующую деятельность в определенной сфере экономики.

В соответствии с МСФО консолидированная отчетность состоит из:

- Консолидированного отчета о финансовом положении организации;
- Консолидированного отчета о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе;
- Консолидированного отчета о движении денежных средств;
- Консолидированного отчета об изменении капитала;
- Примечаний / Пояснений, включающих краткое изложение существенных положений учетной политики и другую пояснительную информацию [4].

Рассмотрим формирование консолидированной бухгалтерской отчетности на примере ПАО «Русская Аквакультура».

Основные виды деятельности ПАО «Русское Аквакультура» и его дочерних предприятий включают разведение рыбы и оптовую продажу рыбы и икры.

В соответствии с МСФО консолидированный отчет о финансовом положении объединяют все активы и пассивы головной организации и дочерних обществ. Он состоит из двух разделов: активы и капитал и обязательства. Раздел активы включает в себя внеоборотные и оборотные активы, в разделе капитал и обязательства отражаются капитал, долгосрочные и краткосрочные обязательства.

Чтобы составить консолидированный отчет о финансовом положении в бухгалтерском балансе головной организации ПАО «Русская Аквакультура» и дочерних обществ складывают данные каждой статьи активов, обязательств и капитала. При указанной группировке статей финансовой отчетности из консолидированного отчета о финансовом положении полностью исключаются:

а) финансовые вложения головной организации в уставные капиталы дочерних обществ и, соответственно, уставные капиталы дочерних обществ в части, принадлежащей головной организации;

б) остатки по статьям расчетов внутри Группы: показатели, отражающие дебиторскую и кредиторскую задолженность между головной организацией и дочерним обществом, а также между дочерними обществами;

в) дивиденды, полученные дочерними обществами от головной организации либо от других организаций Группы, а также головной организацией от своих дочерних.

Отчет о финансовом положении включает финансовую отчетность Компании и предприятий, контролируемых Компанией и ее дочерних компаний.

В течении 2017 года Группа приобрела 2 компании, занимающиеся производством рыбопосадочного материала в Норвегии. 19 октября 2017 года Группа завершила сделку по приобретению 100% долей компаний Oldenselskapene AS и Olden Oppdrettsanlegg AS.

Результаты деятельности приобретенных компаний были включены в данную консолидированную финансовую отчетность с даты приобретения. Приобретение было учтено по исторической балансовой стоимости приобретенных активов и обязательств в качестве предварительного значения, поскольку иная информация на тот момент отсутствовала. Разница между уплаченным вознаграждением и исторической балансовой стоимостью приобретенных чистых активов была предварительно отнесена на основные средства, поскольку основную часть приобретенных активов составляют основные средства (в основном, производственное оборудование) заводов в Норвегии.

Распределение Предварительной стоимости приобретения представлено в таблице 1

**Таблица 1. Величина активов и обязательств приобретенных компаний**

Активы и обязательства	На дату приобретения, тыс.руб.
1	2
Приобретенные активы, в том числе:	253 275
основные средства	177 295
отложенные налоговые активы	793
запасы	62 054
торговая и прочая дебиторская задолженность	6 748
денежные средства и их эквиваленты	6 385
Принятые обязательства, в том числе:	45 605
отложенные налоговые обязательства	23 098
торговая кредиторская задолженность	13 821
прочая кредиторская задолженность	2 101
прочие налоги к уплате	6 585
Итого активов и обязательств	207 670

По данным таблицы 1 видно, что разница между приобретенными активами и принятыми обязательствами составила 207 670 тыс. руб. Общее денежное вознаграждение, выплаченное за приобретение компаний, составило 207 670 тыс. руб.

Для расчета чистого оттока денежных средств в результате приобретения компаний необходимо отнять от выплаченного вознаграждения за приобретение денежные средства приобретенных компаний, разница между этими суммами составляет 201 285 тыс. руб. Данные о стоимости основных средств приобретенных компаний необходимо включить в консолидированный отчет о финансовом положении. Для этого уже имеющиеся данные об основных средствах головной организации и дочерних обществ необходимо дополнить данными об основных средствах приобретенных компаний (таблица 2).

**Таблица 2.** Данные для расчета балансовой стоимости основных средств

	Стоимость, тыс.руб.
Первоначальная на 1.01.2017 г.	2 211 011
Приобретенные ОС	395 999
ОС приобретенных компаний	177 295
Выбывшие основные средства	(41 000)
Стоимость ОС на 31.12.2017 г.	2 743 305
Накопленная амортизация на 1.01.2017 г.	(488 303)
Начисленная амортизация	(260 024)
Амортизация по выбывшим ОС	24 339
Амортизация на 31.12.2017	(723 988)
Остаточная стоимость на 31.12.2017	2 019 317

Таким образом, 2 019 317 тыс. руб. – это стоимость основных средств, которая будет отражена в отчете о финансовом положении и она содержит в себе стоимость основных средств всех предприятий группы за минусом начисленной амортизации.

Остальные статьи консолидированного отчета о финансовом положении так же включают в себя данные головной организации и дочерних предприятий.

Существуют два варианта формирования консолидированной отчетности по МСФО:

1) каждая компания группы при подготовке отчетности по МСФО первоначально формируют свою отчетность, а затем суммируют и корректируют данные для получения консолидированной отчетности.

2) первоначально складываются показатели отчетностей, составленных по российским ПБУ, а после этого трансформируется агрегированная российская отчетность группы в соответствии с МСФО и корректируется для консолидации. [5]

Тот или иной вариант группа может выбрать в зависимости от свои кадровых и технических возможностей.

В различных странах методы и технология формирования консолидированной отчетности весьма отличаются. Характер сделки при инвестировании и установлении контроля выделяет обуславливает два метода составления первичной консолидированной отчетности: метод слияния и метод покупки. Указанные методы отличны между собой и оказывают значительное влияние на общие финансовые результаты, представленные в консолидированной отчетности.[7]

Несовпадение между системами российского бухгалтерского учета и международной системой учета приводят к существенным различиям между финансовой отчетностью, составленной в России и в западных странах. Многие российские предприятия из-за этих обстоятельств, которые развивают деловые международные отношения, на данный период времени нуждаются в том, чтобы их финансовая отчетность была подготовлена с учетом требований международных стандартов финансовой отчетности. [4]

Таким образом, подготовка консолидированной отчетности является сложным процессом. Составление отчета об общем финансовом, имущественном положении группы

осуществляется по РСБУ и МСФО. В связи с тем, что существуют противоречия в нормативных документах, необходим полный переход на регулирование формирования отчетности в соответствии с МСФО, это обуславливает общую тенденцию перехода на международные стандарты учета и финансовой отчетности в российской системе бухгалтерского учета. Для обеспечения гарантированного доступа к качественной, надежной и сопоставимой информации о результатах деятельности групп взаимосвязанных организаций огромную роль играет развитие методологии и анализа консолидированных финансовых результатов.

### **Список литературы:**

1. Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99) [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_18609/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/)
2. Федеральный закон от 27.07.2010 N 208-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "О консолидированной финансовой отчетности" [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_103021/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103021/)
3. "Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 10 "Консолидированная финансовая отчетность" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 27.06.2016) [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_193739/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193739/)
4. "Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 "Представление финансовой отчетности" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 27.06.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018) [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_193588/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193588/)
5. Плотников В.С. Объединение бизнеса и консолидированная финансовая отчетность : монография / В.С. Плотников, О.В. Плотникова. — М. : ИНФРА-М, 2018. — 278 с. <http://znanium.com/catalog/product/950479>
6. Свиридова Н.В. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность : учеб. пособие : в 2 ч. / Н. В. Свиридова, Е. А. Фатеева, Т. А. Фомичева. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2015. – Ч. 2. – 164 с
7. Костикова Е.Н. Особенности составления консолидированной финансовой отчетности/ Костикова Е.Н., Миргородская М.Г.//Научный альманах – 2015.- №11-1 – С.319-323.
8. Пожарицкая К.Г. Консолидированная финансовая отчетность: виды и методы составления/ К.Г. Пожарицкая, Сидорова Л.Г.//Современные тенденции развития науки и производства – 2014. – С.158.

© А.Д. Керимова, А.А. Акимов, А.С. Куранова, 2018

## Проблемы банковского финансирования инноваций

Коваль К.В.

Санкт-Петербургский государственный технологический институт  
(Технический университет)

*Научный руководитель – Крылова И.Ю., кандидат экономических наук, Доцент кафедры экономики и организации производства Санкт-Петербургского государственного технологического института (Технического университета)*

В данной статье автором наглядно рассмотрены проблемы банковского финансирования инноваций.

*Ключевые слова:* банковское финансирование, инновации, проблемы банковского финансирования, риски.

В современных условиях инновация – важнейший фактор экономического развития. За счет инноваций могут создаваться конкурентное преимущество отдельных стран и регионов на мировом рынке. Инновации – это некий симбиоз следующих трех основных компонентов устойчивого развития экономики:

- экономический рост;
- социальный прогресс;
- охрана окружающей среды.

Основной субъект инновационного процесса – это инвестор[1, с. 155]. При финансировании перспективных инноваций, инвестор может получить большую прибыль, но и принимает на себя риски потерь всех своих вложений. Под финансированием инноваций принято понимать процесс формирования финансовых ресурсов и финансовых инструментов, выбор методики финансирования, обеспечивающей движение и распределение денежных потоков для развития инновационной деятельности.

Осуществление финансирования инноваций заключается в поиске возможных источников финансирования и их последующее применение. Банковский кредит – один из основных источников финансирования инновационной деятельности любого предприятия на каждой стадии развития. Банк имеет существенный потенциал для кредитования потенциального инвестора при рефинансировании, и для самого субъекта инновационной деятельности. В России банковский сектор в финансировании инноваций играет едва заметную роль[2, с. 119].

Основная причина неразвитости банковского финансирования инноваций заключается в коротком горизонте инвестирования и высоком риске вложения в инновационный проект. Инвесторы нуждаются в долгосрочном банковском кредите, потому что ими получается доход от инновационных проектов только в момент выхода инновации на рынок, а до внедрения инновации, они испытывают потребности в денежных ресурсах на пополнение оборотных средств и формирование внеоборотных активов. Процесс кредитования инновационной деятельности начинается при зарождении бизнеса и у заемщика отсутствует денежный поток, достаточный для погашения кредита. Ввиду этого невелика доля долгосрочных кредитов, которые предоставляются коммерческими банками.

К 2015 году в России удельный вес долгосрочных кредитов, имеющих срок погашения более 3 лет, предоставляемые юридическим лицам, составлял приблизительно 45%, что существенно меньше потребности предприятия в долгосрочной ликвидности. При помощи банковских кредитов осуществляется финансирование около 3-4% инновационных проектов.

Отечественные коммерческие банки не могут обеспечить предоставление российским компаниям доступ к необходимому объему финансирования ввиду отсутствия

долгосрочного ресурса и жестких оценок кредитных рисков. Ресурсная база банка формируется при отсутствии доступа многих российских банков к внешнему рынку и структурному дефициту ликвидности. Основа ресурсной базы многих банков – наличие краткосрочных депозитов населения и юридических лиц[2, с. 197].

Основное препятствие для осуществления банковского финансирования инноваций – это наличие жестких требований банка к заемщику. Банковским кредитованием предполагается осуществление точного установления условий кредитования, срока, процентной ставки. Коммерческий банк должен быть уверен в платёжеспособности заемщиков и возврате кредита. Инструментом, обеспечивающим возврат кредита в банк, является предоставление гарантии, предоставление залога или предоставление поручительства[3, с. 289]. При предоставлении кредита на реализацию инновационного проекта ими создается система мер оперативного мониторинга задолженности и текущей рыночной стоимости обеспечения, разрабатываются мероприятия использования действенных экономических методик влияния на должников и юридических санкций.

В ходе предоставления высокорискового долгосрочного кредита банк требует выполнения определенных условий. К примеру, на Западе применяется схема передачи в залог под банковский кредит контрольного пакета акций предприятия - заемщика, за счет чего, банк имеет право принимать участие в управлении компанией, назначать в совет директоров своего представителя, который осуществляет мониторинг деятельности компании[4, с. 225].

В России коммерческие банки идут по иному пути. Они стали создавать корпоративные венчурные фонды, которые инвестируют в инновационные разработки. Основная цель создания венчурного подразделения заключается в поиске новых разработок и готовых проектов, которые позволяют создать новую инновационную корпоративную среду в сфере интересов коммерческого банка. Созданная в 2012 году банком Tinkoff кредитная система корпоративного фонда Tinkoff digital, представляющая из себя инновационную лабораторию банка. За счет корпоративного фонда коммерческого банка Tinkoff в 2012-2013 годах смог реализовать ряд новых инновационных проектов в банковских интернет-технологиях по обслуживанию банковских карт, мобильного банкинга и др., который стал лидером в данной сфере.

За счет создания отдельных корпоративных венчурных фондов, связанных с коммерческими банками, происходит существенное снижение рисков кредитования, продляется срок предоставления кредита и увеличивается его размер, потому что кредиты предоставляются надежным заемщикам. Корпоративный фонд – мобильная структура, открытая всему новому и уникальному, способная аккумулировать свежую идею и трансформировать ее в новую продукцию.

Каждый коммерческий банк в ходе выдачи кредита обязан формировать резерв на вероятные потери по ссудам. Данные резервы создаются для сокращения риска появления просроченной кредитной задолженности и полной неспособности заемщиков расплачиваться по своим обязательствам[5, с. 312]. Резервы могут быть сформированы с помощью отчислений коммерческого банка, на которые влияет качество ссуды, которые могут быть подразделены на пять категорий.

Особенность кредита на инновацию заключается в его высокой рискованности и длительном сроке предоставления. Иногда по этим кредитам может быть предоставлена отсрочка платежа, которая приводит к максимальной оценке кредита по 2-ой категории ссуды, а иногда к третьей. Если коммерческие банки выдают большое количество ссуд с высоким уровнем риска и формируют под них резервы, то они значительно уменьшают число работающих активов, снижают их кредитные возможности и прибыль[6, с. 203].

Высокая процентная ставка по кредиту, предоставляемая на внедрение венчурной инновации – это еще одна острая проблема. На процентную ставку по кредиту банка оказывает воздействие стоимость фондирования, в основе которой лежит ставка по операциям Банка России (РЕПО, «валютный своп» и др.), по вкладам физических лиц и



депозитам нефинансовым организациям. Остальные существенные факторы, которые определяют процентную ставку – это кредитный риск индивидуального заемщика, инфляционное и курсовое ожидание, неценовое условие кредитования, конкуренция, размер внеоперационных расходов[5, с. 222].

Процесс определения процентной ставки является одной из наиболее сложных задач при кредитовании. Чтобы получить прибыль по кредиту и компенсировать свои риски, коммерческими банками устанавливаются высокие ставки по кредиту. Российское законодательство сегодня не предусматривает ограничения в предельном размере процентных ставок за пользование кредитом. Процентная ставка – это предмет обсуждения кредиторов и заемщиков при согласовании и подписании кредитного договора. При учете низкой степени конкуренции на рынке венчурного кредитования и высокого спроса на кредитный ресурс со стороны заемщика, коммерческие банки могут диктовать свои условия при предоставлении кредитов и устанавливать максимальную кредитную ставку.

Процентная ставка банковского кредита зависит от уровня кредитного риска, его оценка проводится банками для каждой выданной ссуде по итогу проведенного комплексного и объективного анализа кредитоспособности, его финансового состояния и качества обслуживания долга. Обычно банками принимается во внимание положительная кредитная история заемщиков и обеспечение по кредиту.

Имеющихся финансовых ресурсов в банковской системе не достаточно для оказания существенной поддержки в развитии инновационной экономики и венчурного финансирования крупного инновационного проекта. Некоторыми банками, созданными при государственном участии, к примеру, Внешэкономбанк финансируются крупные долгосрочные и сложные инвестиционные проекты, которые направлены на осуществление инноваций. Объем кредита, который выдает Внешэкономбанк, не может быть менее 1 млрд. руб., а проект должен быть соответственен отраслевому приоритету банка. Все прочие проекты должны осуществлять привлечение банковских кредитом самостоятельно[2, с. 299]. На основе вышесказанного, можно прийти к выводу о том, что банками неохотно предоставляются кредитные ресурсы на осуществление инноваций, они ограничиваются кредитованием только определенных областей, соответствующих отраслевому предпочтению коммерческого банка. Для роста объема и срока предоставления займа, государством должны быть созданы условия с целью сокращению рисков коммерческих банков в процессе кредитования инвестиционного проекта. Как показывал опыт стран экономически развитых, осуществление гарантирования заемного финансирования – это эффективный инструмент по воздействию на инновационное развитие экономики. Гарантия может быть представлена в полном и в частичном размере, что позволит банкам возмещать хотя бы частично потери от вероятного неудачного участия в венчурном фонде. Процесс предоставления гарантии должен осуществляться по конкурсной основе, приоритеты должны быть отданы тем проектам, которые представляют базис реализации инноваций, имеющие многоотраслевой, многоцелевой характер использования. При создании условий привлечения финансовых ресурсов для инноваций и при обеспечении развития системы льготного банковского кредитования инноваций сможет вывести Россию на существенно новый инновационный путь развития.

### **Список литературы:**

1. Санникова Т.Д. Проблемы венчурного финансирования с участием коммерческих банков. //Вестник Томского государственного университета-Выпуск № 313 / 2015.
2. Депутатова Е.И. О финансировании банками инновационных проектов. //Банковское дело.-№1/2015, с.45.
3. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. N 254-П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности" (с изменениями и дополнениями).

4. Зайцев О.А. Кредитование инновационных процессов.// Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. №1/2017.
5. Хоуп Д., Фрейзер Р. За гранью бюджетирования. Как руководителям выбраться из ловушки ежегодных планов / пер. с англ. – М.: Вершина, 2015 – 272 с.
6. Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А. Н. — СПб.: Питер, 2015. — 496 с: ил. — (Серия «Учебник для вузов»).

© К.В. Коваль, 2018

## Перспективы создания кондитерских предприятий в Смоленской области

Колбасов Е.О.

Филиал ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» в г. Смоленске

*Научный руководитель –Короткова Г.В., кандидат биологических наук, доцент, Филиал ФГБОУ ВО «НИУ«МЭИ» в г. Смоленске*

В течении последних лет уровень потребления кондитерских изделий в России приближается к максимальному. Поэтому главными факторами, влияющими на поведение производителей кондитерских изделий в России, является постепенное насыщение рынка продукции из сахара. В связи с чем статья посвящена анализу рынка кондитерских изделий в России и анализу перспективы создания кондитерского предприятия в Смоленской области.

*Ключевые слова:* кондитерское предприятие, драже, изделие, .

Кондитерские изделия – высококалорийные и легкоусваиваемые пищевые продукты с большим содержанием сахара и отличающиеся приятным вкусом и ароматом. Обычно производятся с использованием следующих ингредиентов: мука, сахар, мед, фрукты и ягоды, молоко и сливки, жиры, яйца, дрожжи, крахмал, какао, орехи и так далее.[1]

Российский рынок кондитерских изделий разделен на два сегмента: сахаристые и мучные изделия. На сегмент сахаристой кондитерской продукции в 2017 году приходилось 53,7% рынка. Доля сегмента мучных изделий, соответственно, составила 46,3%. По итогам 2016 года, доли этих сегментов составят соответственно 54% и 46%.[2]

■ Сахаристые изделия ■ Мучные изделия

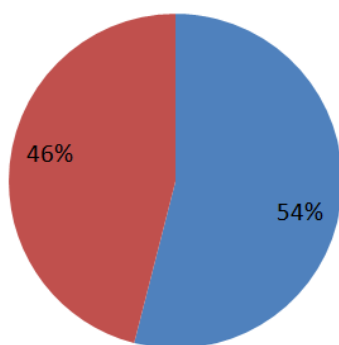


Рис. 1. Структура рынка кондитерских изделий.

На рынке доминирует отечественный производитель. Крупнейшими российскими производителями сахаристых кондитерских изделий являются: ООО «Марс» занимающее 10% рынка в натуральном выражении; на втором месте - ОАО Липецкая кондитерская фабрика «Рошен» - 6% рынка; на третьем месте - ОАО «Кондитерское объединение «Россия», ОАО «Рот-Фронт» и ОАО «Кондитерский концерн Бабаевский» занимают по 5% совокупного объема рынка.

В 2017 году большую часть в структуре российского производства сахаристых кондитерских изделий – 40,8% – занимали конфеты, покрытые шоколадной и шоколадно-молочной глазурью, которые представлены батончиками и развесными конфетами. Шоколад

и шоколадные изделия составляли 16,6% всего объема выпускаемой в России сахаристой кондитерской продукции. Существенную долю – 12,7% – занимало производство карамели. На долю джемов, пастилы из фруктов, ягод и орехов приходилось 7,2% российского предложения сахаристой кондитерской продукции, а на долю мармеладно-пастильных изделий – 6,8%. Драже занимала 1,7% производства.

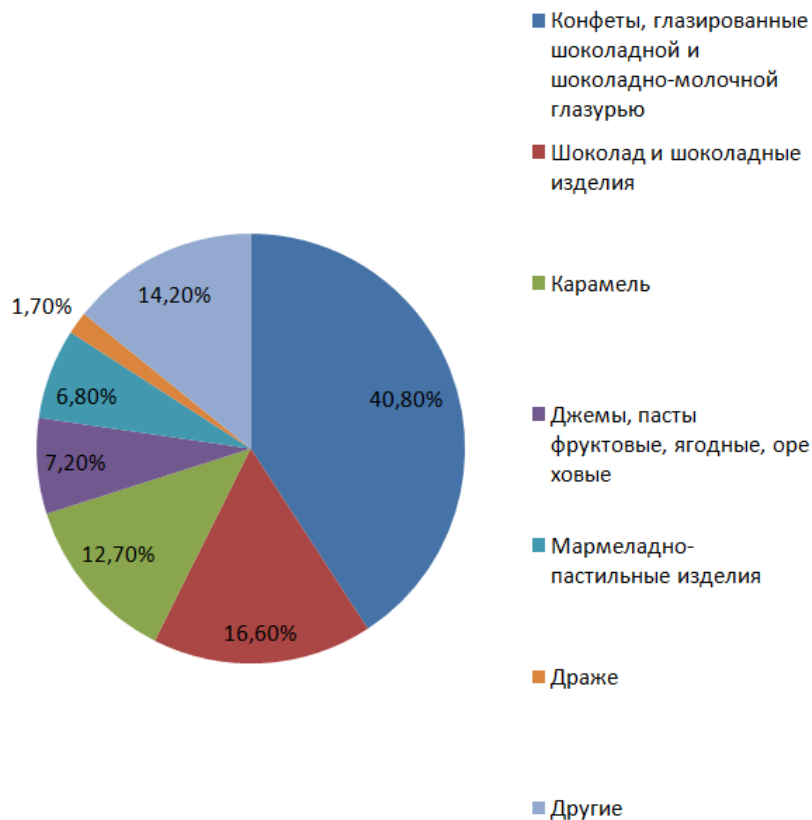


Рис. 2. Структура рынка сахаристых изделий.

Лидерами производства кондитерских изделий в 2017 году стали Центральный, Приволжский, Сибирский и Северо-Западный федеральные округа. Динамика объемов производства в Сибирском и Северо-Западном округах в 2016-2017 годах оставалась практически на одном уровне. Наибольшая доля общего объема российского производства кондитерских изделий – 41,5% – приходится на Центральный регион. Приволжский ФО занимает долю в 21%. Сибирский и Северо-Западный округа – соответственно 12 и 10,5%. Доли Южного и Уральского округов составили соответственно 6,8 и 5,4%, а Дальневосточного и Северо-Кавказского – соответственно 1,4 и 1,3%. [3]

По данным ведущих российских исследовательских агентств, средний возраст «активного» потребителя сахаристых кондитерских изделий колеблется от 10 до 30 лет.

На территории Смоленской области в настоящее время нет предприятий, изготавливающих сахаристые кондитерские изделия. Рынок наполнен продукцией различных российских производителей. Они занимают практически 100 % рынка.

А также на рынке сахаристых изделий самым маленьким сегментом представлен рынок драже. Драже можно производить из ягод и орехов, и они будут сохранять свои полезные свойства, так как они не подвергаются термической обработке. Они будут полностью натуральны.

Таким образом, можно сделать вывод, что размещение производства драже на территории города Смоленска является целесообразным решением.

### Список литературы:

1. Производство кондитерских изделий / Портал дистанционного правового консультирования предпринимателей [Электронный ресурс], 2011. - Режим доступа.
2. Тоболин А. Обзор рынка кондитерских изделий России: изменения и тенденции. URL: <http://parallel.ru/mvs/levin.html>
3. Мирошниченко Д. Обзор российского рынка кондитерских изделий. URL: <https://www.openbusiness.ru/biz/business/obzor-rossiyskogo-rynka-konditerskikh-izdeliy/>
4. Иванова Г.В. Совершенствовать технологии кондитерского производства. // Кондитерское производство. – 2010. – №1. – с. 11–12.

© Е.О. Колбасов, 2018

## Анализ торгово-экономического сотрудничества КНР и Республики Казахстан

Конькова Я.В.

Дальневосточный федеральный университет  
Восточной Институт – Школа региональных и международных исследований  
кафедра Тихоокеанской Азии

В настоящее время Китай продвигает идею возрождения Шёлкового пути, который позволит соединить рынки стран Азии и Запада и, кроме того, создаст огромную торгово-экономическую зону в регионе. В связи с этим, КНР наращивает темпы торговли с Республикой Казахстан, вкладывает финансы в развитие взаимовыгодных отраслей РК, например, энергетической, торговой, инвестиционной, транспортно-логистической, горнодобывающей сфер и т.д. В то же время Республика Казахстан рассматривается Китайской Народной Республикой в качестве основного торгового партнера в Центрально-Азиатском регионе, который тоже заинтересован в возрождении Шёлкового пути. Цель исследования состоит в том, чтобы проанализировать торгово-экономическое сотрудничество Республики Казахстан и КНР для выявления конкретных проблем и перспектив дальнейшего развития.

*Ключевые слова:* торговля, товарооборот, экспорт и импорт, стратегическое партнерство Китая и Казахстана, торгово-экономические отношения, внешнеэкономические связи, инвестиции, КНР, Республика Казахстан, экономика.

Выбранная тема является в настоящее время особо актуальной, так как, в последние годы Китай и Казахстан сотрудничают все теснее в сферах торговли, экономики, инвестиций, инфраструктуры и других сферах с целью возрождения Шёлкового пути нового времени. Так, одним из главных китайско-казахстанских проектов является сопряжение китайской и казахстанской стратегий «Экономический пояс Шёлкового пути» и «Нұрлы Жол – Путь в будущее» соответственно. Данный проект способствует расширению двусторонних торгово-экономических отношений посредством развития транспортной инфраструктуры и увеличения торговых и инвестиционных операций между Китаем и Казахстаном.

Источниками, использованными в ходе исследования, являются законодательные документы и государственные программы Китайской Народной Республики и Республики Казахстан. Кроме того, были использованы новостные статьи и труды таких российских и зарубежных исследователей, как К.Л. Сыроежкин, А.Б. Андреев, П.Е. Бектурганова, З. Джадайбаева, В.В. Степанов, Г.У. Хаджиева, Сун Ли, Син Гуанчэн и другие.

Цель данного исследования заключалась в следующем: проанализировать двухстороннее торгово-экономическое сотрудничество Республики Казахстан и КНР и определить конкретные проблемы и стратегии дальнейшего развития данного партнерства.

Объектом является стратегическое партнерство Китайской Народной Республики и Республики Казахстан, предметом - реалии развития двусторонних торгово-экономических отношений.

Китай, будучи крупнейшей страной-производителем, главным энергетическим потребителем, экономическим и финансовым центром не только своего региона, но и всего мира, всегда стремился наладить политические и внешнеэкономические отношения и с такими передовыми державами, как Россия, США или Япония, и со странами ЕС, и с государствами, соседствующими с Поднебесной. Таким образом, после развала СССР Китая обратил свое внимание на страны Центральной Азии, в особенности на Казахстан, который считается единственным государством ЦАР с достаточно высоким уровнем жизни, развитой открытой экономикой и важным геостратегическим местоположением на карте мира.

После подписания «Совместного коммюнике об установлении дипломатических отношений» 3 января 1992 г. КНР и РК совместно проделали «путь от приграничного сотрудничества, базирующегося на бартерных сделках, до отношений стратегического партнерства, в основе которых лежат сотрудничество в энергетическом секторе и совместные проекты в несырьевых отраслях экономики» [12, с. 13]. Невозможно не отрицать, что за более чем 25 лет данного взаимодействия наибольшую экономическую выгоду приобрел именно Китай, в частности Синьцзян-Уйгурский автономный район (СУАР). Благодаря постоянно стабильному экспорту товаров широкого потребления в РК и импорту энергосырья, а также притоку значительных финансов за счет развитого «шоп-туризма» в СУАР возникли благоприятные условия для развития собственных инфраструктуры и производства, «а также для перепродажи (часто в переработанном виде) данных ресурсов в развитые страны» [8]. Тем не менее, Республика Казахстан тоже получила крупный толчок к своему экономическому развитию: на казахских рынках появились недостающие товары народного потребления; безработные люди переqualificировались в продавцов китайской продукции; во внешнеэкономическую деятельность вовлекалось все предприятий из различных отраслей; этот этап «помог раскрыть недостатки финансовой, договорной, налоговой и других систем» [2, с. 11].

Еще одним важным итогом двухстороннего торгово-экономического сотрудничества КНР и РК можно считать увеличение почти в 50 раз объема казахстанско-китайского товарооборота в период с 1992 г. по 2017 г. (таблица 1).

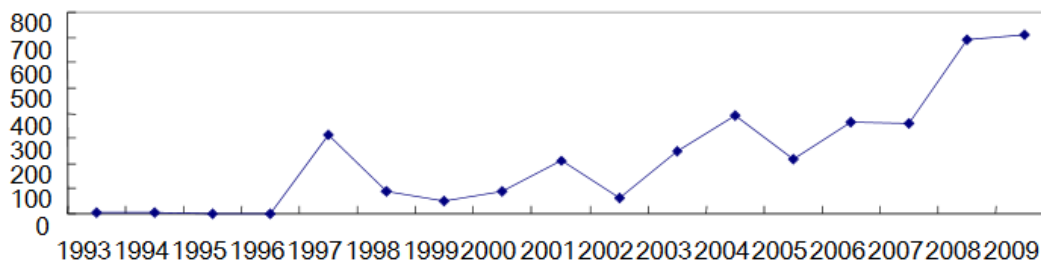
**Таблица 1.** Товарооборот РК с КНР в 1992 - 2017 гг., млн. долл. [4, с. 147; 12, с. 297; 13, с. 231; 14; 17].

Годы	Объем товарооборота РК и КНР		
	Экспорт	Импорт	Всего
1992	227,9	141,2	<b>369,1</b>
1993	171,7	263	<b>434,7</b>
1994	139	196	<b>335</b>
1995	75	316	<b>391</b>
1996	95,3	364,6	<b>459,9</b>
1997	94,6	432,8	<b>527,4</b>
1998	205	431	<b>636</b>
1999	494	644	<b>1138</b>
2000	598	958	<b>1557</b>
2001	960	328	<b>1511</b>
2002	1354,7	600,1	<b>2388,5</b>
2003	1565,5	1720,9	<b>4069,5</b>
2004	2211,9	2286,3	<b>5834,8</b>
2005	3900,9	2909,4	<b>8731</b>
2006	4750,5	3607,3	<b>12 058,2</b>
2007	7446,4	6429,2	<b>13 875,6</b>
2008	9818,9	7731,3	<b>17 550,2</b>
2009	7748	6256	<b>14004</b>
2010	11090	9320	<b>20410</b>
2011	15386	9566	<b>24952</b>
2012	14600	11080	<b>25680</b>
2013	16048,5	12545,9	<b>28594,4</b>
2014	12112	10428	<b>22540</b>
2015	8427	5840	<b>14267</b>
2016	8289	4804	<b>13093</b>
2017	11640	6360	<b>18000</b>

По данной таблице можно проследить всю динамику роста объема торговли между Китаем и Казахстаном, а также отметить снижение товарооборота больше, чем на 20% в конце 2000-х гг. по причине мирового экономического кризиса, и сокращение вдвое объемов экспорта и импорта после 2014 г.

Тем не менее, несмотря на трудную экономическую ситуацию в мире, оба государства по-прежнему остаются одними из крупнейших торговых партнеров в регионе друг для друга и продолжают наращивать не только объема торговли, но и объемы инвестиций.

Так, объем китайских прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в период с 1992 г. по 2009 г. также заметно вырос, что можно увидеть на рисунке 1. Так, доля КНР за тот период составила 3,8 млрд. долл., т.е. 3,52% от всего объема ПИИ [6, с. 8].



**Рис. 1.** ПИИ Китая в Казахстан с 1993 г. по 2009 г., млн. долл. [6, с. 9].

По состоянию на 2017 г. совокупный объем инвестиций Китая в Казахстан превысил более 33,4 млрд. долл., а «главными сферами инвестиций КНР в Казахстане остаются транспорт и складирование, нефтегазовая, строительная и горнодобывающая отрасли» [10], к которым Поднебесная проявляет большой интерес, и которые будут работать на её экономическое развитие.

Стратегическое партнерство Китая и Казахстана в торгово-экономической сфере в современное время, тем не менее, имеет негативные последствия, проблемы и риски, которые влияют на расширение внешнеэкономического взаимодействия КНР и Республики Казахстан и препятствуют развитию в некоторых сферах.

Основной проблемой можно считать дисбаланс в структуре экспортных и импортных товаров. Так, в настоящее время более 96% всего экспорта в Китай составляют энергоресурсы, металлы и кожевенное сырье, а более 70% всего импорта Китая – машинное оборудование, стройматериалы и ширпотреб. Такая однообразная структура товаров может привести к уязвимости индустрии и медленному реагированию на изменения рынка. Причем в Казахстан импортируется «товар невысокого качества, который составляет конкуренцию отечественному производителю в силу своей низкой цены и количества» [15, с. 37]. В итоге, казахстанские производители, не выдержавшие эту конкуренцию, постепенно исчезают с рынка. В то же время укрепляется мнение, что Республика Казахстан – это энергетический придаток, который может только производить первичное сырье, в то время как развитый Китай импортирует, перерабатывает и порой даже перепродает данные ресурсы.

Еще одним недостатком торгово-экономических отношений Китая и Казахстана является неравномерность развития географического фактора по причине несовершенного механизма таможенного контроля и пропуска, а также отсутствия современной инфраструктуры. В связи с этим в настоящее время пока трудно реализуем большой объем поставок китайской продукции на рынки Европы и Ближнего Востока по транспортным коридорам через РК. Именно поэтому Пекин стремится развивать прочные и взаимовыгодные торгово-экономические отношения с Астаной с целью финансирования совместных инфраструктурных, таможенных и транспортно-логистических проектов (например, газопроводы, нефтепроводы, соединенные общим логистическим хабом автомобильные дороги и железные дороги, совпадающие по калии), а также совместного создания зоны свободной торговли на границе двух стран.



Также можно отметить недостатки в китайских инвестициях. С одной стороны эта проблема серьезно затрагивает Казахстан, так как Китай инвестирует средства только в те казахстанские сферы экономики, которые представляют интерес для него. С другой стороны, так как страны ЦАР, в частности Казахстан, «являются объектом стратегического интереса для многих стран, таких как США, Европа, Россия, Арабские страны, Турция, Япония, Иран, Южная Корея» [1, с. 236], китайские инвестиции не всегда оказываются выгодными на фоне других предложений. Причиной этого является то, что компании КНР отличаются от американских и европейских предприятий низким уровнем технологий, краткосрочностью инвестиций, недостатком высококвалифицированных специалистов и малоизвестностью некрупных предприятий.

Кроме того, нельзя не отметить дисбаланс данных казахстанской и китайской статистики, причем за 2002-2008 гг. он увеличился почти в 8,5 раз: в 2002 г. - 619 млн. долл., в 2003 г. - 1,11 млрд., в 2004 г. - 1,77 млрд., в 2005 г. - 3,13 млрд., в 2006 г. - 2,84 млрд., в 2007 г. - 4,78 млрд. долл., в 2008 г. – 5,24 млрд. долл. [16]. Именно такие проблемы приграничной торговли «всегда формировали питательную среду для криминалитета, как для казахстанского, так и для китайского» [11, с. 25].

В целом, необходимо признать, что в торгово-экономическом сотрудничестве КНР с Казахстаном есть еще нерешенные проблемы для обеих сторон, которые должны разрешаться на высшем уровне в ходе обсуждений. К тому же правительства обоих государств должны ужесточить контроль над подсчетом двухсторонних объемов экспортно-импортных поставок, найти пути сбалансирования товарной структуры Китай и Казахстана, а также рассмотреть все перспективы дальнейшего развития торгово-экономического взаимодействия двух государств.

Сохранение дальнейшего развития взаимовыгодного торгово-экономического сотрудничества является приоритетом в отношениях между Китайской Народной Республикой и Республикой Казахстан. К настоящему моменту оба государства стремятся к тому, чтобы достигнуть договоренности по совместным внешнеэкономическим проектам, а также добиться новых успехов в расширении торгового взаимодействия.

В 2015 г. Китай опубликовал документ «Концепция и план действий по содействию совместному строительству «Экономического пояса Шёлкового пути» и «Морского Шёлкового пути 21-го века», согласно которому Поднебесная совместно со странами, через которые будет пролегать новый «Шёлковый путь», должны будут расширять торговую сферу, оптимизировать структуру торговли, стимулировать взаимную торговлю с помощью мер ликвидации инвестиционных и торговых барьеров, создавать зоны свободной торговли, а также реализовывать строительство, эксплуатацию и развитие транспортной инфраструктуры вдоль всего «пояса» [18]. В том же году Казахстан принял «пятилетку» государственной программы инфраструктурного развития «Нұрлы Жол» на 2015-2019 гг. направленную на улучшение внутренних инфраструктур, а также создание и развитие свободных экономических зон (СЭЗ) для «обеспечения долгосрочного экономического роста Казахстана» [3]. Таким образом, казахстанская программа по своим целям и задачам совпала с китайской стратегией развития, поэтому КНР и Республика Казахстан начали реализацию подписанного в 2016 г. проекта по сопряжению «Экономического пояса Шёлкового пути» и «Нұрлы Жол – Путь в будущее», в рамках которого уже ведутся строительства транспортно-логистической инфраструктуры на территории Китая и Казахстана, что позволит создать обширную свободную экономическую зону с огромными экономическими возможностями и инвестиционным потенциалом.

Кроме того, в рамках сопряжения двух стратегий планируется увеличение товарооборота до 40 млрд. долл. [9] к 2020 г. и увеличение инвестиционной доли Китая во взаимовыгодных секторах экономики Казахстана. Так, в ближайшее время «планируется ввести в эксплуатацию 6 проектов на 363 млн. долл., а также начать 5 проектов на 623 млн. долл.» [7].

Также согласно казахстанско-китайской стратегии обеим сторонам необходимо принять все меры по «развитию транзитного транспортного коридора, созданию логистических

центров на территории Казахстана и упрощению процедур (таможенных, налогов, финансовых и т.д.) в целях расширения объемов взаимной торговли» [5, с. 129], что также позволит китайской продукции быстрее попасть на рынки Европы и Ближнего Востока, а Казахстану получить большую часть потока товарооборота между КНР и странами Запада.

В то же время в рамках сопряжения казахстанской программы «Нұрлы жол» с китайской стратегии «Экономического пояса Шелкового пути» в 2017 г. представители АО «НК «Қазақстан темір жолы» («Казахстанские железные дороги»), корпорации COSCO Shipping (КНР) и порта Ляньюнгана подписали инвестиционное соглашение о совместном создании и развитии свободной экономической зоны «Хоргос – Восточные ворота», что даст возможность Китаю и Казахстану для расширения международной торговли и увеличения притока иностранных инвестиций.

Подводя итоги проведенного исследования, необходимо отметить, что торгово-экономическое сотрудничество Китая и Казахстана на протяжении всего времени развивалось динамично, и даже сейчас двухсторонние отношения этих стран имеют безграничные перспективы для роста. Кроме того, к настоящему времени казахстанско-китайское внешнеэкономическое взаимодействие вышло на стратегический уровень, а реализация совместных проектов перешла из региональной сферы в международную.

Китай, будучи одним из крупнейших экономических и финансовых центров не только своего региона, но и всего мира, и Казахстан, как единственное государство Центрально-Азиатского региона с высоким экономическим уровнем развития, стали взаимовыгодными и надежными партнерами, что «создает благоприятные условия для дальнейшего наращивания объема товарооборота между ними» [15, с. 37].

Однако даже у такого сотрудничества есть серьезные недостатки. Во-первых, пока еще слаборазвитая география торговых связей не позволяет Китаю осуществлять прямые поставки грузов транзитом через Казахстан. Во-вторых, из-за слабой развитости системы инвестиций, КНР опасается потерять выгодные для нее инвестиционные проекты в сфере нефтедобычи и транспортной инфраструктуры. В-третьих, в торговой деятельности двух стран отчетливо заметен дисбаланс в пользу Китая не только в структуре импортных и экспортных товаров, но и в объемах товарооборота, что подтверждает зависимость Казахстана от китайского спроса.

Тем не менее, несмотря на проблемы в современной мировой экономике и трудности в двухсторонних внешнеэкономических отношениях, объем товарооборота КНР и РК, тем не менее, «позволяет сохранять за Казахстаном вторую после России позицию в рейтинге ведущих торговых партнеров Китая в регионах Центральной Азии и Восточной Европы» [15, с. 37]. А подписание «Плана сотрудничества по сопряжению Новой экономической политики "Нұрлы Жол – Путь в будущее" и строительства "Экономического пояса Шелкового пути" между Правительством Республики Казахстан и Правительством Китайской Народной Республики» видится обоим государствам серьезным вкладом в будущее расширение торговых международных связей. Сопряжение китайской и казахстанской стратегий позволило «формировать «дорожную карту» расширения сотрудничества между Казахстаном и Китаем практически во всех сферах экономики»[14].

### **Список литературы:**

1. Андреев, А. Б. Инвестиционная деятельность Китая в Казахстане в рамках экономического пояса Шелкового пути. Молодой ученый. 2016. №25. С. 234-237.
2. Бектурганова, П.Е., Джадайбаева, З. О проблемах и перспективах деятельности китайских предпринимателей в Казахстане. Вестник КазНУ. Серия востоковедения. 2011. № 4. С. 10-13.
3. Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015 - 2019 годы. URL: [http://www.baiterek.gov.kz/upload/programm/Нурлы\\_жол.pdf](http://www.baiterek.gov.kz/upload/programm/Нурлы_жол.pdf) (дата обращения: 18.05.2018).

4. Гуанчэн, Син. Китайская внешняя политика и Казахстан. Стратегические перспективы: ведущие державы, Казахстан и центральноазиатский узел. Американская академия гуманитарных и точных наук, Кембридж, штат Массачусетс. 2003. С. 131-168.
5. Жартай, Ж. Перспективы развития «Экономического пояса Шёлкового пути» и новые возможности экономики Казахстана. ОБЩЕСТВО И ЭКОНОМИКА. 2017. №5. С. 124-136.
6. Ли, Сун. Проблемы и перспективы торгово-экономического сотрудничества между Казахстаном и КНР. Вестник КазНУ. Серия экономическая. 2010. № 5. С. 7-11.
7. Мамышев, Ж. Китай хочет больше казахстанской нефти и сырья. URL: <https://www.kursiv.kz/news/mirovaa-ekonomika/kitaj-hocet-bolse-kazahstanskoj-nefti-i-syra/> (дата обращения: 25.05.2018).
8. Муратова, М. Развитие экономических отношений Казахстана и Китая. URL: [http://www.rusnauka.com/2\\_ANR\\_2016/Economics/15\\_206454.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_ANR_2016/Economics/15_206454.doc.htm) (дата обращения: 18.04.2018).
9. Программа среднесрочного и долгосрочного развития торгово-экономического сотрудничества между Правительством Республики Казахстан и Правительством Китайской Народной Республики (до 2020 года) (Астана, 7 сентября 2013 г.). URL: [http://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=31442471#pos=1;-161](http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31442471#pos=1;-161) (дата обращения: 09.04.2018).
10. Сотрудничество Республики Казахстан с Китайской Народной Республикой. URL: <http://www.mfa.kz/ru/content-view/sotrudnichestvo-respubliki-kazakhstan-s-kitajskoj-narodnoj-respublikoj> (дата обращения: 15.05.2018).
11. Степанов, В.В. Особенности торгово-экономического сотрудничества Китайской Народной Республики и Республики Казахстан. История и археология: материалы Международной научной конференции (г. Санкт-Петербург, ноябрь 2012 г.). 2012. С. 24-26.
12. Сыроежкин, К. Л. Казахстан – Китай: от приграничной торговли к стратегическому партнерству. Книга 1. В начале пути. Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2010. 336 с.
13. Сыроежкин, К. Л. Казахстан – Китай: от приграничной торговли к стратегическому партнерству. Книга 2. В формате стратегического партнерства. Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2010. 384 с.
14. Сыроежкин, К. Л. Казахстан и Китай: анализ последних договоренностей. URL: <https://camonitor.kz/26117-konstantin-syroezhkin-kazakhstan-i-kitay-analiz-poslednih-dogovorennostey.html> (дата обращения: 13.05.2018).
15. Хаджиева, Г.У. Казахстан и Китай: современный этап всестороннего стратегического партнерства. Вестник университета Туран. Серия востоковедения. 2017. № 4. С. 35-40.
16. Syroyezhkin, K.L. Kazakhstan and China: Trade and Economic Cooperation / K.L.Syroyezhkin. URL: <http://kisi.kz/en/categories/economy-and-energy/posts/kazakhstan-and-china-trade-and-economic-cooperation306> (дата обращения: 13.05.2018).
17. 海 关 信 息 | 进 出 口 数 据 . URL: <http://www.haiguan.info/OnLineSearch/TradeStat/StatOriSub.aspx?TID=2> (дата обращения: 13.05.2018).
18. 《推动共建丝绸之路经济带和 21 世纪海上丝绸之路的愿景与行动》发布. URL: [http://www.sdpc.gov.cn/gzdt/201503/t20150330\\_669162.html](http://www.sdpc.gov.cn/gzdt/201503/t20150330_669162.html) (дата обращения: 20.05.2018).

© Я.В. Конькова, 2018

## Оценка производства сельскохозяйственной продукции в ОАО «Южное»

Косенко Т.Г.

Донской государственный аграрный университет

*1-кандидат сельскохозяйственных наук, доцент*

Дана характеристика производства шерсти и баранины. Раскрыта особенность интенсивного производства, рационального кормления и ухода за животными. Названы основные направления повышения эффективности производства продукции животноводства.

*Ключевые слова:* овцеводство, продукция, интенсивность, эффективность, себестоимость, рентабельность.

Овцеводство и козоводство развиваются в районах с достаточным количеством естественных кормовых угодий. В условиях рыночной экономики эти отрасли дают возможность более полно и рационально использовать кормовые и трудовые ресурсы для производства дешевой животноводческой продукции.

Для многих хозяйств и целых районов Ростовской области овцеводство является исторически сложившейся основной отраслью с.-х. производства.

ОАО «Южное» Сальского района Ростовской области имеет производственное направление зерновое. В структуре товарной продукции продукция овцеводства составляет 20,1%.

Высокая продуктивность овец и эффективное использование кормов обеспечиваются оптимальным соотношением кормов в рационе[3]. Для получения от 1 овцы 2-2,3 кг шерсти и 18-20 кг баранины требуется 560 к.е. и 58 кг п.п.

Реальный путь повышения рентабельности овцеводства – улучшение воспроизводства и сохранение молодняка[5]. Качество овчин зависит от содержания овец, процесса убоя, съемки, консервирования, транспортировки и хранения шкур.

Основные корма для овец: летом - зеленая масса естественных угодий или кормовых севооборотов, в зимнее – стойловый период – сенаж, силос, сено, концентраты в натуральном виде или в форме полнорационной смеси.

Интенсивный откорм и реализация ягнят в год рождения обеспечивает не только увеличение питательной ценности баранины, но и улучшает структуру стада, ускоренное его воспроизводство, повышение экономических показателей отрасли.

Реальный путь повышения рентабельности овцеводства – улучшение воспроизводства и сохранение молодняка. Одним из приемов выполнения этой задачи является внедрение рациональных сроков отъема ягнят и последующее их интенсивное выращивание.

Молодняк при интенсивном откорме (постановка в 3-4 месяца, максимальный прирост живой массы и шерсти, стрижка и через 1,5-2 месяца реализация с высокой массой) хорошо оплачивает корм приростом особенно до 6 месячного возраста.

Определение целесообразной интенсивности не является одноразовым процессом, а должно происходить постоянно, по меньшей мере, каждый раз, когда меняется какой-либо фактор, важный для производства[8]. Для этого должны постоянно наблюдаться и оцениваться все внешние факторы и мероприятия, влияющие на доходы и производительность.

Для каждого предприятия важно сокращать затраты труда на один и тот же объем как произведенной, так и реализованной продукции[9].

Себестоимость продукции овцеводства и козоводства состоит из затрат на содержание взрослого поголовья и молодняка скота, на стрижку, а также на убой ягнят в каракульском овцеводстве и обработку смушек. Производственные затраты в мясо – шерстном овцеводстве распределяют по видам продукции: шерсть, прирост живой массы, приплод, молоко, а в каракульском и смушковым производстве, кроме того шкурки и смушки.

Себестоимость ягнят на момент рождения определяют в мясо - шерстном овцеводстве в размере 10%, романовском-12%, а в каракульском-15% общей суммы затрат на содержание овец основного стада.

Основным направлением повышения экономической эффективности производства продукции животноводства является рост продуктивности животных при экономном расходовании материально – денежных средств на выращивании животных и птицы[2]. Основу развития животноводства составляют хорошо сбалансированные рационы кормления и уход за животными[6].

Основным показателем экономической эффективности сельскохозяйственного производства выступает сумма прибыли от реализации продукции [1]. Она зависит от размера выручки от продажи продукции и затрат на производство и реализацию продукции.

Цены продажи формируются под воздействием спроса и предложения и во многом зависят от путей и каналов реализации продукции[4].

Выбирая наиболее эффективный способ ведения сельского хозяйства необходимо принять решение об оптимальном сочетании отраслей, их размерах и пропорциях[7]. Это обеспечивается путем сравнения рентабельности и конкурентоспособности отраслей и способов производства. В процессе этого может быть принято решение об ограничении или увеличении объемов производства существующих отраслей или создании новой производственной отрасли.

Эффективность использования ресурсного потенциала с-х производства в обобщенной форме проявляется в ресурсосбережении[10]. Результатом ресурсосбережения является снижения издержек производства продукции, оно должно стать одним из важных источников обеспечения дополнительной потребности в производственных ресурсах[11].

Основными путями осуществления ресурсосбережения в с-х производстве являются устранение потерь материальных ресурсов, комплексная механизация трудовых процессов, использование ресурсосберегающих технологий[12].

Основными путями повышения экономической эффективности сельскохозяйственного производства является рост валовой продукции, снижение затрат на ее производство и совершенствование каналов реализации.

### **Список литературы:**

1. Косенко Т.Г. Анализ выполнения производственной программы по растениеводству В сборнике: Современные научные исследования: теоретический и практический аспект Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 75-77.
2. Косенко Т.Г. Контроль знаний по международным трудовым миграциям и методика подготовки ответов Учебное пособие / п. Персиановский, 2015.
3. Косенко Т.Г. Контроль знаний по экономике природопользования и методика подготовки ответов п. Персиановский, 2015.
4. Косенко Т.Г. Оценка эколого-экономической эффективности сельскохозяйственного производства Вестник Донского государственного аграрного университета. 2014. № 4-3 (14). С. 12-17.
5. Косенко Т.Г., Буданова Г.И. Определение экономической эффективности технологии и сельскохозяйственной техники В сборнике: Стратегия устойчивого развития экономики в динамичной конкурентной среде материалы Международной научно-практической конференции. 2011. С. 66-69.
6. Косенко Т.Г., Езжалова К.А., Литовченко Ю.С. . Рациональное использование природных ресурсов в сельскохозяйственном производстве В сборнике: Современные

тенденции сельскохозяйственного производства в мировой экономики Материалы XIV Международной научно-практической конференции. 2015. С. 525-528.

7. Косенко Т.Г., Ермакова Е., Попова Е. Экономическое обоснование производства и переработки сельскохозяйственной продукции В сборнике: Стратегия экономического развития России с учетом влияния мирового сообщества Материалы VII Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2015. С. 79-82.
8. Косенко Т.Г., Касьмина Е.Г. Совершенствование нормирования затрат при производстве кормовых культур В сборнике: Долгосрочное социально-экономическое развитие России: цель, приоритеты, механизмы, инструментарий материалы Международной научно-практической конференции. 2012. С. 64-66.
9. Косенко Т.Г., Лепитанова М.Б., Романов С.И. Формирование и использование производственного потенциала предприятия Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. Т. 8. С. 206-210.
10. Косенко Т.Г., Оськина К., Гречко Е.А. Эколого-экономическая эффективность агромероприятий В сборнике: Стратегия экономического развития России с учетом влияния мирового сообщества Материалы VII Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2015. С. 82-85.
11. Косенко Т.Г., Токарева М.В., Хомутова В.С. Эффективность производства продукции растениеводства в ОАО агрофирма Победа Каневского района Краснодарского края В сборнике: Инновационные пути импортозамещения продукции АПК материалы международной научно-практической конференции. 2015. С. 274-277.
12. Финенко В.В., Косенко Т.Г. Эффективное ведение производства в новых условиях хозяйствования В сборнике: Актуальные проблемы аграрной науки в XXI веке Материалы Всероссийской заочной научно-практической конференции. С. 151-153.

© Т.Г.Косенко, 2018

**Об отдельных аспектах налогового регулирования деятельности  
малого бизнеса**

Костыкова М.Ю.

Воронежский институт – филиал  
ФГБОУ ВО «Ивановская пожарно-спасательная академия ГПС МЧС России»

Автором проведен анализ существующих стимулирующих и сдерживающих налоговых мер, касающихся деятельности малого бизнеса в РФ. Обозначены ключевые проблемы налогового регулирования предпринимательства и связанные с ними негативные ожидания бизнесменов. Рассмотрены возможные тенденции работы малых организаций в сложившихся обстоятельствах отечественной налогово-бюджетной политики.

*Ключевые слова:* малый бизнес, предпринимательство, самозанятость, налогообложение, онлайн-кассы, контрольно-кассовая техника

Налогово-бюджетная политика в России в 2018 году приобрела сдерживающий характер в свете увеличения расходов государственного бюджета. Напрямую ее мероприятия коснулись всех сфер и секторов предпринимательства. И эта ситуация продолжает усугубляться несмотря на заявления Правительства в июне 2018 года о необходимости увеличения доли занятого в малом бизнесе населения с 20% до 50% [1].

Какие же мероприятия, регламентированные в обновленной налогово-бюджетной политике страны, можно отметить как негативно влияющие на малый бизнес? Во-первых, это изменение в расчете стоимости имущества при исчислении налога на имущество юридических лиц. Во-вторых, объявленное повышение ставки налога на добавленную стоимость с 18% до 20%. В-третьих, внедрение новой контрольно-кассовой техники, «онлайн-касс», для представителей малого бизнеса. Последняя мера вызывает многочисленные обсуждения и негодование предпринимателей, применяющих специальных налоговые режимы (единый сельскохозяйственный налог, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход и другие).

В 2016 году президент Владимир Путин подписал поправки к ФЗ №54 «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов» [3]. Новые требования обязывают предпринимателей установить специальные кассы, которые в онлайн-режиме передают данные об операциях в Федеральную налоговую службу. Первая волна кассовой реформы прошла в 2017 году, когда к ней подключились крупные ретейлеры. С июля 2018 года онлайн-кассы обязаны установить малые предприниматели, применяющие наемный труд. Количество таких компаний составляет порядка 948 тысяч субъектов. В итоге доля малых организаций, успевших внедрить новое кассовое оборудование, составляет на начало июля 2018 года всего 42% от требуемого.

Указанное нововведение негативно влияет на малые организации – часть из них уходит в теневую экономику, оставшиеся – работают без применения онлайн-касс, что грозит штрафами в случае выявления нарушения. Федеральная налоговая служба признала тот факт, что собственными силами уже не может справиться с существующей проблемой внедрения контрольно-кассовой техники в секторе малого предпринимательства. Для этого решено было привлечь бдительных граждан к вопросу проверки малого бизнеса на предмет выдачи чеков.

Бизнесу непонятно, в чем необходимость трат на новую технику и массовую цифровизацию всех процессов. Мелким предпринимателям сложнее покрыть эти расходы, чем крупным сетям: кассы для них стоят примерно одинаково, а вот количество чеков и суммы покупок у малого бизнеса гораздо меньше [2].

Однако правительство еще надеется на то, что предпринимательство не станет массово уходить «в тень», для чего была создано небольшое отклонение от существующих правил, а именно в 2017 году в отечественных правовых актах появляется категория «самозанятых граждан». Эта группа лиц не обязана в 2018-2019 годах вводить онлайн-кассы. Кроме того, в 2018 году самозанятые граждане освобождены от уплаты подоходного налога, в 2019 году его размер составит только 3%. Законодатели рассчитывают, что предложенные условия будут способствовать поддержанию, а возможно и дальнейшему развитию микробизнеса.

Заметим, что при формировании мер новой налогово-бюджетной политики из внимания был упущен очень серьезный аспект – отсутствие стимула у малого бизнеса развиваться дальше, перерасти в более высокий сегмент среднего бизнеса. Малым предпринимателям по-прежнему остается невыгодным привлекать большое количество сотрудников, создавать новые рабочие места – за это им не предусмотрено государством льгот по налогообложению. Чем больше работников, тем меньше привилегий остается у малого бизнеса. Например, такой специальный налоговый режим как патентная система налогообложения предусматривает привлечение только ограниченного количества наемных работников (в отдельных случаях – около пяти человек). И если предприниматель создаст дополнительные рабочие места, то уже не сможет применять специальный налоговый режим и перестанет получать освобождение от уплаты ряда налогов.

Еще одним болезненным аспектом налогообложения остаются страховые взносы. В начале 2018 года индивидуальные предприниматели, использующие упрощенную систему налогообложения, вновь обязаны платить взносы исходя из своего дохода, а не прибыли. Нагрузка на предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, будет расти и в следующие два года: индексация размера фиксированных платежей будет проводиться с опережением инфляции.

Однако Министерство финансов пытается оправдать часть новых налоговых мер. В качестве компенсации роста НДС правительство примет дополнительные меры, снижающие негативный эффект этой меры для бизнеса - предлагается обеспечить ускорение возмещения НДС экспортерам. Также среди компенсационных мер предлагается отменить сложный для бизнеса и дестимулирующий инвестиции налог на движимое имущество.

На наш взгляд, существующий дисбаланс налоговых мер ограничительного и стимулирующего характера сможет только дестабилизировать развитие малого бизнеса в России в среднесрочной перспективе. Успешное развитие предпринимательства в России с учетом наличия зарубежных санкций возможно только в диалоге с правительством и ослабления налогового давления на предпринимательство.

### **Список литературы:**

1. Медведев назвал недостаточной долю малого бизнеса в России/ Информационный портал РБК. Раздел «Экономика». (29.06.2018) URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5b365a409a7947c21815cd04/> (дата обращения: 02.07.2018).
2. Непробиваемые: как малый бизнес готовится к внедрению онлайн-касс/ Информационный портал РБК. Раздел «Бизнес». (21.05.2018) URL: <https://www.rbc.ru/business/21/05/2018/5afb11bb9a794746beacab29> (дата обращения: 02.07.2018).
3. Федеральный закон №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов» URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_42359/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42359/) (дата обращения: 30.06.2018).

© М.Ю. Костыкова, 2018



## Государственная поддержка стандартов качества жизни в современной России и пути повышения ее эффективности

Линёва О. Д.

Южно-российский институт управления филиал российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Автором статьи были рассмотрены стандарты качества жизни граждан в РФ. Проблема повышения качества жизни является очень важной стратегической задачей как для каждого региона в отдельности, так и для всей страны в целом. Также были проанализированы различные государственные программы, способствующие решению данной задачи.

*Ключевые слова:* стандарты качества жизни, государственные программы, государственная поддержка.

Качество жизни является одним из важнейших показателей, характеризующих уровень развития стран и наций. Для нашей страны, обладающей огромной территорией и населенной многочисленными народами, вопрос оценки качества жизни в территориальном разрезе приобретает особую актуальность.

Проблема улучшения качества жизни в стране целом и регионах России является важнейшей стратегической задачей на современном этапе общественного развития. Особенную актуальность приобретает вопрос сглаживания региональных различий. Это вполне закономерно, поскольку существенный разрыв в условиях жизни людей – граждан одной страны только на том основании, что они проживают на разных участках ее территории, является несправедливым и недопустимым. Различная покупательная способность, различный уровень доступа к медицинскому обслуживанию, образованию, спорту, к чистой воде, культурным ценностям и другим благам цивилизации, определяемые только фактом проживания в различных регионах, способствует, с одной стороны, росту общественного расслоения и росту социальной напряженности, а с другой стороны, межрегиональным миграционным потокам, в результате которых экономика и без того слабых регионов, теряет базу для реализации потенциала. [1, с. 46]

На сегодняшний день на территории Российской Федерации реализуется направление государственных программ «Новое качество жизни». В рамках данного направления будут обеспечены доступность услуг образования и здравоохранения требуемого качества, необходимый уровень обеспеченности жильем, доступ к культурным благам, условия, позволяющие гражданам систематически заниматься физической культурой и спортом. Будет реализована социальная политика по поддержке уязвимых слоев населения и проведена политика, направленная на интеграцию мигрантов.[2]

Также будут обеспечены высокие стандарты личной безопасности и экологической безопасности, повышено качество и результативность противодействия преступности в сфере незаконного оборота наркотиков.

Данное направление выступает основным механизмом поддержания стандартов качества жизни, так как реализует множество программ по улучшению качества жизни населения, таких как:

1. Развитие здравоохранения;
2. "Доступная среда" на 2011 - 2020 годы;
3. Содействие занятости населения;
4. Защита населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечение пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах; [3]
5. Развитие физической культуры и спорта; [4]

6. "Развитие образования" на 2013 - 2020 годы;
7. Обеспечение доступным и комфортным жильем; [5]
8. Обеспечение общественного порядка и противодействие преступности;
9. "Развитие культуры и туризма" на 2013 - 2020 годы;

Рассмотрим некоторые программы государственной программы «Новое качество жизни».

Программа развития здравоохранения утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 15. 04. 2014 года. Объем бюджетных ассигнований данной программы - 1 954 852 831,7 тыс. руб.

Программа «Развития здравоохранения в Российской Федерации» содержит подпрограммы, в том числе федеральные целевые программы такие как: профилактика заболеваний и формирование здорового образа жизни. Развитие первичной медико-санитарной помощи; развитие и внедрение инновационных методов диагностики, профилактики и лечения, а также основ персонализированной медицины; кадровое обеспечение системы здравоохранения; охрана здоровья матери и ребенка; оказание паллиативной помощи, в том числе детям и др.

Посредством реализации данной программы к 2020 году в Российской Федерации будут достигнуты следующие ожидаемые результаты: снижение смертности от всех причин до 11,4 случая на 1000 населения; снижение смертности от болезней системы кровообращения до 622,4 случая на 100 тыс. населения; снижение младенческой смертности до 6,4 случая на 1000 родившихся живыми; снижение смертности от новообразований (в том числе от злокачественных) до 190 случаев на 100 тыс. населения; снижение смертности от дорожно-транспортных происшествий до 10 случаев на 100 тыс. населения; снижение потребления алкогольной продукции и т.д .

Программа "Доступная среда" на 2011 - 2020 годы утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 01.12.2015 № 1297. Объем бюджетных ассигнований данной программы - 424 553 039,1 тыс. руб.

Посредством реализации данной программы к 2020 году в Российской Федерации будут достигнуты следующие ожидаемые результаты: увеличение доли доступных для инвалидов и других маломобильных групп населения приоритетных объектов социальной, транспортной, инженерной инфраструктуры в общем количестве приоритетных объектов (с 14,4% в 2011 году до 68,20% к 2020 году); увеличение доли инвалидов, положительно оценивающих отношение населения к проблемам инвалидов, в общей численности опрошенных инвалидов (с 32,20% в 2011 году до 52,50% к 2020 году); увеличение доли субъектов Российской Федерации, сформировавших систему комплексной реабилитации и абилитации инвалидов, в том числе детей-инвалидов, соответствующей типовой программе субъекта Российской Федерации в общем количестве субъектов Российской Федерации (с 12,00% в 2017 году до 44,70% к 2020 году).

Программа содействие занятости населения. Объем бюджетных ассигнований данной программы - 579 025 967,3 тыс. руб. Целью данной программы является создание правовых, экономических и институциональных условий, способствующих эффективному развитию рынка труда.

Программа защита населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечение пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах. Объем бюджетных ассигнований данной программы -1 744 844 052,6 тыс. руб. Целью данной программы является минимизация социального, экономического и экологического ущерба наносимого населению, экономике и природной среде от ведения и вследствие ведения военных действий, совершения террористических акций, чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, пожаров и происшествий на водных объектах .

Программа развитие физической культуры и спорта. Объем бюджетных ассигнований данной программы - 321 733 532,1 тыс. руб. Целью данной программы является создание условий, обеспечивающих возможность гражданам систематически заниматься физической

культурой и спортом, повышение конкурентоспособности российского спорта на международной спортивной арене, а также успешное проведение в Российской Федерации крупнейших международных спортивных соревнований .

Программа "Развитие образования" на 2013 - 2020 годы. Объем бюджетных ассигнований данной программы - 4 113 971 411,8 тыс. руб. Целью данной программы является обеспечение высокого качества российского образования в соответствии с меняющимися запросами населения и перспективными задачами развития российского общества и экономики. Повышение эффективности реализации молодежной политики в интересах инновационного социально ориентированного развития страны.

Программа обеспечение доступным и комфортным жильем. Объем бюджетных ассигнований данной программы - 573 575 620,6 тыс. руб. Целью данной программы является повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения; повышение качества и надежности предоставления жилищно-коммунальных услуг населению.

Программа «Обеспечение общественного порядка и противодействие преступности». Объем бюджетных ассигнований данной программы - 7 387 601 118,8 тыс. руб. Целью данной программы является повышение качества и результативности противодействия преступности, охраны общественного порядка, собственности, обеспечения общественной безопасности и безопасности дорожного движения, а также доверия к органам внутренних дел Российской Федерации со стороны населения.

Программа "Развитие культуры и туризма" на 2013 - 2020 годы. Объем бюджетных ассигнований данной программы - 847 455 436,3 тыс. руб. Целью данной программы является реализация стратегической роли культуры как духовно-нравственного основания развития личности и государства, единства российского общества, а также развитие туризма для приобщения граждан к мировому культурному и природному наследию.

Рассматривая данные программы, стоит отметить, что в сложившейся ситуации повышение качества жизни населения является приоритетным направлением национального развития. На современном этапе развития, на федеральном уровне утверждена федеральная программа повышения качества жизни с критериями оценки эффективности реализации и четкой постановкой целей и задач.

На уровне субъектов Российской Федерации также предпринимаются попытки и имеется опыт разработки региональных программ улучшения качества жизни населения. Также создаются специальные структуры и организации, которые призваны следить за качеством жизни населения в регионах. В России на современном этапе развития повышение качества жизни населения выступает одной из стратегических целей государства, которые определены Президентом Российской Федерации.

Для повышения качества жизни населения в РФ, на мой взгляд, необходимо:

1. Изучить и обобщить:

– зарубежный опыт в области разработки социальных стандартов качества и уровня жизни и социальной защиты населения, государственной социальной стандартизации;

– отечественный опыт регионов, обладающих наилучшими достижениями по определенным направлениям повышения качества жизни населения, использовать полученные результаты при решении проблем в социально-экономическом развитии субъекта РФ.

2. Принять федеральный закон о разработке стандартов уровня и качества жизни населения в России, обеспечивающий (в соответствии со ст. 19 Конституции РФ) социальное равенство всех граждан страны независимо от места их проживания.

3. Разработать комплексную, научно обоснованную долгосрочную федеральную концепцию устойчивого повышения качества жизни граждан РФ.

4. Утвердить единую систему индексов – параметров, по которым должна осуществляться оценка и планирование качества жизни населения.

5. Организовать общественно-научный экспертный совет по вопросам качества жизни населения России (состоящий из специалистов в области управления качеством жизни) для:

– осуществления постоянного мониторинга качества жизни граждан РФ и предоставления на основе его результатов предложений и рекомендаций органам системы публичной власти для принятия оперативных решений;

– оценки эффективности и результативности деятельности органов системы публичной власти всех уровней на основе анализа динамики показателей качества жизни на конкретных территориях;

– проведения информационной работы (форумов, выставок, научно-практических конференций, круглых столов) по актуальным проблемам качества жизни населения, имеющей своей целью обмен опытом и разработку конкретных мер и механизмов их решения;

– разработки основной федеральной концепции повышения качества жизни на среднесрочную и долгосрочную перспективы.

6. Усилить работу органов государственного регулирования по сохранению существующих и созданию новых рабочих мест, поощрению работодателей к выполнению социальных обязательств перед нанимаемыми работниками.

7. Постоянно повышать качество подготовки специалистов, осуществляющих процесс предоставления госуслуг населению.

8. Организовать круглосуточные горячие линии по возникающим у населения вопросам в сфере здравоохранения, образования, жилищно-коммунального хозяйства.

Таким образом, в данном параграфе курсовой работы рассмотрено государственное направление «Новое качество жизни», выявлены основные программы данного направления, проанализированы цели, задачи, объем финансирования и ожидаемые результаты. Несомненно, на современном этапе развития достижение стабильно высокого качества жизни населения России является стратегической задачей, но для достижения данной задачи необходимо решить множество проблем. Для повышения качества жизни населения в параграфе были предложены ряд мер.

### **Список литературы:**

1. Башкатов Б.И. Уровень жизни населения / Б.И. Башкатов // Социологическая энциклопедия: В 2 т. Т. 2 /Национальный общественно-научный фонд / Руководитель научного проекта Г.Ю. Семигин; Главный редактор В.Н. Иванов. М.: Мысль, 2016.
2. Портал госпрограмм. URL:<https://programs.gov.ru/Portal/programs/passport/8>(дата доступа 19.06.2018)
3. Программа «Защита населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечение пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах» URL:<https://programs.gov.ru/Portal/programs/passport/10>(дата доступа 26.06.2018)
4. Программа развитие физической культуры и спорта URL:<https://programs.gov.ru/Portal/programs/passport/13>(дата доступа 01.07.2018)
5. Программа обеспечение доступным и комфортным жильем. Портал госпрограмм. URL:<https://programs.gov.ru/Portal/programs/passport/5>(дата доступа 01.07.2018)

© О. Д. Линёва, 2018

Магамедова Л. Р.

ГБОУВО РК «Крымский инженерно– педагогический университет»

*Научный руководитель – Османов К. М. , к.э.н. доцент, ГБОУВО РК «Крымский инженерно – педагогический университет»*

В этой статье мы рассмотрим нюансы применения имущественного налогового вычета по налогу на доходы физических лиц.

*Ключевые слова:* налоги, имущественный вычет, НДФЛ, документы, купля-продажа.

Налоги на доходы физических лиц (НДФЛ) представляют собой прямой налог, взимаемый с дохода физического лица. В общем, лицо, ответственное за НДФЛ, должно рассчитать свое налоговое обязательство, подать налоговую декларацию и уплатить налог, если таковой имеется, на основе календарного года, соответственно.

В сделках, связанных с приобретением или продажей или строительством жилья, налогоплательщик вправе получить имущественный вычет по НДФЛ. Налоговые вычеты определяются законом и рассчитываются в соответствии с условиями использования.

Порядок предоставления такого вычета, установленный статьей 220 Налогового кодекса Российской Федерации, зависит от того, купили ли вы или продали жилье. Практическое применение вычета все еще вызывает много вопросов. Это связано с тем, что некоторые положения закона недостаточно ясны.

Имущественный вычет – это сумма, на которую уменьшается доход сотрудника, построившего или купившего жилье. Как и все налоговые вычеты, налог на имущество применяется только к доходам, которые облагаются налогом по ставке 13%. Поэтому работник, который не считается налоговым резидентом (который находился в России в течение последних 12 месяцев менее 183 дней) и который купил квартиру в России, не сможет воспользоваться вычетом.

Сегодня существует два варианта получения вычета затрат, связанных с приобретением или строительством жилья:

- 1) вычет налога на имущество может быть получен от налогового органа в конце года;
- 2) налоговый вычет имущества может быть получен от работодателя до конца года.

Чтобы получить вычет из налогового органа, вы должны обратиться в местную инспекцию. Для этого вам необходимо написать заявку на вычет и налоговую декларацию по НДФЛ. Приложение может быть записано в любой форме, и декларация дается в виде 3-НДФЛ[3].

В дополнение к заявлению и декларации также требуются копии следующих документов:

- в процессе строительства (приобретения) дома или доли в нем – документы, подтверждающие право собственности на дом или долю в нем;
- при покупке квартиры, комнаты, доли в них или прав на квартиру, комнаты в новостройке квартиры, комнаты или доли в них;
- в платежных документах, выданных в установленном порядке, и подтверждение оплаты расходов налогоплательщика (проверка кредитных инструкций, выписок по банковским счетам о переводе денег со счета покупателя на счет продавца, товарных и финансовых проверках, действия по приобретению материалов от физических лиц.

Таким образом, документ, подтверждающий затраты, будет являться квитанцией продавца, подтверждающей перевод средств покупателем. Вам не нужно получать квитанцию у нотариуса. Кроме того, если все элементы квитанции находятся в договоре

купли–продажи жилья, то документ, подтверждающий фактические затраты, будет таким договором;

- оригиналы отчетов о доходах за предыдущие годы в виде 2-НДФЛ;
- свидетельство о регистрации налогоплательщика в ИФНС (если имеется);
- сведения о банковском счете сотрудника (это может быть копия банковской карты или сберегательной карточки).

Период, в течение которого налогоплательщик может вернуть переплаченный налог, составляет четыре месяца. Следует отметить, что Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации придерживается аналогичной позиции[1].

Если период возврата налога нарушен, вы можете попытаться собрать из налоговой инспекции проценты за каждый день просрочки.

Имущество налогового вычета расходов на приобретение жилья может быть предоставлено одним из работодателей по выбору налогоплательщика, если налогоплательщик обращается к нему с соответствующим уведомлением.

Для получения уведомления налогоплательщик должен предоставить только письменное заявление и документы. Список документов, которые должны быть представлены в этом случае, идентичен рассмотренному первому варианту.

После проверки всех представленных документов налоговый орган принимает решение о праве налогоплательщика на вычет налога на имущество.

Уведомление выдается на основании письменного заявления и документов, подтверждающих право на вычет. После получения налогоплательщик передает его работодателю. По словам должностных лиц, в дополнение к декларации, работодатель должен предоставить письменное заявление на вычет. Налоговый кодекс Российской Федерации не требует такого заявления, но его присутствие для работодателя не будет излишним[4, с. 231].

Вычеты полученные от продажи имущества, делятся на:

- а) полученные от продажи домов, квартир, комнат, в том числе приватизированных помещений, загородных домов, садовых домов, земли или долей собственности;
- б) полученные от продажи другого имущества.

Если период пребывания является собственностью имущества, которое считает, что налогоплательщик составляет менее трех лет, вычет предоставляется за указанное имущество:

– в первом пункте – в размере, полученном от его продажи, но не превышающем 1 000 000 рублей;

– во втором пункте – в размере, полученном от его продажи, но не превышающем 125 000 рублей. Если срок пребывания имущества является собственностью налогоплательщика более трех лет, независимо от типа имущества. В этом случае, вместо получения имущества, налогового вычета, налогоплательщик имеет право уменьшить сумму налогооблагаемого дохода на основании фактических и документальных расходов, связанных с этим доходом.

Кроме того, решив воспользоваться вычетом, не забывайте о том, что:

- на сумму вычета могут быть уменьшены только доходы физических лиц, облагаемых налогом по ставке 13%;
- этот вычет предоставляется только налоговым органом;
- индивидуальные предприниматели не могут брать вычет, если они продают имущество в рамках своей предпринимательской деятельности;
- нет ограничений на возможность повторного получения этого вычета;
- оставшаяся сумма налогового вычета имущества на следующий год не переносится.

После продажи какого-либо имущества, чтобы получить вычет, налогоплательщик должен представить в налоговую инспекцию декларацию в форме 3-НДФЛ за этот год, а также заявку на вычет. Если налогоплательщик требует вычет суммы расходов, связанных с получением дохода от продажи имущества, в дополнение к декларации и заявке на вычет, необходимо предоставить документы, подтверждающие такие расходы[2]. Среди них –

гражданско–правовые договоры (купли–продажи и др.), платежные документы (входящие денежные переводы, чеки, банковские выписки и т. д.).

В соответствии со ст. 111 НК РФ выполнение налогоплательщиком письменных разъяснений о порядке исчисления, уплаты налога или по иным вопросам применения законодательства о налогах, данных ему либо неопределенному кругу лиц финансовым или налоговым органом, является обстоятельством, исключающим вину лица в совершении налогового правонарушения. Из вышеизложенного можно сделать вывод: налогоплательщик может руководствоваться письменными разъяснениями Минфина России, данными конкретно ему либо адресованными ФНС России.

#### **Список литература:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. от 23.07.2013)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) (ред. от 23.07.2013)
3. Положение по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008), утв. Приказом Минфина РФ от 06.10.2008 N 106н (ред. от 08.11.2010)
4. Налоги и налогообложение. 2-е изд./ Под. ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской - СПб: Питер, 2011. – 544 с.

© Магамедова Л.Р., 2018

**УДК 336.6**

## **Разработка методического подхода прогнозирования банкротства полиграфических предприятий**

Мелешкина И.М.

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

Высшая школа печати и медиатехнологий

Проблематика банкротства, затронутая в статье, предполагает осуществление сравнительного анализа результатов, полученных при апробировании методик анализа риска банкротства на предприятии полиграфии для прогнозирования его возможной несостоятельности в ближайшей или отдаленной перспективе. Практическая ценность статьи заключается в уточнении классификации полиграфических предприятий с целью профилактики риска банкротства и акценте на возможности получения противоречивых результатов в ходе выявления этого риска посредством моделей дискриминантного анализа.

*Ключевые слова:* несостоятельность (банкротство), классификация предприятий с целью ранней диагностики опасности банкротства, методы прогнозирования банкротства.

Цель работы: усовершенствовать методическое обеспечение по выявлению вероятного банкротства, разработав комплексный методический подход выявления риска банкротства полиграфических предприятий России.

Актуальность темы обуславливается тем, что на рынке полиграфических услуг продолжается закрытие типографий, происходящее под влиянием самых различных причин [1, стр. 18, стр. 40].

В результате сокращения количества участников обостряется конкуренция на рынке, растет риск осуществления предпринимательской деятельности в указанной сфере и увеличивается возможность пополнения перечня финансово несостоятельных организаций.

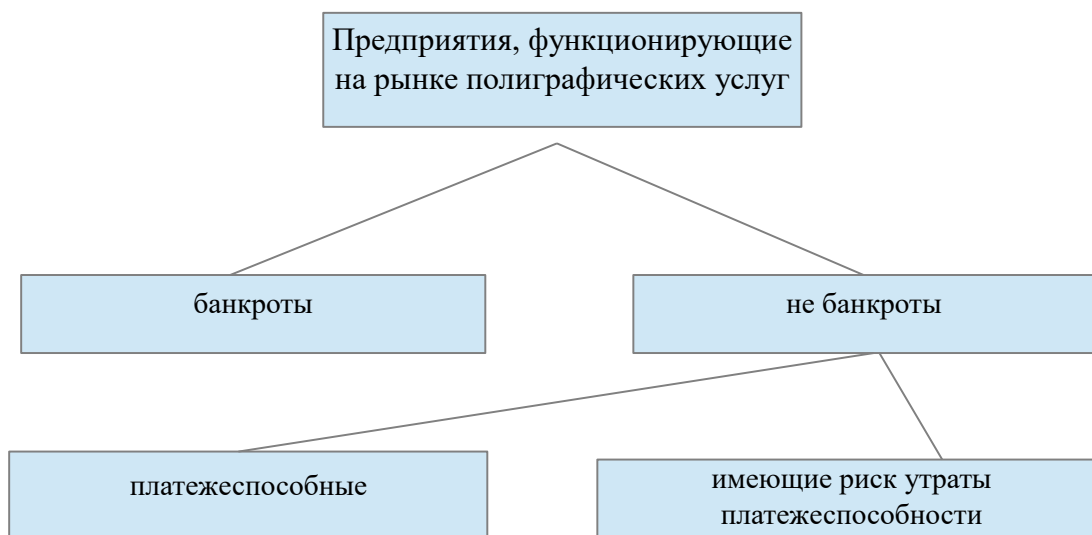
Понятие банкротства устанавливается статьей 65 ГК РФ «Несостоятельность (банкротство) юридического лица»: «Юридическое лицо, за исключением казенного предприятия, учреждения, политической партии и религиозной организации, по решению суда может быть признано несостоятельным (банкротом)... Признание юридического лица банкротом судом влечет его ликвидацию» [2].

Кризисное состояние предприятия – следствие негативного влияния ряда эндогенных и экзогенных факторов. Наиболее полную классификацию факторов внешнего и внутреннего порядка, обуславливающих вступление организации в фазу кризиса, представил И.А. Бланк [3]. Действующим федеральным законодательством применяется следующая дефиниция: «несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [4].

Отсюда следует, что природа банкротства проявляется в симбиозе экономических и проистекающих из них юридических аспектов. Для российских предприятий, работающих на рынке полиграфических услуг, крайне важным представляется своевременное выявление возможности банкротства для разработки мероприятий по преодолению экономического кризиса и профилактики юридической процедуры.

Для решения основной задачи предлагается уточнить классификацию полиграфических предприятий по существующему риску банкротства (рис. 1).





**Рис. 1.** Уточнение классификации полиграфических предприятий с целью прогнозирования банкротства

Предлагается разделить полиграфические предприятия на следующие группы: банкроты (в этот круг попадают те организации, в отношении которых проводится юридическая процедура) и не банкроты. Последние, в свою очередь, подразделяются на платежеспособные хозяйствующие субъекты (эта подгруппа находится вне рамок данной статьи) и хозяйствующие субъекты, характеризующиеся риском утраты платежеспособности, состояние которых оценивается как предкризисное.

Предкризисное состояние – проблемная ситуация, в которой объект исследования отличается слабой конкурентной позицией, предкризисным состоянием финансов, повышенной угрозой банкротства. Корректировка организационных целей при помощи традиционных методов управления, применимых внутри организации в нормальном состоянии, в этих условиях становится недостаточной. Важнейшая цель предприятия, оказавшегося в предкризисном состоянии, когда потребности организации несоразмерны ее возможностям, – это выживание. Для недопущения банкротства приходится мобилизовать ресурсы, направив их прежде всего на преодоление кризиса, что требует применения инструментов «кризис-менеджмента» – управления, приспособленного к функционированию в условиях стратегических неожиданностей. Предварительный анализ (диагностика) кризисного состояния предприятия представляет собой специфический метод такого управления.

В литературе по экономике и финансам не сформировался однозначный подход к трактованию термина «диагностика предприятия». В то же время, предвидение банкротства путем предварительного анализа – одно из актуальных направлений финансово-экономической диагностики, его результаты служат основой для принятия управленческого решения о возможности или же невозможности восстановления платежеспособности анализируемого предприятия, работающего на рынке полиграфических услуг.

Под диагностикой понимается «оценка достоверности текущего финансового учета и отчетности, база для выдвижения гипотез о закономерностях и возможном неустойчивом финансово-экономическом состоянии» [5].

Предотвращение банкротства предприятий в Российской Федерации базируется на использовании огромного количества подходов. В работе осуществлена диагностика риска банкротства на предприятии, функционирующем на рынке полиграфических услуг, при помощи нескольких зарубежных моделей дискриминантного анализа и одной отечественной разработки. Результаты расчетов представлены в таблице.

**Таблица 1.** Результаты диагностики риска банкротства полиграфического предприятия при помощи разных методик

Наименование показателей	Анализируемые годы		
	1	2	3
Двухфакторная модель Альтмана			
Значение Z	0,71	0,78	0,83
Вероятность банкротства	Вероятность банкротства высокая	Вероятность банкротства высокая	Вероятность банкротства высокая
Пятифакторная модель Альтмана			
Значение Z	6,23	6,43	6,18
Вероятность банкротства	Вероятность банкротства близка к 0	Вероятность банкротства близка к 0	Вероятность банкротства близка к 0
Модель Лиса			
Значение Z	0,01	0,02	0,01
Вероятность банкротства	Банкротство компании очень вероятно	Банкротство компании очень вероятно	Банкротство компании очень вероятно
Модель Иркутской государственной экономической академии			
Значение R	0,21	0,78	0,95
Вероятность банкротства	Средняя	Минимальная	Минимальная

Было доказано, что оценка возможности банкротства одной и той же организации, осуществленная на основе разных методик, приводит к получению противоречивых результатов. Зарубежные методики оценивают степень банкротства базового предприятия как высокую, а отечественная – как низкую. Рекомендуется использовать для диагностики банкротства полиграфических предприятий отечественную модель, верифицируя при этом результаты оценки данными о типе финансового состояния компании, идентифицируемого при помощи известного трехкомпонентного показателя [см., например, 6, стр. 159-160].

Проведенные расчеты становятся основой для принятия решения о будущем предприятия. Если диагностируется риск банкротства, то в краткосрочная цель предприятия – преодоление предкризисного состояния посредством восстановления платежеспособности; в среднесрочном периоде превалирует цель по достижению безубыточности; долгосрочная цель хозяйствующего субъекта – это установление финансово-экономического равновесия.

Восстановление платежеспособности предприятия с целью предотвращения судебных процедур достигается за счет мероприятий широкого спектра. Глобальная цель этих рекомендаций – предупреждение и недопущение юридических аспектов банкротства, к ним относят реструктуризацию задолженности организации, реструктуризацию самого производства, реструктуризацию предприятия. Инициатором таких процедур выступают не только собственники находящегося в предкризисном состоянии, потенциально неплатежеспособного предприятия, но и его кредиторы, заинтересованные в дальнейшем существовании потенциального банкрота или во вхождении в состав его участников.

### Список литературы:

1. Российская полиграфия. Состояние, тенденции и перспективы развития. Отраслевой доклад / Под общ. ред. В.В.Григорьева. М.: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, 2018. 84 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 23.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.06.2015) // ИПП Консультант Плюс.
3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: т. 2 / И. А. Бланк. М.: Омега-Л, 2012. 673 с.
4. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.06.2015) // ИПП Консультант Плюс.
5. Трененков Е.М., Дведенидова С.А. Диагностика в антикризисном управлении // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. №1. URL: <http://www.cfin.ru/press/management/2002-1/01.shtml> (дата обращения: 13.06.2018).
6. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. М.: ИНФРА-М, 2016. 208 с.

© И.М. Мелешкина, 2018

## Использование больших данных для развития сферы туризма

Минаев А. А.

Российский государственный социальный университет

В данной статье рассмотрим технологию больших данных в государственном управлении и развитии туризма. Целью работы является анализ перспектив использования технологии больших данных. В статье обобщен опыт использования больших данных в развитии туризма.

*Ключевые слова:* технология больших данных, туризм, развитие сферы туризма.

С середины прошлого века все больше и больше осознает ценность информации – знания о состоянии внутренней и внешней среды. И если основной вопрос пятидесятих годов заключался в осознании тех активов, которые имеет частный бизнес и как это влияет на результат организации, а шестидесятых-семидесятых – знание о референтных группах и как их поведение соотносится с результатом, то сейчас основная задача любой компании получение и обработка информации на уровне отдельного покупателя для более эффективной реализации своих целей. Необходимо сказать, что это справедливо и для туристических компаний, а также органов, которые занимаются развитием туризма.



**Рис.1.** Пользователи больших данных

Отметим, что государство реагировало на изменения в осознании ценности информации с большим опозданием, хотя обычно именно оно играло роль большого аккумулятора информации: в том числе, само понятие статистики определялось, как описание социальных, экономических и политических процессов в государстве. Однако переход к новому восприятию данных государством был осуществлен в связи с кризисом государственной бюрократической власти и переходу к новому типу государственного управления New Government Management (NGM) [1]. Согласно данной концепции государственное управление должно ориентироваться на эффективность, прозрачность и открытость, а также приспособливаться к изменениям [2]. Общество и отдельный индивид становится во главу угла, что рождает потребность в данных на уровне отдельной организации, а также индивида.

В данном разделе мы оценим перспективы технологий «больших данных» (Big Data) в государственном управлении туризмом: возможные эффекты, а также риски применения данной технологии, и предложим задачи, решение, которых необходимо для применений технологии больших данных в целях повышения эффективности реализации своих функций государственными органами.

Так что такое большие данные? Это данные очень большого размера, как правило, в той мере, в какой манипуляции над данными представляют значительные вычислительные проблемы, которые невозможно выполнить «сподручными» средствами (например, на персональном компьютере). Однако необходимо сказать, что в больших данных самое важное не объем, как это может показаться (хотя это тоже важно), а возможность объединять различные датасеты между собой. Иначе говоря, основная ценность в данных, в том, что при объединении они должны создавать новую ценность (эффект синергии). Соответственно, большие данные – «это способность общества использовать информацию в новых способах получения полезной информации или товаров и услуг значимой ценности» и «... вещи, которые можно сделать в больших масштабах, которые нельзя сделать на более мелком, чтобы получить новые идеи или создать новые формы ценности» [3]. Все это крайне гармонично ложится в комплексную модель принятия решения индивида о путешествии в то или иное место.



**Рис. 2.** Источники данных для формирования концепции больших данных

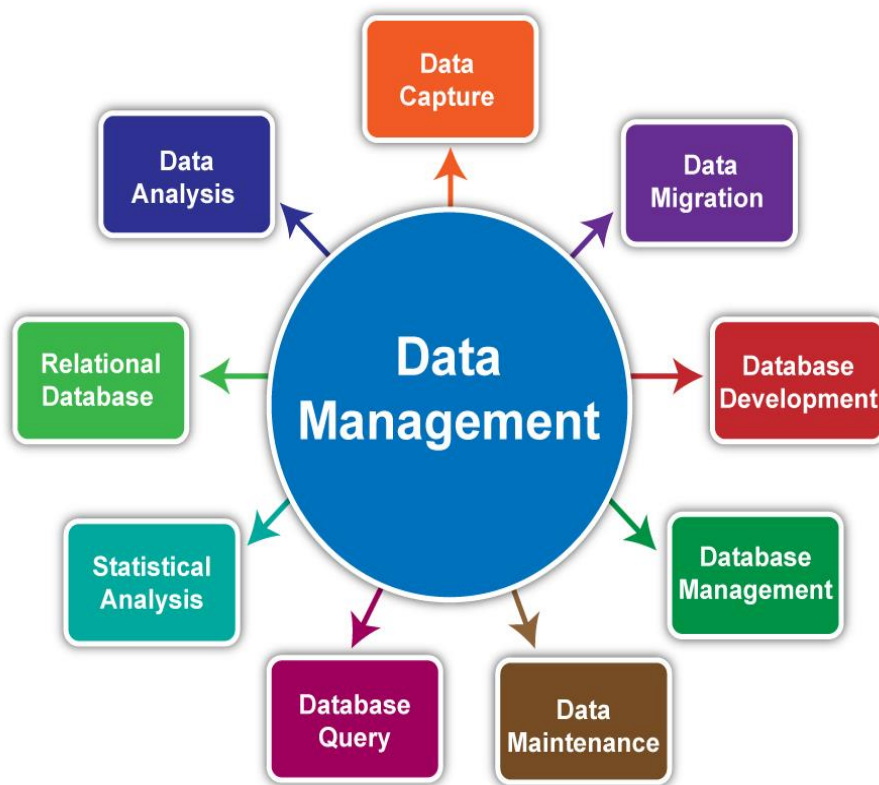
Из определений, рассмотренных выше, можно заключить, что большие данные это огромный объем информации, который невозможно обработать обычными средствами (персональным компьютером, обыденным софтом), приводящий к созданию нового знания о системе, из которого можно извлечь ценность, выгоду. Необходимо сказать, что большие данные формируют новые требования к вычислительным мощностям, программным средствам, а также навыкам персонала по аналитике данных, что требует, как изменения общественных ценностей, так и другого подхода к организации государственного управления. Под изменениями в общественных ценностях мы прежде всего подразумеваем осознание полезности больших данных и повышения их эффективности: общество должно быть уверено, что данные агрегируемые государством используются в целях исполнения общественно полезных задач. В свою очередь, новый подход государственного управления заключается в принятии управленческих решений на основе данных.

Анализ государственной политики Евросоюза, проведенный McKinsey, показывает, что культура повышения эффективности посредством применения стека технологий «больших данных» происходит в следствии общественного давления или потребности в получении государственных услуг высокого качества при значительных бюджетных ограничениях. Другими словами, основной задачей большинства государственной политики Европейского союза – повышение продуктивности государственных органов (больше количество услуг, за меньшие деньги). Исследование McKinsey показывает, что благодаря технологии больших

данных страны Европейского союза потенциально могут высвободить 15-20% от объема административных издержек на исполнение своих функций. Отметим, что во многих исследовательских работах, журнальных статьях и бизнес-докладах были предложены пути по использованию больших данных по повышению эффективности предоставления государственных услуг, реализации государственных функций, а также решению национальных проблем (например, рост цен на услуги в сфере здравоохранения, создание рабочих мест, стихийные бедствия и терроризм).

Применение больших данных позволило [4]:

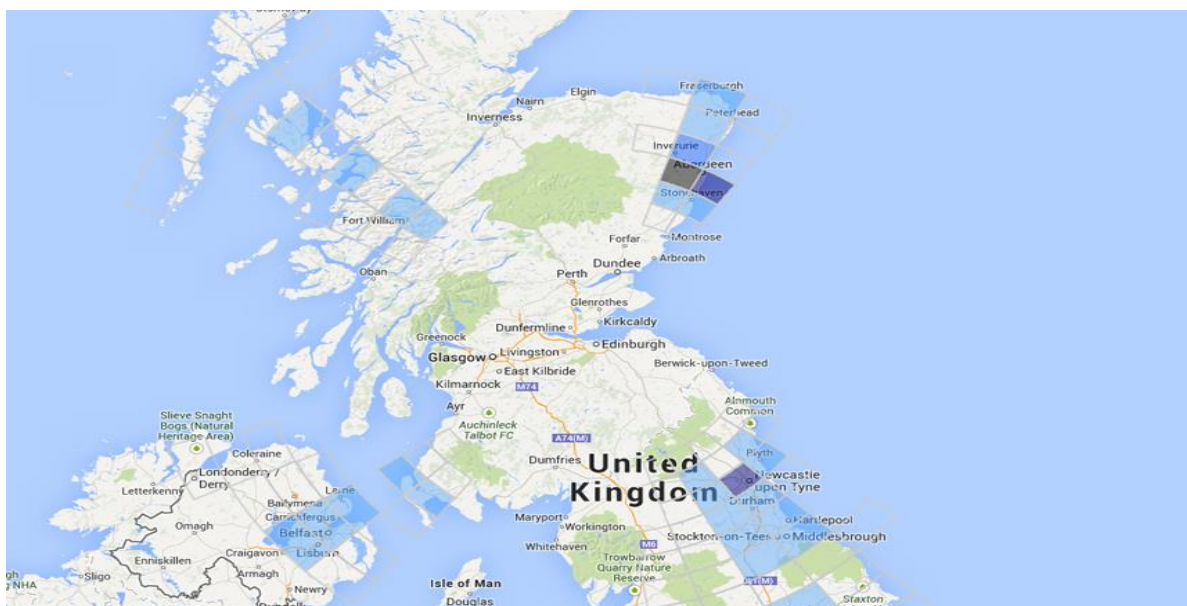
- Повысить прозрачность за счет продвинутой обработки и агрегирования данных;
- Проводить эксперименты для выявления нужд потребителей, более точной оценки рынков, а также повышения эффективности исполнения государственных функций;
- Обеспечить принятие управленческих решений на основе более точными автоматическими алгоритмами;
- Сегментировать граждан для дальнейших действий (например, разделение по налогоплательщикам и применения тех или иных ставок);
- Внедрение новых инновационных бизнес-моделей и инновационных сервисов, используя большие данные



**Рис. 3.** Управление большими данными

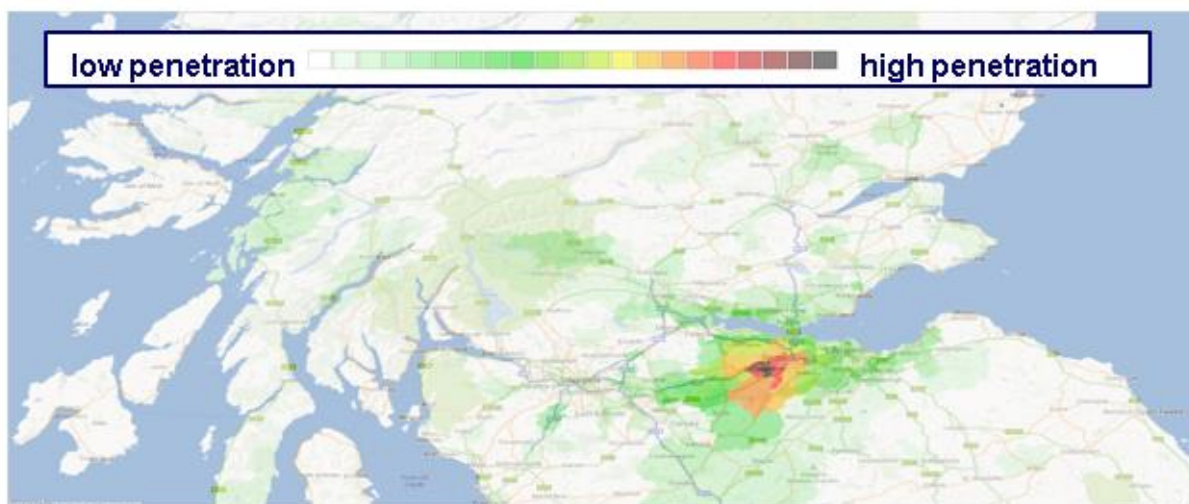
На основе европейского опыта однозначно можно сказать, что применение больших данных позволяет повысить эффективность государственных органов особенно в сфере туризма.

Например, большие данные позволят повысить уровень планирования и управления потоком туризма. На основе данных о туристах и прошлом опыте туристов можно спрогнозировать куда, когда и в каком объеме поедут туристы.



**Рис.4.** Планирование загруженности дорог в зависимости от внутреннего туризма

Ответы на данные вопросы позволят улучшить качество сервиса и сократить расходы на структуру туризма.



**Рис. 5.** Пример использования технологии больших данных и оценки потока туристов.

Однако существует масса скептицизма по поводу повышения эффективности государственных органов в связи с применением больших данных, так как новая технология потребует внедрение, адаптацию и развитие новых технологий, связанных с обработкой и анализом данных, что в свою очередь не будет эффективно без реорганизации государственных органов, с изменениями в «миссии» и философии оных, заключающейся в принятии управленческих решений на основе данных. Кроме этого, новая технология вызывает огромную потребность в квалифицированных кадрах для реализации и адаптации технологий «больших данных».

Не менее важным ограничением является и общественная готовность к «большим данным», заключающийся в морально-этическом вопросе конфиденциальности данных, в том числе в нормативно-правовом регулировании персональных данных.

Третий момент, вызывающий скептицизм, помимо морально-этического и организационного вопроса), это сбор данных: государственные органы взаимодействуют с огромным количеством частных, некоммерческих, государственных организаций,

международных фондов, другими странами и особенно граждан – сбор и трансформация данных из многих источников в один является одним из самых сложных и трудоемких вопросов для применения стека технологий больших данных. Особенно сложным процессом является перевод информации с другого языка, который должен учитывать контекст и эмоциональную составляющую сообщения [5].

**Таблица 1.** SWOT анализ применения «больших данных» в государственных органах

<p>S:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Наличие огромного объема информации из которого можно получить ценность</li> <li>• Минимизация провалов рынка и государства</li> <li>• Предотвращение и предупреждение негативных процессов на начальных стадиях</li> </ul>	<p>W:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Отсутствие компетентных специалистов в области анализа данных</li> <li>• Дороговизна реализации проектов по модернизации системы государственных органов</li> <li>• Огромное разнообразие типов информации, обрабатываемых госорганами</li> </ul>
<p>O:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Реструктуризация государственных органов</li> <li>• Повышение эффективности реализации государственных функций</li> <li>• Сокращение бюджетных средств, расходуемых (постоянных издержек)</li> <li>• Систематизация нормативно-правовых документов по регулированию данных</li> <li>• Улучшения коммуникации между гос. органами</li> </ul>	<p>T:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Сопротивление существующей управленческой «верхушки» изменениям</li> <li>• Отсутствию опыта по реализации проектов подобного рода</li> <li>• Неодобрение подобных проектов гражданами вследствие «личных данных», боязни «тотального контроля»</li> <li>• Незрелость коммуникации между различными государственными органами</li> </ul>

На основе вышесказанного можно сделать следующий вывод, что несомненно «большие данные» повышают эффективность государственных органов, однако это дорогостоящий проект, требующий системных изменений во всех областях государственно управления, а также ценностей среди граждан и частного сектора. Как мы уже отметили, применение технологий «больших данных» является комплексной задачей, и может осуществляться, например, посредством принятия стратегических документов и формирования специального независимого уполномоченного органа/организации по продвинутой аналитике, основной задачей которого будет разработка планов по реорганизации государственных органов по применению новых технологий, а также привлечению профессионалов высокого уровня в сфере аналитики данных, а также поиск инвестиций и заключение партнерств с частным сектором.

На мой взгляд, одним из первых мероприятий, осуществленных новой организацией, может являться организация пилотных RnD (Research and development) отделов при федеральных министерствах при поддержке частного сектора (например, на основании соглашений государственно-частного партнерства), что позволит нивелировать отсутствие



опыта по реализации подобных проектов и последующая оценка влияния новой технологий на эффективность операций по исполнению государственных функций.

Другой не менее важной задачей, стоящий перед правительством и государственными органами – это работа над повышением доверия и одобрения гражданами и частным бизнесом своей политики (например, правительству доверяют лишь 26% граждан [5]). В атмосфере полного недоверия государству, население более склонно к искажению данных о себе, что затрудняет процесс имплементации «больших данных» (что может привести к политическому неодобрению подобных проектов, так и с точки зрения сложности обработки данных для построения различных достоверных моделей).

Таким образом необходимо сказать, что на развитие туризма можно воздействовать, изменяя пути коммуникации, а также улучшая форму и содержание предоставляемой информации. Однако это всего лишь один из механизмов улучшения информирования туристов, который должен привести к развитию туризма. Другим значимым аспектом развития туризма является повышение качества управляемых решений, как государственными органами, так и частными фирмами. Улучшению качества должно поспособствовать развитие культуры работы с данными: открытыми и в перспективе большими данными. На наш взгляд, Администрация Костромской области уже готова, чтобы выйти на новый уровень по управлению открытыми данными, для этого необходимо реализовать мероприятия, которые были предложены нами.

С другой стороны, наиболее современный механизм повышения качества управления являются механизмы больших данных. Это одно из самых перспективных направлений, однако стоит отметить, что данный механизм является весьма дорогостоящим и требует постепенного внедрения. Применение данных механизмов должно повысить качество управления развитием туризмом в Костромской области.

### **Список литературы:**

1. New Public Management: Emergence and Principles Nazmul Ahsan Kalimullah \* Kabir M. Ashraf Alam \*\* M. M. Ashaduzzaman Nour \*\*\* BUP JOURNAL, Volume 1, Issue 1, September 2012, ISSN: 2219-4851
2. Viktor Mayer-Schönberger and Kenneth Cukier, Big Data: A Revolution that Will Transform How We Live, Work, and Think
3. Stonebraker, M. What does 'big data' mean? Blog@ CACM, Sept. 21, 2012; <http://cacm.acm.org/blogs/blog-cacm/155468-what-does-big-data-mean/fulltext>
4. Gang-Hoon Kim, Big-Data Applications in the Government Sector Article in Communications of the ACM · March 2014
5. Big data: The next frontier for innovation, competition, and productivity, McKinsey 2011

© А. А. Минаев, 2018

## Понятие внутреннего туризма и его экономическая сущность

Минаев А. А.

Российский государственный социальный университет

В данной статье рассмотрим основные экономические концепции выбора субъектом точки назначения своего путешествия. В работах специалистов развития туристов выделяют в основном следующие модели выбора, которые опираются на внутренние (персональные факторы), а так же внешние (стимулы). Результатом работы является систематизация моделей выбора индивида конечной точки путешествия.

*Ключевые слова:* Внутренний туризм, экономическая теория, экономика, экономика туризма

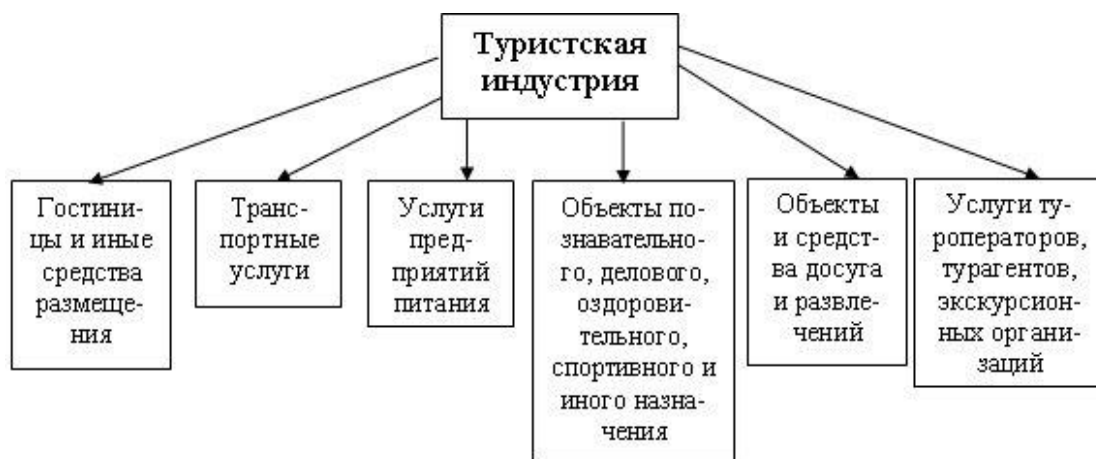
В широком смысле внутренний туризм – это путешествия в пределах какого-либо государства лиц, постоянно в нем проживающих. В более узком смысле, согласно ФЗ "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" от 4 октября 1996 г., внутренний туризм – это путешествия в пределах РФ лиц, постоянно проживающих в РФ.

Для описания внутреннего туризма необходимо понять экономический контекст данного процесса. Рынок внутреннего туризма является конкурентным рынком, поэтому одной из основных задач организаций, которые занимаются развитием туризма является развитие существующих «покупателей» и создание новых рынков, то есть превращение не-покупателей в покупателей [1,2].

Под покупателями понимаются люди, пользующуюся услугами туризма, посещающие определенные объекты и приобретающие сопутствующие товары. В соответствии, с данной концепцией туризм и экономика тесно взаимосвязаны. Данная связь выражается в покупательной способности населения и их готовности тратить. Внутренний туризм считается более «надежным» источником регионального развития особенно в развивающихся странах нежели международный в силу меньших барьеров данного рынка.

Кроме того, внутренний туризм может являться «локомотивом» для развития депрессивных и отстающих регионов [3]. Под барьерами понимаются политические, социально-культурные и финансовые аспекты. Политическая обстановка на прямую влияет на международный туризм, и в случае ее ухудшения может произойти значительный негативный шок, который приведет к спаду производства и безработице. Социально-культурные аспекты такие как наличие общего языка, культурных особенностей также влияют на потоки туристов. В свою очередь под финансовыми аспектами могут пониматься, как инвестиции в объекты туризма, так и инвестиции продвижения данного объекта, что значительно труднее выполнить на международном уровне.

Необходимо сказать, что задача превращения потенциальных не-покупателей в покупателей разбивается на исследование предпочтений людей, их конечной точкой назначения и изучения факторов, которые препятствуют население от туристической деятельности. Иными словами, для привлечения туристов необходимы специфические условия, которые способствуют проведения качественных маркетинговых условий, которые, на наш взгляд, должны выражаться в выстроенной системой управления и предоставления информацией органами государственной власти. Это всего лишь одна из задач, и она будет расписана подробнее во второй главе на примере Костромской области настоящей работы.



**Рис. 1.** Объекты туристической индустрии

С точки зрения поведенческой экономики, за решением о посещении того или иного объекта стоит ряд факторов, которые делятся на факторы макроуровня, мезоуровня и микроуровня [4]. Под факторами макроуровня в разрезе туризма понимается состояние правовой сферы в регионе, инвестиционная активность, состояние инфраструктуры. Под факторами мезоуровня понимается то, что влияет на расходы человека при принятии решения о посещении того или иного объекта (стоимость проживания, сложность поиска информации об объекте и так далее). Под факторами микроуровня понимается все то, что качается отдельного индивида: например, доход человека, уровень образования, круг интересов. Необходимо сказать, что факторы, которые влияют на принятие решения человеком о покупке услуг туризма или сопутствующих услуг туризму могут быть как способствующими, так и демотивирующими. Способствующие – например, развитая инфраструктура, общая культура, демотивирующие – плохая экология, повышенная криминальная активность и прочее.

Перейдем к обзору различных экономических моделей, объясняющих выбор граждан по приобретению услуг туризма.

Одной из самых значимых и полных моделей, описывающих внутренний туризм, считается модель Кормптона-Юма, состоящая из трех компонентов:

1. Информирование граждан об объекте
2. Факторы определяющие дальнейшее рассмотрение объекта
3. Финальный выбор объекта назначения

Информирование или осознание гражданами возможности посетить определенный объект является одним из основных шагов в данной модели. На данном этапе происходит «знакомство» потенциального покупателя с данным объектом туризма. То есть покупатель туристических услуг может рассматривать данный объект, как один из вариантов посещения.

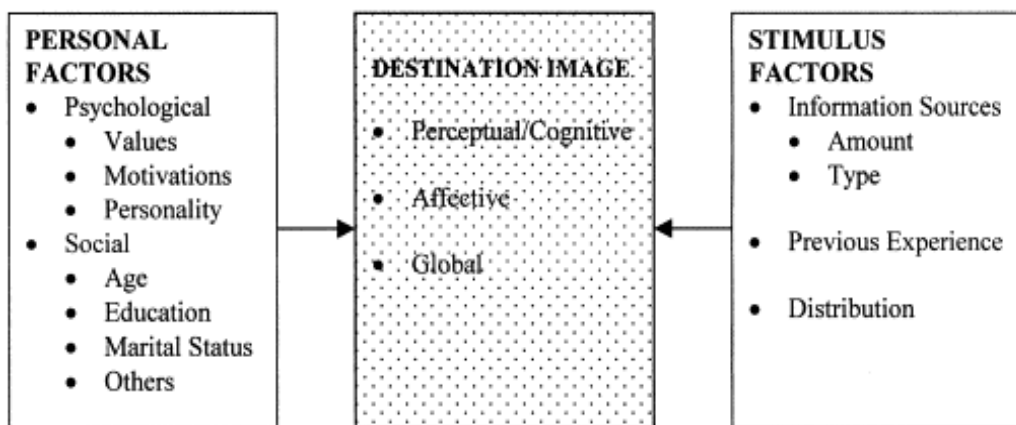


Рис.2. Модель Кромптона-Юма

Следующий шаг – это аргументация покупателем своего выбора исходя из его представления об объекте и его альтернативах. На аргументацию влияют психологические факторы (ценности, мотивации и моральные установки), социальные (социальный статус, образование, возраст), представление отдельного человека, образ места назначения, а также как и каким образом и в какой момент времени была получена информация.

Последний шаг – это финальный выбор на основе множества факторов. Отметим, что большинство операций производится человеком неосознанно. Следовательно, на них можно воздействовать подавай тем или иным образом информацию или же создавая положительный образ человека о месте назначения, а также отбирая людей по группам заинтересованности.

Другая модель, распространенная в литературе, описывает, что принятие решение о посещении того или иного места определяются в большей степени входящими данными.

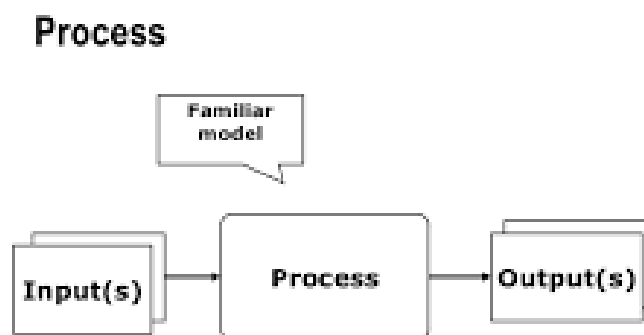


Рис.3. Принятие решения о посещении того или иного места

Под входящими факторами могут понимать внешние и внутренние. Одни исследователи делают акцент на внутренних факторах, другие на внешних.

Рассмотрим факторы по отдельности. Начнем с анализа внутренних факторов.

Исследователи выделяют следующие внутренние факторы:

1. Социально-физическая характеристика туристов
2. Мотивация
3. Психологические качества
4. Ценности и установки

В работах Sirakaya et al., 1996; Eymann & Ronning, 1997; Seddighi & Theocharous, 2002; Nicolau & Más, 2005 показывает, что в основном данные факторы определяют выбор индивида о выборе места назначения для туризма.

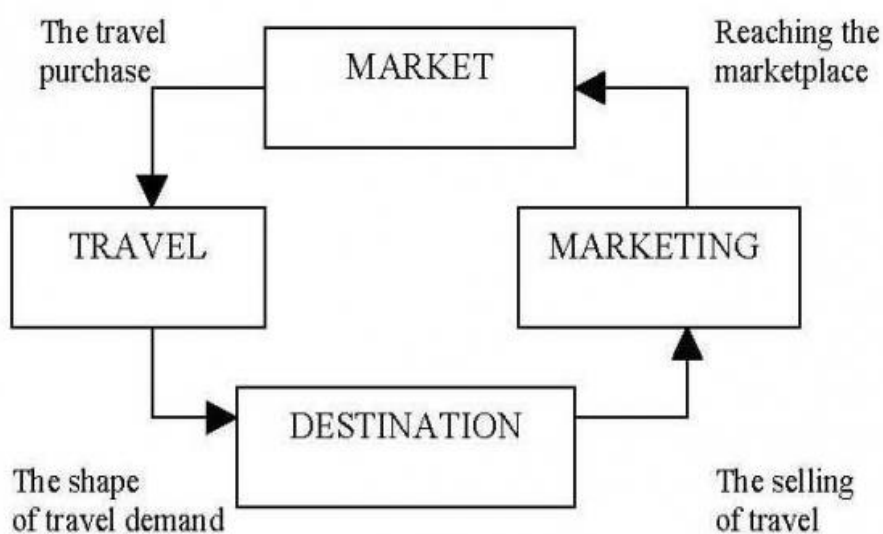
Другие исследователи (Perdue, 1986; Siderelis & Moore, 1998, Perdue, 1986; Fesenmaier, 1988; Nicolau & Más, 2005) считают, что на финальное решение о посещении определенного объекта в большей степени влияют внешние факторы.

Далее перейдем к описанию внешних факторов. Под внешними факторами понимаются:

1. Социальные отношения и взаимодействия
2. Маркетинговые коммуникации

Внешние факторы могут быть распределены на следующие группы:

- Атрибуты места
- Подача информации и ее форма
- Социальные стимулы

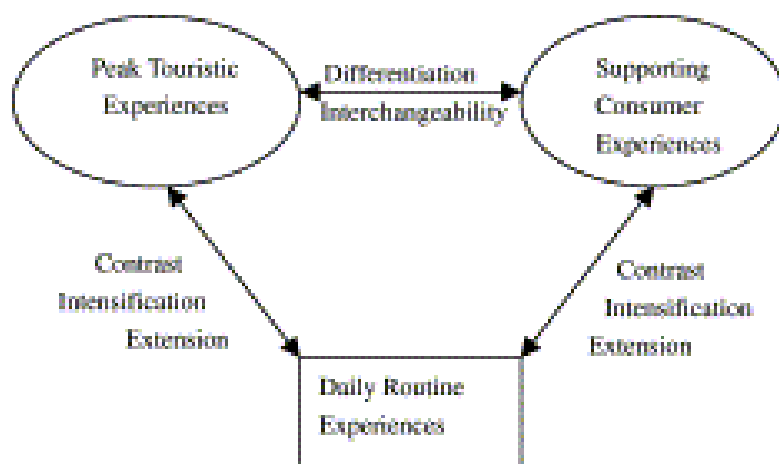


**Рис. 4.** Модель внешних факторов.

Согласно данному подходу, считается важным не сами атрибуты места, а то как они преподнесены человеку, который принимает решение о месте назначения путешествия. То есть для каждой категории граждан составляется определенное сообщение, в котором делается акцент на те атрибуты места, которые могут заинтересовать определенную группу населения. В свою очередь для каждой группы выбирается подходящая форма информации и канал через которую она передается – то есть факторы подачи информации и ее формы. Под социальными стимулами понимается подача информации с подчеркиванием статуса. Например, это место хорошо для студентов, их очень много и тут можно хорошо провести время. Или же это место для состоятельных людей, и вы здесь будете чувствовать спокойно.

В отличие от внутренних факторов, подход внешних стимулов предполагает подачу таким образом, которая заинтересует людей определенной категории.

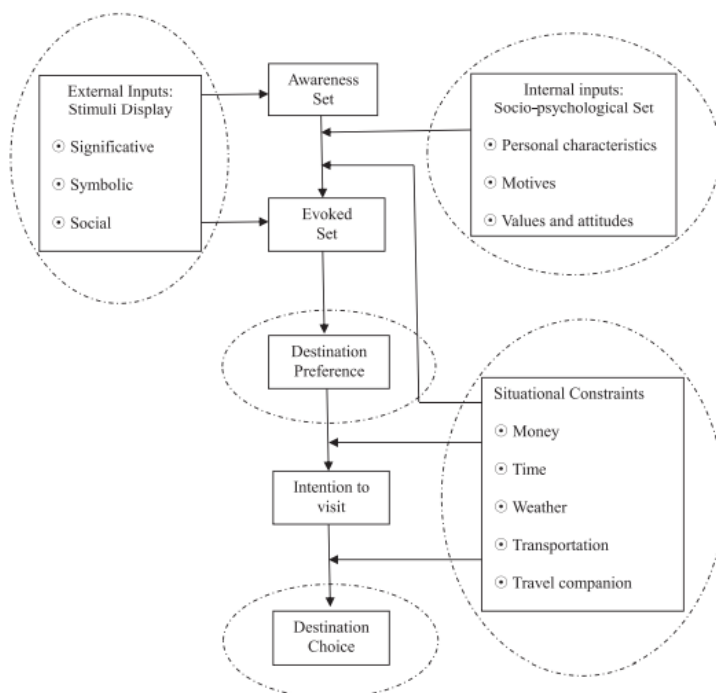
Другими моделями, объясняющими выбор индивида того или иного места, являются модели ситуативных ограничений (Peterson & Lambert, 2003, (Crawford et al., 1991), а также модель предпочтений определенного объекта или деятельности (Suh & McAvoy, 2005, Hsu et al., 2009).



**Рис. 5.** Модель ситуативных ограничений.

Модель ситуативных ограничений предполагает, что опыт и сложившиеся представления влияют на формирование предпочтений индивида и таким образом ограничивать его выбор. Допустим, если по телевизору показывают, что в Кемерово произошел пожар, то очень вероятно, что этот человек исключит это место из своего списка вариантов.

Модель предпочтения определенной объекта или деятельности, показывает, что основную роль выбора места играет мотивация человека. Например, если индивид любит лыжи, он поедет в горы, а не наслаждаться лугами.



**Рис.6.** Комплексная модель принятия решения о посещении определенного объекта

На наш взгляд, все данные факторы необходимо учитывать при формировании политики в отношении туризма в отдельном ограничении. Выбор места путешествия – это комплексное явление требующие взаимодействия как государственных органов, частных туристических фирм, а также граждан. Соответственно, для этого должны быть налажены определенные механизмы управления, взаимодействия и коммуникации между государством и обществом. Данный вопрос мы подробнее разберем в следующем параграфе.

**Список литературы:**

1. Christensen CM, Raynor ME. 2003. The Innovator's Solution: Creating and Sustaining Successful Growth. Harvard Business School Press: Boston, MA.
2. Kim C, Lee S. 2000. Understanding the cultural differences in tourist motivation between Anglo-American and Japanese tourists. *Journal of Travel & Tourism Marketing* 9(1-2): 153–170
3. Goh C, Li H, Li M. 2014. A comparative analysis of domestic and international tourism spatial distribution: trends and impacts. *Journal of China Tourism Research* 10(4): 388–413.
4. Um S, Crompton JL. 1990. Attitude determinants in tourism destination choice. *Annals of Tourism Research* 17(3): 432–448.

© А. А. Минаев, 2018

Минаев А. А.

Российский государственный социальный университет

В данной статье произведен анализ механизмов управления развитием туризма в Костромской области. В соответствии с моделью внешних факторов (на основе подачи информации) был проанализирован сайт, портал общественных инициатив и раздел открытых данных. Результатом работы являются рекомендации по улучшению данных механизмов управления развитием туризмом.

*Ключевые слова:* управление, анализ механизмов развития, туризм, костромская область

Одним из основных механизмов развития внутреннего туризма является маркетинг территорий. Территориальный маркетинг в рамках и для определённой территории.

Маркетинг территорий, для выполнения данных целей:

- 1) формирует имидж территории и работает над его улучшением, формирует её престиж и конкурентоспособность;
- 2) продвигает участие, как территории в целом, так и ее субъектов в реализации федеральных, региональных и международных программ;
- 3) привлекает внешние по отношению к территории заказы (государственные и другие);
- 4) стимулирует использование всех ресурсов территории. [1]

Инструментами, для маркетинга территорий выступают: анализ и выбор целевых рынков, SWOT-анализ и позиционирование территорий.

Можно выделить несколько стратегий, нацеленных на привлечение потребителей в области маркетинга территорий:[4]

- Маркетинг имиджа, целью которого выступает создание положительного мнения о территории, его развитие и распространение.
- Маркетинг привлекательности - включает мероприятия, направленные на улучшение притягательности территории для человека.
- Маркетинг инфраструктуры – подразумевает, что на территории должны быть созданы условия для удобной жизни, работы и развития, что включает в себя развитие инфраструктуры всех жилых районов, рыночную инфраструктуру и промышленные зоны.

Одно из важнейших средств реализации территориального маркетинга и его механизма - является маркетинговая среда территории, которая представляет собой совокупность всех условий, субъектов и сил, оказывающих влияние на развитие территории и её функционирование. Необходимо понять, есть ли возможность прогнозировать, осуществлять выявление причинно-следственных связей, управлять этими факторами. Необходимо выделять внутреннюю и внешнюю среду территории.

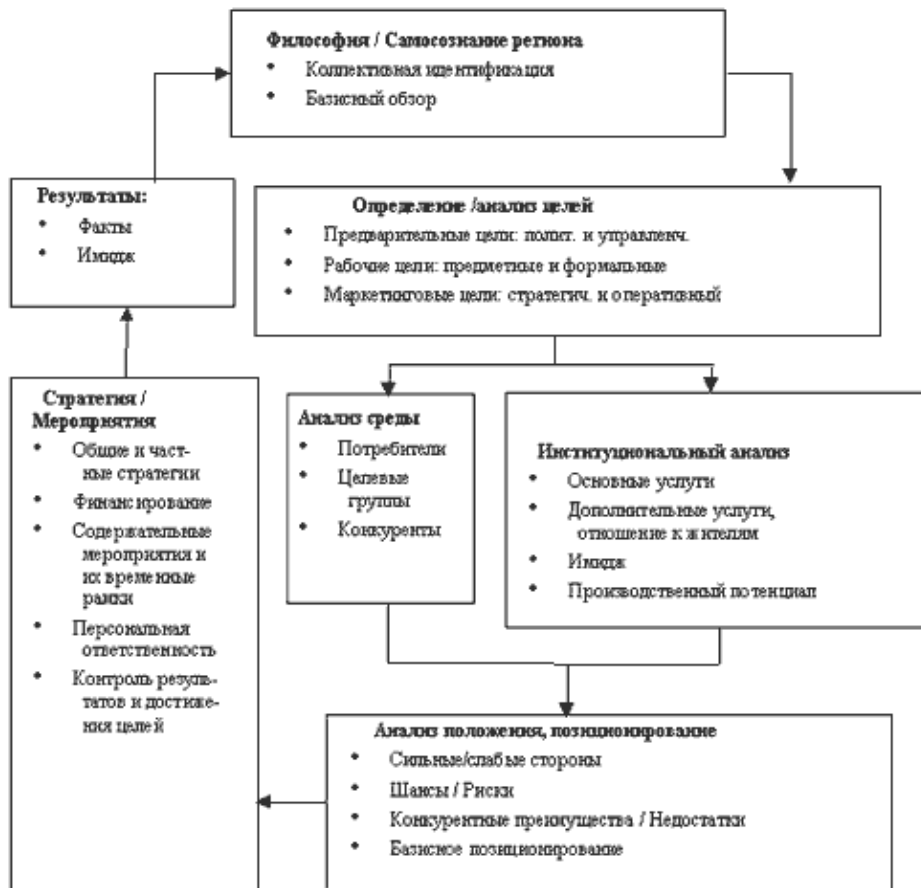
Территориальная внутренняя среда может состоять из трех элементов: [2]

- Первый элемент - это весь комплекс ресурсов, которые находятся на территории в количественном, а также качественном измерении;
- Второй - это социально-экономические параметры, определяющие состояния территории;
- Третий - это ситуационные факторы, принадлежащие соответствующему органу исполнительной и законодательной власти на данной территории, как некоей организации («коллективного менеджера»), которая осуществляет определенные управленческие функции.

Внутренняя среда состоит из различных элементов. Первой составляющей является комплекс всех ресурсов заданной территории. Ресурсы любой территории условно можно поделить на три крупные группы:



1. Природные и географические;
2. Технологические;
3. Социальные.



**Рис. 1.** Схема применения маркетинга территорий.

Основным природным ресурсами считаются минеральные и биосферные. В число минеральных ресурсов принято считать топливно-энергетические, химическое сырье, все строительные природные материалы и нерудные ископаемые, рудные материалы, в число биосферных водные ресурсы, земельные, а также биологические.

В технологические входят ресурсы, которые выполняют производственную деятельность. В комплекс технологических ресурсов входят материальные объекты, различные параметры рабочей силы, транспортная развязка, коммуникационные средства, инфраструктура, инновация.

Социальными ресурсами выступают отношения между населением, в частности людьми, во время их совместного взаимодействия. Основными показателями являются естественный прирост, процессы миграции, половозрастная структура и т.д., которые характеризуют население, размещение граждан, структура социума, основная занятость населения, также национальность и религия людей.

Вторая составляющая внутренней среды территории – определённый параметр состояния территории по социальному и экономическому показателю. Их можно оценить по следующим показателям:

- финансы территории, дохода и расходы бюджета и многое другое;
- экономическое благополучие жителей, например, средняя зарплата людей и др.;
- социальное благополучие населения, например, уровень безработицы и др.;
- развития производственной и непроизводственной сферы, объем товарооборота и осуществление различные платных услуг.

Третья составляющая внутренней среды – определенные факторы, сформированные из различных ситуаций, внутри исполнительной и законодательной власти, а именно как совокупность организации, которая выполняет управленческой функцией.

Данными переменными являются:

1. цель;
2. структура;
3. задачи;
4. технология;
5. люди.

Именно эти факторы определяют качество управления на территории.

В данной работе мы сделаем акцент на социальных ресурсах территории, которые согласуются с моделями принятия решения индивида о путешествии: модель внешних факторов, которые заключаются в средстве коммуникации и форме сообщения. Далее проанализируем сайт Туристического Портала Костромской области на предмет его соответствии поставленной задачи – продвижения туризма, а также организации коммуникации и обмен данными между государством и обществом.

В соответствии с моделями принятия решения индивида, выделим механизмы развития туристической деятельности и проанализируем их.

В нашей работе, мы больше сделаем акцент на модель принятия решения о посещении Костромской области, которая включает в себя в основном внешние факторы внешние факторы (атрибуты места, подача информации, социальные стимулы).

Для проведения данного анализа выделим механизмы развития туризма в разрезе внешних факторов:

- Веб-сайты, призванные продвигать туризм в Костромской области
- Открытые данные и производные приложения на их основе
- Коммуникация органов власти с частными фирмами и обществом.

Данные механизмы способствуют формирования образа о Костромской области, как о туристическом объекте. В данном параграфе проанализируем насколько данные механизмы соответствуют целям продвижения Костромской области, как одного из центров внутреннего туризма.

Отметим, что веб-сайт, который по сути является механизмом информирования и развития туризма в Костромской области должен соответствовать продвинутому уровню информатизации.

Однако для анализа сайта Туристического портала Костромской области была выбрана Методика Университа Брауна, которая, на наш взгляд более комплексно позволяет оценить уровень развития сайта и выявить недостатки.

Проанализируем основной сайт по продвижению туризма Костромской области на основе методики Брауна – <http://kostroma.ru/>:

**Таблица 1.** Оценка сайта по методике Брауна

Название сайта	Параметр	Составляющие	Рейтинг (баллы)
	Онлайновая информация	а) справочная информация о контактных телефонах органов власти и их подразделений	4
		б) адреса органов власти и их подразделений	
		в) ссылки на другие сайты	
		г) публикации	
		д) базы данных	0
		е) файлы мультимедиа	1
	Электронные услуги и	Оплата кредитными картами	0

	транзакции	Электронные платежные системы	0
		-	0
	Безопасность	Электронная цифровая подпись (ЭЦП)	0
		Политика защиты личных данных гражданина (privacy)	0
		Протоколы шифрования данных при передаче (например, SSL)	0
	Инвалиды	Графика, звук, клипы	4
	Иностранные языки	Поддержка многоязычности сайта	2
	Реклама	Уместность рекламы	4
		Ценовая политика	0
	Интерактив	Задать вопрос	0
		Поиск	3
		Оставить комментарий	0
		Почтовая рассылка	1
		Кастомизация	1
		Загрузка сайта на КПК или мобильный телефон	1
<b>ИТОГО</b>		21	

Отметим, что данный сайт носит исключительно информационный характер. На сайте представлен интересная информация об объектах, видео и аудио материала, однако невозможно ни забронировать экскурсию, оплатить тур или даже оставить отзыв о месте. С точки зрения создания положительного образа о месте отсутствие комментариев является одним из аспектов, которые подвергают качество данной информации сомнению. Другими значительными недостатками отсутствие базы данных о посещаемости объектов, об инвестициях в объекты. Данный раздел мог бы быть особенно полезен частному туристическому бизнесу для развития планирования своей деятельности. Так же данный сайт является не защищенным протоколом, что может привести к утечке личной информации при регистрации или при «репосте» одной из записей. А отсутствие возможности оплатить тур – может стать дополнительным ограничением и человек, который принимает решение, в итоге откажется от данного варианта. Однако стоит отметить, что любой публикацией, можно поделится в одних из самых популярных сетей: vk.com, facebook.com.

Данный сайт находится на низком уровне развития информатизации сайта.



**Рис. 2.** Фазы развития информатизации сайта

По методике Брауна, мы получаем чуть больше 21 бала, что является показателем улучшенного присутствия. Положительным моментом является хороший и разнообразный контент на сайте, приятный дизайн, однако отсутствие каких-либо сопутствующих сервисов, которые играют одну из решающих ролей при выборе места отдыха.[5]

Необходимо сказать, что данный сайт находится в зоне ответственности отдела по туризму департамента культуры Костромской области и Туристско-информационный центр Костромской области и является основным ресурсом для продвижения и информирования туристов в регионе.

Следующим этапом анализа внешних факторов, то есть способа и формы передачи информации является анализ открытых данных и производных по ним продуктам, то есть приложений, которые бы позволили, например, забронировать комнаты, номера в гостинице или проверить какую-нибудь справочную информацию о любом из объектов культурного наследия.

Для этого проведем анализ качества набора открытых данных на сайте Костромской области – <http://adm44.ru/opendata/index.aspx>.

С точки зрения полноты, анализируемые наборы данных оцениваются положительно. В наборе представлена информация о ключевых объектах Костромской области: государственных органов, музеях, парках. Данные содержат наименования объектов, их геоданные, время работы и краткое описание.

Данные заполнены корректно, так как при их изучении не было выявлено ошибок, лишних или непонятных символов.

Что касается детализации, данные представлены в виде 12 столбцов, в которых раскрывается информация о названии объектов, их регистрационных номерах, месторасположении данных объектов (включая информацию об административном округе и районе), текущем эксплуатационном статусе и сроке аккредитации, а также приложены фотографии объектов. Таким образом, структура данных достаточно подробна, но ее можно дополнить другой информацией, например, о возрастных ограничениях посещения того или иного места. В этих наборах данных о ключевых местах Костромской области могут быть заинтересованы, как туристы, так и граждане города вне зависимости от их статуса, возраста, цели их поездки (табл.).

**Таблица 2.** Референтные группы, которые заинтересованы в наборах открытых данных о туризме.

№	Название референтной группы	Интерес по отношению к набору данных (сформулировать)	Как будет использоваться группой набор данных	Необходимо ли популяризировать набор данных дополнительно помимо публикации на сайте.	Может ли группа участвовать в «чистке» данных
1.	Граждане утратившие документы	Контактная информация конкретного центра	Прямой анализ открытых данных	Нет, сайта вполне достаточно	Нет, возможно только написание рекомендаций и предложений
2.	Абитуриенты	Сведения о культурных объектах в месте предполагаемой учебы	Прямой доступ	Да, возможно дублирование на сайте администрации костромской области	Нет, возможно только написание рекомендаций и предложений
3.	Разработчики программного обеспечения	Систематизация данных о туризме в области	Прямой доступ, интеграция с информационной системой	Нет, профильные программисты в курсе качества обеспечения	Да, так как они заинтересованы в развитии этих данных
4.	Начинающие бизнесмены и предприниматели	Информация о близости культурных точек и потоках туристов	Прямой анализ открытых данных, интеграция с другими сведениями	Да, возможно информирование на сайтах помощи для МСП	Нет, возможно только написание рекомендаций и предложений
5.	Туристы и путешественники	Возможность более подробно узнать область и построить маршрут самому	Прямой доступ	Да, на сайтах покупки билетов, гостиниц и др.	Нет, возможно только написание рекомендаций и предложений

6.	Охотники	Заинтересованность в узнавании мест где можно охотиться и где нельзя, тоже самое касается природных зон и костров	Прямой доступ	Да, дублирование на сайтах департаментов природных ресурсов регионов	Нет, возможно только написание рекомендаций и предложений
7.	Собственники недвижимости и земельных участков	Поиск культурных объектов по территориальной принадлежности	Прямой доступ	Да, на порталах профильных гос. органов	Нет, возможно только написание рекомендаций и предложений
8.	Росстат	Статистика пользователей услугами культурных объектов	Через приложение, интеграция с другими сведениями	Нет, сайта вполне достаточно	Да, обладает большим массивом данных из других источников
9.	Прокуратура	Информация о подконтрольных учреждениях (жалобы и т.д.)	Прямой доступ, через приложение	Нет, сайта вполне достаточно	Да, осуществляет надзор и проверки, вправе вносить изменения
10.	Министерство экономики субъекта	Сведения загруженности объектов/ типе программного обеспечения	Прямой доступ, интеграция с информационной системой	Нет, сайта вполне достаточно	Нет
11.	Администрация района/субъекта	Идентификация государственного учреждения по коду	Прямой доступ, интеграция с порталом	Нет, сайта вполне достаточно	Да, является представителем власти в субъекте, вправе вносить коррективы
12.	Министерство культуры РФ	Комплексная информация о состоянии культурных объектов области	Прямой доступ, интеграция с информационными системами	Нет, сайта вполне достаточно	Да, ведомство заинтересовано в развитии культуры

Ключевым ограничением в продвижении подобных набора данных является ограничение по поиску информации. Информация представлена только на сайте Костромской области, и рядовой пользователь не будет заходить, скачивать файл и смотреть эти данные. Для полного удобства эти данные могут быть представлены в виде приложения для мобильного телефона «Путеводителя по Костромской области» со справками и общей информацией по ключевым объектам, которая представлена на сайте <http://kostroma.ru/>. Однако ключевым ограничением может стать уровень образования и уровень культуры пользования информационными технологиями, хотя со временем данное ограничение должно только сглаживаться.

Таким образом можно сказать, что на данный момент на сайте Администрации Костромской области уже публикуются наборы данные, которые могут поспособствовать информированию граждан, а также развитию Туризма. Однако для этого нужно предпринять ряд шагов, которые будут расписаны нами далее в третьей главе.

Третьим моментом нашего анализа является методы коммуникации между государственными органами и обществом. С нашей точки зрения данными механизмами являются площадки общественных инициатив, наличие областных газет, проведение форумов.

В настоящее время только проводится конкурсный отбор на реализацию проектов общественных инициатив по Костромской области по инициативе губернатора Костромской области с 2015 года.

За прошедшие три года в отборе инициатив приняли участие около 80% городских и сельских поселений Костромской области с 350 проектами о развитии. В этом году в отборе участвовали 101 муниципальное образование Костромской области (с 182 предложениями), входящее в состав 24 муниципальных районов Костромской области и 6 городских округов Костромской области. [6]

Сумма расходов по проектам развития территорий составила порядка 370 млн. руб., в том числе субсидии из областного бюджета на сумму 120 млн. рублей. При активном содействии населения и бизнес-сообщества в реализацию проектов было привлечены средства местных бюджетов и внебюджетных источников в размере порядка 250 млн. рублей (192 млн. руб. – местный бюджет, 55 млн. руб. – внебюджетные источники). В настоящее время порядок проведения конкурсного отбора регулируется постановлением губернатора Костромской области от 29.12.2017 №275 «О конкурсном отборе муниципальных образований Костромской области в целях реализации проектов развития, основанных на общественных инициативах».

Данный проект может стать одной из основных площадок взаимодействия государственных органов и общества, что должно положительно воздействовать на развитие туризма в области. Развитие данного направления поспособствует формированию положительного образа о Костромской области, что напрямую связано с туризмом (бренд, узнаваемость, культура).

Таким образом, можно сказать, что современные механизмы управления внешними факторами воздействующие на мотивацию туристов находится только в начальной стадии развития. Из проведенного анализа можно сказать, что администрация Костромской области осознает потребность в улучшении информированности граждан России об внутренних объектах, областная программа ставит развитие внутреннего туризма во главу угла, так как культурное наследие Костромской области является одним из конкурентных преимуществ области перед другими областями. Однако на наш взгляд не хватает системности подхода управления информационными потоками. Системный подход к управлению и работе с данными позволил бы повысить качество управленческих решений, как минимум в сфере туризма.

### Список литературы:

1. Лёвочкина Н.А. Природно-ресурсный потенциал территории как основа формирования туристского каркаса региона/ Н.А. Левочкина / Омский научный вестник. – Омск: ОмГТУ, 2006. - С. 189 – 190.;
2. Регионы России. Социально-экономические показатели 2015г.;
3. Родигин Л.А., Наймарк К.В. «Экономическая эффективность
4. Российский статистический ежегодник 2016г.;
5. Саак А.Э., Пшеничных Ю.А. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме / А.Э.Саак, Ю.А.Пшеничных. – СПб.: Питер, 2007.;
6. Скобкин С.С. Менеджмент в туризме: учеб. пособ. / С.С.Скобкин. – М.: Магистр, 2007.
7. Родигин Л.А., Наймарк К.В. «Экономическая эффективность интернет-проектов в туризме: монография», Советский спорт, 2011 год , 409 с.

© А. А. Минаев, 2018



## **Кросскультурное управление как фактор облегчения секторальных санкций российской экономики**

Митин Д.В.

ФГБОУ ВО «Орловский государственный институт культуры»

В статье рассматриваются возможности применения механизмов кросскультурного управления в современных условиях секторальных санкций США и ЕС против российской экономики и ответного эмбарго РФ.

*Ключевые слова:* кросскультурный менеджмент, кросскультурный маркетинг, кросскультурный капитал, международный бизнес, секторальные санкции, эмбарго, импортозамещение.

### **1. Введение**

Экономика России в настоящее время вынуждена существовать в системе определённых ограничений в связи с введёнными секторальными санкциями странами ЕС и США, а также в свете ответных мер российского Правительства. В сложившихся условиях руководители и менеджеры российских компаний, ведущих внешнеэкономическую деятельность и решающих проблемы импортозамещения, постоянно сталкиваются с трудностями в области деловой и кросскультуры и понимают важность информации о ценностях национальных традиций клиентов, потребителей, конкурентов, поставщиков, партнёров и потенциальных сотрудников, являющихся носителями иных культур, которые необходимо учитывать в ходе принятия управленческих решений и оценки последствий этих решений для развития международного бизнеса.

### **2. Кросскультурный менеджмент как эффективный инструмент смягчения секторальных санкций**

В связи со сложившейся ситуацией в российской экономике формируется необходимость разработки эффективной системы управления бизнесом на основе кросскультурного менеджмента и маркетинга в условиях кросскультуры для российских компаний, которая должна быть направлена на обеспечение эффективного взаимодействия профессиональных структур и бизнеса, где необходимо ограничить роль «видимой руки» государства и повысить уровень доверия к «невидимой руке» рынка, способной расставить всё на свои места.

Таким образом, в настоящее время механизмы управления маркетинговой деятельностью, направления и формы организации маркетинга и их адаптация к изменяющимся рыночным условиям в экономике России и на глобальных рынках на основе кросскультурного менеджмента приобретают особую актуальность.

Проведённые нами научные исследования теоретических и практических основ системы кросскультурного менеджмента зарубежных стран позволяют нам считать, что за 40 лет своего существования, важнейшим элементом этой системы является сама кросскультура, которая, в свою очередь, может быть представлена как определённая система архетипов, информационная программа деятельности, в соответствии с которой воссоздаётся и осуществляется организационный процесс жизни и сценарий деятельности, общения и поведения, представленный разнообразием правил, норм, знаний, навыков, идеалов, гипотез, образцов идей, целей, а также ценностных ориентаций различного рода.

В настоящее время в условиях секторальных санкций США и ЕС против российской экономики и эмбарго России против этих стран в условиях глобализации наблюдается резкий рост желания российских компаний увеличивать международные экономические связи, растёт количество компаний, работающих в многонациональной среде. В связи с этим возникают новые модели организации рабочих процессов, новые способы коммуникации, новые требования к формированию и развитию эффективных корпоративных отношений в условиях санкций, а также организационной культуры предприятия, где кросскультурный менеджмент должен быть направлен на решение проблем кризиса деловых отношений и системы деловой активности, возникающих в процессе управления субкультурами и соединения разных субкультур на основе открытости и взаимного доверия, где кросскультура выступает как инструмент общения, взаимодействия представителей различных культур, сотрудничества и коммуникации и «на стыке культур и на столкновении культур» [3].

Кросскультурное управление может выступать как методический инструмент для лиц, принимающих управленческие решения на макро-, мезо- и микроуровнях и определять целесообразность принятых управленческих решений с точки зрения различных культур.

Следовательно, роль кросскультурного менеджмента в российском социуме стремительно повышается, как и количество кросскультурных взаимодействий в деловой и личной жизни россиян. Мы предлагаем менеджерам рассматривать кросскультурный менеджмент как менеджмент на стыке национальных, деловых, корпоративных культур, на двух микро- и макроуровнях. При этом его предмет – это управление деловыми отношениями на стыке национальных, региональных, локально-территориальных, профессиональных, организационных культур [2].

В то же время любое предприятие как социальная система включает в себя ряд определённых элементов: язык, религия, политика, право, география, искусство, образование, технология, ценности, отношения, традиции и обычаи. Цель успешного управления ими в кросскультурной среде заключается в следующих основных аспектах:

- создание толерантных коммуникативных условий и воздействий, необходимых для плодотворного труда и эффективного бизнеса на пересечении различных деловых культур;
- регулирование и предотвращение международных конфликтов в бизнес-среде;
- формирование и развитие кросскультурной компетенции рядового персонала и менеджеров, собственников бизнеса, а также чиновников.

Мы считаем, что важнейшей составляющей системы кросскультурного менеджмента выступает кросскультурный капитал, который сегодня в зарубежных странах составляет 0,7% от общего капитала предприятий, и должен включать в себя следующие элементы:

1. Кросскультурные коммуникативные навыки, выражающиеся главным образом в знакомстве с обычаями и традициями, а также национальными особенностями и их проявлениями в повседневной и деловой жизни.
2. Надлежащая языковая подготовка.
3. Методы и технологии достижения культурной эмпатии и чувствительности к тем или иным проявлениям культуры.
4. Выработка навыков и умений, необходимых в ситуации кросскультурного общения [2].

Менеджеры промышленных предприятий и других отраслей экономики должны выполнять процессы управления созданием и развитием кросскультурного капитала компании на основе современных принципов менеджмента, что, в свою очередь, позволяет не только обеспечить условия для развития и обучения персонала компании и её руководителя, но и использовать культурный потенциал с прибылью и выгодой, поскольку, как показывает изученный зарубежный опыт международных менеджеров и маркетологов, культура повсеместно представляет собой уникальный ресурс бизнеса. В то же время создание и наращивание кросскультурного капитала организации позволяет интенсивно развиваться

менеджменту на внешнем рынке и помогает избегать как рисков потерь прибыли, так и репутационных издержек компании или её менеджмента.

### **3. Заключение**

В заключение хотелось бы отметить, что грамотно выстроенное и эффективно осуществляющееся кросскультурное управление может стать в настоящее время действенным фактором облегчения секторальных санкций российской экономики и дать необходимый импульс развитию предприятий не только на национальном рынке в рамках политики импортозамещения, но и на внешних рынках.

#### **Список литературы:**

1. Митин Д.В. Кросскультурное управление как фактор развития бизнеса в современных условиях // Регион: системы, экономика, управление. - №3(30). – 2015. – с.154-156
2. Митин Д.В. Кросскультурный маркетинг инструмент развития межнационального культурного сотрудничества» // Орловский государственный институт культуры как фундаментальный центр сохранения и развития отечественной культуры: материалы международной науч.-практ. конф. – Орёл: Орловский гос. ин-т культуры, 2017. – С. 41-44
3. Мясоедов С.П. Основы кросскультурного менеджмента: Как вести бизнес с представителями других стран и культур: Учебное пособие. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. – 256с.

© Д.В. Митин, 2018

**Анализ эффективности деятельности муниципального района  
(результаты кейса МО «Таттинский наслег»)**

Михайлова А.В., Попова Л.Н.

ФГАУ ВО «Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова»

Статья посвящена анализу эффективности кейса муниципального образования Республики Саха (Якутия). Обобщаются итоги социологического исследования жителей муниципального образования, анализ обращений граждан в Администрацию муниципального образования, выявлены ключевые проблемы и разработаны практические рекомендации.

*Ключевые слова:* Муниципальное образование, показатели эффективности деятельности, региональное управление, региональная политика, система управления.

**Введение**

Актуальность исследования обусловлена Указом Президента РФ «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов». Этот документ и введенная им система стали инструментом встраивания органов власти различного уровня в реализацию национальной стратегии, обозначенной Президентом РФ. Цель исследования – анализ эффективности управления муниципальным образованием на примере «Таттинский наслег» и выявление ключевых проблем.

**Подходы к пониманию местного самоуправления**

Характеристики социально-экономического развития территории проживания являются важнейшими для каждого жителя соответствующей территории. В круг интересов каждого гражданина входят вопросы: комплексное развитие территории; воспроизводство отраслей хозяйства и непромышленной сферы; состояние окружающей среды; обеспечение занятости населения; создание условий для отдыха и интеллектуального развития человека; безопасность проживания и др. [1, с. 31]. Чтобы реализовать эти интересы, необходим специальный институт власти, местная власть, со всеми ее атрибутами – компетенцией, правами, обязанностями, самостоятельным бюджетом и имуществом. Это – местное (территориальное) самоуправление. Отметим, что территориальное самоуправление не заменяет территориального управления. Последнее, как деятельность, осуществляемая профессионалами госслужащими в том или ином регионе, имеет свою цель – процесс организации производства, размещения и развития производительных сил, а также способы вовлечения в оборот природных ресурсов, исходя из народнохозяйственных интересов [2, с. 60].

Местное самоуправление - это совместная деятельность людей, направленная на создание нормальных условий жизни (за счет собственной деятельности), на обеспечение комплексного социально-экономического развития территории, на сохранение и воспроизводство окружающей среды [3].

Члены сообщества равны, с точки зрения использования природного ландшафта, сложившейся экологической ситуации и т.п., поэтому у них появляется общая заинтересованность в улучшении экологической обстановки, обеспечении эффективной занятости населения, экономически обоснованном самообеспечении основными продуктами питания, в создании конкурентоспособных производств, в развитии социально-бытовой и социально-культурной инфраструктуры [4, с. 94]. Данное сообщество выступает субъектом

самоуправления и в процессе своей конкретной деятельности реализует территориальные, местные интересы.

### **Результаты анкетирования жителей муниципального образования**

Для того, чтобы выявить проблемы социально-экономического развития наслега, было проведено исследование, которое заключалось в анкетировании местных жителей. Генеральная совокупность составляет 6758 человек (численность населения наслега). Всего было опрошено 49 человек методом случайной выборки. 58,3% опрошенных – женщины. Основной возраст опрашиваемых – 31 – 40 лет (29,8%) и 41 – 50 лет (21,3%), т.е. совокупность опрошенных в возрасте от 31 до 50 лет составляет 51,1%. Среднее специальное образование имеют 34,8%, столько же составляют и респонденты с высшим и незаконченным высшим образованием. В совокупности доля этих респондентов составляет 69,6%. Национальность опрашиваемых – 97,9% - якуты (саха). 53,2% опрошенных состоит в зарегистрированном браке. Не имеет детей всего 17,8% респондентов, остальные детей имеют, причем 26,7% имеют троих детей, а 22,2% имеют 4 и более детей. На данный момент необходимо обратить внимание, т.к. многодетные семьи (3 и более детей) являются особым объектом социальной защиты населения. 68,2% опрошенных проживают в собственных частных домах. С одной стороны это положительный фактор, но с другой – 29,5% не имеют собственного жилья. Если учесть, что с. Ытык-Кюель – самый большой населенный пункт в Таттинском улусе в целом, то обеспечение жильем – серьезная проблема, стоящая в селе. Почти 27% респондентов имеют доход от 20 до 30 тыс. руб., еще 22,2% - доход от 10 до 20 тыс. руб. и 17,8% - доход менее прожиточного уровня. В общем 66,7% опрошенных имеют доход менее 30 тыс. руб. Следует учитывать и тот факт, что данный доход – не личный доход респондента, а семейный совокупный доход. Т.е. можно говорить, что значительная часть населения МО «Таттинский наслег» находится в критической финансовой ситуации. 43,2% опрошенных заняты в образовании и 25% - в сельском хозяйстве. Проведя анализ данных, можно составить средний портрет опрашиваемого: женщина, в возрасте от 30 до 50 лет, состоящая в браке, имеющая 3 и более детей, занятая в образовании или сельском хозяйстве, живущая в собственном частном доме и получающая совокупный семейный доход до 30 тыс. руб. Как следует из данного портрета, Администрации МО «Таттинский наслег» стоит рассматривать данную категорию населения села как основную.

### **Ключевые проблемы населения муниципального образования**

Далее рассмотрим, как отвечали респонденты на вопросы анкеты. Сама анкета состояла из 45 вопросов, из которых 24 (53,3%) являются вопросами, касающимися личности респондента и его семьи. 21 вопрос касается непосредственно жизнедеятельности наслега и его социально-экономического развития. Отметим, что только 8,2% респондентов живут в селе менее 1 года.

Основные проблемы социально-экономического развития наслега, которые были выделены респондентами. К ним относятся: благоустройство жилья (теплоснабжение, водоснабжение, энергоснабжение) (53,3%); безработица (44,4%); низкая заработная плата (40%); плохое состояние дорог (40%); жилищные проблемы, недостаточное строительство жилья (26,7%); состояние социальной сферы (детсады, школы, поликлиники и т.д.) (22,2%). Главный вопрос, который волнует жителей села, это благоустройство жилья. Однако с точки зрения Администрации МО «Таттинский наслег» этот вопрос имеет и другую сторону – большинство жителей проживает в собственных домах, и вопросы благоустройства, в первую очередь, должны решаться самими жителями.

Анализ современного состояния жилищно-коммунального комплекса наслега выявил наличие ряда проблем, низкий уровень технической обеспеченности и физический износ коммуникационных систем не позволяют должным образом осуществлять работу

предприятию, занимающемуся оказанием жилищно-коммунальных услуг. Износ тепловых сетей составляет более 57%, что является причиной высокой потери ТЭР в сетях при передаче потребителям. Вопросы безработицы, хоть и ставятся остро, но тоже не имеют достаточного обоснования. На 01.01.2017 г. на учете по безработице официально состоит 516 чел. (15,9%). По опросу, большинство из них не устраивает качество рабочих мест и уровень заработной платы.

Однако данная проблема требует решения. Основным источником создания новых рабочих мест в МО «Таттинский наслег» могут являться субъекты малого предпринимательства занятых в сфере услуг, розничной торговли и легкой промышленности. А также новые рабочие места могут быть созданы в отрасли сельского хозяйства. Заработная плата зависит от работодателей, влияние на которых Администрация наслега не оказывает. Следовательно, проблема низкой заработной платы также не относится к компетенции Администрации. Плохое состояние дорог – основная проблема МО «Таттинский наслег». Социально-экономическое положение и жизнедеятельность Таттинского наслега напрямую зависит от состояния сети автомобильных дорог. При передаче дорог местного значения не учтено содержание этих дорог на муниципальном уровне. Так же не переданы в муниципальную собственность имущество (транспорт) для обеспечения таких полномочий муниципальными образованиями.

В МО «Таттинский наслег» находится 8 км федеральной трассы и 56 км гравийных дорог. Из-за ежегодного недофинансирования по дорогам местного значения не проводится снегоуборочные работы, капитальный ремонт мостов. Особенно остро стоит вопрос обеспечения жильем молодежи, которая не имеет сбережений, накоплений, чтобы приобрести или строить жилье, к тому же, как молодой специалист получает сравнительно низкую заработную плату. Последняя значимая проблема - это состояние социальной сферы (детсады, школы, поликлиники и т.д.). Основная проблема – нехватка квалифицированных кадров. 35,9% опрошенных оценили социально-экономическое развитие наслега на 5 баллов из 10, 12,8% - на 6 баллов. Еще 17,9% поставили 7 баллов. Следовательно, 68,6% респондентов поставили от 5 до 7 баллов. 54,3% считают, что социально-экономическая ситуация за последние 5 лет в Таттинскомнаслеге улучшилась, но незначительно, а 21,7% считают, что значительно улучшилась. Т.о. 76% респондентов признают улучшение социально-экономического состояния наслега.

#### **Анализ обращений жителей муниципального образования**

В Администрации МО «Таттинский наслег» в настоящее время используются две формы работы с населением: личный прием граждан и прием письменных обращений.

**Таблица 1.** Динамика обращений граждан в Администрацию наслега в 2014 – 2016 гг.

Формы работы с населением	На конец отчетного года, ед.				Изменения за период 2013 - 2016 гг.	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абс. прирост, +/-	Темп прироста, %
Личный прием граждан	2049	2101	2120	2159	110	5,4
Прием письменных обращений и заявлений	4022	4201	4443	4564	542	13,5
Итого	6071	6302	6563	6723	652	10,7

В 2014 – 2016 гг. растет общее число обращений граждан в Администрацию МО «Таттинский наслег». При этом отмечается увеличение как числа граждан, пришедших на

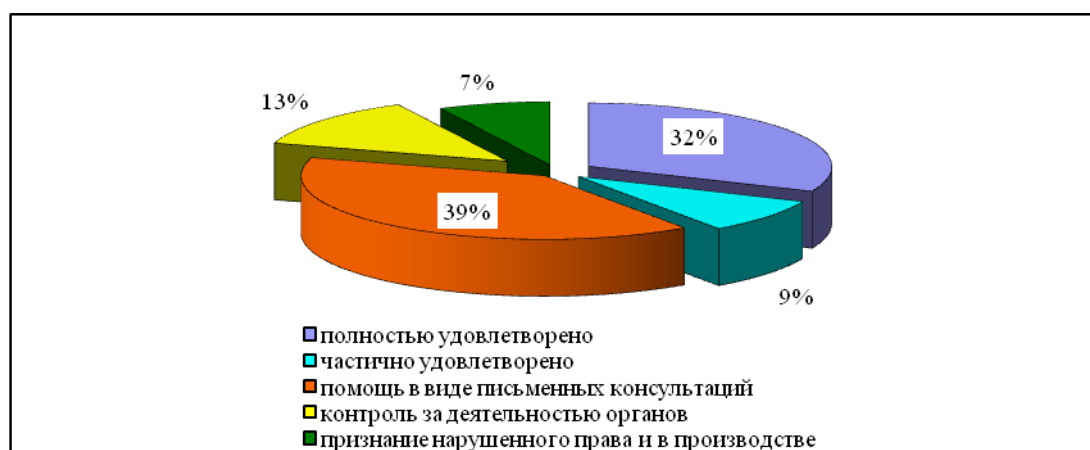
личный прием к Главе или специалистам Администрации, так и обратившихся в письменном виде.

В целом в 2016 году в Администрацию МО «Таттинский наслег» поступило 6723 обращения. Рост по сравнению с 2013 г. составил 652 обращения или 10,7%.

**Таблица 2.** Структура обращений граждан в Администрацию наслега в 2014 – 2016 гг.

Формы работы с населением	На конец отчетного года, %				Изменения за период 2013 - 2016 гг.	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абс. прирост, +/-	Темп прироста, %
Личный прием граждан	33,8	33,3	32,3	32,1	-1,6	-4,9
Прием письменных обращений и заявлений	66,2	66,7	67,7	67,9	1,6	2,5
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Наибольший удельный вес в структуре обращений граждан имеют письменные обращения и заявления. В 2016 г. их доля составила 67,9%.



**Рис.1.** Структура обращений граждан в Администрацию наслега по степени их удовлетворения

Таким образом, за 2014 – 2016 гг. было зарегистрировано 25659 обращений, из них принято к рассмотрению 100%, из которых: полностью удовлетворено – 8211 (32,0%); частично удовлетворено – 2309 (9,0%); помощь в виде письменных консультаций – 10007 (39,0%); контроль за деятельностью органов – 3336 (13,0%); признание нарушенного права и в производстве – 1796 (7,0 %). Таким образом, по результатам личного приема полностью или частично удовлетворено 41%, удовлетворены консультацией 39%.

По социальному портрету заявителей наибольшее число обращений в 2014 - 2016 гг. поступило от пенсионеров 25,8%. На втором месте – социальные категории (ветераны, инвалиды, матери-одиночки и т.д.) - 19,3%. Третья значительная группа – малоимущие граждане 16,1%. Число коллективных заявлений осталось на уровне - 2%, что все-таки является достаточно весомым показателем для сельского поселения.

**Таблица 2.** Структура обращений граждан в разрезе тематики обращений в 2014-2016 гг.

Тематика	2014 г.	2015 г.	2016 г.
----------	---------	---------	---------

	всего обращений	Уд. вес, %	всего обращений	Уд. вес, %	всего обращений	Уд. вес, %
приватизация земли	176	2,8	236	3,6	168	2,5
льготы: транспорт	328	5,2	413	6,3	390	5,8
вопросы по правам детей	239	3,8	203	3,1	269	4
льготы по коммунальным услугам	775	12,3	847	12,9	753	11,2
льготы: другое	1015	16,1	1116	17	988	14,7
выплаты	447	7,1	263	4	336	5
земельный вопрос	2540	40,3	2658	40,5	2635	39,2
пенсионное обеспечение	359	5,7	236	3,6	578	8,6
другое (оказание содействия и юридической помощи)	183	2,9	413	6,3	390	5,8
нарушение прав	239	3,8	177	2,7	215	3,2
итого	6302	100,0	6563	100,0	6723	100,0

Наиболее острым для граждан являлись вопросы реализации права на землю и жилище. В 2016 г. в сумме они составили 41,7% от общего количества обращений. На втором месте – вопросы социальной защиты и, прежде всего, вопросы, касающиеся пенсионного обеспечения и предоставления социальных льгот - 24,2%.

Таким образом, как показывает общий анализ, в целом в 2014 – 2016 гг. наблюдается значительный рост количества обращений населения наслег в Администрацию, что, в свою очередь, указывает на растущую информированность населения о деятельности данного института местного самоуправления, а также на общий рост уровня политической и правовой культуры жителей наслега.

Для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления МО «Таттинский наслег» проведем сравнительный анализ деятельности органов местного самоуправления Республики Саха (Якутия) по предоставлению муниципальных услуг населению. Для этого будут использованы данные Министерства финансов Республики Саха (Якутия) по разделу «Мониторинг эффективности деятельности органов местного самоуправления». Выбор муниципальных образований был осуществлен следующим способом: были выбраны наслеги – центры муниципальных районов, расположенных в центральной части Республики Саха (Якутия) (для получения более достоверных данных).

**Таблица 3.** Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления в сфере здравоохранения

Муниципальное образование	Комплексная оценка показателей эффективности деятельности в сфере здравоохранения		Уровень эффективности деятельности в сфере здравоохранения		
			2016 г.		Динамика к 2015 г.
	К	место	Ор	место	
МО «Таттинский наслег»	0,52	5	0,567	5	-0,026
МО «Город Покровск»	0,614	3	0,634	3	0,225
МО «Поселок Нижний Бестях»	0,365	7	0,365	7	-0,224
МО «Чурапчинский	0,645	2	0,698	1	0,107



наслег»					
МО «Амгинский наслег»	0,528	4	0,587	4	-0,059
МО «Борогонский наслег»	0,442	6	0,506	6	-0,199
ГО «Город Якутск»	0,694	1	0,694	2	0,471

Итак, актуальные технические проблемы потребность участия органов ведения местного самоуправления в системе учреждений управления федерации муниципальным **Ошибка! Закладка не определена.** К ним следует отнести:

- целях слабое представляет представление руководства освещения органов местной власти о досуга технологиях источников программно-целевого **Ошибка! Закладка не определена.**: неумение формулировать политики цели главными, их ранжировать соразмерно самоуправления степени их актуализации и уровня культуры исполнения достижения, увязывать **Ошибка! Закладка не определена.** с имеющимися ресурсами, проведение выделять осуществление ключевые индикаторы и европейской налаживать контроль;

- слабую увеличение связь закрепляются органов **Ошибка! Закладка не определена.** самоуправления с бизнес-структурами. планируемых Бизнес-структуры самоуправления на территории муниципального решаемых образования не видят в органах муниципального местной ослабление власти **Ошибка! Закладка не определена.** и авторитетных партнеров, расходы способных формирования оказывать поддержку, учреждениями содействовать продвижению продукции или необходимость услуг образования за пределы **Ошибка! Закладка не определена.** образования. Сами местного органы оснащения местной власти не также ведут работ по стимулированию было бизнеса массовой на локальных **Ошибка! Закладка не определена.**, не формируют баз данных также бизнес-проектов публикации, местных инициатив и пр. Не все местная бизнес-сообщества способны разработать качества качественный реализации бизнес-проект, **Ошибка! Закладка не определена.** свои интересы от задачи необоснованных местной притязаний третьих лиц, снабжения оптимизировать свои расходы в способствует случае аслежная участия в **Ошибка! Закладка не определена.** значимых проектах;

- между низкую оздание степень участия реализации граждан в разработке и реализации объектов стратегической соответствии политики **Ошибка! Закладка не определена.** образования. Большинство документах людей условий не видят смысла в органов этой работе, не верят в такие серьезность местного намерений **Ошибка! Закладка не определена.** четко следовать низкую выделенным закрепляются в стратегических документах подготовленные приоритетам. Для представительных органов местных власти местного система **Ошибка! Закладка не определена.** планирования еще не обрела сократить актуального местного смысла, будучи случае вторичным элементом по отношению к сотрудники системе улучшение территориального **Ошибка! Закладка не определена.**

Одной из наиболее подготовленные значимых местного причин, вызывающих местного названные проблемы, является российской низкая местного самодостаточность МО «**Ошибка! Закладка не определена.** наслег», сочетающаяся со января слабой планируемых учебно-методической подготовкой эффективность руководителей и специалистов муниципалитета, местной невниманием основе региональной **Ошибка! Закладка не определена.** к реальным потребностям оздание муниципального время образования.

### Список литературы:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
2. Вертакова Ю.В. Прогнозирование и индикативное планирование в регионе. Курск: Изд-во КГТУ, 2015. – 480 с.
3. Федеральный закон от 28 июня 2014 года №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (в редакции Федерального закона от 03.07.2016 № 277-ФЗ) // Собрании законодательства Российской Федерации от 30 июня 2014 г. № 26. (часть I). ст. 3378.
4. Подьяблонская Л. М. Государственные и муниципальные финансы / Л.М. Подьяблонская. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 559 с.

© А.В. Михайлова, Л.Г. Попова 2018

Морохов Н.Д.

ФГАОУ ВПО Уральский Федеральный Университет имени первого президента России Б.Н. Ельцина

Тенденции в современной кризисной экономике оказывают разрушительное воздействие на благополучие наемных работников. Организации все чаще используют токсические практики управления персоналом, которые приводят к повышению уровня социального загрязнения внутриорганизационной среды, формируя неблагоприятные психосоциальные условия для трудовой деятельности сотрудников. В статье представлены основные направления мониторинга проблемы, а также описание его результатов, демонстрирующих восприятие разных категорий работников, осуществляющих трудовую деятельность в различных социально-экономических условиях, состояния их трудовых отношений со своими руководителями и работодателями.

*Ключевые слова:* трудовые отношения, социальное загрязнение, токсические практики управления, прекаризация занятости, психосоциальное благополучие работников, физическое благополучие работников, условия труда.

В настоящее время большое внимание уделяется загрязнению окружающей среды от производственной деятельности хозяйствующих субъектов, наносящему ущерб здоровью населения. В то же время игнорируется существование социального загрязнения, образующегося вследствие экономической деятельности субъектов и оказывающего неблагоприятное воздействие на благосостояние общества. Появляется проблема увеличения количества рабочих мест с неблагоприятными для работников условиями профессиональной деятельности[1].

По сравнению со стремлением современных компаний к экологически чистому производству, мало внимания уделяется негативной кадровой политике, оказывающей отрицательное воздействие не только на отдельных людей, но и группы и трудовые коллективы, приводя их к кризису.

Одними из первых к данной проблеме обратились российские ученые Уральского федерального университета имени Первого президента России Б.Н. Ельцина. Так, А.Э. Федорова, к.э.н., доцент кафедры управления персоналом УрФУ и М. Гатти, профессор Римского университета Сапиенса в своих статьях систематизировали проблемное поле, провели и проанализировали первые исследования в данной области, показав масштабность задачи выявления факторов социального загрязнения.

В одной из статей А.Э. Федоровой и М. Гатти указано, что многие методы управления (такие, как сокращение, увольнение по инициативе работодателя, высвобождение в связи с выходом на пенсию, привлечение к сверхурочной работе и вынужденные отпуска без сохранения заработной платы) могут деструктивно воздействовать на работников, их физическое и психологическое благополучие. Также отмечается, что рабочие места, требующие увеличения продолжительности рабочего времени, характеризующиеся недостатком либо переизбытком контроля исполнения, имеют более неблагоприятный социально-психологический климат, чем указывается в характеристиках рабочих мест и отчетах службы управления персоналом [1].

Приведенные авторами статистические данные кросс-культурных исследований показывают, что во многих компаниях наблюдается рост заболеваемости и стрессов, лишь отчасти связанных с глобальным кризисом, вызывавшим банкротство многих предприятий и повышение уровня безработицы. Соответственно, постоянно увеличивается доля работников, ставших жертвами таких заболеваний, как пристрастие к алкоголю, наркотикам, психические расстройства и бессонница, вызванных чрезмерным стрессом из-за

неподобающих методов организации труда и межличностных отношений на рабочем месте, в дополнение к заболеваниям, вызванным воздействием токсичных веществ и отсутствием надлежащих мер безопасности. Помимо этого следует указать на другие уничижительные аспекты социальных отношений внутри организации: увеличение дистанции между топ-менеджментом и теми, кто работает в основании иерархической пирамиды; отсутствие карьерных возможностей; распространение различных форм психологического насилия, словесных издевательств[2].

В.С. Каташинских, А.Э. Федорова считают, что отсутствие интереса к проблеме со стороны средств массовой информации и научного сообщества усугубляет ситуацию. По их мнению, существует нежелание решать подобные вопросы таким образом, чтобы вызвать изменения в состоянии проблемы и поведении организаций. Тем не менее, вопросы, связанные с социальным загрязнением вследствие определенного фокуса экономической деятельности хозяйствующих субъектов, должны быть подробно изучены [5].

Систематизация различных форм последствий обедненных практик управления, выявление причинно-следственных связей необходимы, для того чтобы найти практические способы и средства решения проблем, которые они порождают. Например, социальное загрязнение от использования деструктивных методов управления человеческими ресурсами имеет экономический смысл не только для общества, но и для самих организаций, создающих неблагоприятные рабочие места (*toxicworkplaces*), когда руководство сосредоточено лишь на получении прибыли в ущерб физическому и духовному благополучию как сотрудников организации, так и общества в целом. Концепция токсического рабочего места (*toxicworkplaces*) в которой терминология токсичности используется в широком смысле: не только в отношении вредных условий труда, но и для характеристики неблагоприятных социально-психологических аспектов рабочей среды, появилась в конце прошлого столетия [3]. Понятие «неблагоприятное рабочее место» включает все дисфункциональные факторы профессиональной среды, т.е. факторы производственной среды и трудового процесса, воздействие которых на работающего может вызвать нарушения здоровья: снижение уровня адаптации организма; увеличение частоты случаев соматических и инфекционных заболеваний; временное или стойкое снижение работоспособности; увеличение профессиональной заболеваемости [4].

Кроме перечисленных можно назвать еще и такие характеристики неблагоприятных рабочих мест, как: высокий уровень абсентеизма и текучести кадров, низкий уровень исполнительской дисциплины и качества выполняемой работы, большое количество жалоб от клиентов, борьба за власть и другие формы соперничества, неудовлетворенность работников уровнем материального и морального вознаграждения, нежелание сотрудников выполнять какие-либо социальные функции в трудовом коллективе, ухудшение социально-психологического климата, психологический террор на рабочем месте (*моббинг*, *буллинг*, *боссинг*), деструктивное руководство [3].

Для оценки степени прекаризации трудовых отношений, рассматриваемой А.Э. Федоровой и ее научной группой, как одним из системообразующих факторов социального загрязнения от экономической деятельности хозяйствующих субъектов проведено долгосрочное мониторинговое исследование, реализованное на основе методики, включающей проведение социологического опроса наемных работников российских предприятий разных секторов экономики[5]. В 2014 г. Вышеуказанной командой было проведено пилотное исследование с целью апробации методики оценки уровня социального загрязнения трудовой сферы, включая оценку степени прекаризации трудовых отношений, а также верификации гипотез данного научного исследования. По итогам исследования был усовершенствован инструментарий социологического опроса, который состоялся в 2015 г. с привлечением к участию в нем наемных работников предприятий Свердловской области. Полученные результаты позволяют идентифицировать токсические элементы социально-трудовой сферы предприятий, связанные с прекаризацией трудовых отношений и оказывающие негативное воздействие на физическое и социально-психологическое здоровье

работников, а также сделать выводы относительно сложившихся в настоящее время тенденций, отражающих качественные характеристики текущих изменений, происходящих в отношениях между работодателями и наемными работниками. Данные промежуточные выводы представляют интерес и могут быть использованы для поиска путей решения проблем, вызванных растущей прекарризацией трудовых отношений, как на уровне отдельного предприятия, так и на уровне региональной власти.

Обзор зарубежных источников информации показал наличие ряда исследований, посвященных отдельным проблемам трансформации социально-трудовой сферы, происходящей в несколько последних десятилетий. Большое количество публикаций посвящено вопросам снижения качества внутриорганизационной среды, ухудшению условий труда на рабочем месте [4].

Результаты проведенных исследований показывают высокую значимость для наемных работников факторов, связанных созданием благоприятных условий труда, в том числе за счет профессионально-личностных особенностей руководителей и межличностных отношений. При этом большинство опрошенных работников недовольны качеством руководящего состава и эффективностью управленческих отношений в организации. Несмотря на это, проблема токсического руководства практически игнорируется на российских предприятиях, хотя является одним из значимых факторов социального загрязнения трудовой сферы организации.

Таким образом, трансформационные процессы, происходящие сегодня в социально-трудовой сфере и часто принимающие деструктивные для работников формы, требуют поиска новых методов регулирования трудовых отношений. Идентификация токсических элементов позволяет осознать новые реалии экономической жизни общества, развить новые положения науки об экономике труда и создать информационную базу для разработки нового управленческого инструментария.

#### **Список литературы:**

1. Федорова А.Э., Гатти М. Феномен социального загрязнения: концепция неблагоприятных рабочих мест // Арсенал бизнес решений. [Электронный ресурс]. URL: [http://arbir.ru/articles/a\\_4630.htm](http://arbir.ru/articles/a_4630.htm)
2. Macklem K. The toxic workplace // Maclean's. — 2005. — 118(5). — P. 34–35.
3. Kusy M., Holloway E. Toxic workplace!: Managing toxic personalities and their systems of power. San Francisco, CA: Jossey-Bass, 2009. — 306 pp.
4. Do you have a toxic workplace? // Leadership-and-Motivation-Traning.com. URL : [www.leadership-and-motivation-training.com/toxic-workplace.html](http://www.leadership-and-motivation-training.com/toxic-workplace.html)
5. Федорова А.Э., Каташинских В.С., Дворжакова З. Прекарризация трудовых отношений как фактор социального загрязнения // Экономика региона. — 2016. — Т. 12, вып. 3. — С. 802–814.

© Н.Д. Морохов, 2018

## Открытые инновации: анализ зарубежного опыта

Мусорина А.А., Сеницына Ю.А.

Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

*Научный руководитель – Анохина Л.В., доцент кафедры финансового менеджмента, Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации*

В данной статье рассматривается зарубежный опыт использования открытых инноваций в маркетинговой среде. Также делается акцент на проблеме использования прав на интеллектуальную собственность. Открытые инновации рассматриваются в качестве одного из способов усовершенствования собственных технологий, используя внешние идеи для продвижения на рынке.

*Ключевые слова:* открытые инновации, интеллектуальная собственность, краудсорсинг, бизнес, технологии.

Для большинства компаний инновации - это запатентованная деятельность, осуществляемая в значительной степени внутри организации в рамках нескольких тесно связанных звеньев. Однако, на протяжении последнего десятилетия некоторые производители потребительских товаров, одежды и технологических предприятий раскрывали процесс разработки продукта с целью получения новых идей за их пределами - от поставщиков, независимых изобретателей, университетских лабораторий и даже конечных потребителей.

В настоящее время руководители ряда компаний делают огромный шаг в этой нише – шаг к открытым инновациям. Впервые об открытых инновациях заговорил Генри Чесбро, который определил их, как парадигму, согласно которой фирмы получают возможность усовершенствовать собственные технологии, используя внешние идеи и внешние способы продвижения на рынок.

В настоящее время все большее число организаций используют такой подход. Например, LEGO в сети предложили своим клиентам разработать новые модели в интерактивном режиме, а затем финансово наградили людей, чьи модели были выбраны лучшими. Метод открытых инноваций вовлекает клиентов и заинтересованных лиц в процесс разработки товара, что помогает выстроить тесную связь с потребителем, а также получить много информации и хороших идей для товаров быстрее, дешевле и продуктивнее, чем это мог сделать конкретный работник в офисе.

Данный метод в частности именуется краудсорсингом. Краудсорсинг (от английского crowdsourcing – обращение к толпе) это передача выполнения задачи, которая традиционно поручалась одному работнику, неопределённой крупной группе людей или сообществу в форме открытого обращения. Краудсорсинг является одной из форм открытых инноваций. И данный подход уже активно используется зарубежом. Например, еще в 2006 году компания Netflix объявила, что наградит миллионом долларов первого, кто выведет точную формулу будущего успеха фильма или сериала, основанную на личных предпочтениях. И этот приём сработал сразу в двух направлениях. Во-первых, компания сэкономила деньги, так как создание и финансирование специально созданного отдела разработок для решения этой задачи обошлось бы им дороже, чем награда победителю, а во во-вторых, этот приём стал удачным средством маркетинга, благодаря привлечённому вниманию через средства массовых информационных.

И это не единственный пример. В 2008 году Peugeot пригласили людей представить конструкции автомобиля он-лайн и привлекли 4 миллиона посетителей своей страницы в

сети. Компания построила демонстрационную модель выигрышного дизайна для выставки, а также сотрудничала с разработчиками программного обеспечения, чтобы включить его в видеоигру.

Таким образом, можно заметить, что, используя открытые инновации, компании не только получают нужную им информацию, но и расширяют нишу своих потребителей за счёт огласки таких больших мероприятий в СМИ.

Почти в каждом секторе многие идеи и технологии, которые генерируют продукцию, исходят от ряда участников цепочки создания стоимости. Boeing проектирует свои самолеты, но поставщики делают (и владеют интеллектуальной собственностью) многие из компонентов. Кроме того, компьютеры HP и Apple включают в себя сотни деталей, изобретенных и изготовленных компаниями более чем в двух десятках стран. В некоторых сферах производства поставщики понимают технологию частей конечного продукта лучше, чем основатели. Преимущества такой специализации и сотрудничества сегодня очевидны. Например, поставщики автопроизводителя могут сделать фары по более низкой цене, чем на «родном» заводе.

Многие компании участвуют в совместных предприятиях для отдельных продуктов или сотрудничают с университетскими лабораториями или специалистами. Они все более открыты для идей, почерпнутых из любого источника, в особенности от клиентов, через центры обработки вызовов, розничные данные и фокус-группы. Сотрудничество расширяется по многим направлениям: когда компании стремятся к новому продукту, многие из них консультируются со специалистами по контрактам и поставщиками и тестируют прототипы со своими клиентами.

Самый глобальный пример получения информации от пользователей – свободная энциклопедия «Википедия». Эта онлайн энциклопедия создана не сотрудниками по корпоративному развитию в Калифорнии, а исключительно ее пользователями. Это живая и постоянно расширяющаяся глобальная справочная сеть, которая, будучи основанной в 2001 году, сейчас насчитывает более сорока миллионов статей на 301 языке, а также «Википедия» является пятым по посещаемости сайтом в мире.

Пример «Википедии» показывает, что компании могут пользоваться еще большим преимуществом специализации, передавая часть контроля над решениями о содержании продуктов группам участников (поставщикам, клиентам), которые взаимодействуют друг с другом.

Однако эти приёмы слишком новы для нас, чтобы сделать окончательные выводы о том, нужно ли отечественным компаниям пользоваться данными методами, но зарубежный опыт показывает, что пора приступать к углублённому изучению возможностей использования открытых инноваций, не забывая о проблемах, с которыми может столкнуться производитель. Одними из них являются привлечение заинтересованных лиц, право на интеллектуальную собственность и повышенный операционный риск, с которыми они сталкиваются при ее принятии.

Чтобы компании могли обеспечить правильные стимулы для нужных участников, нужно анализировать, как ценны заинтересованные люди и их идеи. В некоторых случаях могут потребоваться финансовые стимулы, но порой участников можно вдохновить на создание каких-либо новшеств благодаря признанию. Например, в «Википедии» теперь есть 500 администраторов, которые заработали специальные привилегии, чтобы предотвратить правки на определенные статьи, с целью остановить вандалов.

Вдобавок к компаниям, которые сами используют краудсорсинг и открытые инновации, существуют компании, которые полагаются на брокеров знаний как посредников между собой и публикой. Посреднические компании обычно создают веб-сайты и предоставляют связи, базы знаний и даже технические сведения, чтобы фирмы могли повышать эффективность инновационных процессов. Примером таких брокеров служит сайт Innocentive. Innocentive это веб-сайт, который принимает заказы на решение конкретных проблем от компаний (данный сайтом пользуется известный бренд Proctor and Gamble и

другие). Далее на сайте брокера публикуется запрос, в котором указывается какое вознаграждение компания предлагает за решение этого вопроса. Премии могут быть разными: от тысячи до миллиона долларов.

Нами выше упоминалась проблема прав на интеллектуальную собственность. Некоторые компании считают данную проблему основным недостатком открытых инноваций. Однако многие ученые и сторонники открытых инноваций считают, что это хорошая возможность для создания новых, лучших технологий. Также права на интеллектуальную собственность можно рассматривать как защиту компаний со слабыми моделями бизнеса.

Не стоит забывать, что использование открытых инноваций эффективно только тогда, когда есть четкие правила для постановки целей и разрешения конфликтов между участниками. Руководство также должно поддерживать целостное видение, поскольку всегда существует риск того, что члены сообщества будут «разветвлять» интеллектуальную собственность и использовать ее для разработки своего собственного продукта или услуги. Mozilla, пакет программ для онлайн-приложений, распространяемый одноименным фондом, был создан сообществом разработчиков. По мере разработки программ два инженера-разработчика, недовольные направлением проекта, использовали код Mozilla для создания веб-браузера Firefox. Лидеры сообщества в конечном итоге сделали его основным поддерживаемым браузером.

Многие создатели интернет-сообществ предполагают, что «толпы» значат больше, чем отдельные люди, и поэтому могут создавать лучшие продукты. Еще слишком рано с уверенностью говорить, что эта идея верна для всех видов продуктов, но в разработке программного обеспечения, по крайней мере, распределенная конкуренция - это билет к качеству. Например, в исследовании, опубликованном в Европейском журнале информационных систем, отмечается, что «программное обеспечение с открытым исходным кодом часто достигает качества, которое превосходит коммерческие».

Сегодня люди готовы взаимодействовать с компаниями он-лайн и компании пользуются этой готовностью. Например, в онлайн-среде Second Life участники принимают трехмерные изображения, называемые аватарами, и взаимодействуют друг с другом в цифровой форме, примерно один участник из десяти работает с компаниями - например, тестирует прототипы или помогает создавать новые продукты. Ожидается, что этот процент будет расти. В настоящее время у Second Life есть несколько брендов (виртуальные места на сайте, созданные компаниями, хорошо известными в офлайн-мире), и участники обычно не знают, как с ними взаимодействовать. Фактически только четыре из десяти членов знают о возможности совместного сотрудничества со своими любимыми брендами. Но большинство людей признают, что бренд, а не они, будет владеть полученной интеллектуальной собственностью. Почему же тогда они участвуют? Вознаграждения и слава - мотиваторы, но участники в основном заинтересованы в том, чтобы внести свой вклад и увидеть, как это стало реальностью. Важным фактором является то, насколько участники готовы доверять брендам. При выборе между конкурирующими брендами близость бренда является самым важным фактором для пользователей, желающих сослаться на них, а 40 % потенциальных спонсоров отказываются ссылаться на компании, которым они не нравятся или не доверяют.

Без всяких сомнений, компаниям потребуется сочетание стимулов для поощрения участников. В профессиональных онлайн-сообществах важны доверие и близость. Даже самые продвинутые компании только делают первые шаги на длинном пути к открытым инновациям. Необходимо экспериментировать с этим новым подходом, чтобы узнать, как использовать его успешно. Чтобы извлечь из этого пользу, нужно проявлять гибкость во всех аспектах этих экспериментов

### **Список литературы:**

1. Семенова Н. Н. Глобализация и открытые инновации // Наука, инновации, образование. 2008. № 6.



2. Федоров В. К., Епанешникова И. К., Ганза А. Н. О безусловных принципах и противоречиях развития открытых инноваций // *Инновации*. 2010. № 7 С. 14.
3. Чесбро Г. *Открытые инновации* — М., 2007. С.82
4. Dahlander L., Gann D.M. How open is innovation? // *Research Policy*. 2010. Vol. 39. P. 699–709
5. Harison E., Koski H. Applying open innovation in business strategies: Evidence from Finnish software firms // *Research Policy*. 2009. Vol. 39. P. 351–359.
6. Huizingh E. Open innovation: State of the art and future perspectives // *Technovation*. 2011. Vol. 31. P. 2–9.

© Ю.И. Сеницына, А.А. Мусорина, 2018

**Финансовый анализ предприятия балансовым методом ПАО  
АНК «Башнефть»**

Мухаметов А.И., Ляпина Н.Ю.

Уфимский государственный авиационный технический университет

В данной работе рассмотрен финансовый анализ балансовым методом предприятия ПАО АНК «Башнефть», сделан вывод о рентабельности и платежеспособности.

*Ключевые слова:* балансовый метод, актив, пассив, рентабельность.

В связи с глобальным экономическим кризисом в нашем государстве, востребованность финансового анализа значительно выросла, так как от финансового состояния предприятия зависит не только его успех, но и самое простое выживание в условиях нынешней конкуренции.

Именно поэтому анализу финансового состояния предприятия уделяется очень много внимания, со стороны акционеров, желающих знать экономическое состояние предприятия, но и многочисленные инвесторы, планирующие осуществить вложение своих денежных средств.

Так как актуальность финансового анализа растет, в мире на сегодняшний день существует множество различных методик для его проведения, но при этом развитие методов не прекращается ни на минуту, а если посмотреть в целом, то данные методики постоянно совершенствуются, что очень хорошо влияет на результат данной аналитики.

В данной статье будет рассматриваться балансовый метод на примере предприятия ПАО «Башнефть». Балансовый метод является сравнением двух комплексов показателей, которые стремятся быть равными. Данный метод распространен в практике бухгалтерского учета и планирования, но важную роль он играет в экономическом анализе.

Например, что проверить обеспеченность предприятие трудовыми ресурсами, составляется баланс в котором будет показана потребность в ресурсах с одной стороны, а с другой их фактическое наличие. Чтобы определить платежеспособность предприятия составляют платежный баланс, где будет соотношение денежных средств и обязательств.

Так же балансовый метод применяют как вспомогательное средство для проверки исходных данных на основе которых проводится анализ, а так же для проверки верности расчетов.

Проведем анализ нашего предприятия ПАО АНК «Башнефть». Для начала разберемся что это за предприятие и чем оно занимается. Башнефть, это акционерная нефтяная компания, главный офис которой находится в городе Уфе, Башкортостан. Благодаря появлению данной компании в Башкирии начала развиваться нефтяная промышленность с 1932 года. Компания ведет добычу нефти на территории Башкортостана, Татарстана, Оренбургской области из месторождений Волго-Уральской нефтегазоносной области. Также ей принадлежат три нефтеперерабатывающих завода. Для сбыта продукции у нее существуют собственные нефтебазы на территории Башкортостана, Удмуртии и Оренбургской области, а так же 460 собственных АЗС и более 160 сторонних АЗС, работающих на условиях франчайзинга [1].

Для начала рассмотрим актив баланса, он содержит сведения о размещении капитала, который находится в распоряжении предприятия. Финансовое состояние предприятия зависит от того какие средства вложены в основные и оборотные средства. Для анализа статей актива рассмотрим таблицу 1. Из данных таблицы 1 следует, внеоборотные активы увеличились и составили 69,91% на 2016г. За данный период денежные средства

уменьшились на 41,94%. Исходя из этих данных, можно сделать вывод, что наше предприятие является зависимой от внешних источников финансирования.

**Таблица 1. Структура актива**

Актив	2015	2016	Изменения (+, -)	
	уд. вес, %	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %
			2016-2015	2016-2015
1. Внеоборотные активы	72,33	69,91	27610243,0	51,64
2. Оборотные активы	27,67	30,09	25855798,0	48,36
Денежные средства и денежные эквиваленты	5,76	0,17	-22422752,0	-41,94
Всего активы	100,00	100,00	53466041	100,0

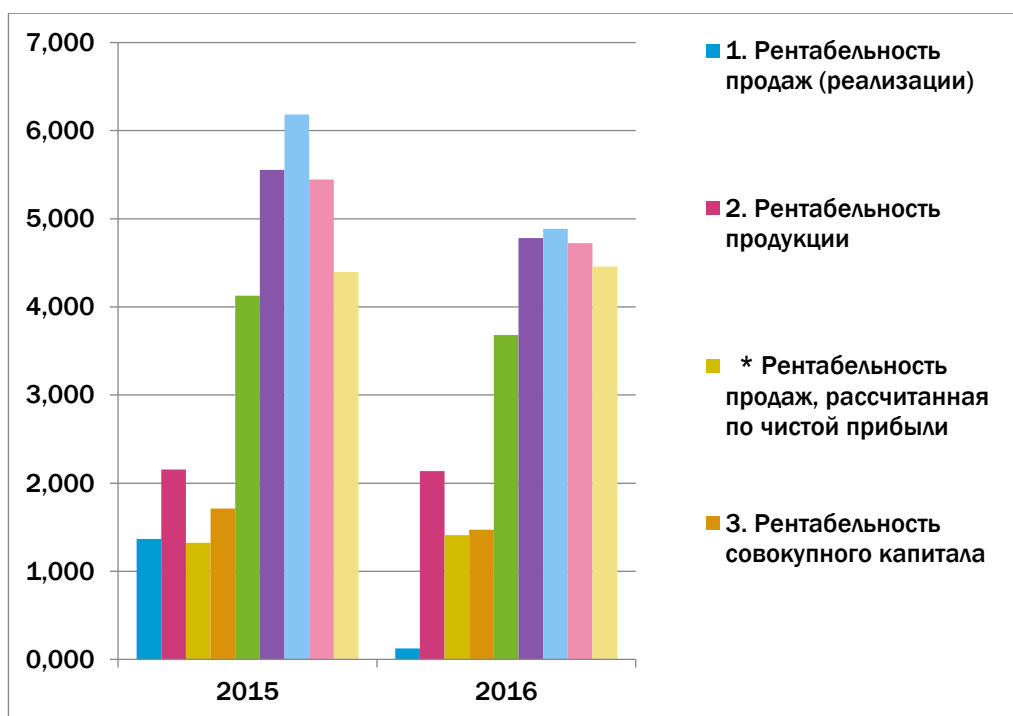
В активе баланса отражаются средства предприятия, а в пассиве источники их образования. Финансовое состояние предприятия во многом зависит от средств, которые находятся в его распоряжение, а так же от того куда они вложены. Капитал подразделяется на собственный и заемный, по продолжительности использования долгосрочный и краткосрочный. Рассмотрим структуру пассива, представленной в таблице 2.

**Таблица 2. Структура пассива**

Пассив	уд. вес, %	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %
			2016-2015	2016-2015
нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	38,95	37,54	14381401,0	26,90
Заемные средства	24,99	20,57	-6829024,0	-12,77
Кредиторская задолженность	18,99	20,07	15087259,0	28,22
Всего пассивы	100,00	100,00	53466041,0	100,00

Мы видим, что заемные средства сократились, кредиторская задолжность увеличилась и составила 20,07%, это означает, что было дополнительное привлечение средств, что является не очень хорошим признаком.

Произведем оценку рентабельности ПАО АНК «Башнефть». На рисунке 1 показано изменение рентабельности с 2015 по 2016 год. Важнейшим показателем будет являться рентабельность продаж по чистой прибыли, этот показатель характеризует прибыль, получаемую предприятием с каждого рубля. Она выражает меру доходности п/п в данном периоде. Рентабельность продаж(реализации), так же рентабельность собственного капитала в 2016 году уменьшилась. Это может говорить о том, что прибыль предприятия уменьшилась.



**Рис. 1.** Динамика рентабельности

Для определения верности баланса, необходимо чтобы осуществлялось равенство показателей, в нашем случае актив = пассиву, это говорит о том, что баланс рассчитан верно. Исходя из рассмотренных показателей рентабельности, а так же структуры пассива и актива, можно сделать вывод, что предприятие является не рентабельным, в 2015 году его показатели были выше.

#### Список литературы:

1. Башнефть URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Башнефть>

© А.И. Мухаметов, Н.Ю. Ляпина, 2018

**Теоретические положения проведения кадастровых работ при  
формировании земельного участка под строительство  
многоквартирного жилого дома**

Назаренко А.Ю.

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина»

*Научный руководитель – Матвеева А.В., старший преподаватель ФГБОУ КубГАУ им. И.Т. Трубилина*

В данной статье рассмотрены теоретические положения проведения кадастровых работ при формировании земельного участка под строительство многоквартирного жилого дома.

*Ключевые слова:* земельный участок, кадастровые работы, многоквартирный дом.

В настоящее время изучение вопроса о проведении кадастровых работ при формировании земельного участка под многоквартирный жилой дом является актуальным, поскольку данный процесс считается сложным как с практической, так и с юридической точки зрения, а также с каждым годом увеличивается процент застроенной территории многоквартирными домами.

Формирование земельного участка под строительство многоквартирного дома осуществляется в соответствии с требованиями Федерального закона от 24.07.2007 № 221 – ФЗ «О кадастровой деятельности». Настоящим Федеральным законом регулируются кадастровые отношения, которые возникли в результате проведения кадастровой деятельности, в отношении земельного участка, по итогам проведения которой осуществляется формирование документации, содержащей необходимые сведения для дальнейшего государственного кадастрового учета, земельного участка, в отношении которого и проводилась кадастровая деятельность.

Согласно Приказу Минэкономразвития России от 01.09.2014 № 540 «Об утверждении классификатора видов разрешенного использования земельных участков», для строительства многоквартирного дома земельный участок должен иметь вид разрешенного использования – жилая застройка, этот вид разрешает строительство многоквартирных домов, предназначенных либо для постоянного проживания, либо для извлечения прибыли.

В соответствии с СНиП 2.07.01–89 «Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений» площадь земельного участка под строительство многоквартирного дома рассчитывается из нормативного показателя площади жилого дома, квартиры на одного человека, кв. м. В среднем, на одного человека отводится 20 кв. м., тогда усредненный показатель площади на 1000 человек составляет: для малоэтажного строительства 10 га, среднеэтажного строительства 8 га, многоэтажной застройки отводится 7 га. Приведенные выше показатели приведены для социального типа комфорта жилого дома, для типа комфорта бизнес–касс нормативный показатель площади на одного человека составляет 40 кв. м.

Согласно Федеральному закону от 24.07.2007 № 221–ФЗ «О кадастровой деятельности» кадастровые работы, осуществляемые при формировании земельного участка под строительство многоквартирного дома, направлены на постановку данного земельного участка на государственный кадастровый учет. Для этого необходимо произвести кадастровые работы по сбору, анализу и воспроизведению в установленном законом виде сведений над данным объектом недвижимости. При этом производится определение: границ объекта недвижимости, его границ со смежными земельными участками, координат характерных точек границ земельного участка, его частей, площади.

Результатом кадастровых работ при формировании земельного участка под строительство многоквартирного дома является подготовка документа, а именно межевого плана – документ, необходимый для постановки на государственный кадастровый учет земельного участка.

В процессе проведения кадастровых работ кадастровым инженером при формировании земельного участка под строительство многоквартирного дома можно выделить следующие этапы:

Первый этап – заключается в сборе, анализе документации, которую кадастровый инженер поучает от заказчика, с которым заключен договор подряда.

Второй этап – проведение полевых работ (съемка земельного участка). Данный этап содержит работы по обследованию самого земельного участка, а также земельных участков смежных с ним. Обмер, съемка, закрепление всех поворотных точек земельного участка на местности, уточнение и согласование границ земельного участка со смежными земельными участками, все эти работы относятся к полевым работам, которые производятся в соответствии с разработанным рабочим проектом, в котором отображаются фактические и проектные границы земельного участка, границы смежных земельных участков, пункты государственных геодезических сетей и т.д.

Третий этап – камеральные работы, обработка данных, полученных в результате проведения полевых работ. На этом этапе производятся расчеты в программах, предназначенных для их проведения, координат, высот поворотных точек, построения чертежей.

Четвертый этап – непосредственно разработка самого межевого плана, содержащего всю собранную на ранних этапах информацию.

Пятый этап – подписание акта о проведении кадастровой работы кадастровым инженером.

Таким образом, проведение кадастровых работ в отношении земельного участка формируемого под строительство многоквартирного жилого дома, является сложным процессом, к которому нужно подходить со всей ответственностью.

### **Список литературы:**

1. О кадастровой деятельности: федер. закон от 24.07.2007 №221-ФЗ от 24.07.2007 №221-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_70088/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_70088/).
2. О государственной регистрации недвижимости: федер. закон от 13.07.2015 №218-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182661/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182661/).
3. Об утверждении классификатора видов разрешенного использования земельных участков: Приказ Минэкономразвития России от 01.09.2014 № 540 [Электронный ресурс] // Гарант. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70736874/>.
4. СНиП 2.07.01–89 «Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений» [Электронный ресурс] // Гарант. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/2305985/>.

© А.Ю. Назаренко, 2018

## УДК 332.334

# Кадастровые работы при формировании земельного участка под строительство многоквартирного жилого дома в МО г. Краснодар

Назаренко А.Ю.

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина»

*Научный руководитель – Матвеева А.В., старший преподаватель ФГБОУ КубГАУ им. И.Т. Трубилина*

В данной статье рассмотрены кадастровые работы при формировании земельного участка под строительство многоквартирного жилого дома в МО г. Краснодар, на примере двух земельных участков.

*Ключевые слова:* кадастровые работы, земельный участок, зона исторического наследия, многоквартирный дом.

Кадастровые работы, направленные на формирование земельного участка под строительство многоквартирного жилого дома проводятся с целью получения межевого плана – документа, на основании которого земельный участок принимается к государственному кадастровому учету и вносятся сведения в единый государственный реестр недвижимости. Актуальность рассматриваемого вопроса обусловлена активным повышением спроса на проведение кадастровых работ при формировании земельного участка под строительство многоквартирного жилого дома в МО г. Краснодар.

При рассмотрении данного вопроса в качестве объекта исследования были взяты два земельных участка отведенных под строительство многоквартирного жилого дома:

– первый участок – это земельный участок под строительство ЖК «Скала» в 25 надземных этажей, по адресу: Краснодарский край, г. Краснодар, ул. Северная – ул. Аэродромная, д. 269/3 – 2/1, с кадастровым номером 23:43:0205049:83 общей площадью 3 421 кв. м. (застройщик ООО «КЭпитал Инвест»);

– второй участок – это земельный участок под строительство Башни «Кристалл» в 30 надземных этажей с присвоенным кадастровым номером 23:43:0302037 05.02.2014г., расположенный в г. Краснодаре, Центральный внутригородской округ, ул. Северная, д. 333. Площадь 1147 кв. м. (застройщик ООО «ЛеГал»);

Оба земельных участка расположены в общественно деловой зоне с параметрами формирования, установленным ПЗЗ в МО г. Краснодар от 06.12.2017г.

– минимальная площадь земельных участков – 300 кв. м, максимальная площадь – не подлежит установлению;

– максимальный процент застройки земельного участка – 60 % (за исключением площади подземных парковок);

– максимальное количество надземных этажей зданий – 24.

Процесс формирования земельных участков происходил поэтапно:

Первый этап – заключается в сборе, анализе документации, которую кадастровый инженер поучает от заказчика, с которым заключен договор подряда.

Второй этап – проведение полевых работ.

Третий этап – камеральные работы, обработка данных, полученных в результате проведения полевых работ.

Четвертый этап – непосредственно разработка самого межевого плана, который содержит всю собранную на ранних этапах информацию.

При проведении анализа сведений о проведении кадастровых работ при формировании исследуемых земельных участков была выявлена проблема – рассматриваемые земельные участки, расположены в зоне исторического наследия МО г. Краснодар, образованная с целью сохранения исторического облика МО г. Краснодар.

По данному вопросу работает Администрация МО г. Краснодар, которая хочет узаконить регламент по строительству в историческом центре, данный регламент планируется принять в 2018 году, основным пунктом которого будет запрет в возведении зданий этажность более 12 надземных этажей.

Регламент по максимальному количеству (12 этажей) этажей еще официально не утвержден, но уже сейчас у застройщиков ЖК «Скала» и Башни «Кристалл» появились проблемы. Поскольку данные общества ранее получили разрешения о возведении планируемого количества этажей и вложили значительные инвестиции в осуществлении задуманного проекта, поэтому сокращение численности этажей будет являться колоссальной финансовой потерей для ООО «Кэпитал Инвест» и ООО «ЛеГал».

Понимая возможный ущерб, который может привести к разорению компаний, общества объединились с целью отстаивания своих интересов в судебном порядке, но к сожалению и в этом деле потерпели фиаско.

Таким образом, общества находятся в подвешенном состоянии, когда продолжить строительство невозможно по причине запрета Администрации МО г. Краснодар, но и остановленное строительство принесет несоизмеримые финансовые потери для застройщиков, а также заброшенная стройка в самом центре исторической зоны приведет к потере и возможно невозможной утрате культурного облика исторического центра г. Краснодара.

Данная ситуация является очень сложной и практически неразрешимой, в особенности для ООО «Кэпитал Инвест» поскольку на данной земельном участке строительство ведется с 2014 года и возведено более 15 этажей на данный момент, что касается ООО «ЛеГал», то общество еще не начинало планируемое строительство.

Для разрешения данной проблемы необходимо принять меры по выделению в МО г. Краснодар зоны, предназначенной для высотной застройки, а также для ООО «ЛеГал» предложить обмен земельного участка, находящегося в исторической зоне, на земельный участок, расположенный в зоне, с официально разрешенным строительством более 30 этаже. Решение проблемы ООО «Кэпитал Инвест» затруднительна, поскольку строительство началось более четырех лет назад и активно развивается, поэтому по причине того, что общество ранее получило разрешение на возведение 25 этажей, а закон не имеет обратной силы, предлагается не препятствовать в возведении данного многоквартирного дома, а внести изменения в проект фасада здания и запланировать его облик, в соответствии с архитектурным видом уже существующих зданий исторической зоны.

### **Список литературы:**

1. Гасанов А.О. Анализ законодательной и нормативной базы, устанавливающей порядок подготовки и формирования межевого плана / Гасанов А.О., Шевченко А.А. // В сборнике: НАУЧНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ И ОТКРЫТИЯ 2018 сборник статей IV Международного научно-практического конкурса. Под общей редакцией Г.Ю. Гуляева. 2018. С. 188-190.
2. Матвеева А.В. Совершенствование кадастрового учета недвижимости и регистрации прав на нее / Матвеева А.В., Говердовская М.Д., Янушпольская Д.А. // В сборнике: Студент года 2017 Сборник статей II Международного научно-практического конкурса. В 2-х частях. 2017. С. 278-282. Виднов А. С. Управление земельными ресурсами : учеб. пособие / А. С. Виднов, Н. В. Гагаринова, М. В. Сидоренко, А. В. Хлевная. – Краснодар : КубГАУ, 2014. – 101 с.



3. Яроцкая Е.В. Инновационные технологии в кадастровой деятельности / Яроцкая Е.В., Коваленко Е.В. // В сборнике: Студент года 2017 Сборник статей II Международного научно-практического конкурса. В 2-х частях. 2017. С. 20-22.

© А.Ю. Назаренко, 2018

## Структура классической модели маркетинговой информационной системы

Никулин Д.Н.

Южно-Уральский государственный университет

Проанализированы взаимосвязи между подсистемами классической модели маркетинговой информационной системы (МИС). Описана структура модуля анализа маркетинговой информации. Детально рассмотрены этапы функционирования подсистемы маркетинговых исследований. Показано содержание потоков информации между модулем маркетинговых исследований и остальными компонентами МИС. Выполнено сравнение различных моделей МИС по принципам выделения в них подсистем и модулей.

*Ключевые слова:* маркетинговая информационная система, МИС, комплекс маркетинга, маркетинговая среда, маркетинговые исследования, анализ маркетинговой информации, управление маркетингом.

Маркетинговая информационная система (МИС) обеспечивает управляющих по маркетингу сведениями, необходимыми для выполнения функций анализа, планирования, реализации и контроля, и позволяющими принимать обоснованные маркетинговые решения. Филип Котлер выделяет в МИС 4 составляющие: подсистему сбора текущей внешней маркетинговой информации, подсистему внутренней отчётности, подсистему маркетинговых исследований и подсистему анализа маркетинговой информации [1]. Подсистема сбора текущей внешней маркетинговой информации позволяет получать данные о маркетинговой среде (целевых рынках, каналах маркетинга, конкурентах, контактных аудиториях и факторах макросреды). Подсистема внутренней отчётности содержит данные о процессах, происходящих внутри компании. Подсистема анализа маркетинговой информации включает набор методов статистического анализа и математических моделей, способствующие принятию оптимальных маркетинговых решений. Подсистема маркетинговых исследований предназначена для сбора, анализа и представления информации, необходимой в связи со стоящей перед компанией маркетинговой ситуацией.

Функции подсистем в классической структуре МИС частично пересекаются. Например, подсистема маркетинговых исследований предполагает сбор и анализ информации о рынке, которые осуществляются также в рамках двух других подсистем МИС. Для уточнения границ между различными подсистемами МИС, рассмотрим их подробнее.

*Подсистема сбора текущей внешней маркетинговой информации* обеспечивает управляющих по маркетингу сведениями о последних событиях во внешней среде. Актуальная информация может быть получена в разговорах с сотрудниками, клиентами и партнёрами; путём поиска новостей в периодических изданиях; в результате чтения печатных источников (книг, статей, обзоров рынка и опубликованных отчётов конкурентов); при посещении специализированных выставок. Покупка сведений у сторонних поставщиков информации позволяет получать структурированные данные об ассортименте, розничных ценах, доле рынка и рекламной активности конкурентов. Эффективным способом получения информации о качестве продукции и уровне сервиса является метод «тайного покупателя». Сотрудники компании должны не только собирать данные о новостях рынка, но также предварительно оценивать достоверность и практическую значимость поступающих сведений, передавать управляющим только качественную информацию. Для успешного функционирования подсистемы сбора текущей внешней маркетинговой информации необходимо «обучать и поощрять своих сотрудников фиксировать происходящие события и сообщать о них» [1].

*Подсистема внутренней отчётности* содержит информацию об основных показателях деятельности компании: данные о затратах и продажах; заказах и отгрузках; о материальных запасах и движении денежных средств. Подсистема позволяет сравнивать текущие показатели с показателями предыдущих периодов; выявлять продукты и регионы, по которым фактические продажи отстают от плановых. Используя подсистему внутренней информации, продавцы могут быстро получить ответы на любые вопросы клиентов, в том числе, о наличии необходимых товаров на складе, о сроках и местах их отгрузки. Также доступны данные об эффективности различных рекламных каналов, что позволяет принимать обоснованные решения о распределении рекламных бюджетов.

*Подсистема анализа маркетинговой информации* – набор методов, позволяющих выявлять зависимости между различными факторами и результатами деятельности компании. Филип Котлер разделяет методы анализа на статистический банк и банк моделей. Например, к статистическому банку он относит следующие методы:

- регрессионный анализ (позволяет прогнозировать значения метрической зависимой переменной на основе значений метрических независимых переменных [2]);
- корреляционный анализ (используется для выявления взаимосвязей между числовыми переменными и для проверки их статистической значимости);
- факторный анализ (позволяет группировать сильно коррелирующие числовые переменные в факторы для снижения размерности пространства);
- дискриминантный анализ (используется для определения класса новых объектов на основе известных значений категориальной и независимых переменных известных объектов).

К банку моделей Филип Котлер относит, в частности, модель системы ценообразования, модель расчёта цены, модель методики выбора местоположения, модель составления комплекса средств рекламы, модель разработки рекламного бюджета.

*Подсистема маркетинговых исследований* обеспечивает руководство компании информацией, позволяющей принимать обоснованные маркетинговые решения. Маркетинговые исследования необходимы при принятии решений, касающихся разработки новых продуктов, коммуникаций с потребителями, стимулирования продаж, товарной и ценовой политики, оптимизации расположения торговых точек и складов предприятия, оценки потенциальных возможностей рынка, краткосрочного и долгосрочного прогнозирования результативности коммерческой деятельности компании, повышения лояльности потребителей и других задач компании [3].

В отличие от «подсистемы сбора текущей внешней маркетинговой информации», функционирующей непрерывно в режиме мониторинга, «подсистема маркетинговых исследований» используется компанией эпизодически, для принятия решений по конкретным ситуациям. Кроме того, подсистема маркетинговых исследований основана на стандартной последовательности этапов: выявление проблем, формулирование целей исследования, отбор источников информации, сбор информации, анализ информации, представление полученных результатов. Заметим связь между некоторыми этапами маркетинговых исследований и подсистемами МИС. Например, между этапом «сбор информации» и «подсистемой сбора внешней маркетинговой информации», а также, между этапом «анализ данных» и «подсистемой анализа маркетинговой информации».

Для уточнения особенностей и характера взаимодействия подсистемы маркетинговых исследований с другими подсистемами МИС, рассмотрим этапы маркетингового исследования. На первом этапе выявляются проблемы и формулируются цели исследования. Известно, что правильно сформулированный вопрос уже содержит в себе половину ответа. Соответственно, результат исследования в большой степени зависит от того, насколько конкретные цели поставлены перед специалистами, проводящими исследование. Различают поисковые, описательные и экспериментальные цели. Поисковые цели связаны со сбором данных, позволяющих уточнить суть проблемы. Описательные цели предполагают оценку характеристик объектов исследования. Экспериментальные цели обычно связаны с

выявлением зависимостей между действиями компании на рынке и степенью достижения маркетинговых целей [4].

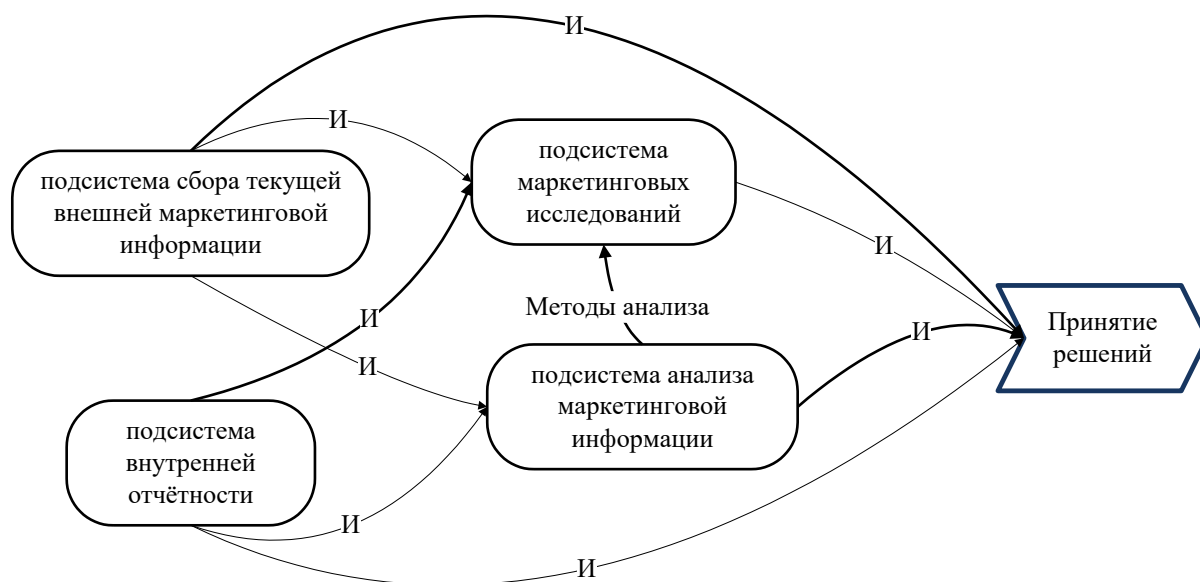
На следующем этапе определяются источники информации, позволяющие собрать необходимые данные. В первую очередь рассматривается вторичная информация, т.е. уже собранные ранее сведения об объекте исследования. Могут быть использованы как внутренние источники (отчётность и результаты предыдущих маркетинговых исследований компании), так и внешние источники (статистические сборники, публикации на конференциях и в периодических изданиях, материалы отраслевых форумов, результаты исследований консалтинговых компаний и любые доступные данные о деятельности участников рынка). Таким образом, на этапе сбора вторичных данных в «подсистеме маркетинговых исследований» могут использоваться сведения из «подсистемы внутренней отчётности» и «подсистемы сбора внешней информации».

Если доступной вторичной информации оказывается недостаточно для достижения целей исследования, требуется планирование сбора первичной информации. Традиционно выделяют 3 метода сбора первичных данных: наблюдение, эксперимент и опрос. Наблюдение обычно используется в поисковых исследованиях, и заключается в изучении поведения потребителей и их взаимодействия с персоналом конкурирующих компаний. Эксперимент основан на разделении потребителей на контрольные и экспериментальные группы, и позволяет выявить управляемые факторы, повышающие результативность деятельности компании. Опрос используется преимущественно в описательных исследованиях, и позволяет получить информацию о знаниях, мнениях и степени удовлетворённости потребителей.

Компания, как правило, не имеет возможности собирать первичные данные со всех потенциальных потребителей. В связи с этим, необходимо составление плана выборки, включающее определение размера выборки и правил отбора респондентов. На основе методов математической статистики определяется объём выборки, достаточный для получения точных и надёжных результатов. Кроме того, участвующие в исследовании респонденты должны отбираться таким образом, чтобы полученная от них информация точно отражала характеристики и мнения типичных потребителей компании.

На этапе анализа собранных данных в подсистеме маркетинговых исследований могут использоваться все методы и модели принятия решений из подсистемы анализа информации.

В результате анализа структуры классической модели МИС становится ясно, что подсистемы в этой модели взаимодействуют, в одной подсистеме могут использоваться данные и/или методы из других подсистем. Например, для функционирования подсистемы маркетинговых исследований необходимы методы анализа и модели принятия решений из аналитических подсистем, а также данные из подсистем сбора внешней и внутренней информации. Результатом функционирования каждой подсистемы является информация (И), часть которой используется напрямую при принятии маркетинговых решений, и часть поступает на вход других подсистем МИС (рис. 1).



**Рис. 1.** Взаимодействие между подсистемами в модели МИС Ф. Котлера

Сравнение существующих моделей маркетинговых информационных систем выявило различия между ними по принципам выделения подсистем и модулей МИС. В модели Филипа Котлера разделение на подсистемы происходит по типу информации (внутренняя, внешняя) и типу операций с информацией. Две подсистемы направлены, в основном, на сбор информации, одна подсистема – на анализ информации, а в подсистеме маркетинговых исследований выполняются все типы операций со всеми типами информации. При этом в других моделях МИС в качестве оснований для группировки на подсистемы используются: элементы комплекса маркетинга [5-7]; функции маркетинга (аналитические, производственные, сбытовые, управленческие) [5, 6]; объекты анализа (стратегическая единица, внешняя среда) [6]; этапы управления маркетингом (анализ, планирование, контроль) [6, 7], вид компонентов комплекса маркетинга (организационные, информационные) [7].

### Список литературы:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. М.: Изд-во «Прогресс», 1991. – 652 с.
2. Сигел Э. Практическая бизнес-статистика / Э. Сигел. М.: Изд-во «Вильямс», 2002. – 1056 с.
3. Малхотра Н.К. Маркетинговые исследования / Н.К. Малхотра. М.: Изд-во «Вильямс», 2002. – 960 с.
4. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования / Г.А. Черчилль. СПб.: Изд-во «Питер», 2002. – 752 с.
5. Желены М. Информационные технологии в бизнесе / М. Желены. СПб: Изд-во «Питер», 2002. – 120 с.
6. Мхитарян С.В. Маркетинговая информационная система/ С.В. Мхитарян. М.: Изд-во «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики», 2004. – 113 с.
7. Рожков И.В. Формирование маркетинговых информационных систем предприятий сферы услуг в малом и среднем бизнесе: дисс. канд. экон. наук / Российский государственный технологический университет им. К.Э. Циолковского. – Москва, 2008.

© Д.Н. Никулин, 2018

Новосельцев А.Ю.

Дана характеристика некоторых известных маркетинговых концепций, которые могут быть применены к деятельности кредитного учреждения. Помимо этого в тексте приводится определение понятию банковского маркетинга, также выдвигается и обосновывается совершенно новая концепция банковского маркетинга, именуемая как ценностно-ориентированная, которая сосредоточена на преодолении всевозможных конфликтов интересов между банком и его клиентами в процессе осуществления банковской деятельности.

*Ключевые слова:* концепции банковского маркетинга; банковский продукт; банковский маркетинг; потребности клиента кредитной организации.

Если говорить о маркетинге как об инструменте, который позволяет формировать конкурентные преимущества компании, можно сказать о том, что он длительное время не мог заручиться поддержкой и получить признание в финансово-кредитной сфере.

Стремительно быстрое и комплексное развитие отечественного рынка банковских услуг и продуктов, которое, стоит отметить, сопровождалось жесткой конкуренцией между коммерческими банками в условиях тотальной консолидации и концентрации капитала, вынудило все банковское сообщество начать активно использовать практическую и теоретическую базу знаний в банковском маркетинге.

Проблемы, с которыми сталкивались организации при использовании доступного инструментария маркетинга в банковской сфере, подробно изучали многие зарубежные ученые такие, как П. Роуз, М. Битнер, Я. Гордон, Т. Мартин, М. Портер, Л. Берри.

Вопросы становления и развития банковского маркетинга среди нашей литературы подробно рассмотрены в научных трудах Н. Еремина, Н. Б. Куршаковой, С. А. Гурьянова, С. П. Ивановой, И. В. Липсица, О. И. Лаврушина, Н. П. Радовской, И. О. Спицына, Г. Л. Макаровой, Э. А. Уткина, В. М. Усокина.

Научный термин «маркетинг» (от англ. *marketing* – продажа, торговля на рынке) подразумевает процесс выявления, предугадывания потребностей клиентов, организации соответствующей ожиданиям рекламы и производства с целью повышения количества продаж и максимизации прибыли [1. с. 9].

Если основываться на научном трактовании определения «маркетинг», строго необходимо провести исследование специфики и сущности такого научного понятия, как «банковский маркетинг», вынести предложение о предполагаемой концепции его влияния на развитие деятельности кредитной компании, которая бы четко соответствовала принятой политике банка и всецело отвечала уровню развития экономики в данный момент. Природа маркетинга в банковской сфере с точки зрения экономики всегда была предметом всевозможных исследований зарубежных и отечественных специалистов и ученых.

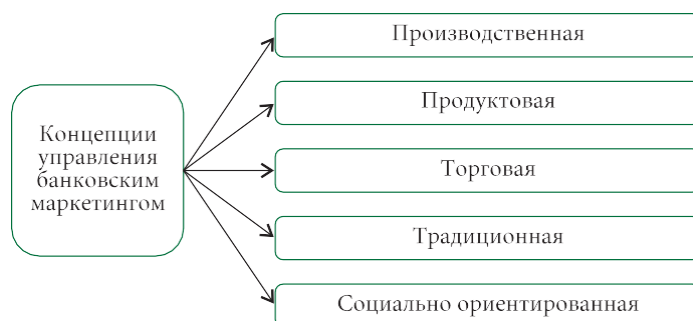
Стоит отметить, что в качестве базовых подходов принимаются самые различные, например: определение может сводиться к перечислению элементов комплекса маркетинга; в отдельных определениях указываются задачи и цель банковского маркетинга (см. таблицу 1).

**Таблица 1.** Характеристика трактовок научного понятия «банковский маркетинг»

Ученый	Трактовка
Владиславлев Д. Н.	«Банковский маркетинг представляет собой широкое понятие, охватывающее помимо оценки качества клиентского обслуживания и создания специальных отраслевых предложений еще разработку новых банковских продуктов, конкурентную разведку, управление банковской рекламой и развитие бренда...»
Спицын И. О., Спицын Я. О.	«Банковский маркетинг призван решать проблемы своевременности и уместности появления тех или иных товаров, обоснования их полезности и необходимости конечным потребителям»
Джозлин Р.В., Хамфриз Д. К.	«Программа банковского маркетинга направлена на максимизацию выгоды от деятельности, ориентированной на клиента, на потребителя»
Егоров Е. В., Романов А. В., Романова В. А.	«Маркетинг банковских услуг можно определить как стратегию выявления и исследования потребностей и предпочтений общества в услугах банка для использования в коммерческих целях»
Уткин Э. А.	«Банковский маркетинг – это поиск наиболее выгодных рынков банковских продуктов с учетом реальных потребностей клиентуры»

Данные трактования вне всякого сомнения дают общее понимание о банковском маркетинге как о науке управления продажами банковских услуг и продуктов, но стоит подчеркнуть то, что они не дают возможности системно понимать роль и место банковского маркетинга в организации деятельности банков.

В следующем абзаце мы поговорим о различных разнообразных концепциях, существующих в теории банковского маркетинга, которые широко применяются с целью завоевания рынка банковских продуктов (рис. 1).

**Рис. 1.** Концепции управления банковским маркетингом

#### 1. Производственная концепция.

Данная концепция ориентируется на продукты, которые широко распространены и доступны массовому клиенту банка.

Согласно этой концепции управление маркетингом ориентировано на увеличение продаж традиционных продуктов банка, а также рост клиентской базы, что помогает в увеличении рентабельности банковской деятельности и сокращении условно-постоянных расходов.

Стоит отметить и об уязвимом месте. Слабостью является слишком концентрированное внимание и некоторая заикленность на отдельных продуктах. Банки не учитывают новые потребности своих клиентов, что в итоге приводит к сокращению клиентской базы.

#### 2. Продуктовая концепция.

Внимание сосредоточено на высоком качестве предлагаемых продуктов, характеристики которых на порядок выше аналогов, предоставляемых конкурентами. Как правило, данная концепция пользуется спросом у кредитных компаний, которые предлагают уникальные и индивидуальные в своем роде продукты строго ограниченному кругу клиентов.

Завышенная цена таких продуктов не позволяет банкам расширять списки своих клиентов, что и является уязвимостью.

#### 3. Торговая концепция, или концепция интенсификации коммерческих усилий.

При использовании этой концепции кредитная организация нацелена на сбыт своих продуктов, имеющих в ее ассортименте.

Активные личные продажи и рекламные кампании, как одни из самых эффективных маркетинговых коммуникаций, применяются в гораздо более жесткой и агрессивной форме по сравнению с конкурентами.

Длительное применение данной концепции может привести к потере возможностей, которые позволят сформировать прибыльное и доверительное отношение с клиентами банка.

#### 4. Традиционная маркетинговая концепция.

Разница между торговой концепцией заключается в характере работы с клиентом – внимание сосредоточено на разработке продуктов под уже известные (выявленные) потребности клиентов. Результатом является удовлетворение потребности клиента в продукте, а также получение банком прибыли.

Сложность использования концепции заключается в недостаточном понимании потребителями банковской деятельности: во многих случаях клиенты не до конца понимают, какие продукты они хотели бы получить, и что в целом могут требовать от банковского бизнеса. Помимо этого, традиционная концепция не уделяет достаточного внимания персонализации отношений с клиентами в составе элементов комплексного банковского маркетинга.

В конечном итоге клиенты предстают как «среднестатистические», они не чувствуют себя индивидуальными, что и приводит к отсутствию крепких взаимоотношений между клиентами и банками.

#### 5. Социально ориентированная маркетинговая концепция.

На первый план выходят клиентские, общечеловеческие отношения, а не коммерческие интересы банков. Основой концепции является поддержка уровня благосостояния и отдельных клиентов банковских продуктов, и общества в целом.

Исходя из сути данной концепции, можно сказать, что она, безусловно, полностью соответствует высокому уровню нравственного совершенствования общества, но идет наперекор основной цели деятельности банков – получение прибыли. Наличие данного обстоятельства является причиной широкому распространению этой концепции в условиях рыночной экономики.

Проведенный анализ имеющихся маркетинговых концепций в банковской деятельности дал возможность автору сформулировать новый подход, который основывается на выявлении и удовлетворении потребностей, как клиентов коммерческих банков, так и самих банков.

Реализуя программу по удовлетворению обозначенных потребностей, появляется ценность, как для клиентов, так и для банков в границах целей их деятельности. Вопрос



исследования ценностей, которые возникают в процессе организации маркетинговой деятельности и являются вне всяких сомнений значимыми для потребителей товаров хозяйствующего субъекта, активно изучается маркетологами.

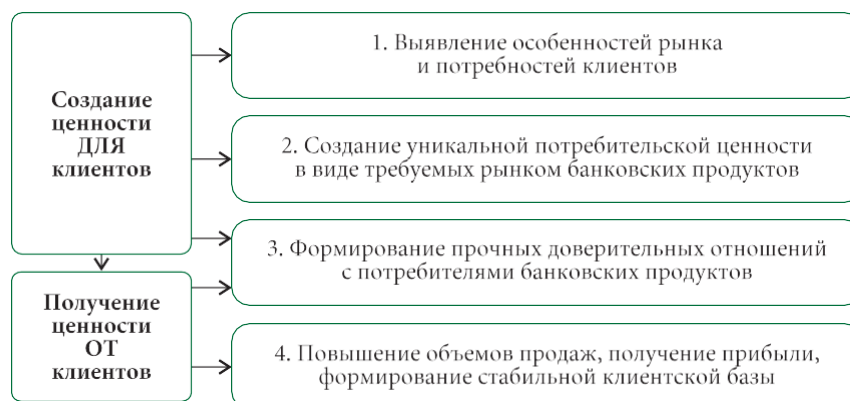
В частности, Филипп Котлер заявляет о существовании двух ценностей, участвующих в маркетинговой программе предприятия: ценности, создаваемой для клиентов, и ценности, получаемой от клиентов [7. с. 34].

Руководствуясь накопленным в банковской практике опытом применения общепризнанных маркетинговых концепций и подходом, сформулированным Ф. Котлером, автор утверждает то, что в деятельности банков необходимо выделить новую концепцию маркетинга, накапливающую удовлетворение потребностей, как клиентов, так и самих банков, – ценностно-ориентированную маркетинговую концепцию.

Автор полагает, что банковский маркетинг с точки зрения функциональной области деятельности кредитной организации ориентирован на создание ценности для клиента (потребительской ценности) через выявление уже имеющихся потребностей и прогнозирования в перспективе потенциальных потребностей, что является условием для создания уникальной потребительской ценности в требуемой рынком банковских продуктов форме и способствует формированию крепких и доверительных отношений с потребителями данной продукции. На это направлена персонализация клиентских отношений, конкретно проведение комплексной и индивидуальной работы с клиентом с целью подобрать под конкретный бизнес уже существующие банковские продукты и разработки новых. По средством данной концепции у клиентов сформировывается четкое понимание того, что именно этот банк способен здесь, и сейчас решить все их проблемы. Через реализацию всецело уважительного отношения к потребностям клиентов можно создать основу для нового бренда «банк под ваши требования».

В результате применения ценностно-ориентированной концепции банки получают количественную, и что более важно качественную отдачу от реализации своих продуктов через создание ценности для клиентов (потребительской ценности) в виде формирования стабильной базы клиентов, получения прибыли и высоких объемов продаж.

Предлагаемую автором концепцию можно представить следующим образом (рис. 2).



**Рис. 2.** Ценностно-ориентированная банковская маркетинговая концепция

Как самостоятельное направление банковской деятельности маркетинг в этой связи приобретает не только экономическую, но и социальную окраску, выступает специфическим инструментом, который связывает интересы покупателей и продавцов банковских продуктов, тем самым дает возможность понимать маркетинг в банковской сфере как процесс, в результате которого:

- создается ценность для клиента (потребительская ценность) в требуемой рынком банковских продуктов форме и способствует формированию крепких и доверительных отношений с потребителями данной продукции;
- создается ценность для клиента (потребительская ценность) в виде формирования стабильной базы клиентов, получения прибыли и высоких объемов продаж.

Принятие маркетинга как функциональной области банковской деятельности обуславливает объективный характер его существования: маркетинговая деятельность должна происходить вне зависимости от наличия или же отсутствия в составе сотрудников кредитной организации маркетологов. Функции маркетинга, так или иначе, будут выполняться субъектами разных уровней управления – от менеджера среднего или низкого уровня до топ-менеджера и собственника, в зависимости от размеров организации.

#### **Список литературы:**

1. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг : пер. с англ. 8-е изд. М. : Вильямс, 2007.
2. Джозлин Р. В., Хамфриз Д. К. Банковский маркетинг. Введение в рыночное планирование : пер. с англ. М. : Церих-ПЭЛ, 1995.
3. Егоров Е. В., Романов А. В., Романова В. А. Маркетинг банковских услуг : учеб. пособие. М. : ТЕИС, 1999.
4. Владиславлев Д. Н. Энциклопедия банковского маркетинга. М. : Ось-89, 2006.5.
5. Спицын И. О., Спицын Я. О. Маркетинг в банке. Тернополь : АО «Тарнекс» ; К. : ЦММС «Писпайп», 1993.
6. Уткин Э. А. Банковский маркетинг: учеб. пособие для банковских школ и колледжей по специальности «Банковское дело». М. : ИНФРА-М ; Метаинформ, 1994.
7. Википедия : свободная энциклопедия.
8. Котлер Ф. Основы маркетинга. М. : Ростинтер, 1996.

© А.Ю. Новосельцев, 2018

## УДК 373.51

# Зарплата педагогических работников общего образования в субъектах Российской Федерации как критерий успешности государственной политики в экономической и социальной сферах

Оздарбиев Р.Г.<sup>1</sup>, Палеха С.А.<sup>2</sup>.

Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г.Разумовского  
(Первый казачий университет)

*1-аспирант,*

*2-преподаватель-почасовик, к.т.н.*

В статье рассматриваются вопросы обеспечения в условиях действия новой системы оплаты труда зарплаты педагогических работников общего образования в субъектах Российской Федерации на уровне не ниже средней по экономике соответствующего региона. Показано, что в 2013-2017 г.г. требуемый уровень зарплат был обеспечен не во всех субъектах Федерации. Регрессионный анализ динамики показателя позволяет надеяться на достижение требуемого уровня в 2018 г., что может считаться успехом государственной политики в экономической и социальной сферах.

*Ключевые слова:* зарплата педагогических работников, государственная политика в экономической и социальной сферах, новая система оплаты труда.

Не вызывает сомнений, что профессия школьного педагога обладает большой социальной значимостью, поскольку от результатов его труда зависит будущее общества. В общеобразовательных учреждениях в течение как минимум 9 лет проходит формация новых поколений российских граждан, причем молодые люди получают не только базовые знания, но и основы нравственно-патриотического воспитания. Очевидно, что напряженный, требующий большой самоотдачи труд педагога должен адекватным образом оцениваться обществом, в т.ч. - и в стоимостном выражении. Не случайно, зарплата работников сферы образования на протяжении последних лет находится в фокусе экономической и социальной политики государства, причем на самом высоком уровне. Так, Президентом РФ В.В. Путиным выдвинуто требование доведения зарплаты педагогических работников общего образования до уровня средней зарплаты по экономике в каждом субъекте Федерации уже в 2012 г. [1]. Выполнение данного требования обеспечивает вхождение представителей педагогического сообщества в состав российского среднего класса, что будет способствовать социальной стабильности [2]. Однако за истекшие 6 лет достижение требуемого уровня зарплат в регионах не носило устойчивого характера, имели место периодические снижения показателя ниже оговоренного норматива [3]. Важность данной проблемы для государства подтверждается тем, что с 2013 г. Росстатом проводится специальное статистическое наблюдение за зарплатой отдельных категорий работников социальной сферы и науки [4]. На материалах данного наблюдения проследим за динамикой зарплат педагогических работников в 2013-2017 г.г. – таблица 1.

**Таблица 1.** Зарплата педагогических работников общего образования в 2013-2017 г.г. по данным Росстата.

№ п/п	Показатель	2013	2014	2015	2016	2017
1	Отношение зарплаты педагогических работников к средней зарплате по экономике по РФ в целом, %	96,9	96,7	106,3	102,2	101,0
2	Число субъектов РФ с отношением зарплат	22	16	1	6	5

	менее 100%, ед.					
3	В т.ч. в Центральном федеральном округе, ед.	2	4	0	1	3
4	В Северо-Западном федеральном округе, ед.	2	1	0	2	0
5	В Южном федеральном округе, ед.	2	2	0	0	0
6	В Северо-Кавказском федеральном округе, ед.	5	3	0	0	0
7	В Приволжском федеральном округе, ед.	3	2	0	1	0
8	В Уральском федеральном округе, ед.	1	1	0	1	0
9	В Сибирском федеральном округе, ед.	6	3	1	1	2
10	В Дальневосточном федеральном округе, ед.	1	1	0	0	0

Из табличных данных можно видеть, что в рассматриваемом периоде в каждом из Федеральных имелись субъекты, не обеспечившие выполнение требований по зарплате педагогических работников (строки 3-10). Вместе с тем, прослеживаются тенденции к уменьшению числа таких субъектов (строка 2) и к увеличению уровня зарплаты педагогов по отношению к средней по экономике (строка 1). Применим к данным таблицы 1 приемы регрессионного анализа и получим уравнения парной линейной регрессии, описывающие изменения во времени зарплаты педагогов и числа регионов, не обеспечивших требуемого уровня зарплаты – таблица 2. При этом аргументом (входной переменной) X будет выступать текущий год в относительных единицах (1 -2015 г., 2- 2016 г., ... 5- 2017 г.).

**Таблица 2.** Уравнения регрессии, описывающие изменения зарплат педагогических работников общего образования в 2013-2017 г.г.

Объяснение выходных переменных	Уравнение парной линейной регрессии	Коэффициент детерминации R <sup>2</sup> , отн.ед.
У <sub>1</sub> - соотношение средних зарплат педагогических работников общего образования и по экономике РФ в целом, %;	У <sub>1</sub> = 1,37*X + 96,51	0,293
У <sub>2</sub> - число субъектов РФ, в которых переменная У <sub>1</sub> не достигает значения 100%.	У <sub>2</sub> = - 4,50*X + 23,70	0,643

Полученные уравнения регрессии, хотя и подтверждают сделанные ранее предположения относительно характера изменений зарплат педагогов, однако характеризуются низкой достоверностью – значения коэффициентов детерминации в обоих случаях очень малы. Можно спрогнозировать число регионов, не выполняющих требований по уровню зарплаты в 2018 г. по значению переменной У<sub>2</sub> при значении аргумента X = 6:

$$У_2(6) = - 4,50*6 + 23,70 = -3,3$$

Т.е. теоретически уже к 2018 г. не должно остаться субъектов РФ, в которых уровень зарплат педагогов не достигает 100% от средней зарплаты по экономике региона. Однако невысокий коэффициент детерминации (0,643 при рекомендованном значении 0,800 и выше), характеризующий соответствующее уравнение регрессии, не позволяет говорить об этом с уверенностью. Обратимся к материалам статистического наблюдения Росстата за 2018 г., на момент подготовки данной работы на официальном сайте ведомства были опубликованы данные за январь-март. Согласно им, соотношение зарплат по РФ в целом равнялось 102,5%, а величину показателя менее 100% имел единственный регион – Вологодская область (98,8%). Можно предполагать, что к концу 2018 г. требуемый уровень зарплат педагогических работников общего образования будет достигнут во всех субъектах РФ. Справедливость такого предположения подтверждается данными работы [5], в которой показано, что выделяемых для системы общего образования объемов бюджетного

финансирования достаточно для поддержания зарплаты педагогических работников на уровне 104% от средней зарплаты по экономике. Введенная повсеместно в системе общего образования в 2012 г. новая система оплаты труда (НСОТ) создает широкие возможности повышения зарплаты педагогов, при этом в ее базовой части детально учитываются уровень образования, стаж, почетные звания и др. качества работников. По оценке специалистов, наиболее полно учитывать профессиональные характеристики педагогов позволяет модель формирования зарплаты «Базовый оклад+», используемая в 42 регионах РФ [6]. Помимо базовой части, НСОТ предусматривает и стимулирующую часть, величина которой может достигать до 30% от общего размера зарплаты. Размер стимулирующих выплат должен отражать конкретные достижения в образовательной деятельности (число учеников – призеров олимпиад, успешных участников международных образовательных мониторингов - PISA, TIMSS и PIRLS, показавших высокие результаты в ЕГЭ либо ОГЭ и пр.), т.е. достаточно тесно связан с качеством образования. Таким образом, введение НСОТ в системе образования – вовсе не случайное явление, и не реакция на сложившиеся в обществе рыночные отношения, но продуманный и закономерный шаг в осуществлении государственной политики в экономической и социальной сферах. В условиях НСОТ высокие зарплаты могут получать не только заслуженные учителя с большим стажем работы, но и амбициозные молодые педагоги, добивающиеся профессиональных успехов.

Следует отметить, что НСОТ применяется во всей образовательной сфере, в т.ч. и в системе высшего профессионального образования. В зарплате профессорско-преподавательского состава точно так же присутствуют базовая и стимулирующая части. Более того, даже для студентов очной формы обучения повышенная академическая стипендия начисляется на основе расчетных процедур, учитывающих достижения в учебной, научной и др. видах деятельности [7]. Однако в отличие от средних общеобразовательных школ, получающих финансирование преимущественно из региональных бюджетов, вузы в современных условиях должны заботиться о привлечении значительных объемов внебюджетных средств, преимущественно – за счет оказания платных образовательных услуг [8]. При этом стоимость данных услуг тесно связана с местами, занимаемыми вузами в авторитетных университетских рейтингах [9]. Отмеченное явление характерно не только для России, оно проявляется в практике работы ведущих мировых университетов [10]. Решение задачи «5-100-2020», т.е. вхождения к 2020 г. как минимум 5 российских университетов в топ-100 ведущих мировых рейтингов требует привлечения бюджетных средства в размере десятков миллиардов рублей [11]. Но государственное инвестирование в развитие высшей школы дает не только прямой результат в виде подготовки квалифицированных кадров, но и косвенный финансовый - в виде привлечения внебюджетных средств в высокорейтинговые вузы. Исследованиями показано, что финансовые вложения частных лиц в собственное профессиональное образование могут рассматриваться как высокодоходный инвестиционный проект, окупающийся быстрее, чем через два года после окончания вуза [11]. Однако необходимо учитывать, что без серьезной общеобразовательной подготовки обучение даже в самом престижном и успешном вузе не даст ожидаемого результата. Поэтому создание достойных условий оплаты труда школьных педагогов является необходимым условием создания фундамента инновационной российской экономики. Размер зарплаты педагогических работников общего образования может рассматриваться как критерий успешности государственной политики в экономической и социальной сферах, реализуемой в субъектах Российской Федерации.

### **Список литературы:**

1. Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки»

2. Иванова В.Н., Оздарбиев Р.Г., Таточенко А.Л. Российские учителя: перспективы вхождения в средний класс при условии выполнения требований инаугурационных президентских указов. *Экономические науки*. 2017. № 151. С. 34-38.
3. Иванова В.Н., Оздарбиев Р.Г., Таточенко А.Л. Зарплата педагогических работников в сфере общего образования: оценка сроков достижения паритета со средней зарплатой в экономике на основе анализа динамики временных рядов показателей. *Экономические науки*. 2017. № 152. С. 25-30.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
5. Иванова В.Н., Оздарбиев Р.Г., Таточенко И.М. Анализ объемов финансирования отечественного общего образования в свете выполнения требований инаугурационных указов Президента Российской Федерации. *Экономические науки*. 2017. № 157. С. 21-25.
6. Иванова В.Н., Оздарбиев Р.Г., Таточенко И.М. Анализ учета профессиональных характеристик учителей общеобразовательных учреждений в модели формирования зарплат «Базовый оклад плюс». *Экономические науки*. 2017. № 153. С. 39-48.
7. Таточенко А., Таточенко И. Финансовая жизнь российских вузов: анализ проблем и путей совершенствования стипендиального обеспечения. *Финансовая жизнь*. 2014. № 2. С. 26-32.
8. Таточенко И., Таточенко А. Платное образование в вузах РФ: объемы, перспективы, направления развития. *Финансовая жизнь*. 2013. № 2. С. 55-61.
9. Таточенко А., Таточенко И. Экономическая деятельность российских вузов: рейтинговые оценки как индикатор стоимости образовательных услуг. *Финансовая жизнь*. 2014. № 1. С. 41-45.
10. Таточенко И., Таточенко А. Анализ связи стоимости обучения в ведущих мировых университетах с рейтинговыми оценками их деятельности. *Финансовая жизнь*. 2013. № 3. С. 53-58.
11. Таточенко И., Таточенко А. Положение российских вузов в ведущих мировых рейтингах – финансовая сторона проблемы. *Финансовая жизнь*. 2014. № 3. С. 91-96.
12. Таточенко А., Таточенко И. Инвестиции частных лиц в собственное профессиональное образование: анализ экономической целесообразности проекта. *РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция*. 2014. № 2. С. 335-339.

© Р.Г. Оздарбиев, С.А. Палеха, 2018

**Методы интеллектуального анализа данных в управлении социально-экономическим развитием регионов**

Петросов А.С.

Санкт-Петербургский государственный университет

Цель данной работы состоит в том, чтобы выявить неравномерность развития в России путем разбиения всех субъектов на группы с похожим уровнем жизни. Рассмотрены 83 субъекта РФ в разрезе 16 разделов социально-экономических показателей. С помощью алгоритма k-средних реализовано 16 кластеризаций по каждому разделу и 1 итоговая кластеризация, наглядно демонстрирующая 5 различных групп по уровню жизни. Можно заключить, что развитие региона напрямую связано с видом субъекта и его расположением.

*Ключевые слова:* социально-экономическое развитие, k-средних, кластеризация, интеллектуальный анализ данных.

Для проведения анализа по регионам России использовался единственный официальный источник данных – сайт федеральной службы государственной статистики. На сайте представлен ежегодник «Социально-экономические показатели регионов» в электронном формате, который и послужил источником для данных. В процессе импорта данных и последующей консолидации возникли некоторые проблемы, которые необходимо было решить для повышения качества исследования:

- Исключение выбросов и заполнение пропусков;
- Около 25 разделов с количеством показателей от 7 до 30;
- Значения данных имеют номинальный характер.

Чтобы решить поставленные проблемы, было решено: исключить из выборки регионы Москва и Санкт-Петербург; использовать значения только отдельных субъектов, т.е. области без автономных округов, края, республики и автономную область; заполнить пропущенные значения методом сопоставления; осуществить отбор наиболее важных социально-экономических показателей количеством до 12 по каждому из 16 отобранных разделов; осуществить нормализацию каждого номинального показателя.

Таким образом, было получено 16 массивов данных, соответствующие каждому разделу, где было представлено от 6 до 12 социально-экономических показателей по 83 субъектам РФ за 2016 год:

*1) Население*

Плотность населения (человек на кв км); прирост численности населения (%); доля городского населения (в % от общей численности населения); коэффициент демографической нагрузки; смертность в трудоспособном возрасте (число умерших на 100 тыс. человек в соответственном возрасте); коэффициент естественного прироста населения на 1000 человек населения; коэффициент миграционного прироста населения на 10 тыс. человек населения; население младше трудоспособного возраста (в % от общей численности населения); население в трудоспособном возрасте (в % от общей численности населения); население старше трудоспособного возраста (в % от общей численности населения).

*2) Труд*

Участие в рабочей силе (%); уровень занятости (%); уровень безработицы(%); среднее время поиска работы безработными (месяцы); доля безработных в поисках работы 12 или более месяцев (%); занятые с высшим образованием (в % от всех занятых); занятые со средним профессиональным образованием (в % от всех занятых); занятые с средним общим образованием (в % от всех занятых); занятые с основным общим образованием (в % от всех занятых); занятые без образования (в % от всех занятых).

### *3) Образование*

Охват детей дошкольным образованием (в % от числа детей соответствующего возраста); обеспеченность детей дошкольного возраста местами в организациях дошкольного образования, присмотра и ухода за детьми (число мест на 1000 мест детей); количество обучающихся программ начального, основного и среднего образования (на 1 организацию); количество обучающихся программы начального, основного или среднего образования (на 1 учителя); количество студентов подготовки квалифицированных рабочих и служащих (на 1 преподавателя и мастера производственного обучения); количество студентов подготовки квалифицированных рабочих и служащих на 1 профессиональную организацию; количество студентов программы подготовки специалистов среднего звена (на 1 соответствующей организации); количество студентов программы подготовки специалистов среднего звена (на 1 соответствующего преподавателя); количество студентов бакалавриата, специалитета и магистратуры на преподавательский состав соответствующих программ обучения (студентов на 1 преподавателя); количество студентов бакалавриата, специалитета и магистратуры (на 1 вузу); доля выпускников вузов (в % от количества всех студентов); число ПК, используемых в учебных целях (на 1000 обучающихся).

### *4) Здоровоохранение*

Численность населения (на 1 больничную койку); мощность амбулаторно-поликлинических организаций (на 10 тыс. человек населения); численность врачей всех специальностей (на 10 тыс. человек населения); численность населения (на 1 работника медицинского персонала); заболеваемость (на 1000 человек населения).

### *5) ВРП*

ВРП на душу населения (тыс. руб); фактическое конечное потребление домохозяйств населения (в текущих рыночных ценах руб); объем отгруженных добытых полезных ископаемых собственными силами (в % от ВРП); объем отгруженного обрабатывающего производства собственными силами (в % от ВРП); объем отгруженной произведенной электроэнергии, газа и воды собственными силами (в % от ВРП); валовое накопление основного капитала (в % от ВРП); индекс промышленного производства; индексы производства по виду "Добыча полезных ископаемых"; индексы производства по виду "Обрабатывающее производство"; индексы производства по виду "Производство и распределение электроэнергии, газа и воды".

### *6) ВРП по видам экономической деятельности*

С/х, охота и лесное хозяйство (в % от ВРП); рыболовство и рыбоводство (в % от ВРП); добыча полезных ископаемых (в % от ВРП); обрабатывающее производство (в % от ВРП); производство и распределение электроэнергии, газа и воды (в % от ВРП); строительство (в % от ВРП); оптовая и розничная торговля, ремонт авто, ТС, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (в % от ВРП); гостиницы и рестораны (в % от ВРП); транспорт и связь (в % от ВРП); финансовая деятельность (в % от ВРП); операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг (в % от ВРП); государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение (в % от ВРП); образование (в % от ВРП); здравоохранение и предоставление социальных услуг (в % от ВРП); предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг (в % от ВРП);

### *7) Предприятия и организации*

Число малых предприятий (на 10 тыс. чел населения); среднесписочная численность работников малых предприятий (тыс. человек); оборот малых предприятий (млрд руб); выручка от реализации товаров (работ, услуг) малых предприятий (млрд руб); число ИП (на 10 тыс чел населения); среднесписочная численность работников ИП (тыс человек); выручка от реализации товаров (работ, услуг) ИП (млрд руб); выручка всех предприятий и организаций на душу населения (тыс руб).

### *8) Информационно-коммуникационные технологии*

Использование ПК в организациях (в % от всех организаций); использование серверов в организациях (%); использование локальных вычислительных сетей в организациях (в % от



всех организаций); использование глобальных информационных сетей в организациях (в % от всех организаций); организации, имевшие веб-сайт (в % от всех организаций); использование системы электронного документооборота (в % от всех организаций); использование электронного обмена данными между своими и внешними ИС (в % от всех организаций); использование широкополосного доступа в Интернет домохозяйствами (в % от всех организаций); затраты на ИКТ (на 1 предприятие в тыс. руб).

#### 9) *Связь*

Объем услуг связи, оказанных населению (на 1 жителя руб); количество активных абонентов широкополосного Интернета (на 100 человек населения); количество активных абонентов подвижной радиотелефонной связи, использующих услуги доступа к сети Интернет (на 100 человек населения); объем информации, переданной от/к абонентам сети отчитывающегося оператора (Пб).

#### 10) *Наука и инновации*

Число организаций, выполнявшие научные исследования (на 100 тыс. человек населения); численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками (на 10 тыс. человек населения); число докторов и кандидатов наук (на 10 тыс. человек населения); удельный вес организаций, осуществлявших инновационную деятельность (в % от всех организаций); количество выданных патентов (на 100 человек персонала, занятого научными исследованиями и разработками); затраты на исследования и разработки (в % от ВРП); затраты на технологические инновации (в % от ВРП).

#### 11) *Доходы*

Доходы от предпринимательской деятельности (в % от всех доходов); оплата труда (в % от всех доходов); социальные выплаты (в % от всех доходов); доходы от собственности (в % от всех доходов); другие доходы (скрытые, от продажи валюты и т.д.) (в % от всех доходов); потребительские расходы в среднем на душу населения (руб/мес); расходы домохозяйств на оплату ЖКХ (в % от общих потребительских расходов); число собственных легковых авто (на 1000 человек населения); численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума (в % от численности населения); общая площадь жилых помещений в среднем на 1 жителя (кв м); среднедушевые денежные доходы (в % от прожиточного минимума); средний размер назначенных пенсий (в % от прожиточного минимума).

#### 12) *Инвестиции*

Инвестиции в основной капитал (в % от ВРП); инвестиции в основной капитал на душу населения (руб.); инвестиции в жилища (в % от инвестиций в ОК); инвестиции в здания (кроме жилых) и сооружения (в % от инвестиций в ОК); инвестиции в машины, оборудования, ТС (в % от инвестиций в ОК); прочие инвестиции в ОК (в % от инвестиций в ОК); собственные средства (в % от всех средств субъекта); бюджетные средства (в % от всех средств субъекта); сальдо прямых иностранных инвестиций (млн долл США).

#### 13) *Основные фонды*

Стоимость ОФ (в % от ВРП); стоимость ОФ на душу населения (тыс руб); стоимость ОФ с/х, охоты и лесного хозяйства (в % от всей стоимости ОФ); стоимость ОФ добычи полезных ископаемых (в % от всей стоимости ОФ); стоимость ОФ обрабатывающего производства (в % от всей стоимости ОФ); стоимость ОФ производства и распределения электроэнергии, газа и воды (в % от всей стоимости ОФ); стоимость ОФ строительства (в % от всей стоимости ОФ); стоимость ОФ оптовой и розничной торговли, ремонта авто, ТС, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (в % от всей стоимости ОФ); стоимость ОФ транспорта и связи (в % от всей стоимости ОФ).

#### 14) *Торговля*

Сальдо торговли со странами дальнего зарубежья (млн долл США); сальдо торговли со странами СНГ (млн долл США); стоимость фиксированного набора потребительских услуг (в % от прожиточного минимума); ИПЦ на продовольственные товары (в % к декабрю прошлого года); ИПЦ на продовольственные товары (в % к декабрю прошлого года); ИПЦ

(тарифов) на услуги (в % к декабрю прошлого года); индекс цен производства промышленных товаров (в % к декабрю прошлого года); индекс цен добычи полезных ископаемых (в % к декабрю прошлого года); индекс цен обрабатывающего производства (в % к декабрю прошлого года); индекс цен производства и распределения электроэнергии, газа и воды (в % к декабрю прошлого года); сальдо консолидированного бюджета субъекта РФ на душу населения (тыс руб).

#### 15) Финансы

Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ на душу населения (тыс руб); расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ на душу населения (тыс руб); налог на прибыль организаций (в % от доходов консолидированного бюджета субъекта РФ); НДСЛ (в % от доходов консолидированного бюджета субъекта РФ); налоги на имущество (в % от доходов консолидированного бюджета субъекта РФ); безвозмездные поступления (в % от доходов консолидированного бюджета субъекта РФ); общегосударственные вопросы (в % от расходов консолидированного бюджета субъекта РФ); национальную экономику (в % от доходов консолидированного бюджета субъекта РФ); ЖКХ (в % от доходов консолидированного бюджета субъекта РФ); образование (в % от доходов консолидированного бюджета субъекта РФ); здравоохранение (в % от доходов консолидированного бюджета субъекта РФ); социальная политика (в % от доходов консолидированного бюджета субъекта РФ)

#### 16) Финансы-2

Сальдированный финансовый результат на душу населения (тыс руб); сальдированный финансовый результат (в % от ВРП); сальдо бюджета ПФ РФ на душу населения (руб); сальдо бюджета ФСС РФ на душу населения (руб); сальдо вкладов и задолженностей юр лиц в кредитных организациях (тыс руб на душу населения); сальдо вкладов и задолженностей физ лиц в кредитных организациях (тыс руб на душу населения); сальдо вкладов и задолженностей в иностранной валюте юр лиц в кредитных организациях (тыс руб на душу населения); сальдо вкладов и задолженностей в иностранной валюте физ лиц в кредитных организациях (тыс руб на душу населения).

Выбор алгоритма кластеризации осуществлялся на основе сравнения, приведенного в статье Нейского Ивана Михайловича [4]. Из всех разобранных алгоритмов, приведенных преимуществах и недостатках каждого алгоритма, было решено выбрать алгоритм k-means из-за удобной реализации, понятной логики и несущественных недостатках. Раскроем суть алгоритма.

Алгоритм k-means, по-другому называемый как алгоритм k-средних, является одной из самых распространенных реализаций плоского и четкого алгоритма кластерного анализа. Суть алгоритма заключается в следующем:

- Алгоритм на вход получает параметр  $k$  (требуемое количество кластеров);
- Принимает на вход матрицу, которая представляет собой таблицу значений размеров  $N \times M$ , где  $N$  – это количество объектов (количество строк в матрице), а  $M$  – это количество атрибутов объектов (количество столбцов в матрице);
- Значения атрибутов внутри 1 столбца нормализуются в промежутке  $[0, 1]$  следующим образом:

$$X_{std} = \frac{(X - X_{min})}{(X_{max} - X_{min})};$$

Где  $X$  – первоначальное значение атрибута определенного объекта;  $X_{min}$  – минимальное значение атрибута среди всех объектов;  $X_{max}$  – максимальное значение атрибута среди всех объектов;  $X_{std}$  – нормализованное значение атрибута того же объекта.

- Имитируется  $M$ -мерное пространство, где распределяются объекты в качестве векторов, а их координатами являются значения соответствующих атрибутов;
- Случайным образом обозначаются  $k$  координат центроидов (центр кластера) и каждый вектор привязывается к ближайшему центроиду;

- Осуществляется оптимизация координат центроидов: минимизируется суммарное квадратичное отклонение точек кластеров от центроидов;

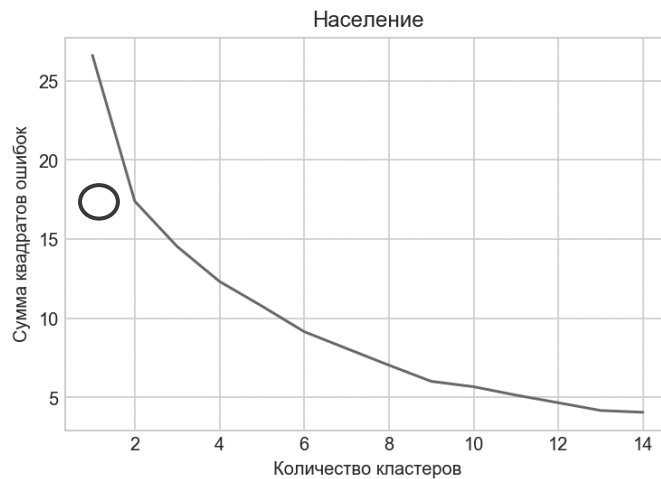
$$\sum_{i=1}^k \sum_{x \in S_i} (x - \mu_i)^2 \rightarrow \min$$

Где  $S_i$  – полученные кластеры,  $\mu_i$  – координаты центроидов кластера  $S_i$ ;  $x$  – координаты объектов, представленных в многомерном пространстве в качестве вектора.

- По конечному количеству итераций осуществляется перевычисление координат центроидов для каждого кластера, и каждый вектор вновь перераспределяется к ближайшему кластеру.

В данном алгоритме в качестве меры расстояний между векторами является стандартное евклидово расстояние. Стандартное количество итераций задано 1000. Все параметры аналитику можно изменить, задав собственные параметры.

Для выявления оптимального параметра  $k$  для каждой кластеризации было решено использовать метод elbow, который показывает на графике, после какого количества  $k$  расстояние, которое минимизируются при итерациях, становится незначительным. Визуализируем несколько кластеризаций с разным количеством кластеров.



**Рис 1.** Метод elbow для раздела «Население»

Как видно по графику выше, резкий излом наблюдается на значении  $k$  равном 2. Данный факт дает понять то, что если исследователь выбирает количество кластеров больше 2, то суммарное значение ошибок, которое сокращается не так значительно, как при разбиении на 2 кластера. Следовательно, этот метод советует разбить выборку по населению на 2, но исследователь посчитал разбиение на 2 кластера не целесообразным, поэтому будем разбивать выборку на 3 кластера как минимум, но не будем оставлять слишком низкое количество элементов в последнем кластере.

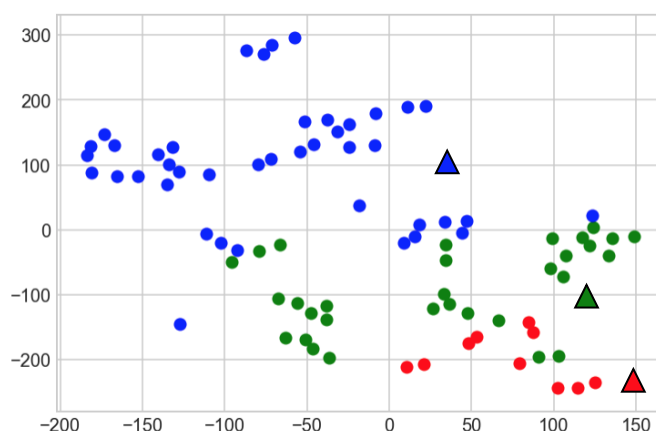
Возникает проблема визуализации результата. Так как по каждому разделу имеется более 3 атрибутов, а в реальности можно спроецировать для нормально человеческого понимания пространство не более 3 измерений, то нужен инструмент сведения структуры многомерного пространства в двух- или трехмерное для упрощения визуализации.

Для этого был выбран алгоритм уменьшения размерности t-SNE (distributed stochastic neighbour embedding, или стохастическое вложение соседей с распределением Стьюдента). Алгоритм заключается в следующем: имея представление о расположении друг относительно друга в многомерном пространстве векторов, алгоритм снижает размерность до двумерного пространства и сохраняет при этом расположение каждого вектора относительно друга.

Получается, что кластеры, которые скапливаются в некоторые «кучки» в пространстве, будут видны достаточно легко. При этом не стоит рассчитывать на то, что каждый кластер

будет обособленно представлен от другого. Так как происходит снижение размерности (что само по себе вычисление сложное), пересечение кластеров – обыденное дело.

Чтобы было легче различить кластеры друг от друга, применим цветную индексацию каждого кластера.



**Рис. 2.** Кластеризация субъектов по показателям населения

Треугольниками обозначены примерное расположение центроидов каждого кластера. Как было отмечено выше, кластеры местами пересекаются, но это совершенно не говорит о низком качестве анализа.

Как именно разбились субъекты в каждой кластеризации нам не столь необходимо знать, нужно только в конце иметь отдельную таблицу по каждой кластеризации с значениями присвоенного кластера. Одни и те же регионы могут отнестись к одному кластеру, но при разных кластеризациях это могут быть разные номера кластеров. Нумерация кластеров начинается с 0.

Таким образом, выявлено 5 групп наиболее похожих друг на друга субъектов РФ по социально-экономическому развитию.

В кластер №0 попали следующие регионы: Республика Коми, Ненецкий АО, Ростовская область, Ставропольский край, Кировская область, Курганская область, Хаты-Мансийский АО – Югра, Ямало-Ненецкий АО, Тюменская область, Томская область, Республика Саха (Якутия), Магаданская область, Сахалинская область, Чукотский АО.

В кластер №1 попали: Республика Калмыкия, Республика Крым, г. Севастополь, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия – Алания, Чеченская Республика, Республика Алтай, Республика Тыва, Забайкальский Край, Камчатский край, Еврейская автономная область.

В кластер №2 попали: Брянская область, Костромская область, Московская область, Орловская область, Рязанская область, Тамбовская область, Тверская область, Республика Карелия, Архангельская область, Вологодская область, Новгородская область, Псковская область, Республика Адыгея, Волгоградская область, Республика Бурятия, Республика Хакасия, Иркутская область, Новосибирская область, Омская область, Приморский край, Хабаровский край.

В кластер №3 попали: Белгородская область, Владимирская область, Ивановская область, Липецкая область, Ярославская область, Калининградская область, Мурманская область, Республика Башкортостан, Республика Марий Эл, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Пермский край, Пензенская область, Ульяновская область, Алтайский край, Кемеровская область.

В кластер №4 попали: Воронежская область, Калужская область, Курская область, Смоленская область; Тульская область, Ленинградская область, Краснодарский край, Астраханская область, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Нижегородская

область, Оренбургская область, Самарская область, Самарская область, Саратовская область, Свердловская область, Челябинская область, Красноярский край, Амурская область.

**Таблица 1.** Структура итоговых кластеров по федеральным округам

№ кластера	Всего субъектов	ЦФО	СЗФО	ЮФО	СКФО	ПФО	УФО	СФО	ДФО
№ 0	14	0	2	1	1	1	4	1	4
№ 1	14	0	0	3	6	0	0	3	2
№ 2	21	7	5	2	0	0	0	5	2
№ 3	16	5	2	0	0	7	0	2	0
№ 4	18	5	1	2	0	6	2	1	1

В приложении № 2 отображена карта Российской Федерации, где каждый субъект обозначен соответствующим цветом кластера. С помощью этой карты можно понять, насколько разнообразными оказались кластеры.

**Таблица 2.** Структура итоговых кластеров по видам субъектов РФ

№ кластера	Всего субъектов	Области	Края	Республики	АО	Автономная область	Город ФЗ
№ 0	14	7	1	2	4	0	0
№ 1	14	0	2	10	0	1	1
№ 2	21	15	2	4	0	0	0
№ 3	16	10	2	4	0	0	0
№ 4	18	14	2	2	0	0	0

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Субъекты Российской Федерации имеют ярко выраженное региональное положение. Если посмотреть на таблицу 1, можно заметить, что только субъекты СФО присутствуют во всех 5 кластерах, что говорит о различиях в уровне социально-экономического развития граничащих между собой субъектах. СКФО, например, вошел только в 2 кластера, это говорит о том, что у республик Северного Кавказа схожее положение по уровню развития, отличающееся от всех остальных субъектов России. В то же время, примерно схожую структуру среди кластеров имеют только ЦФО и СЗФО, в то время как остальные федеральные округа сильно отличаются друг от друга, что так же свидетельствует о разном развитии федеральных округов России.

На основе таблицы 2 можно заключить то, что большинство республик РФ имеют схожий социально-экономический уровень жизни. Автономные округа так же очень похожи для определения их в 1 кластер. Что касается областей и краев, то тут картина очень интересная. Края распределились практически равномерно между всеми кластерами, в то время как области преимущественно расположились в кластерах №2 и №4. И если посмотреть выше, где представлены все субъекты каждого кластера, то можно сделать вывод о том, что области и края разных федеральных округов так же похожи друг на друга, и это является другой интерпретацией вывода из предыдущего абзаца.

Для построения стратегии социально-экономического развития России, можно отметить, что такие регионы, как республики, расположенные на юге России, и некоторые

дальневосточные регионы нуждаются в финансовом стимулировании предпринимательской сферы, сферы реального производства, а также сферы услуг.

## **Заключение**

В процессе исследовательской работы были изучены алгоритмы кластеризации интеллектуального анализа данных и неоднократно применен подходящий алгоритм k-means для кластеризации субъектов Российской Федерации по показателям социально-экономического развития в интерактивной среде разработки Jupyter Notebook на языке программирования Python 3-го поколения.

В то же время, для проведения анализа были собраны и обработаны данные по регионам с электронной версии статистического сборника, выпускаемого Федеральной службой государственной статистики.

В результате исследования были получены 5 кластеров с наиболее похожим социально-экономическим развитием в стране. Так как в один из кластеров вошли все республики Северного Кавказа, которые характеризуются низким социально-экономическим развитием, и другие субъекты, находящиеся на границах с другими государствами, во второй все автономные округа и некоторые другие большие субъекты, а между 3-м, 4-м и 5-м кластерами распределились субъекты в зависимости от направленности социально-экономического развития, то можно сделать вывод о том, что не смотря на отношение субъектов к одному единственному государству, степень социально-экономического развития сильно зависит от вида федеративного субъекта, его отношения к федеральному округу и расположению на обширной территории государства.

Стоит так же отметить, что, взглянув на карту из приложения №2, можно заметить, как редко встречаются субъекты, не имеющие общих границ с субъектом своего же кластера, что еще раз подтверждает региональное развитие в РФ.

Структура кластеров вполне логично дала понять о различном социально-экономическом развитии разного вида субъектов страны, а также о том, что, из всех федеральных округов более-менее похожи только Центральный и Северо-Западный, в то время как остальные отличаются друг от друга.

В рамках развития направления данного исследования можно предложить разные варианты:

- Использование других алгоритмов кластеризации;
- Сократить количество атрибутов для более точной кластеризации;
- Расчет и использование других социально-экономических показателей;
- Включение в выборку городов федерального значения Москва и Санкт-Петербург.

## **Список литературы:**

1. Айвазян С.А. Прикладная статистика. Классификация и снижения размерности / С. А. Айвазян [и др.] – М.: Финансы и статистика. – 1989
2. Барсегян, А. А. Анализ данных и процессов: учеб. пособие / А. А. Барсегян, М. С. Куприянов, И. И. Холод, М. Д. Тесс, С. И. Елизаров. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб.: БХВ-Петербург, 2009. – 512 с.
3. Дюк В.А. Применение технологий интеллектуального анализа данных в естественнонаучных, технических и гуманитарных областях / В. А. Дюк, А. В. Флегонтов, И. К. Фомина. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-tehnologiy-intellektualnogo-analiza-dannyh-v-estestvennonauchnyh-tehnicheskikh-i-gumanitarnyh-oblastyah> (дата обращения: 08.12.2017)
4. Нейский И.М. Классификация и сравнение методов кластеризации // Интеллектуальные технологии и системы. СБ. Учебно-методических работ и статей аспирантов и студентов. Вып. 8. М. Изд-во ООО ЭЭликс +», 2008. С. 111-122.

5. Степанова Е.Н. Нейросетевое прогнозирование социально-экономического развития регион / Е. Н. Степанова. – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2014. – 104 с.
6. Степанов Р.Г. Технология Data Mining: Интеллектуальный анализ данных / Казанский государственный университет имени В.И. Ульянова-Ленина (КГУ) – Казань, 2008. – 58 с.
7. Чернышова Г.Ю. Интеллектуальный анализ данных: учеб. пособие для студентов специальности 080801.65 «Прикладная информатика (в экономике)» / Саратовский государственный социально-экономический университет. – Саратов, 2012. – 92 с.
8. Чубукова И.А. Курс лекций по Data Mining / Национальный открытый университет ИНТУИТ // URL:<https://www.intuit.ru/studies/courses/6/6/info> (Дата обращения: 20.04.2018)
9. Статистический сборник «Регионы России. Социально-экономические показатели: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b17\\_14p/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_14p/Main.htm) (Дата обращения 01.04.2018)

© А.С. Петросов, 2018

## Основные тенденции и проблемы развития реального сектора экономики РФ в 2108 году

Пяткин В.В., Колчин А.И.

МИРЭА – Российский технологический университет  
Институт комплексной безопасности и специального приборостроения

Статья посвящена макроэкономическим тенденциям и в частности кризисным экономическим явлениям и проблемам роста в Российской экономике

*Ключевые слова:* Тенденции Российской экономики, экономический кризис, экономическая стагнация, экономический рост.

Экономический спад 2015-2016 годов, сменивший стагнацию 2013 – 2014 годов в 2017 году дал некоторые поводы надеяться на близкую возможность скорого начала устойчивого роста экономики. Однако этим надеждам, по большому счету так и не суждено было реализоваться на практике в 2017 году. Во всяком случае, такой вывод можно сделать исходя из формальных макроэкономических показателей Российской экономики по итогам 2017 и началу 2018 года. И тут уже намой взгляд можно вполне обосновано говорить не только об очередной стагнации, а и о новой фазе экономического кризиса, имеющего как свои типичные, так и специфические черты.

Начиная с рассмотрения наиболее общих макроэкономических показателей, таких как прогноз прироста ВВП, отдельно по РФ ситуация может показаться умеренно оптимистичной, (как никак прогноз роста 1,8 % ВВП), однако на фоне роста ведущих экономик мира он выглядит более чем скромно (См. рисунок 1). Российские 1,7 % роста практически вдвое меньше не только 3 % среднемировых, но и значительно меньше на США 2,3 % и Европы 2,4 %, не говоря уж об Индии и Китае (6,7 и 6,8 процентов соответственно) и только Бразилия и Япония из крупных экономик демонстрируют сходные темпы роста. Исходя из этого, даже формально, такой прирост ВВП 1,7% никак не позволяет говорить о стабильной тенденции экономического подъема. К тому же если учесть что в 2015 году ВВП по отношению к предшествующему периоду уменьшился на 1,7 %, а в 2016 году ещё на 0,2 %, то есть к 2018 году российская экономика так и не вышла на уровень 2014 года, который показал последнюю положительную динамику перед спадом 2015-2016 годов (Источник - отчет Института Экономической Политики им. Е.Т. Гайдара «Российская экономика в 2017 году: тенденции и перспективы» [2]).

Особенно отчётливо это проявляется в сравнении прогноза изменения годовых темпов прироста промышленного производства РФ с ведущими экономиками мира (См. рисунок 1).



<b>Темп прироста ВВП, %*</b>	<b>ООН, дек 17</b>	<b>ВБ, янв 18</b>	<b>МВФ, янв 18</b>	<b>справочно: 2017г.</b>
<b>Мир (по ППС)</b>	<b>3.7</b>	<b>3.7</b>	<b>3.7</b>	<b>3.0</b>
<b>США</b>	<b>2.3</b>	<b>2.5</b>	<b>2.7</b>	<b>2.3</b>
<b>Зона евро</b>	<b>1.9</b>	<b>2.1</b>	<b>2.2</b>	<b>2.4</b>
<b>Япония</b>	<b>0.7</b>	<b>1.3</b>	<b>1.2</b>	<b>1.7</b>
<b>Китай</b>	<b>6.5</b>	<b>6.4</b>	<b>6.6</b>	<b>6.8</b>
<b>Индия</b>	<b>7.4****</b>	<b>7.3****</b>	<b>7.4****</b>	<b>6.7</b>
<b>Бразилия</b>	<b>1.5</b>	<b>2.0</b>	<b>1.9</b>	<b>1.0</b>
<b>Россия</b>	<b>1.6</b>	<b>1.7</b>	<b>1.7</b>	<b>1.7</b>
<b>Нефть, долл./бар.**</b>	<b>50***</b>	<b>58</b>	<b>60</b>	<b>53</b>

\*в таблице отражены темпы прироста мирового ВВП по ППС. Темпы прироста ВВП по странам рассчитаны в соответствующих национальных валютах

\*\*среднее цены сортов Dubai, Brent, WTI, если не указано иное

\*\*\*Brent

\*\*\*\*за фискальный год (01.07-30.06)

**Рис.1.** Макроэкономические прогнозы международных организаций в 2018 году  
Источник – ЦМАКП [1]

Но показатели ВВП это ещё не главное. Гораздо более настораживающая картина вырисовывается если рассмотреть в динамике структуру этого ВВП за последние годы.

По данным Росстата в то время как общий рост ВВП составил 1,5 % при том что сельское хозяйство выросло на 5 %, транспорт на 5,4 %, а промышленное производство только на 1 %, практически, как и оборот розничной торговли 1,2%, а строительство вообще упало 1,4%. О чём это говорит? Не кажется как-то странным что транспорт растёт а промышленность и строительство нет, неужели этот рост обусловлен только ростом сельского хозяйства? К этому факту ещё вернёмся, когда будем делать основные выводы.

Снижение в строительном секторе тоже достаточно показательный негативный факт, характеризующий как инвестиционный спад, так и иллюстрирующий общую экономическую тенденцию.

Однако если рассмотреть рентабельность реального сектора (См. Рисунок 2, источник – [2]) и его отраслевую структуру, можно отметить ещё некоторые негативные тенденции. Во первых средняя рентабельность по экономике продолжает падать снижение с 7,6 % до 7,5 % и при этом можно выделить группу отраслей с рентабельностью значительно выше средней – это конечно же «Добыча полезных ископаемых» - 25,9 % – упала на 0,3 %, «рыболовство, рыбоводство» - 49,9% – снизилась на 4,6%, Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» - 17,3 % выросло на 1,6 % и «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг». Во вторых, все остальные отрасли показывают рентабельность значительно меньшую, чем в этих четырёх отраслях, немного ниже и немного выше чем средняя по отрасли. Самая острая ситуация с рентабельностью, на наш взгляд это продолжающееся снижение рентабельности в отрасли оптовой и розничной торговли, которое очевидно обусловлено низким платёжеспособным спросом со стороны населения, да и других субъектов потребительского рынка (в том числе предприятий организаций пытающихся в условиях падающей рентабельности снизить свои различные расходы).

**Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг  
по видам экономической деятельности в 2012–2017 гг., %**

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Всего в экономике</b>	8,6	7,0	7,3	9,3	7,6	7,5
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	10,7	5,2	17,4	21,3	15,7	17,3
Рыболовство, рыбоводство	16,2	16,5	28,6	49,4	54,5	49,9
Добыча полезных ископаемых	28,0	22,1	19,2	26,8	26,2	25,9
Обрабатывающие производства	10,7	8,8	9,9	12,4	10,1	11,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,9	4,4	3,7	5,5	7,1	н/д
Строительство	5,0	8,3	3,4	5,4	5,5	7,2
Оптовая и розничная торговля	6,7	6,5	6,1	7,1	4,8	4,6
Гостиницы и рестораны	5,9	6,0	4,4	5,8	4,9	7,0
Транспорт и связь	11,1	9,7	8,4	10,6	10,1	9,7
Финансовая деятельность	0,8	0,5	1,5	0,5	1,6	н/д
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	10,6	10,4	10,7	9,7	15,6	15,5
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	8,3	7,8	10,3	11,7	0,2	1,6
Образование	2,5	11,8	2,3	6,2	3,1	5,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	6,6	4,8	6,2	7,0	7,0	10,4

Источник: Росстат.

**Рис. 2 . Макроэкономические прогнозы международных организаций в 2018 году  
Источник – ЦМАКП**

Специалисты института Гайдара, на мой взгляд, вполне обосновано указывают на некоторые причины сложившейся ситуации: «Уровень рентабельности производства и динамика сальдированного финансового результата в 2014–2017 гг. в основном определялись ценовой политикой производителей ... В 2016 г. на сохраняющуюся тенденцию к сужению внутреннего спроса производители отреагировали сдержанным ростом цен. Однако в 2017 г. отмечалось некоторое ускорение темпов роста цен производителей промышленности за счет повышения индекса цен на товары добывающих производств на 23,9% по сравнению с декабрем 2016 г. Опережающий рост цен в добывающем производстве, в отраслях по переработке сырьевых товаров и в выработке электроэнергии может привести к корректировке цен в обрабатывающем производстве в следующем году»[2].

Отдельно следует отметить ситуацию в обрабатывающих отраслях – несмотря на некоторый рост их рентабельности – с 10,1 % в 2016 до 11,5 % в 2017, этого явно недостаточно для их существенной инвестиционной привлекательности и роста экономической активности. Доказательством чему является даже снизившийся индекс производства обрабатывающих производств: в 2016 году – 100,5 %, в 2017 году 100,2 %. При этом спад наблюдается в металлургическом производстве - 96,4 %, производство готовых металлических изделий - 97,3 %, производство компьютеров, электронных и оптических изделий - 92,7%. Значительный рост наблюдался в производство лекарственных средств и материалов для медицинских целей 112,3% (видимо сработал фактор импортозамещения) и Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов – 112,9 % (видимо компенсирующий недавнее падение), а также производстве прочих готовых изделий – 110,2 Источник - ЦМАКП [3].

Следует отметить, что некоторые важные показатели начала 2018 года демонстрируют положительную динамику, например рост ВВП за 1 квартал составил 1,3 % к соответствующему периоду прошлого года и 1,5 % с устранённой сезонностью. Объём промышленного производства за тот же период вырос даже на 2,8 % к соответствующему периоду и 0,7 % с устранённой сезонностью. Выросла также и реальная начисленная зарплата 10,2 % 0,8 % с устранённой сезонностью, аналогично на 2,4 % и 0,4 % вырос розничный товарооборот. Однако продолжающийся спад в строительстве: падение на 4% к соответствующему периоду и на 1,2 % с устранённой сезонностью и неясная ситуация с ростом инвестиций в основной капитал и в то же время рост грузооборота транспорта на примерно 4-5% к аналогичному периоду прошлого года, значительно опережающие темпы

роста остальных показателей, что заставляет задуматься над причиной этого явления. И здесь можно сделать предположение, что таким образом проявляется «теневая» экономика, не отражающая результаты хозяйственной деятельности с целью уклонения от уплаты налогов.

#### **Список литературы:**

1. «Тренды развития крупнейших экономик мира №1 (55) за 2018 г.» Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования <http://www.forecast.ru>;
2. Отчет Института Экономической Политики имени Е.Т. Гайдара «Российская экономика в 2017 году: тенденции и перспективы»
3. «Тренды российской экономики Май 2018 » Москва, Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования <http://www.forecast.ru>;

© В.В. Пяткин, А.И. Колчин, 2018

## Макроэкономическое прогнозирование кризиса на примере модели AD-AS

Романова А.Н.

Астраханский государственный технический университет

В данной статье раскрыты понятия совокупного спроса и совокупного предложения. Спрогнозированы сдвиги кривых спроса и предложения на основе фактических показателей. Проведено сравнение фактических и спрогнозированных показателей. Построена фактическая модель совокупного спроса и предложения

*Ключевые слова:* модель AD-AS, совокупный спрос, совокупное предложение, компоненты, сдвиг, показатели, кризис.

Модель AD-AS – это модель взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения.

Совокупный спрос (AD) в масштабах общества складывается из четырех компонентов: потребительского спроса на товары и услуги домохозяйств (C); инвестиционного спроса фирм (I); государственных закупок (G) и чистого экспорта (NX). Совокупный спрос показывает реальные объемы национального производства товаров и услуг, которые потребители, предприятия и государство готовы купить при любом возможном уровне цен; отражает связь между реальным объемом производства, на который предъявлен спрос, и общим уровнем цен в экономике [2].

Чем ниже уровень цен, тем большую часть реального объема производства могут приобрести потребители внутри страны, а также зарубежные покупатели. И наоборот, чем выше уровень цен, тем меньший объем национального продукта будет закуплен. Таким образом, зависимость между уровнем цен и реальным объемом производства будет обратной или отрицательной [1].

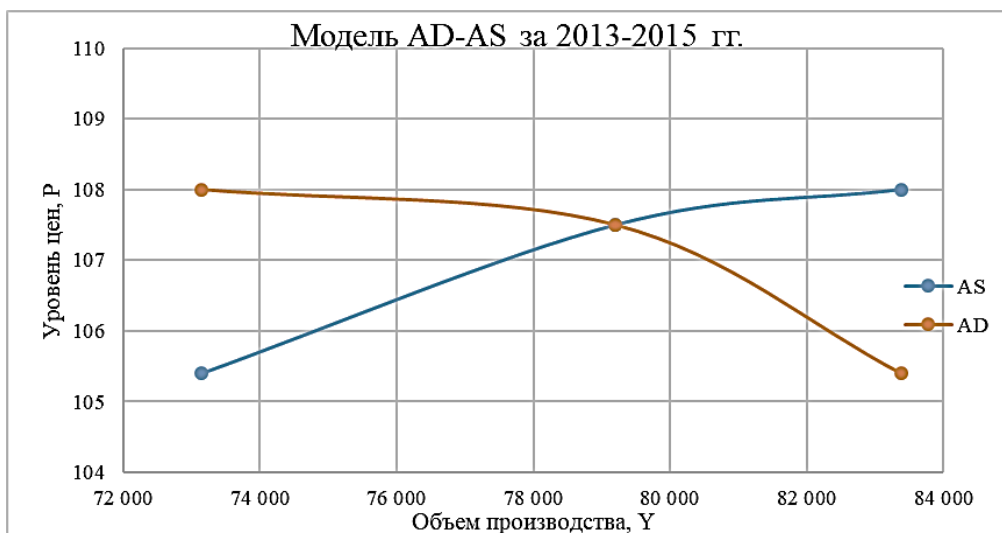
Совокупное предложение (AS) – это различные реальные объемы национального производства товаров и услуг, которые производители могут предложить на рынок при разных уровнях цен в экономике. Высокий уровень цен создает стимул для расширения объемов производства. Более низкие цены сокращают предложение товаров. Таким образом, между уровнем цен и совокупным предложением существует прямая зависимость.

Построим модель AD-AS за период 2013-2015 гг. Исходные данные представлены в таблице 1 ниже.

**Таблица 1.** Исходные данные для построения модели AD-AS

№ п/п	Год	Объем национального спроса, млрд.руб.	Уровень цен, P (дефлятор), %	Объем национального предложения, млрд.руб	Уровень цен, P (дефлятор), %
		AD		AS	
1	2013	83 387,2	105,4	83 387,2	108,0
2	2014	79 199,7	107,5	79 199,7	107,5
3	2015	73 133,9	108,0	73 133,9	105,4

AD – кривая совокупного спроса; AS – кривая совокупного предложения



**Рис. 1.** Модель AD-AS за 2013-2015 год

Спрогнозируем сдвиг кривой спроса в 2016 году на основе экстраполяционного метода скользящей средней.

Так как, компонентами совокупного спроса выступают ( $AD = C + I + G + X_n$ ):

- 1) спрос домохозяйств, т. е. потребительский спрос (C);
- 2) спрос фирм, т. е. инвестиционный спрос (I);
- 3) спрос со стороны государства, т. е. государственные закупки товаров и услуг (G);
- 4) спрос иностранного сектора, т. е. чистый экспорт ( $X_n$ ), попробуем спрогнозировать изменение каждой компоненты и в совокупности AD из этого уравнения в таблице 2.

**Таблица 2.** Прогноз сдвига кривой совокупного спроса AD

№ п/п	Наименование показателя	Факт				Прогноз
		2012	2013	2014	2015	2016
1	Объем национального спроса (Y), млрд.руб.	68 163,9	73 133,9	79 199,7	83 387,2	↑
2	Среднедушевые денежные доходы населения (благополучие потребителей, потребительский спрос), руб. в месяц (C)	23 221,0	25 928,0	27 767,0	30 225,0	↑
3	Ожидание потребителей относительно инфляции (уровень инфляции), %	6,6	6,5	11,4	12,9	↑
4	Потребительские расходы домашних хозяйств, рублей в месяц	2 623,9	13 706,7	14 629,6	15 369,5	↑
5	Государственные доходы, млрд.руб. (G)	23 435,1	24 082,4	26 766,1	26 922,0	↑
6	Государственные расходы, млрд. руб.	13 215,2	14 318,1	15 154,2	17 151,5	↑
7	Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	12 586,1	13 450,2	13 902,6	13 897,2	↑
8	Экспорт	527,4	521,8	496,8	341,5	↓

По этим данным, возможно, спрогнозировать, что в 2016 году большинство показателей будут иметь также положительную тенденцию. Так как благосостояние потребителей растет, государственные доходы и инвестиции в основной капитал увеличиваются, а ожидания потребителей относительно инфляции пессимистичные, государственные расходы и потребительские расходы домашних хозяйств также увеличиваются, то мы с полной точностью не сможем однозначно спрогнозировать движение кривой совокупного спроса [3]. Но мы видим, что, несмотря на это объем национального спроса растет, поэтому возможно предположить, что смещение кривой совокупного спроса направится вправо (вверх). То есть отечественные и зарубежные потребители, предприятия и государство будут покупать больший реальный объем национального продукта. Таким образом, прогнозируем рост совокупного спроса (при том же уровне цен) и смещение кривой  $AD \rightarrow$  вправо вверх ( $AD_1$ ) в 2016 году (см. рис. 2).

Спрогнозируем сдвиг кривой предложения в 2016 году в таблице 3.

**Таблица 3.** Прогноз сдвига кривой совокупного предложения AS

№ п/п	Наименование показателя	Факт				Прогноз
		2012	2013	2014	2015	2016
1	Объем национального предложения (Y), млрд.руб.	68 163,9	73 133,9	79 199,7	83 387,2	↑
2	Ожидание потребителей относительно инфляции (уровень инфляции), %	6,6	6,5	11,4	12,9	↑
3	Индекс потребительских цен (тарифов) на товары и услуги	100,5	101	100,6	103,9	↑
4	Численность занятых, тыс.чел.	71545	71391	71539	72324	↑↓ (слабое увеличение)
5	Численность безработных, тыс.чел.	4131	4137	3889	4264	↑
6	Темпы роста/снижения производительности труда, в % к предыдущему году	103,5	101,8	100,7	97,8	↓
7	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.	26629	29792	32495	34030	↑ (слабое повышение)
8	Сальдированный-финансовый результат организаций, млн. руб. (П-У)	7824538	6853753	4346793	7502736	↑↓ (нестабильность)
9	Используемые передовые технологии, единиц	191372	193830	204546	218018	↑ (незначительное повышение)

По этим данным, возможно, спрогнозировать, что в 2016 году, скорее всего, такие показатели, как численность безработных, уровень инфляции будут также расти, а главный показатель для совокупного предложения: производительность труда – снижаться.

Таким образом, прогнозируемое увеличение цен (инфляция), снижение темпа производства, и снижение, либо слабое увеличение других основных компонент совокупного предложения приведет к его понижению и сдвигу кривой AS влево вверх → в AS<sub>1</sub> (см. рис. 2).

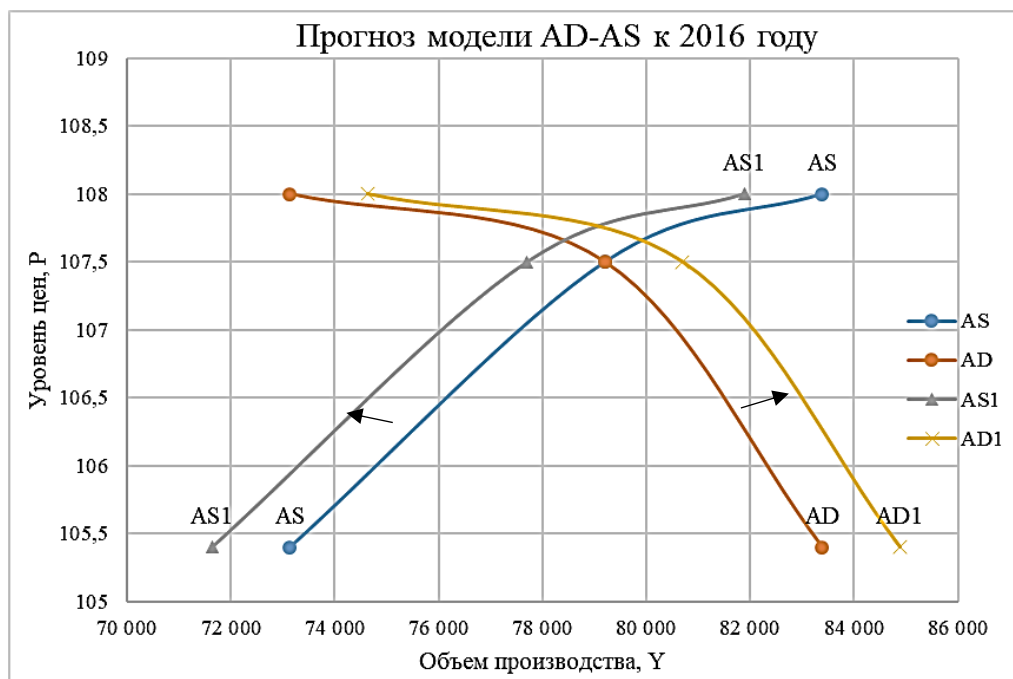


Рис. 2. Прогноз модели AD-AS к 2016 году

Проверим на соответствие спрогнозированные и фактические показатели 2016 года.

Таблица 4. Сравнение спрогнозированных и фактических показателей 2016 года

AD				
№ п/п	Наименование показателя	Прогноз	Факт	
			↑↓	Числовое значение
1	Объем национального спроса (Y), млрд.руб.	↑	↑	85 917,8
2	Среднедушевые денежные доходы населения (благополучие потребителей, потребительский спрос), руб. в месяц (С)	↑	↑	30738
3	Ожидание потребителей относительно инфляции (уровень инфляции), %	↑	↓	5,4
4	Потребительские расходы домашних хозяйств, рублей в месяц	↑	↑	16054,6
5	Государственные доходы, млрд.руб. (G)	↑	↑	28181,5
6	Государственные расходы, млрд. руб.	↑	↑	17946,5
7	Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	↑	↑	14639,8
8	Экспорт, млрд. долл. США	↓	↓	281,8
<b>Изменение совокупного спроса AD</b>		↑	↑	<b>Сдвиг кривой</b>

				вправо вверх
AS				
1	Объем национального предложения (Y), млрд.руб.	↑	↑	85 917,8
2	Ожидание потребителей относительно инфляции (уровень инфляции), %	↑	↓	5,4
3	Индекс потребительских цен (тарифов) на товары и услуги	↑	↓	101
4	Численность занятых, тыс.чел.	↑↓ (слабое увеличение)	↑	72393
5	Численность безработных, тыс.чел.	↑	↓	4243
6	Темпы роста/снижения производительности труда, в % к предыдущему году	↓	↑	101,2
7	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.	↑ (слабое повышение)	↑	36746
8	Сальдированный-финансовый результат организаций, млн. руб. (П-У)	↑↓ (нестабильность)	↑	11587706
9	Используемые передовые технологии, единиц	↑ (незначительное повышение)	↑	232388
<b>Изменение совокупного предложения AS</b>		↓	↑	<b>Сдвиг кривой вправо вниз</b>

Таким образом, видим, что рост совокупного спроса удалось спрогнозировать правильно, а совокупное предложение на самом деле увеличилось, а не сократилось (см. рис.3).

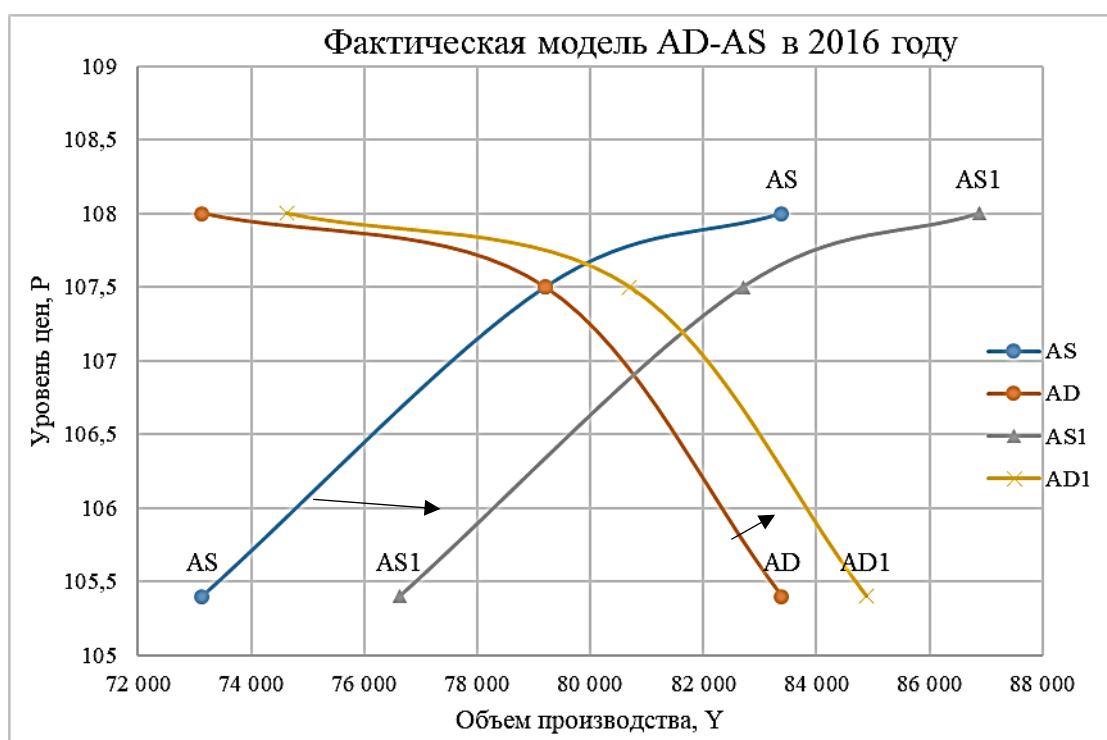


Рис. 3. Фактическая модель AD-AS в 2016 году

## Выводы



Таким образом, рассмотрев модель взаимодействия совокупного спроса и совокупного предложения (модель AD-AS) мы спрогнозировали, что в 2016 году произойдет рост совокупного спроса (при том же уровне цен) и смещение кривой AD → вправо вверх, а прогнозируемое увеличение цен (инфляция) и снижение темпа производства, и снижение, либо слабое увеличение других основных компонент совокупного предложения приведет к понижению совокупного предложения и сдвигу кривой AS влево вверх.

Сопоставив с фактической моделью AD-AS в 2016 году, видим, рост совокупного спроса удалось спрогнозировать правильно, а совокупное предложение на самом деле увеличилось, а не сократилось. Такое расхождение кривой спроса и предложения могла вызвать субъективная оценка нами будущего прогноза снижения или повышения экономических показателей в 2016 году.

### **Список литературы:**

1. Арутюнов, Ю.А. Антикризисное управление: учебник / Ю.А. Арутюнов. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 416 с. - ISBN 978-5-238-01664-1; [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114722>.
2. Демчук, О.Н. Антикризисное управление: учебное пособие / О.Н. Демчук, Т.А. Ефремова. - 3-е изд., стер. - Москва: Флинта, 2017. - 251 с. - ISBN 978-5-9765-0224-6; [Элек-тронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=54542>.
3. Еникеев, Л.Д. Современный экономический кризис и производные финансовые инструменты / Л.Д. Еникеев. - М.: Лаборатория книги, 2011. - 98 с. - ISBN 978-5-504-00509-6; [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142452>.

© А.Н. Романова, 2018

## **Модель интегральной оценки экономической безопасности предприятия**

Романова А.Н.

Астраханский государственный технический университет

В данной статье раскрыто понятие интегральной оценки экономической безопасности предприятия. Предложена возможная модель интегральной оценки экономической безопасности предприятия с пошаговым алгоритмом. Рассмотрена система показателей интегральной оценки с разделением по функциональным составляющим экономической безопасности предприятия.

*Ключевые слова: интегральная оценка, показатели, модель, экономическая безопасность, функциональные составляющие.*

### **Введение**

Во время проведения оценки экономической безопасности предприятия необходимо учитывать многочисленные факторы, оказывающие влияние на его деятельность, и их взаимодействие друг с другом. С этой целью используется интегральная оценка состояния экономической защищенности предприятия, основная цель которой заключается в обеспечении максимально высокого уровня состояния экономической защищенности предприятия для эффективного его развития, функционирования и стабильной работы на всех этапах производства и с учетом изменяющихся условий среды.

Изучение методик интегральной оценки экономической безопасности предприятий в последнее время приобрело особую актуальность. Это объясняется еще и тем, что среди проблем экономической безопасности предприятия, требующих безотлагательного решения, существуют:

- отсутствие определенности в создании системы и выборе составляющих экономической безопасности предприятия;
- затруднения с определением состава оценочных критериев составляющих экономической безопасности;
- отсутствие общепризнанных отечественных методик оценки уровня составляющих экономической безопасности предприятия;
- сложность (или невозможность) использования подходов (методов), получивших признание в зарубежной практике, в условиях российской экономике.

Таким образом, проблема оценки экономической безопасности предприятий требует комплексного подхода.

### **1. Интегральная оценка состояния экономической безопасности как отражение эффективности деятельности организации**

Эффективность функционирования предприятия и само его существование и должное развитие в значительной степени зависит от эффективности системы экономической безопасности. Под экономической безопасностью предприятия (ЭБП) следует понимать состояние эффективного использования его ресурсов и существующих рыночных возможностей, позволяющее предотвращать внутренние и внешние угрозы и обеспечивающее его длительное выживание и устойчивое развитие на рынке в соответствии с выбранной целью деятельности [6].

В современных условиях рыночных отношений устойчивое развитие предприятий напрямую зависит от их умения приспособиться к изменениям внешней среды, обеспечивать

самозащиту, не допускать воздействие внешних и внутренних угроз, что возможно благодаря наличию системы экономической безопасности. Стабильный рост любого предприятия в нынешних условиях развития экономики невозможен без комплексного анализа возможных рисков и угроз, воздействующих на его экономическую безопасность и тщательной разработки механизма по нейтрализации данных негативных явлений [3].

Именно поэтому во время проведения оценки экономической безопасности предприятия необходимо учитывать многочисленные факторы, оказывающие влияние на его деятельность, и их взаимодействие друг с другом. С этой целью и используется интегральная оценка состояния экономической защищенности предприятия.

Интегральная оценка состояния экономической безопасности предприятия – это комплексная оценка уровня экономической безопасности предприятия, включающая в себя анализ всех взаимосвязанных компонентов внутренней и внешней среды, влияющих на стабильное функционирование деятельности предприятия [1].

Основная цель интегральной оценки состояния экономической безопасности предприятия заключается в обеспечении максимально высокого уровня состояния экономической защищенности предприятия для эффективного его развития, функционирования и стабильной работы на всех этапах производства и с учетом изменяющихся условий среды [9].

Основными задачами для обеспечения этой цели являются (см. рис. 1):

1. определение наиболее перспективных направлений предприятия в соответствии с потребностями внешней среды
2. принятие обоснованных решений по управлению производством и персоналом
3. предоставление достоверной и надежной информации о фактических и прогнозируемых результатах деятельности заинтересованным пользователям
4. планирование и реализация проектов стратегического развития хозяйствующего субъекта
5. анализ состояния и динамики развития предприятия
6. определение внутренних и внешних факторов, влияющих на потенциал развития
7. динамический анализ деструктивных процессов, негативно влияющих на развитие предприятия
8. моделирование воздействия угрожающих факторов на жизнеспособность предприятия
9. разработка мероприятий по парированию угроз

**Рис. 1.** Основные задачи интегральной оценки состояния ЭБП

Исходя из вышеперечисленных задач, можно выделить три основных принципа интегральной оценки состояния экономической безопасности предприятия в таблице 1.

**Таблица 1.** Основные принципы интегральной оценки состояния ЭБП

№ п/п	Наименование принципа	Сущность принципа
1	Обеспечение целостности и независимости	Предприятие как уникальная целостность определенных элементов с присущей ей совокупностью взаимосвязей, т.е. как экономическая система должна прогрессивно эволюционировать и достигать положительных целей развития
2	Обеспечение устойчивого развития	Создание необходимых материальных предпосылок для динамичного целенаправленного развития всего производства и отдельных его этапов. Создание прочного экономического фундамента.

3	Обеспечение рационального производства	Обеспечение разумного соотношения затрат и выручки, запасов и продаж, качества и количества, соотношения трудовых, материальных, информационных и иных ресурсов в той мере, в которой необходимо предприятию
---	--	--

Процесс проведения интегральной оценки состояния экономической безопасности предприятия заключается в анализе целого комплекса экономической информации, а также в изучении возможных способов ее законного появления, с целью исключения недостоверности и неточности этой информации и последующего анализа.

Информационное обеспечение для интегральной оценки строится на основе первичных и вторичных источников, полученная информация из которых оценивается с точки зрения важности, точности (достоверности), актуальности, полноты и степени закрытости, ценностью соразмерно с материальными и временными затратами на ее поиски, законностью и надежностью источника [8].

Экономическая информация, необходимая для интегральной оценки ЭБП, предназначена для пользователей - юридических и физических лиц, которые имеют непосредственное или косвенное отношение к результатам деятельности организации и в какой-то мере участвуют в распределении прибыли или погашении убытка либо используют информацию в иных целях. Пользователей экономической информацией, необходимой для оценки интегрального уровня ЭБП достаточно много, однако в полном объеме такой финансовой информацией может воспользоваться только руководитель предприятия и отделы управления компанией. Для этих пользователей комплексная оценка ЭБП более важна, целесообразна и полезна, чем для внешних пользователей, поэтому все остальные партнерские группы могут пользоваться только публичной информацией.

## **2. Модель интегральной оценки состояния экономической безопасности предприятия**

Экономическая безопасность предприятия, ее независимость и недопущение угроз могут быть обеспечены, если будут определены важнейшие стратегические направления обеспечения безопасности компании, построена четкая логистическая схема своевременного обнаружения и ликвидации возможных рисков, снижение их последствий в результате эффективного использования учетно-информационного аппарата [7].

С этой целью на предприятии должна составляться модель интегральной оценки состояния ЭБП, примерный вариант которой можно увидеть на рисунке 2 ниже.



**Рис. 2.** Модель интегральной оценки состояния ЭБП

Как видим из рисунка, модель интегральной оценки состояния ЭБП представляет собой своеобразный алгоритм, первым этапом которого выступает идентификация предприятия как объекта интегральной оценки, то есть непосредственно выбор предприятия, изучение его организационно-экономической характеристики и основных видов деятельности.

Вторым этапом идет выбор аналитических индикаторов согласно определенной на предприятии сферы деятельности, установление веса каждого показателя в общей их группе с учетом специфики деятельности предприятия, географического положения, конкурентоспособности и других факторов, влияющих на эффективность работы компании. На данном этапе можно классифицировать показатели по функциональным составляющим экономической безопасности предприятия: производственные показатели, финансовые, рыночные, инновационные, кадровые, маркетинговые, силовые и правовые показатели. В зависимости от вида деятельности отдельных предприятий, их размера и организационно-правовой формы этот набор предложенных функциональных составляющих может быть сокращен или укрупнен.

На следующем этапе создается система пороговых значений для показателей, выбранных в предыдущем пункте. К общепринятым показателям пороговые значения можно найти, следуя методическим рекомендациям различных авторов по экономической

безопасности предприятия, другие можно сравнивать со среднеотраслевыми значениями, со среднероссийскими или со средними значениями по зарубежным странам (для более крупных предприятий). Если найти такие значения представляется сложным, тогда в качестве пороговых значений берут плановые показатели либо показатели за предыдущие периоды и наблюдают за их динамикой.

После определения системы пороговых значений производится работа по сбору, подготовке и обработке информации об установленных индикаторах ЭБП.

Далее производится расчет установленных индикаторов, их анализ, оценка и сопоставление с плановыми, пороговыми и средними значениями по отрасли и по России в целом (для крупных компаний опять же сравнивают с зарубежным уровнем).

На шестом этапе интегральной оценки осуществляется выбор методологии расчета интегрального показателя ЭБП и установление эталона (пороговое значение, к которому этот показатель должен стремиться). В соответствии с выбранным методом рассчитывается интегральный показатель ЭБП и сравнивается с эталоном или установленными пороговыми значениями.

На шестой и седьмой ступени модели (алгоритма) может быть рассчитан интегральный показатель ЭБП по нескольким методикам для более комплексного анализа и выяснения проблем (угроз) со всех сторон, т.к. разные методики учитывают различные характеристики деятельности предприятия. По одной методике уровень ЭБП может оказаться высоким, а по другой – средним или низким, что потребует более тщательного анализа и принятия совершенно других управленческих решений.

Следующий этап в модели интегральной оценки заключается в проверке соблюдения стандартов ЭБП: если стандарты соблюдены, то:

1 – на предприятии выявляют сильные стороны и возможности для их последующего усиления;

2 – выявляют факторы, вызывающие перспективные направления развития деятельности;

3 – моделируют и формируют сценарии и стратегии развития с учетом обнаруженных сильных сторон, возможностей и иных факторов.

Если стандарты не соблюдены, то:

1 – на предприятии выявляют слабые стороны и угрозы, а также причины их появления;

2 – разрабатывают предложения по предупреждению и нейтрализации угроз ЭБП;

3 – принимаются и реализуются стратегические решения, способствующие повышению уровню ЭБП.

Завершение интегральной оценки ЭБП происходит путем принятия управленческих решений в соответствии с тем, насколько были соблюдены стандарты и какой уровень экономической безопасности получило предприятие согласно выбранной методологии (или согласно нескольким методам) интегральной оценки уровня ЭБП.

Соблюдая последовательные действия по разработанному выше алгоритму расчета интегральной оценки экономической безопасности предприятия, возможно добиться систематизации необходимой информации для более точного и тщательного ее анализа.

При таком методическом подходе сложность вызывает получение качественной и количественной объективной, целостной и значимой информации, а также поиск аналитических индикаторов ЭБП и методологий расчета их пороговых значений, которые существенно зависят от отраслевой особенности предприятия, от специфики вида деятельности, от рыночной конъюнктуры и требуют постоянного мониторинга.

Предложенная модель интегральной оценки состояния ЭБП представляет собой новый концептуальный подход к оценке интегрального показателя, расширяя тем самым область использования и повышая объективность оценки экономической безопасности предприятия.

### 3. Система показателей интегральной оценки состояния экономической безопасности

Говоря об экономической безопасности предприятия, необходимо учитывать, что экономический потенциал хозяйствующего субъекта должен обеспечиваться наличием качественных ресурсов, оптимальностью запасов и соизмеримостью затрат с учетом возникновения возможных рисков. При этом все ресурсы должны быть эффективно задействованы в рентабельном производстве для обеспечения получения прибыли и поддержания ликвидности предприятия, что позволит добиться целей развития деятельности предприятия с точки зрения экономической безопасности [4].

В связи с этим предлагается рассматривать анализ экономической безопасности предприятия как совокупность взаимосвязанных организационных, финансово-экономических и административно-правовых компонентов. В рамках мониторинга и оценки уровня экономической безопасности предприятия необходимо использование системы показателей и критериев как единой информационной базы для принятия управленческих решений по достижению стабильного уровня экономической безопасности предприятия. Кроме того, показатели должны быть обязательно информационно обеспечены и увязаны с целями развития предприятия.

Как мы выяснили выше, модель интегральной оценки уровня экономической безопасности предприятия включает в себя 12 взаимосвязанных между собой последовательных элементов (этапов). И уже на втором этапе необходимо осуществить выбор системы показателей, раскрывающих потенциальные возможности оценки обеспечения экономической безопасности предприятия.

Использование системы определенных показателей, которые отбираются в зависимости от специфики деятельности предприятия, является приемом индикативной методики, предложенной В. К. Сенчаговым [5]. Суть данной методики заключается в использовании основных показателей (производственных, финансовых, социальных и т.д.), которые сравниваются с установленными пороговыми значениями с целью установления определенного уровня ЭБП.

Система показателей интегральной оценки состояния экономической безопасности предприятия может включать в себя:

- группу производственных показателей (показатели динамики производства, производственного потенциала компании, уровня загрузки производственных мощностей);
- группу финансовых показателей (показатели динамики объемов выручки, показатели рентабельности, ликвидности и деловой активности);
- группу инновационных показателей (показатели технологического потенциала, доля НИОКР в общем объеме работ);
- группу кадровых индикаторов (структура и текучесть кадров, уровень производительности труда);
- группу рыночных индикаторов (оценка конкурентоспособности, доля завоеванного рынка, число участников на рынке);
- группу маркетинговых индикаторов (показатели эффективности организационных процессов создания, продвижения и представления товаров на рынок);
- группу силовых индикаторов (эффективности системы защищенности компании);
- группу правовых показателей (уровень правовой обеспеченности и защищенности).

Систему показателей интегральной оценки состояния экономической безопасности предприятия можно визуально описать следующим образом (см. рис. 3).

Далее, согласно алгоритму (модели) интегральной оценки, необходимо создание собственных или использование известных методик определения пороговых значений или сопоставление со среднеотраслевыми или среднероссийскими показателями. Основной объективной интегральной оценки состояния ЭБП является правильность устанавливаемых

пороговых значений, их целесообразность и учет веса более значимых и менее значимых индикаторов в интегральном показателе ЭБП.



Рис. 3. Система показателей интегральной оценки состояния экономической безопасности



Таким образом, экономическая безопасность предприятия, ее независимость и недопущение угроз могут быть надежно обеспечены, если будут определены важнейшие стратегические направления обеспечения безопасности компании, построена четкая логистическая схема своевременного обнаружения и ликвидации возможных рисков, снижение их последствий в результате эффективного использования учетно-информационного аппарата. С этой целью была предложена модель интегральной оценки состояния ЭБП. Кроме этого, для методического формирования объективной оценки интегрального уровня экономической безопасности предприятия необходимо придерживаться системного подхода, базирующегося на сравнительном анализе выбранных (определенных) индикаторов по группам (производственные, кадровые, финансовые, инновационные, рыночные, маркетинговые, силовые, правовые и др.), а также на системе их пороговых (нормативных) значений. Только в этом случае возможно провести наиболее точную интегральную оценку экономической безопасности предприятия.

### Список литературы:

1. Бадмахалгаев Л.Ц, Дельдюгинова Е.В. Модель интегрированной учетно-информационной системы обеспечения экономической безопасности предприятия // Вестник Калмыцкого университета. – 2014. – №1(21). – С. 69-72.
2. Батова В. Н. Системный подход к обеспечению экономической безопасности российских предприятий в период глобализации экономики / В.Н. Батова // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 2. – С. 196-199.
3. Боровицкая М. В. К вопросу об экономической оценке уровня экономической безопасности предприятия // Молодой ученый. — 2017. — №14. — С. 321-325.
4. Войтоловский Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия / Н.В. Войтоловский. – М.: Книга по Требованию. – 2015. – 576 с.
5. Высочиненко А. С., Склярова В. А. Комплексная оценка состояния экономической безопасности предприятия // Международная научно-практическая конференция «Наука и просвещение». – 2017. – №3 – С. 269 – 272.
6. Евдокимов Ф. И., Бородина О. А. Экономическая безопасность предприятия: критерии и методы оценки // ДонНТУ. – 2015. – №4 – С. 240-250.
7. Кузнецова Е. И. Экономическая безопасность: Учебник и практикум для вузов. – М.: Издательство Юрайт. – 2017. – 294 с.
8. Рубина Р.Я. Экономическая безопасность предприятия: концепции, внутренняя структура, тенденции в области обеспечения / Р.Я. Рубина, А.Г. Рубин//Организатор производства. – 2015. – Т. 41. – №2. – С. 75-78.
9. Шашло Н.В. Модель интегральной оценки экономической безопасности как отражение эффективности деятельности предприятий АПК // Владивостокский государственный университет экономики и сервиса – 2017. – № 4(64) – С. 58-64.
10. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В. Шлыков. - М.: Алетей, Санкт-Петербургский университет МВД России, Рязанский институт права и экономики МВД России. – 2016 – 144 с.

© А.Н. Романова, 2018

**Актуальные методологические проблемы теорий организации и организационного поведения**

Сапрыкина Н.В.

«Донской государственный аграрный университет»

В статье на основе институционального подхода рассмотрены методологические проблемы теории организации. Исследование выявило, что наиболее перспективным в исследовании проблем внутрифирменного организационного развития является институциональный подход.

*Ключевые слова:* организация, организационное поведение, институциональная методология исследования организации.

Одной из общих методологических проблем в отечественной теории организации является гносеологическая недооценка значения развития первичных элементов национальной экономической системы, а также является недостаточное внимание к разработке вопросов процессов развития организации: теоретические исследования в основном подчинены управленческим решениям, необходимость которых, в свою очередь, диктуется внешней средой. [1] В определенной степени это объяснимо с точки зрения господства неоклассической теории, в которой не предполагается теоретический анализ внутрифирменных отношений – поведенческих типов и морально-этических норм взаимодействия сотрудников.

В условиях потребности теоретического анализа объективной логики развития социально-экономических отношений на микроуровне появляется необходимость определения собственно экономического предмета общих методологических принципов анализа развития организационных отношений и организационного поведения, развертывания соответствующей теоретической аргументации и разработки соответствующего категориального аппарата

На наш взгляд, наиболее перспективным в исследовании проблем внутрифирменного организационного развития является институциональный подход. Гносеологические противоречия развития организации находят свое разрешение в методологических координатах институционального подхода.

Гносеологические позиции институциональной экономической теории как самостоятельного направления экономической мысли, предпочтительнее в сравнении с ортодоксальными течениями экономической мысли. Институциональная методология экономической теории обладает значительным эвристическим потенциалом, она трансформирует определение предмета и методов современной экономической науки, по-новому представляет ее проблематику, что позволяет продолжать укрепление институциональной теории как одной из ведущего методологических направления развития современного экономического познания. [2]

Теории организационного поведения как социально-экономического явления внутренне присуща необходимость институционального исследования, поскольку в организации формируются внутрифирменные институты и происходит институционализация отношений «управляющий-исполнитель».

Поиск методологических подходов к анализу проблем организационного развития должен дать ответ на вопрос, каким же образом возможно формирование новых внутрифирменных институтов, каков механизм создания новых институциональных условий, формальных и неформальных практик поведения сотрудников. Формальные институты, обеспечивающие организационное развитие наиболее эффективны тогда, когда

становятся частью организационной культуры, соединяются с неформальными институтами и требуют минимума принуждения к исполнению. [3]

Высокий уровень транзакционных издержек, имманентных организационным изменениям, делает особенно актуальным поиск институтов, снижающих эти издержки. Методологический подход «организационного развития» в рамках институциональной концепции предлагает сознательное формирование институтов, разработку идеальных нормативных моделей нового организационного поведения.

Система социо-экономических отношений организации многогранна, поэтому помимо использования современного инструментария экономических подходов, включая и институциональный, встает необходимость привлечения широких возможностей психологического и социологического подходов.

### **Список литературы:**

1. Сапрыкина Н.В. Институциональные особенности формирования аграрного рынка труда // Международный сельскохозяйственный журнал. - 2000. - № 6. - С. 13.
2. Сапрыкина Н.В. Трансформация трудовых отношений на предприятии в условиях рыночной экономики (вопросы теории и методологии) автореферат дис. ... доктора экономических наук / Рост. гос. ун-т. Ростов-на-Дону, 2003
3. Сапрыкина Н.В., Шароватова Т.И. Проблемы управления персоналом в условиях инновационного развития предприятия АПК. В сборнике: новая модель экономического роста: научно-теоретические проблемы и механизм реализации. Материалы Международной научно-практической конференции.- 2014. – С.223-226.

© Н.В. Сапрыкина, 2018

## **Налог на добавленную стоимость: содержание и экономическая обоснованность**

Свиридова Н.В., Фатеева Е.А., Куранова А.С.

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

В статье рассматривается значение НДС в налоговой системе РФ. В частности рассмотрена история и развитие налога на добавленную стоимость в России, проанализированы правовые проблемы регулирования НДС, определена его экономическая сущность и дана сравнительная характеристика методов его исчисления.

*Ключевые слова:* налог на добавленную стоимость, косвенный налог, существенные признаки налога на добавленную стоимость, элементы налога, ставка налога.

В условиях рыночной экономики и увеличения значимости государства в происходящих в России экономических процессах, важным финансовым инструментом и важнейшим источником пополнения бюджетов различных уровней выступают налоги. В настоящее время существуют различные способы взимания налогов. В соответствии с этим в налоговой системе РФ выделяют прямые и косвенные налоги. При формировании налоговой политики государства особое значение уделяется косвенным налогам, которые обеспечивают решение основных вопросов связанных с поступлением средств как в федеральный бюджет, так и в бюджеты субъектов РФ.

Налог на добавленную стоимость (НДС) занимает одно из центральных мест в составе косвенных налогов. Данный налог регулирует платежеспособный спрос потребителей общественных благ, осуществляет их перераспределение, а также является универсальным способом дробления налогового бремени между налогоплательщиками.

История существования НДС в России обуславливает наличие целого ряда проблем, связанных с администрированием данного налога. Это касается, прежде всего, механизма исчисления налога на добавленную стоимость, порядка его взимания и возмещения, применения налоговых льгот, также порядка формирования предоставляемых форм налоговой отчетности.

В связи с этим, проблема усовершенствования налогообложения добавленной стоимости вызывает особый интерес у отечественных экономистов, что подтверждается широким обсуждением на страницах периодической печати. По отношению к НДС стабильно реализуется деятельность, связанная с разработкой новых нормативных документов, дополняющих действующие положения, а также осуществляется работа по усилению контроля налогообложения.

Актуальность изучаемой проблемы обусловлена тем, что налог на добавленную стоимость является одним из самых значимых в структуре федерального бюджета. В тоже время организация налогообложения по НДС является проблемным звеном в налоговой системе РФ.

В России до 1992 года действовал налог с оборота. Это налог, который определялся разницей между оптовыми и розничными ценами. Полученная разница фиксировалась государством. В условиях перехода к рыночной экономике данный порядок взимания налога стал неосуществимым. Данное обстоятельство привело к введению в налоговую систему России НДС. В соответствии с Законом РФ от 06.12.1991 № 1992-1 «О налоге на добавленную стоимость» НДС начал действовать с 1 января 1992 года. [2]

Налогообложение по НДС осуществлялось по единой ставке 28%. Размер ставки по НДС в России в данный период существенно превышал ставки, действующие в других странах. При всем при том, уже в 1992 году были внесены изменения в Закон, в соответствии

с которыми продажа продовольственных товаров должна была осуществляться по ставке 15%.

Начиная с января 1993 г. уровень ставок по НДС претерпел изменения в сторону уменьшения. Основная ставка по налогу, включая ряд подакцизных товаров, изменилась и составила 20%. Что касается продовольственных товаров и товаров для детей по установленному перечню, то по ним была установлена льготная ставка в размере 10%.

В 1998 году, с целью решения проблемы финансовой помощи регионов страны, был введен налог с продаж. Налог с продаж был введен снова в 75 субъектах РФ одновременно с НДС. Распределение налога с продаж между бюджетами субъектов РФ и местными бюджетами составляло соотношение 40% и 60% соответственно. При этом собираемость налога с продаж в период 1998-2002 гг. была значительно ниже собираемости применяемого, в том же периоде НДС. [2]

Длительное время сфера налогообложения НДС на законодательном уровне постоянно реформировалась. Учитывая текущие реалии данного периода, наблюдалось изменение ставок, периодов налогообложения, изменялись лица, считающиеся налогоплательщиками, а кроме того обязательным условием стало составление при реализации продукции, товаров работ и услуг счет - фактуры.

На сегодняшний день НДС является важнейшим косвенным налогом в Российской Федерации, он составляет 33,5% объема поступлений в федеральный бюджет. [4]

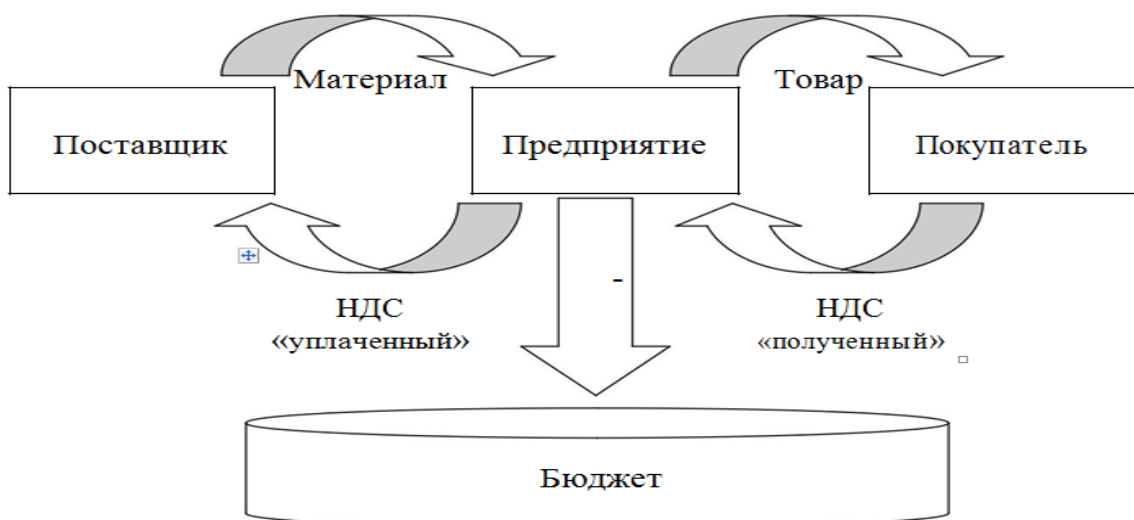
В теории существует 4 метода исчисления НДС:

- 1) прямой аддитивный метод;
- 2) косвенный аддитивный метод;
- 3) косвенный метод вычитания;
- 4) прямой метод вычитания. [3]

Современные системы налогообложения при исчислении добавленной стоимости используют косвенный метод вычитания, в соответствии с которым добавленная стоимость представляет собой стоимость, которая добавлена в результате обработки исходных материальных ресурсов и получения товарной продукции, а также в результате подготовки товарной продукции к продаже, включая затраты на продажу. В случае простой перепродажи купленных ранее товаров добавленная стоимость представляет собой наценку на проданные товары, которая используется для покрытия расходов и получения прибыли. Иными словами добавленная стоимость - это разница между ценой проданных товаров и стоимостью тех материальных затрат, которые произведены для создания нового продукта или перепродажи купленного товара. Таким образом, НДС это величина, определяемая как часть добавленной стоимости, которая в виде налога отдается государству в соответствии с установленной ставкой. Налоговой базой для НДС является добавленная стоимость, а НДС определяется произведением ставки на налоговую базу.

Суть косвенного метода при исчислении НДС состоит в том, что предварительно исчисляется вспомогательная искусственная величина НДС, которая рассчитывается как произведение стоимости товара на ставку НДС. При этом НДС называют «выходным» в случае выдачи счет-фактуры продавцом товара. В фактуре, который передается продавцом покупателю товара этот НДС можно определить как «входной». Действительный НДС, подлежащий уплате в бюджет, рассчитывается как разность сумм «выходного» и «входного» НДС. При этом понятия «входной» НДС и «выходной» НДС имеют одинаковую сущность и отличаются лишь отношением к продавцу или к покупателю. «Выходной» НДС для продавца является «входным» НДС для покупателя.[3]

Таким образом, схему взимания НДС можно представить следующим образом (рисунок 1).



**Рис. 1.** Схема взимания налога на добавленную стоимость

Причины, которые обусловили использование данного метода, состоят в следующем:

- упрощается администрирование НДС налоговыми органами. Это связано с тем, что происходит привязка момента осуществления операции с возникновением налоговых обязательств;

- использование счет - фактуры с определенными идентификационными данными позволяет провести автоматизацию процесса контроля за вычетами и начислениями налогоплательщиков, то есть проверки проводятся практически в режиме «онлайн» [3].

Например, ФНС России повышена эффективность проверок возмещения НДС за счет внедрения с 1 октября 2013 года в эксплуатацию системы АСК НДС.

Целью риск-ориентированного подхода с использованием АСК НДС является сокращение попыток незаконного возмещения налога путем максимальной концентрации комплекса контрольных мероприятий у налогоплательщиков высокого налогового риска.

Данные ФНС России свидетельствуют о том, что, за время применения автоматизированной системы контроля НДС, выполнялся контроль за возмещением НДС. В результате осуществления контрольной функции в 14,6 раза снизилось количество заявлений возмещения от высокорисковых организаций. Контроль осуществлялся и за движением товара, а также формированием цепочки контрагентов. При этом использовался инструмент АСК НДС-2, который позволял раскрывать и пресекать схему уклонений от налогообложения. [4]

Косвенный аддитивный метод предполагает использование различных налоговых ставок по НДС. На данный момент система налогообложения НДС в России осуществляется по ставкам 18%, 10% и 0%. Кроме того, существуют отдельные операции, не облагаемые НДС.

Использование данного метода предполагает возможность применения любого налогового периода, тогда как при применении других методов, исчисление НДС осуществляется на основании бухгалтерских данных, которые формируются при составлении бухгалтерской отчетности.[3]

Возможность использования различных ставок для обложения НДС, позволяет государству оперировать данным налогом не только в фискальных целях, но и придавать ему определенные стимулирующие функции. Согласно Налоговому кодексу РФ имеются операции, освобожденные от налогообложения НДС. В частности к таким операциям относят:

- реализацию медицинских товаров и услуг,
- услуги по уходу за больными,
- реализацию продуктов питания в образовательных учреждениях,
- услуги по перевозке пассажиров,

- услуги в сфере культуры,
- осуществление отдельных банковских операций и др. [1]

При реализации товаров и оказании услуг, связанных экспортом продукции, государством предусмотрено налогообложение налогом на добавленную стоимость по ставке 0%. Это является стимулирующим моментом при осуществлении экспортных операций, так как в отличие от услуг, не облагаемых НДС, налогоплательщики обладают правом возмещать из бюджета сумму НДС, уплаченного поставщикам товаров (работ, услуг), которые были использованы при производстве продукции на экспорт. В результате данные организации имеют определенные преимущества перед остальными организациями.

При ввозе продукции на территорию Российской Федерации в режиме импорта, НДС взимается при оформлении документации на таможне. Данная мера необходима для выравнивания уровня цен на продукцию, производимую за рубежом и продукцию местного производства.

Налог на добавленную стоимость обладает универсальными преимуществами. Он взимается практически со всех товаров, работ, услуг в течение всего кругооборота товаров – от производителя до потребителя. При этом каждый промежуточный участник данного процесса является плательщиком этого налога.

Экономическая функция НДС проявляется в том, что данный налог выступает важным экономическим инструментом воздействия государства на объемы спроса и потребления, темпы экономического роста, а также стимулирование отдельных сфер и отраслей экономики.

#### **Список литературы:**

1. Аксенова С.П. Налог на добавленную стоимость: российская практика и мировой опыт/ Аксенова С.П., Мишанова Е.В.// Сборник статей по материалам международной научно-практической конференции – 2017. – С.96-102
2. Журавлева, Т. А. Регулирующая роль НДС: исторический аспект и экономическая обоснованность /Т.А. Журавлева, Е.В. Подшивалова//АСПИРАНТ. 2015. №4. С.79-89.
3. Матюшкина Ю.Н. Экономическое содержание, особенности и перспективы развития НДС в России/ Ю.Н. Матюшкина// Успехи современной науки. 2017. №4 С.131-133
4. Федеральная налоговая служба: [Официальный сайт]. – URL: <https://www.nalog.ru/rn58/> (дата обращения: 27.06.2018).

© Н.В. Свиридова, Е.А. Фатеева, А.С. Куранова, 2018

Селезнева Е.В.

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

Данная статья раскрывает особенности ведения маркетингового исследования промышленного предприятия, раскрывает этапы проведения исследования, основные вариации хода исследования и разработки рекомендаций.

*Ключевые слова:* маркетинговое исследование, промышленное предприятия, этапы исследования.

## 1. Введение

Данная статья раскрывает особенности маркетингового исследования промышленного предприятия: особенности анализа конкурентов, анализа внутренней и внешней среды предприятия и финансового состояния предприятия.

## 2. Маркетинговое исследование промышленного рынка

Начало маркетингового исследования берет со сбора информации о промышленном предприятии, его финансовом состоянии, всех направлений работы и определение его доли на рынке. На данном этапе исследование может занять большее количество времени из-за специфики промышленного предприятия и его деятельности на рынке.

Следующим этапом рекомендуется проводить PEST-анализ предприятия, где будут выделены внешние факторы, которые особенно влияют на предприятие, но на которые предприятие повлиять не может. И определяется удельный вес каждого фактора, которые после проведения данного анализа ранжируется и определяется основной внешний фактор, который особенно сильно влияют на промышленное предприятие. [1]

**Таблица 1.** Пример PEST-анализа

Среда	Фактор	Значимость фактора (1-5)	Оценка влияния фактора (-10+10)	Вес влияния
Политическая	Санкции	4	-5	-20
Экономическая	Финансирование государства	5	+7	+35
Социальная	Низкий уровень образования	3	-3	-9
Техническая	Отставание от западных предприятий	4	-6	-24

Данный способ особенно полезен в маркетинговом исследовании промышленного предприятия тем, что на данном рынке, в текущей политической ситуации, особенное влияние на предприятие имеет политическая и экономическая среда. Впоследствии это помогает определить, какие у предприятия возможности и угрозы.

Далее целесообразно проводить анализ пяти конкурентных сил Майкла Портера [1], для того чтобы определить, что влияет на конкурентоспособность предприятия (поставщики, новые игроки, конкуренты, заказчики). В основном проблемами выступают – сильное влияние со стороны поставщиков и заказчиков.



Исходя из предыдущих этапов исследования, можно определить какие анализы целесообразно проводить.

Если:

- В ходе исследования выявлено влияние со стороны поставщиков – Если информация на предприятии открытая, то есть возможность провести статистический анализ выбора поставщиков, анализ качества предоставляемых материалов и соотношение цены, качества и уровень спроса на предоставляемый материал.

- В ходе исследования выявлено влияние со стороны заказчиков – Рекомендуется провести анализ предпочтений среди заказчиков (какой уровень качества устраивает заказчика, какая цена и тд.)

- В ходе исследования выявлено влияние со стороны конкурентов – Если выявлен данный вид влияния, то рекомендуется провести статистический анализ конкурентов, где анализируется количество заказов, суммы заказов, на какую продукцию имеется большее количество заказов и тд. Далее рекомендуется составить профиль качества продукции предприятий по выбранным критериям. Так же, после данных анализов, возможно, составить карты стратегических групп [2], которые покажут на соотношении осей основных конкурентов и их преимущество.

В ходе анализа, при собранной информации, возможно составить конкурентный профиль фирмы [3], где определяются основные конкуренты, их масштаб, стратегические намерение каждого предприятия и цели в отношении рыночной доли. Таким образом, можно будет отследить тенденции развития конкурентов и выстроить соответствующую стратегию развития предприятия.

И для того чтобы дать рекомендации в ходе исследования нужно провести финансовый анализ деятельности предприятия. Для того чтобы определить насколько успешно ведется хозяйственная деятельность рекомендуется рассчитать коэффициенты:

1. Текущей ликвидности;
2. Рентабельности;
3. Банкротства;
4. Автономии.

Данные коэффициенты рассчитываются за последние года, чтобы определить динамику изменений в финансовом положении предприятия. Так же, чтобы оценить эффективность финансовой деятельности предприятия рекомендуется провести анализ по методу Обер-Крие. [4]

Таким образом, в ходе исследования будут выявлены все сильные и слабые стороны предприятия, все возможности и угрозы, после чего составляется SWOT-анализ, который может дать оптимальную рекомендацию для предприятия.

### **Список литературы:**

1. Моисеева, Н.К. Анализ внешней среды /Н.К. Моисеева, Г.Д. Костина; Н.А. Платонова, А.Н. Стерлигова. — Москва: 2010. — 220с.
2. Голубков Е.П. Основы Маркетинга: Учебник / 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финпресс, 2003.
3. Арбатская Е.А. Подходы к оценке конкурентоспособности предприятия // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2012. - № 1. – С. 118-121 2.
4. Обер-Крие Дж. Управление предприятием / Пер. с фр. Под общ. ред. В.М.Кузнецова. - М.: Прогресс, 1973. 92.

© Е.В. Селезнева, 2018

## Воздействие внешних факторов на цикличность колебаний индекса ММВБ в период 2001 – 2017 годов.

Сергеева Л.А.<sup>1</sup>, Сергеев С.В.

Тихоокеанский государственный университет<sup>1</sup>

Рассматриваются и анализируются внешние факторы оказывающие ощутимое влияние на изменения индекса ММВБ в разрезе анализа степени их влияния на тенденции российского фондового рынка за период 2001-2017 годов, виды их взаимосвязи путем расчета коэффициентов корреляции между изменением значений индекса ММВБ во времени и изменением внешних факторов.

*Ключевые слова:* биржевая торговля, индекс ММВБ, корреляция, котировки, финансовые рынки.

В настоящее время, в условиях доминирования в мире стран с рыночной экономикой, вероятность прямого вмешательства государства в распределение производственных и финансовых ресурсов довольно ограничена. Большая часть предприятий, основанных на индивидуальных или коллективных формах собственности, привлекают необходимые для своего нормального функционирования материальные и денежные ресурсы. Это привлечение происходит независимо и самостоятельно на сложившихся к настоящему моменту рынках, через которые перераспределяется львиная доля общественного продукта в натурально-вещественной и стоимостной формах.

Финансовыми, являются рынки, которые обеспечивают систему взаимоотношений по перераспределению денежных средств между участниками экономических взаимоотношений. В составе последних различают рынки ценных бумаг и рынки банковских кредитов. На рынке ценных бумаг можно выделить неорганизованные (стихийные) и организованные сектора, при этом важнейшим организованным сектором являются фондовые биржи. В процессе биржевой торговли по установленным биржей правилам формируются рыночные цены (курсы) обращающихся на бирже ценных бумаг и прочих финансовых инструментов, информация о которых вместе со сведениями об объемах биржевой торговли (совершенных сделок), становится достоянием самых широких категорий инвесторов и прочих пользователей. Биржевая торговля фондовыми ценностями является чутким индикатором самочувствия не только непосредственно финансовых рынков, но и состояния экономики в целом, как в отдельных странах, так и в глобальном контексте.

В актуальных условиях развития мировых финансовых рынков в целом и российского рынка ценных бумаг в частности характерно разнообразие финансовых инструментов. Широкий диапазон операций с финансовыми инструментами дает возможность использовать их как институциональным инвесторам, так и частным инвесторам. Доступность большого количества различных финансовых активов и продуктов справедливо вызывает необходимость организовать и реализовать процессы проектирования, воплощения и постоянного фактического использования основных резюмирующих показателей (индикаторов) фондового рынка. Они помогают получить значимую объективную и, в то же время, оперативную информацию об актуальном состоянии отдельных секторов фондового рынка, а также их изменении в течение фиксированного периода времени. В настоящее время в роли таких характерно значимых показателей, на вооружение принимаются индексы [1], определяемые для различных секторов рынка ценных бумаг, более того среди них большое распространение получили индексы рынка акций. Эти индексы применяются в значительном большинстве случаев в качестве суммирующих показателей движения котировок, которые отражают изменение (среднее) рыночной стоимости для установленного набора финансовых инструментов.

Индекс ММВБ является составным индексом фондового рынка России, взвешенным по рыночной капитализации, т.е. ценовым и представляет собой определенный портфель, составленный из наиболее ликвидных акций крупнейших российских эмитентов [2]. Индекс ММВБ сформировался в результате запуска торгов ценными бумагами российских эмитентов и рассчитывается с 1997 года. По сути, он является некоторым аналогом индекса S&P500, который строится на данных об акциях 500 крупнейших акционерных компаний США. Расчет индекса ММВБ производится в режиме реального времени, в рублях, что и является отличительной особенностью этого индекса.

В процессе биржевой торговли на ММВБ цена акций определенного портфеля изменяется, это изменение и представляет собой индекс ММВБ. В настоящее время основным индексом на российском фондовом рынке, является индекс ММВБ т.к. около 90% биржевого оборота акций приходится на него. В связи с этим, для определения устойчивого тренда движения рынка акций невозможно переоценить значимость расчета и анализа поведения индекса, как в коротких периодах (день, неделя, месяц), так и в долгосрочной перспективе.

Изменение индекса ММВБ зависит в первую очередь от котировок, входящих в расчет индекса акций четырех крупнейших эмитентов: ОАО Сбербанк, ОАО Лукойл, ОАО НК Роснефть, ОАО Газпром, составляющих 54,72% в общей доле. Таким образом, трейдеру можно отслеживать динамику изменения курса данных акций в соответствии с динамикой индекса ММВБ, в связи с этим можно указать на универсальность индекса для проведения торгов на фондовом рынке. Значения индекса ММВБ за период с февраля 2001 по ноябрь 2017 гг. [3] представлены на рис.1.

В статье Минина Д.А. [4] проводится анализ влияния зарубежных факторов на индекс ММВБ, и соответственно на российский фондовый рынок. В работе были выявлены критически значимые, связанные с индексом ММВБ, внешние факторы, установлены типы взаимосвязи и степени влияния данных факторов. Анализ проведен на основе модели множественной линейной регрессии, оценке параметров модели и проведении анализа модели на достоверность, с целью определения возможности ее использования для практических расчетов [5].



Рис.1. Индекс ММВБ за период с февраля 2001 по ноябрь 2017 гг.

В качестве наиболее значимых, оказывающих наибольшее влияние на индекс ММВБ выделены следующие международные факторы (переменные): изменение курса валютной пары доллар США/Российский рубль, изменение стоимости нефти сорта Brent и значение

индекса S&P500. Анализ проведен на массиве значений за период с июня 2011 по ноябрь 2013 года.

В настоящем исследовании значения котировок индекса ММВБ и показателей переменных были взяты ежедневно с февраля 2001 г. по ноябрь 2017 г. В результате сформировалась выборка из 4204 значений, что позволяет проследить значения и выявить закономерности с большей достоверностью. Отдельно выделены значения коэффициентов корреляции за период 2014-2017 гг., т.е. в период значительного изменения переменных взятых для анализа. Значения, полученные в результате исследования, приведены в таблице 1.

Анализ показывает, что наибольшей корреляцией с индексом ММВБ обладает индекс S&P500, причем его влияние в период 2014-2017 гг. увеличилось.

**Таблица 1.** Коэффициенты корреляции колебаний индекса ММВБ и некоторых факторов (переменных)

Фактор (переменная)	Коэффициент корреляции (2001-2017 гг.)	Коэффициент корреляции (2014-2017 гг.)
Цена нефти сорта Brent	0,45366383	-0,66948847
Курс валют доллар США/Российский рубль	0,479922702	0,641191717
Значение индекса S&P500	0,72990931	0,778405779

Влияние изменения стоимости нефти сорта Brent и курса валютной пары доллар США/Российский рубль на индекс ММВБ было менее выраженным в период 2001-2013 гг. и выросло в период 2014-2017 гг., причем корреляция с изменением стоимости нефти сорта Brent изменилась на обратную, что объясняется эффектом значительной девальвации рубля по отношению к доллару.

В результате выполнения процесса анализа были определены основные внешние факторы, влияющие на динамику индекса ММВБ. Анализируя процессы поведения котировок акций вообще и изменения индекса ММВБ в частности, в качестве особенно важных внешних воздействующих факторов аналитики и инвесторы должны в первую очередь обращать внимание на изменение значения индекса S&P500, динамику валютного курса доллар США/российский рубль, а также на изменение стоимости нефти сорта Brent. Степень воздействия указанных переменных на вариацию значений индекса ММВБ трудно не заметить. В связи с этим субъекту, принимающему решение управляющего или инвестиционного характера, следует устанавливать объемы продажи/покупки акций самых ликвидных компаний в тренде изменения указанных выше показателей, при этом необходимо помнить о других важных объективных и субъективных, в т.ч. психологических, показателях.

Данные, полученные в результате выполненных расчетов, являются лишь исходной точкой для дальнейшего исследования, ведь огромное значение играют помимо внутренних факторов российского фондового рынка и экономической системы России в целом необходимо учитывать и различные внешние факторы.

#### **Список литературы:**

1. Бывшев, В.А. Эконометрика: учеб. пособие / В.А. Бывшев. – М.: Финансы и статистика, 2008. -480 с.
2. Доугерти, К. Введение в эконометрику: учебник: пер. с англ./ К. Доугерти. – М.: Инфра-М, 2009.

3. Архив значений индексов. Официальный сайт московской биржи. [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <http://www.moex.com/ru/index/MICEXINDEXCF/archive/> (дата обращения 30.11.2017)
4. Минин, Д.А. Зависимость индекса ММВБ от внешних факторов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/759/1293> (дата обращения 18.12.2017).
5. Бабешко, Л.О. Основы эконометрического моделирования: учеб. пособие. Изд. 2-е. испр. / Л.О. Бабешко. – М.: КомКнига, 2006, -432 с.

© Л.А. Сергеева, С.В. Сергеев, 2018

## Пути оптимизации ставок транспортного налога в Краснодарском крае

Сертаков В.И., Полинская М.В.

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина»

*Научный руководитель –Полинская М.В., к. э. н., доцент ВАК ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина»*

В работе рассмотрены пути оптимизации ставок транспортного налога в Краснодарском крае. Исследована зависимость налоговых поступлений от дифференциации налоговых ставок для легковых автомобилей с мощностью двигателя до 100 л.с.

*Ключевые слова:* налог, транспорт, легковой автомобиль, налогообложение, ставки.

Согласно гл.28 ст.356 НК РФ, транспортный налог устанавливается и вводится в действие в соответствии с НК РФ и законами субъектов РФ, и обязателен к уплате на территории соответствующего субъекта РФ [5].

Устанавливая налог, законодательные органы субъекта РФ определяют налоговую ставку, а также порядок и сроки уплаты налога, налоговые льготы.

Основными объектами являются автомобили легковые и грузовые, автобусы, снегоходы, катера, яхты, моторные лодки, самолеты, вертолеты и многие другие транспортные средства, зарегистрированные в установленном порядке в соответствии с законодательством РФ.

Ст. 361 НК РФ содержит в себе сведения о базовых ставках транспортного налога. Региональные власти имеют право законодательно регулировать поступления с помощью увеличения или уменьшения налоговой ставки, но не превышая их в 10 раз, могут вносить ежегодно изменения в законы в отношении ставок, льгот и т.д. [5].

Рассмотрим на примере Краснодарского края, Приморского края и Республики Татарстан, как субъекты РФ используют налоговое законодательство при исчислении и уплате транспортного налога. Для этого обратимся к законам субъектов РФ о транспортном налоге.

В таблице 1 рассмотрим численность автомобильного транспорта Краснодарского и Приморского края, Республики Татарстан за 2015-2017 гг.

**Таблица 1.** Сравнительная таблица численности автомобилей

Регион	Наименование	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Темп роста, %
Краснодарский край	Наличие автомобильного транспорта, всего	1 980 706	2 032 199	2 104 632	106,2
	Наличие легкового автотранспорта	1 719 483	1 767 152	1 842 973	107,2
	Число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения	300,8	306,5	308,4	102,5

Приморский край	Наличие автомобильного транспорта, всего	883 297	901 517	937 409	106,1
	Наличие легкового автотранспорта	781 956	798 945	832 396	106,4
	Число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения	388	400,2	405,8	104,6
Республика Татарстан	Наличие автомобильного транспорта, всего	1 210 911	1 240 389	1 346 518	111,2
	Наличие легкового автотранспорта	1 071 700	1 100 614	1 193 552	111,4
	Число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения	266	272	283,1	106,2

Анализируя таблицу 1, можно сделать вывод, что во всех трех регионах наблюдается тенденция роста количества используемого легкового транспорта. Наибольший рост количества автомобилей можно наблюдать в Республике Татарстан. Следовательно, рост численности автомобилей ведет к росту сумм налоговых платежей по транспортному налогу.

В п.3 ст.361 НК РФ допускается установление дифференцированных налоговых ставок в отношении каждой категории транспортных средств, а также с учетом количества лет, прошедших с года выпуска транспортных средств, и (или) их экологического класса [5]. В частности, рассмотрим ситуацию, которая складывается при обложении легковых автомобилей с мощностью двигателя до 100 л. с. (до 73,55 кВт) за 2017 год. Опираясь на законы субъектов РФ, выделим основные ставки, встречающиеся в Краснодарском крае, Приморском крае и Республике Татарстан.

В Краснодарском крае применяется единая ставка как для физических лиц, так и для организаций равная 12 руб./л.с. [1]. В Приморском крае происходит дифференциация ставки, а именно разделение по количеству лет от года выпуска автотранспортного средства: до 3 лет – 18 руб./л.с., свыше 3 лет до 10 лет – 8,4 руб./л.с., свыше 10 лет – 6 руб./л.с. [2]. В Республике Татарстан ставка дифференцируется в зависимости от налогоплательщиков: физические лица и организации, при этом в первом случае ставка составляет 10 руб./л.с., а во втором – 25 руб./л.с. [3].

Опираясь на данные статистической налоговой отчетности ФНС России, рассмотрим влияние дифференцированной налоговой ставки на суммы налоговых поступлений.

Для определения суммы налога по легковому автомобилю используем формулу: Сумма налога = налоговая база × ставка × (количество полных месяцев владения / 12 месяцев).

**Таблица 2.** Налоговые ставки и поступления по транспортному налогу по легковым автомобилям с мощностью двигателя до 100 л.с.

Регион	Наименование	Ставка, руб.	Поступления за	Единая ставка,	Поступления, за 2017 г. тыс. руб.
--------	--------------	-----------------	-------------------	-------------------	--------------------------------------

			2017 г., тыс. руб.	руб.	
Краснодарский край	По физлицам включительно	12	962 199	х	х
	По организациям включительно	12	23 192	х	х
	Итого	х	985 391	х	х
Приморский край	До 3 лет по физлицам /организациям	18	228 035/3 015	10,8	136 821/1 809
	От 3 лет до 10 лет по физлицам/ организациям	8,4	275 472/6 030	10,8	354 178/7 753
	Свыше 10 лет по физлицам/ организациям	6	72 912/1 413	10,8	131 241/2 542
	Итого	х	576 419/ 10458	х	622 240/ 12104
Республика Татарстан	По физлицам включительно	10	686 480	17,5	1 201 340
	По организациям включительно	25	20 100	17,5	14 070
	Итого	х	706 580	х	1 215 410

Сумма налоговых поступлений в Приморском крае при фиксированной налоговой ставке составила:

- для легковых автомобилей до 3 лет с даты выпуска:  $12\,668,61 \times 10,8 = 136\,821$  тыс. руб.;  $167,5 \times 10,8 = 1809$  тыс. руб.

- для легковых автомобилей свыше 3 лет до 10 лет с даты выпуска:  $32\,794,28 \times 10,8 = 354\,178$  тыс. руб.;  $717,9 \times 10,8 = 7\,752$  тыс. руб.

- для легковых автомобилей свыше 10 лет с даты выпуска:  $12\,152 \times 10,8 = 131\,241$  тыс. руб.;  $235,4 \times 10,8 = 2\,542$  тыс. руб.

Сумма налоговых поступлений в Республике Татарстан при фиксированной налоговой ставки составила:

- для физических лиц:  $68\,648 \times 17,5 = 1\,201\,340$  тыс. руб.

- для организаций:  $804 \times 17,5 = 14\,070$  тыс. руб.

Анализируя таблицу 2, можно сделать вывод, что при использовании дифференцированных ставок в Приморском крае и Республике Татарстан налоговые поступления ниже, чем при использовании единой средней ставки.

Для оптимизации транспортного налога в Краснодарском крае мы предлагаем использовать дифференциацию налоговых ставок, в первую очередь, следует разделить ставку для налогоплательщиков физических лиц и организаций. Для физических лиц налоговая ставка будет составлять 12 руб./л.с., а для организаций ставка - 15 руб./л.с.

Рассчитаем сумму предполагаемых налоговых поступлений:

- для физических лиц:  $80\,183,25 \times 12 = 962\,199$  тыс. руб.;

- для организаций:  $1932,67 \times 15 = 28\,990$  тыс. руб.

Составим сравнительную таблицу налоговых поступлений в Краснодарском крае.



**Таблица 3.** Поступление денежных средств по транспортному налогу при использовании дифференцированных ставок в Краснодарском крае

Наименование	Ставка, руб.	Поступления за 2017 г., тыс. руб.	Дифференцированная ставка, руб.	Возможные поступления, за 2017 г. тыс. руб.	+/-, тыс. руб.
По физическим лицам включительно	12	962 199	12	962 199	х
По организациям включительно	12	23 192	15	28 990	5 798
Итого	х	985 391	х	991 189	5 798

Анализируя таблицу 3, можно сделать вывод, что при дифференцировании налоговых ставок, налоговая нагрузка для организаций увеличится. Общая сумма налоговых поступлений возрастет, и положительный эффект составит 5 798 тыс. руб.

Таким образом, в итоге следует сделать несколько выводов: во-первых, зафиксированное в НК РФ, установление дифференцированных налоговых ставок позволяет тем или иным субъектам пользоваться ситуацией для регулирования налогового бремени на территории своего субъекта РФ; во-вторых, не всегда фиксированная ставка гарантирует оптимальное обложение налогоплательщиков.

#### Список литературы:

1. Закон Краснодарского края от 26.11.2003 г. № 639-КЗ «О транспортном налоге» (с имз. от 4.05.2018 г.) [Электронный ресурс]. - Режим доступа. - URL: <http://docs.cntd.ru/document/461606722> (дата обращения: 15.06.18).
2. Закон Приморского края от 28.11.2002 г. № 24-КЗ «О транспортном налоге» (с имз. от 6.02.2018 г.) [Электронный ресурс]. - Режим доступа. - URL: <http://docs.cntd.ru/document/494211092> (дата обращения: 15.06.18).
3. Закон Республики Татарстан от 29.11.2002 г. № 24-ЗРТ «О транспортном налоге» (с имз. от 26.12.2016 г.) [Электронный ресурс]. - Режим доступа. - URL: <http://docs.cntd.ru/document/917012298> (дата обращения: 15.06.18).
4. КонсультантПлюс – Надежная правовая поддержка - справочник [Электронный ресурс]. - Режим доступа. - URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 15.06.18).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2) [Электронный ресурс]. - Режим доступа. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28165/#dst0](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/#dst0) (дата обращения: 15.06.18).
6. Полинская М. В., Бондарчук Я. С. Перспективы развития налоговой системы в РФ. Электронный сборник статей XII Международной научно-практической конференции в 2 частях : Актуальные вопросы права, экономики и управления. – Пенза: Изд. «МЦНС «Наука и Просвещение»». – 2018. - № 8 (13). – с. 61-63 / [Электронный ресурс]. - Режим доступа. - URL: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_32590110\\_57470223.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_32590110_57470223.pdf) (дата обращения: 15.06.18).
7. Федеральной Налоговой Службы РФ [Электронный ресурс- Режим доступа. - URL: <https://www.nalog.ru/> (дата обращения 15.06.18).
8. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа. - URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 15.06.18).

© В.И. Сертаков, 2018

## Исследование российского рынка мебели

Смаглий А.А.

«Национальный исследовательский университет «Московский институт электронной техники»

Данная статья содержит информацию о существующих на рынке мебели тенденциях развития. Рассмотрены вопросы экспорта и импорта мебели на рынке, а также развитие общего объема товаров. Исследованы категории мебели, существующие на рынке, а также их процентное соотношение.

*Ключевые слова:* структура рынка мебели, объем импорта и экспорта, динамика развития рынка

### 1. Состояние рынка продажи мебели в настоящее время

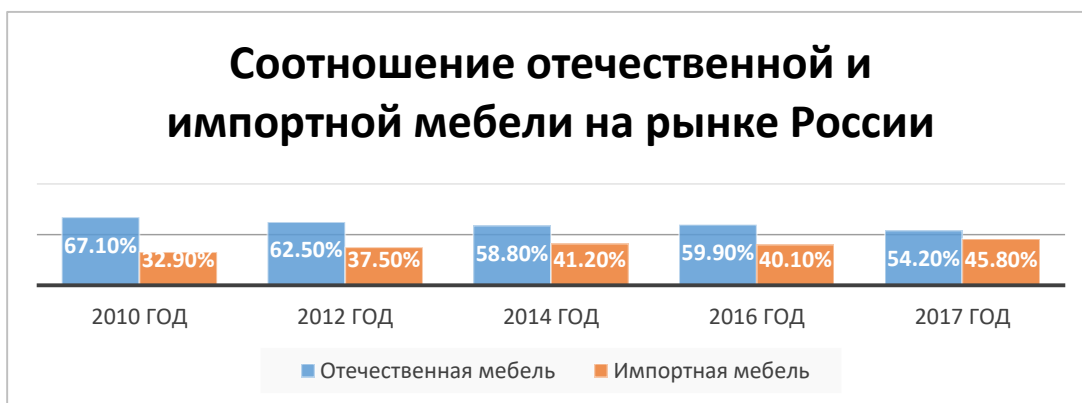
В современных условиях рыночной экономики, законы которой действуют на рынке производства и продажи мебели, большое значение имеет способность компании быстро реагировать на изменения условий рынка и перестраивать свою работу под сформировавшиеся условия, таким образом удерживая свои позиции на рынке, а в некоторых случаях и вовсе выходя вперед с новыми идеями.

За последние 10 лет (с 2007 по 2017 гг.) мировой рынок мебели претерпел значительные изменения качественного характера. Происходили объединения национальных рынков, интернационализация производств мебели, перенос производственных центров в развивающиеся страны. Благодаря этим изменениям рынок мебели вырос более чем в два раза за десятилетие, имея среднегодовой темп роста 13%. Емкость мирового рынка возросла с 56 млрд долларов США в 2002 году до 118 млрд долларов США в 2008 году. Однако после мирового финансового кризиса 2008 года уровень продаж снизился до 95 млрд, но компаниям удалось вернуться в докризисный уровень, продемонстрировав рост до 2013 года, сохраняя тенденцию к увеличению емкости рынка и продолжая расти и дальше – до настоящего времени. [1]

Российский рынок мебели вместе с мировым также активно развивался. Темпы роста достигали 15% в год в отдельных отраслях. В результате кризиса в 2009 году рынок мебели столкнулся с резким снижением спроса, особенно это коснулось офисной мебели и мебели премиум качества. Мебель же эконом сегмента начала увеличивать свою долю на рынке из-за снижения доходов населения. Таким образом рынок продемонстрировал падение на 7% в 2009 году.

В 2010 году рынок мебели начал восстанавливать свои докризисные позиции, увеличивая внутреннее производство и объемы импорта. В 2011 году благодаря увеличению количества новостроек, введенных в эксплуатацию, и рост доходов населения (по сравнению с 2009 годом) рынок продажи мебели возрос на 11% в сравнении с 2010 годом. В 2013-2014 гг. российский рынок мебели продолжил расти с темпом роста 8-10%. Самым быстрорастущим сегментом стал рынок мягкой мебели. Благодаря простоте производства и отсутствию необходимости в дорогостоящем оборудовании этот сегмент рынка рос с опережением. С конца 2014 года начался рекордный уровень продаж из-за падения курса рубля к доллару США и евро. Потребители боялись дальнейшего повышения цен, и поэтому скупали товары длительного пользования. Рост спроса с 2014 года не наблюдается. [2]

Таким образом, структура отечественного рынка мебели сложилась следующим образом:



**Рис. 1.** Соотношение отечественной и импортной мебели на российском рынке с 2010 по 2017 гг.

Наблюдается постепенный рост доли импортной мебели в общем объеме продаж. У российского потребителя стало больше выбора. [3]

За последние 10 лет (с 2007 по 2017 гг.) мировой рынок мебели претерпел значительные изменения качественного характера. Происходили объединения национальных рынков, интернационализация производств мебели, перенос производственных центров в развивающиеся страны. Благодаря этим изменениям рынок мебели вырос более чем в два раза за десятилетие, имея среднегодовой темп роста 13%. Емкость мирового рынка возросла с 56 млрд долларов США в 2002 году до 118 млрд долларов США в 2008 году. Однако после мирового финансового кризиса 2008 года уровень продаж снизился до 95 млрд, но компаниям удалось вернуться в докризисный уровень, продемонстрировав рост до 2013 года, сохраняя тенденцию к увеличению емкости рынка и продолжая расти и дальше – до настоящего времени. [1]



**Рис. 2.** Динамика объема розничных продаж мебели в России с 2009 по 2017 гг.

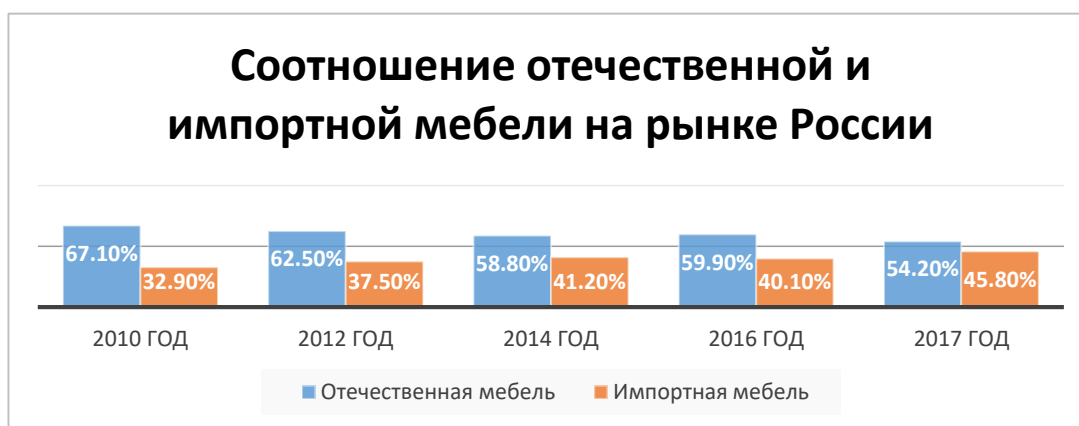
На российском рынке в настоящее время существует более 14 000 компаний, работающих на рынке мебели, компаний-производителей насчитывается более 5000. [4]

Большинство компаний располагаются в Центральном и Поволжском федеральных округах, что составляет 50% от общего числа.

Российский рынок мебели вместе с мировым также активно развивался. Темпы роста достигали 15% в год в отдельных отраслях. В результате кризиса в 2009 году рынок мебели столкнулся с резким снижением спроса, особенно это коснулось офисной мебели и мебели премиум качества. Мебель же эконом сегмента начала увеличивать свою долю на рынке из-за снижения доходов населения. Таким образом рынок продемонстрировал падение на 7% в 2009 году.

В 2010 году рынок мебели начал восстанавливать свои докризисные позиции, увеличивая внутреннее производство и объемы импорта. В 2011 году благодаря увеличению количества новостроек, введенных в эксплуатацию, и рост доходов населения (по сравнению с 2009 годом) рынок продажи мебели возрос на 11% в сравнении с 2010 годом. Также в 2011 году произошло событие, повлиявшее на весь российский рынок в целом и на рынок мебели в частности, решение о вступлении России в ВТО, что снизило ввозные пошлины на импортную продукцию. В 2013-2014 гг. российский рынок мебели продолжил расти с темпом роста 8-10%. Самым быстрорастущим сегментом стал рынок мягкой мебели. Благодаря простоте производства и отсутствию необходимости в дорогостоящем оборудовании этот сегмент рынка рос с опережением. С конца 2014 года начался рекордный уровень продаж из-за падения курса рубля к доллару США и евро. Потребители боялись дальнейшего повышения цен, и поэтому скупали товары длительного пользования. Рост спроса с 2014 года не наблюдается. Объем продаж мебели в 2015 году снизился на 9,9% и составил 419,8 млрд. рублей. Объем продаж продолжил снижение и в 2016 году упал на 5,3% (до 397,6 млрд. рублей). [2]

Таким образом структура отечественного рынка мебели сложилась следующим образом:



**Рис. 2.** Соотношение отечественной и импортной мебели на российском рынке с 2010 по 2017 гг.

Наблюдается постепенный рост доли импортной мебели в общем объеме продаж. У российского потребителя стало больше выбора. [3]



**Рис. 3.** Динамика объема розничных продаж мебели в России с 2009 по 2017 гг.

На российском рынке в настоящее время существует более 14 000 компаний, работающих на рынке мебели, компаний-производителей насчитывается более 5000. [4]

Большинство компаний располагаются в Центральном и Поволжском федеральных округах, что составляет 50% от общего числа.

## 2. Структура рынка мебели

Разделение отраслей стало особенно заметно в последние годы на отечественном рынке. Компании специализирующиеся на производстве мебели для гостиных и спален не принимали участие в разделе рынка в отличие от компаний, производящих офисную мебель и имеющих большой опыт в работе с корпоративными клиентами.

Структура области производства мебели усложняется и улучшается в зависимости от роста и развития потребительских предпочтений. Обычно даже крупные производители стараются специализироваться на выпуске не более двух-трех видов мебели. К примеру, крупная российская фабрика мебели «Сокол» производит корпусную мебель для прихожих и гостиных и мебель для рабочего места.

Структура потребления мебели в России представлена в табл.1:

**Таблица 1.** Структура потребления мебели в России

№ п/п	Наименование видов мебели	Год			
		1995	2004	2015	2017
	Мебель для:				
1	Кухни	35	36	34	40
2	Спальни	26	29	27	30
3	Кабинета		6	7	8
4	Обеденной зоны	20	11	8	5
5	Детских комнат	10	8	8	5
6	Ванных комнат	0	4	4	2
7	Встроенная	1	5	8	9
8	Прочая	8	1	2	1

Сравнивая показатели 1995 и 2017 годов, можно заметить существенные изменения в структуре мебельного ассортимента. Происходит это за счет изменений стиля жизни россиян и их потребительских приоритетов. К примеру, из обыденной жизни уходят столь популярные ранее крупногабаритные стенки, без которых сложно было представить квартиру каких-то 10 лет назад. Вместе с этим увеличивается спрос на мебель для кабинетов и кухонь.

Российский рынок мебели остаётся самым неструктурированным по сравнению с другими рынками товаров длительного пользования. Чаще всего рынок сегментируют по товарным категориям. Реальные доли сегментов могут быть намного больше, из-за концентрации данных сегментов в теневом бизнесе. [5] По официальным данным структура рынка мебели представлена следующим образом:



**Рис. 5.** Структура рынка мебели по категориям

Представленная выше структура распределения разных сегментов рынка в общем объеме продаж учитывает лишь стоимостную оценку и не совсем точно отражает реальное распределение разных товарных категорий в семьях россиян, из-за дороговизны корпусной мебели в отличие от других представленных категорий.

#### Список литературы:

1. Журнал Adindex Market № 4: Обзор рынка мебели [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://adindex.ru/specprojects/market4/furniture-1.phtml>
2. Исследование мебельного рынка от РБК [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://rb.ru/analytics/rbc-furniture/>
3. Журнал Мебельный бизнес [Электронный ресурс] Режим доступа: [https://www.promebel.com/monitoring/otraslevaya\\_statistika/a10223.html](https://www.promebel.com/monitoring/otraslevaya_statistika/a10223.html)
4. Интернет-каталог Мебель России [Электронный ресурс] Режим доступа: [www.mebelrus.ru](http://www.mebelrus.ru)
5. Журнал Market Publishers, статья «Обзор рынка мебели» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://marketpublishers.ru/lists/2154/news.html>

© А.А. Смаглий, 2018

## Методы оценки конкурентоспособности организаций в условиях цифровизации

Ставцев Н.О.

Филиал ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» в г. Смоленске

В статье было приведено определение понятия цифровизация. Были рассмотрены существующие методы оценки конкурентоспособности организаций, их плюсы и минусы.

*Ключевые слова:* цифровизация, конкурентоспособность, методы оценки конкурентоспособности.

Сегодня, во всём мире происходит глобальная цифровизация. Под цифровизацией понимается процесс цифровой трансформации, когда происходит переопределение бизнес-процессов и технологий с помощью цифровых ресурсов для усовершенствования производства, рабочей среды сотрудников, взаимодействия с заказчиками и другими участниками деятельности организации [1]. Данный процесс значительно повышает показатели производительности, качества, охвата компании и снижает показатели себестоимости и уже является одним из главных направлений для руководителей организаций по всему миру, в том числе и топливно-энергетического комплекса России.

Цифровизация изменяет глобальную бизнес среду с невероятной скоростью. Она порождает новых победителей и проигравших быстрее, чем любые предыдущие технологические сдвиги. Будут появляться новые лидеры рынка, а существующие гиганты будут бороться за выживание. Поэтому требуется постоянная оценка конкурентоспособности, для улучшения стратегии развития организации, повышения позиции на рынке и оценки результатов уже предпринятых мероприятий.

Существует огромное количество методов оценки конкурентоспособности организации, и их можно разделить на 4 группы [2]:

- матричные методы;
- методы, в основе которых лежит процедура оценки конкурентоспособности и производимой организацией продукции (услуг, работ);
- методы, в основе которых лежит теория эффективной конкуренции;
- методы, в основе которых лежит комплексный подход к оценке.

В матричных методах оценка производится на основе построения специальной матрицы, которая лежит в определенной системе координат. По оси абсцисс отражаются темпы роста, либо сокращения объёма продаж. По оси ординат отражается относительная доля, которую организация занимает на рынке. Исходя из данной методики самыми конкурентоспособными являются экономические субъекты, функционирующие на быстрорастущем рынке и занимают существенную его долю. Плюсом матричных методов является обеспечение высокой адекватности оценки. Минусами, то что они не дают возможность провести анализ причин сложившейся ситуации, в связи с этим усложняется процесс разработки управленческих решений. Кроме этого данным методам требуются точные маркетинговые данные и информация, а это связано с необходимостью проведения подобных исследований.

Ключевая идея методов, в основе которых лежит процедура оценки конкурентоспособности и производимой организацией продукции (услуг, работ) заключается в том, что конкурентоспособность организации и продукции находятся в прямой зависимости, то есть с ростом конкурентоспособности продукции растёт и конкурентоспособность организации. Для определения конкурентоспособности продукции могут использоваться маркетинговые методы, большинство из них служат для определения

соотношения цена-качество. При расчете показателя конкурентоспособности по каждому виду производимой продукции (услуг, работ) используются параметрические и экономические индексы конкурентоспособности. Плюсом данных методов является то, что они основаны на оценивании конкурентоспособности производимой продукции. Минусы то, что они не дают полного представления о слабых и сильных сторонах деятельности организации, так как конкурентоспособность организации подменяется конкурентоспособностью продукции и не включает другие характеристики его деятельности.

Теория эффективной конкуренции заключается в том, что самыми конкурентоспособными организациями являются те, в которых самым лучшим образом реализована работа всех служб и подразделений. Также считается, что на эффективность функционирования каждой службы влияет комплекс факторов – ресурсов организации. Под оценкой эффективности работы каждой из структур подразумевается оценка эффективности использования ими этих ресурсов. После предварительного анализа все сформулированные способности организации по достижению конкурентных преимуществ проходят оценку экспертами с позиции имеющихся ресурсов. В своей работе [3] автор выделяет плюсом учет различных элементов деятельности организации, а минусом то, что в основе методики лежит идея о том, что значение конкурентоспособности организации определяется посредством обычного сложения способностей организации к достижению каких-либо конкурентных преимуществ. Но общая сумма различных элементов такой сложной системы как организация, чаще всего, не равна тому же результату, что и вся система целиком.

При комплексном подходе оценивается конкурентоспособность организации при помощи метода интегральной оценки. Данный метод состоит из двух составляющих [4]: 1) критерий, который характеризует уровень удовлетворенности потребностей потребителя; 2) критерий эффективности производства. Плюсом является возможность учесть существующий уровень конкурентоспособности организации, а также его будущую возможную динамику. Минус заключается в том, что в ходе определения конкурентоспособности применяются методы, которые рассмотрены выше, а, следовательно, все недостатки тех методов переносятся на этот.

Проведя анализ разработанных на сегодняшний день методов оценки уровня конкурентоспособности организации, можно сделать вывод, что не существует совершенно идеального метода комплексной оценки конкурентоспособности организации. Выявленные недостатки ограничивают возможность практического применения их. Для корректной оценки и дальнейшего повышения уровня конкурентоспособности организации лучше использовать несколько методов. Это позволит дать наиболее точную и правильную оценку.

### **Список литературы:**

1. 10 главных принципов построения сети для цифровизации [Электронный ресурс]// <https://www.cisco.com>: Официальный сайт компании CISCO URL: [https://www.cisco.com/c/dam/global/ru\\_kz/solutions/enterprise-networks/digital-network-architecture/pdf/nb-04-dna-zk-research\\_10\\_networking\\_priorities-cte-ru.pdf](https://www.cisco.com/c/dam/global/ru_kz/solutions/enterprise-networks/digital-network-architecture/pdf/nb-04-dna-zk-research_10_networking_priorities-cte-ru.pdf) (дата обращения: 24.06.2018)
2. Лазаренко А.А. Методы оценки конкурентоспособности / А.А. Лазаренко // Молодой ученый. 2014. №1. С. 374-377
3. Demchenko N.V. Competitiveness assessment methods: advantages and disadvantages/ N.V. Demchenko // Wirtschaft und management : theorie und praxis. 2014. №2. С. 235-239.
4. Поляничкин Ю.А. Методы оценки конкурентоспособности предприятий / Ю.А. Поляничкин // Бизнес в законе. 2013. №3. С. 191-194.

© Н.О. Ставцев, 2018



Ставцев Н.О.

Филиал ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» в г. Смоленске

В работе рассматриваются основные факторы успеха организаций, связанные с технологиями, производством, маркетингом, квалификацией и возможностями организации. Также были рассмотрены стратегии для повышения уровня конкурентоспособности.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, факторы успеха, стратегия.

На сегодняшний день, одним из важнейших условий для повышения конкурентоспособности организации является разработка стратегии её развития, которая представляет собой одну из главных функций менеджмента. Стратегия представляет собой образ управляющих подходов и организационных действий, используемых для достижения поставленных организационных целей и задач организации для повышения её конкурентоспособности.

Управление повышением конкурентоспособностью организации – управление организацией, опирающееся на человеческий ресурс как основу организации; стремится к всестороннему развитию отношений с потребителями для удовлетворения его потребностей с помощью предоставления услуг и производства продукции, близких к идеальной; осуществляет своевременные изменения в организации, которые отвечают воздействию факторам и позволяют добиться конкурентных преимуществ, в следствии чего организации выживает и достигает поставленных целей в долгосрочной перспективе.

Для разработки стратегии, которая позволит повысить уровень конкурентоспособности организации процесс выявления факторов успеха представляет собой одно из приоритетных направлений. Характерные типы факторов успеха и их составляющие для организаций [1]:

– Факторы, связанные с технологиями. Под этим понимается способность к инновациям в продукции, производственных процессах; роль экспертов в технологиях и технике.

– Факторы, которые связаны с производством. Под этим понимается эффективность низкозатратного производства; высокая фондоотдача; размещение производства, гарантирующего низкие издержки; обеспеченность квалифицированными рабочими кадрами; качество производства; высокая производительность труда; дешевое техническое обеспечение.

– Факторы, которые связаны с маркетингом. Под этим понимается удобный, доступный сервис и техническое обслуживание; коммерческое искусство; высокий уровень удовлетворения покупательских запросов; широкий ассортимент услуг/продукции.

– Факторы, которые связаны с квалификацией. Под этим понимается «ноу-хау» в контроле качества; эксперты в области технологии; эксперты в области проектирования; способность получить в результате разработки новые продукты в фазе НИОКР и быстро вывести их на рынок; способность к точной и ясной рекламе.

– Факторы, которые связаны с возможностями организации. Под этим понимается первоклассные информационные системы; наличие управляющих «ноу-хау»; способность быстро реагировать на изменяющиеся рыночные условия.

Учет всех вышеперечисленных ключевых факторов предоставляет организациям возможности для разработки эффективной стратегии для повышения уровня конкурентоспособности предприятия, основывающейся на снижении влияния негативных факторов, а также усилении влияния положительных факторов на деятельность.

Так как оценка перспективности продукции, рынков и конкурентных позиций организация осуществляется посредством аналитической фазы, поэтому определяется наиболее подходящая стратегия повышения конкурентоспособности организации. Существующие стратегии управления повышением конкурентоспособности организаций:

1. Захват рынка. Если существующие рынки не полностью насыщены продукцией организации, и предполагается, что можно добиться увеличения доли продаж своей продукции на традиционных для нее рынках, то ею может быть избрана стратегия «захват рынка» [2], иногда даже путем вытеснения с него каких-то конкурентов.

2. Развитие рынка. Когда вся отрасль развивается очень быстро, появляются новые рынки с надежными и недорогими каналами сбыта, существуют ресурсы и возможности для расширения своей коммерческой операции, а также существует запас производственных мощностей тогда возможна реализация стратегии «развитие рынка» [3]. Данная стратегия предполагает выведение на новые рынки традиционной продукции.

3. Развитие продукции. Когда основные конкуренты организации предлагают продукцию более лучшего качества по приблизительно такой же цене, а отрасль имеет высокие темпы развития и в ней происходят быстрые постоянные технологические изменения, тогда необходимо реализовывать стратегию «развитие продукции». Предполагается увеличение объемов продаж посредством улучшения своей продукции.

4. Диверсификация. Представляет форму рыночной стратегии, когда организация занимается как новой продукцией, так и новыми рынками. Существуют следующие виды диверсификации: собирательная диверсификация, горизонтальная диверсификация, концентрическая диверсификация. Преимуществом «стратегии диверсифицированного роста» [2] является прежде всего то, что коммерческий риск распределяется по различным видам деятельности и отраслям, а это делает организацию менее зависимой от различных непредсказуемых факторов воздействия.

5. Стратегии «отрицательного» роста: «стратегия сокращения», «стратегию ликвидации», «стратегия отторжения».

Выработка стратегии, которая позволит повысить уровень конкурентоспособности предприятия позволяет выбрать направление и способ движения к поставленным целям, а реализация разработанной стратегии и ее корректировка позволяет создать условия для возможности организации реализовать свою стратегию развития посредством конкурентных преимуществ.

### **Список литературы:**

1. Anatolievna M.S. Ways to enhance the competitiveness of Russia in an unstable world economy/ M.S. Anatolievna, G.E. Anatolievna, G.I. Nikolaevich // Asian social science. 2014. №24. С. 185-190.
2. Микроэкономика. Учебник / под ред. Г.А. Родиной, С.В. Тарасовой.–М.: Юрайт, 2015.
3. Репина Т.И., Теске Н.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия / Т.И. Репина, Н.В. Теске // Наука и бизнес: проблемы и перспективы развития предпринимательской деятельности: материалы конф. 2016. С.181 – 184

© Н.О. Ставцев, 2018

Ставцев Н.О.

Филиал ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» в г. Смоленске

В работе рассмотрено понятие проект и его основные элементы, объекты и субъекты управления проектами, жизненный цикл и фазы проекта, а также виды ИТ-проектов по приоритетам.

*Ключевые слова:* специфика, управление, ИТ-проекты, проект.

Проект представляет собой задачу с определенными исходными данными и требуемыми целями или результатами, которые обуславливают способ её решения [1]. В данном случае проект включает в себя три основных элемента:

1. Замысел (проблема, задача);
2. Средства реализации этой задачи (решения);
3. Цели реализации (результаты решения).

Для любого проекта характерны следующие черты:

– ограниченная протяженность проекта во времени, с определёнными моментами начала и окончания проекта;

– направленность на достижение четко определенных целей или результатов;

– уникальность результатов проекта.

Под управлением проектами принято понимать методологию организации, планирования, руководства, координации финансовых, материально-технических и трудовых ресурсов на протяжении всего проектного цикла или жизненного цикла проекта, которая направлена на эффективное достижение его целей посредством применения современных методов, технологии и техники управления для достижения определенных в проекте результатов по составу и объему работ, качеству, времени, стоимости и удовлетворению участников проекта [2].

Объектами управления проектами являются: проект, программы и портфели проектов. Субъекты управления проектами: менеджеры проекта со стороны заказчика и исполнителя, а также команда управления проектом или команда проекта.

Модель управления проектом включает в себя следующие группы элементов:

– жизненный цикл проекта (полный набор последовательных фаз проекта укладываемых в промежуток времени между моментом его появления и моментом его завершения);

– функции управления проектом (планирование, организация, контроль, мониторинг, принятие решений, бюджетирование, администрирование);

– подсистемы управления проектом.

Фаза проекта – набор логически взаимосвязанных работ проекта, по завершении которого один из ключевых результатов проекта [3].

Ключевые фазы проекта:

1. Концептуальная. Включает в себя формулирование целей проекта, определение ограничений, планирование проекта и технико-экономическое обоснование.

2. Разработка проекта. Определяется структура работ, состав исполнителей, строятся календарные графики работ, разрабатывается бюджет проекта, проектно-сметная документация, заключаются договора.

3. Выполнение проекта.

4. Завершение проекта. Первичная эксплуатация, приемочные испытания.

5. Эксплуатационная.

Но определение фаз проекта зависит от вида экономической деятельности организации и типа проекта. Например, жизненный цикл ИТ-проекта для организации топливно-энергетического комплекса может включать в себя следующие фазы: постановка задачи и определение сути работ, проектирование, программирование, интеграция и тестирование, эксплуатация.

Наиболее универсальной моделью жизненного цикла проектов является модель адаптивной разработки программного обеспечения, которая основана на разделении продукта на компоненты и подразумевает итеративные циклы разработки, при этом допускается изменения продукта [4]. Так же разработка ПО может вестись с использованием последовательно доработанных прототипов.

По приоритетам ИТ-проекты разбиваются на следующие виды: автоматизация производства; организация электронного документооборота; разработка системы информационной безопасности; разработка систем телекоммуникации; разработка и внедрение программного обеспечения; разработка ERP-систем (система планирования ресурсов организации, предназначена для автоматизации учета и управления); разработка CRM-систем (система управления взаимоотношения с клиентами); проекты создания единой организационной ИТ-инфраструктуры; Web-проекты и средства электронной коммерции; проекты связанные с модернизацией оборудования и программного обеспечения, покупка новых лицензий; проекты направленные на совершенствование доступа к электронной почте и Интернету, повышение пропускной способности сетей; проекты информационных технологий направленные на сокращение расходов на обучение сотрудников существующим системам [5].

### **Список литературы:**

1. Сооляте, А.Ю. Управление проектами в компании: методология, технологии, практика: Учебник/ А.Ю.Соолятгэ.- М.:МФПУ Синергия, 2012. 816 с.
2. Вылегжанина А. О. Организационный инструментарий управления проектом : учебное пособие / А. О. Вылегжанина. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. 312 с.
3. Ньютон Р. Управление проектами от А до Я=Project Management. Step by Step. The proven, practical guide to running a successful project, every time / Р. Ньютон ; под ред. М. Савиной ; пер. А. Кириченко. 7-е изд. - М. : Альпина Паблишер, 2016. 180 с.
4. Управление проектами с использованием Microsoft Project / Т. С. Васючкова, Н. А. Иванчева, М. А. Держо, Т. П. Пухначева. 2-е изд., испр. Электрон.текст.данн. - М. : Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ», 2016.
5. Горбовцов Г. Я. Управление проектом : учебно-методический комплекс / Г. Я. Горбовцов. - М. : Евразийский открытый институт, 2009.

© Н.О. Ставцев, 2018

## **Логистический подход к определению потребности в материально-технических ресурсах в организациях ТЭК**

Ставцев Н.О.<sup>1</sup>

Филиал ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» в г. Смоленске<sup>1</sup>

В статье рассмотрены основные виды материально-технических ресурсов в организациях топливно-энергетического комплекса.

*Ключевые слова:* логистический подход, материально-технические ресурсы, ТЭК, топливно-энергетический комплекс.

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) является сложной межотраслевой системой добычи и производства энергии (электроэнергии и тепла) и топлива, их транспортировки, распределения и применения. В состав ТЭК входят электроэнергетика и топливная промышленность (нефтяная, газовая, сланцевая, угольная, торфяная), которые непосредственно связаны со всеми секторами хозяйства [1].

Основную часть оборотных фондов организаций ТЭК составляют материально-технические ресурсы (МТР), что представляет собой совокупность основных и вспомогательных материалов, энергии, полуфабрикатов и топлива получаемых со стороны, которые напрямую участвуют в производственном процессе [2]. В состав основных материалов входят предметы труда, которые потребляются в процессе производства продукции и образуют основное ее содержание. Под вспомогательными материалами понимают материалы, которые расходуются в процессе обслуживания производства или добавляются к основным материалам для изменения их внешнего вида и других характеристик (обтирочные, упаковочные материалы, смазочные и т.д.) [3].

При логистическом подходе под определением потребности в материально-технических ресурсах понимается определение их количества, которое необходимо к определенному сроку на установленный период для возможности обеспечения выполнения программы производства или имеющихся заказов [4]. Существуют различные виды потребностей в материалах, их соотношение представлено на рисунке 1 [5].

Первичной потребностью является потребность в готовых энергетических продуктах, изделиях, деталях и узлах, которые предназначены для дальнейшей продажи, а также в покупных запасных частях. Расчет данной потребности осуществляется посредством методов прогнозирования и математической статистики, которые дают нужную организации потребность. Риск неточного прогноза или неправильной оценки можно компенсировать соответствующим повышением страхового запаса. Первичная потребность основа управления материальными потоками в организации, которые работают в сфере торговли. Для организаций ТЭК первичную потребность раскладывают на вторичные составляющие.



**Рис. 1.** Соотношение видов потребностей в МТР

Вторичной потребностью является потребность в комплектующих деталях, узлах и сырье, которые необходимы для выпуска готовых энергетических продуктов. Для расчета вторичной потребности требуется заданные показатели: первичной потребности, которые включают сведения об объемах и сроках; сведения или спецификации о применяемости; количество материалов, которые находятся в распоряжении организации; список возможных дополнительных поставок. Исходя из этого, используют детерминированные методы расчета для определения данной потребности. Если данный способ установления вторичной потребности невозможен из-за отсутствия незначительной потребности в материалах или спецификаций, то ее прогнозируют с помощью данных о расходе материалов и сырья.

Третичной потребностью является потребность производства во вспомогательных материалах. Расчет производится на основе вторичной с помощью показателей использования материалов экспертным путем или путем проведения стохастических расчетов, используя расход имеющихся материалов.

Так же вид потребности различают от учета наличных запасов брутто- и нетто-потребности в материалах. Под брутто-потребностью понимают потребность в материалах на плановый период, но не учитывая складские запасы, или которые участвуют в производстве. Под нетто-потребностью понимают потребность в материалах на плановый период, и учитывая наличие складских запасов. Нетто-потребность считается как брутто-потребность минус складские запасы к определенному сроку.

На практике суммарная потребность в материально-технических ресурсах растет относительно показателя брутто на дополнительную потребность, которая является браком в производстве и проведением работ по техническому обслуживанию и ремонту оборудования. После сопоставления с величиной наличных складских запасов остаточная потребность корректируется на величину текущих запасов.

### Список литературы:

1. Кавкаева Н. В., Основы экономики и технологии важнейших отраслей хозяйства : учебное пособие / Н. В. Кавкаева. – М. Берлин : Директ-Медиа, 2015.
2. Журавлев В. А. Управление закупками и снабжением на предприятии : конспект лекций / В. А. Журавлев, А. Н. Саевец. – Минск : ТетраСистемс, 2012.
3. Титов В. И. Экономика предприятия : учебник / В. И. Титов. – М. : Эксмо, 2008. 416 с.

4. Левкин Г. Г. Основы логистики : учебное пособие / Г. Г. Левкин. – М. : Инфра-Инженерия, 2014.
5. Щербатенко Л. Т. Диагностика обеспеченности предприятия материально-техническими ресурсами / Л. Т. Щербатенко.– М. : Лаборатория книги, 2010.

© Н.О. Ставцев, 2018

## УДК 65.011

# Повышение эффективности нормирования материально-технических ресурсов на основе автоматизации расчётов

Ставцев Н.О.

Филиал ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» в г. Смоленске

В работе рассмотрена система SIMPLE-System для повышения эффективности нормирования материально-технических ресурсов энергетические организации, а также статистические результаты после внедрения.

*Ключевые слова:* материально-технические ресурсы, эффективность, автоматизация расчётов.

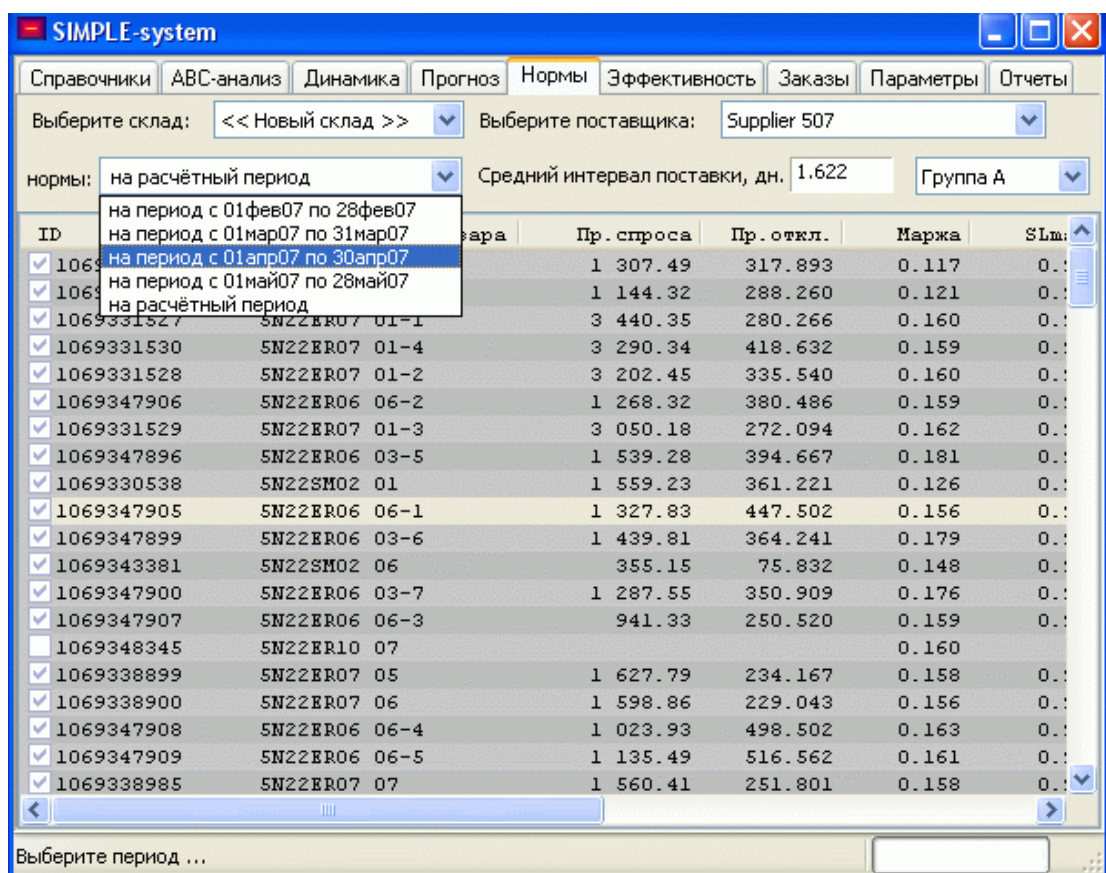
Для повышения эффективности нормирования материально-технических ресурсов энергетические организации внедряют системы, которые обеспечивают автоматизацию расчётов.

Одной из систем, которая обеспечивает автоматизацию расчетов является программный продукт SIMPLE-system. Целью данной программы является рост показателей отдачи от инвестиционных вложений в запасы с помощью уменьшения издержек по заказу, средних остатков запасов, сокращение дефицита ресурсов и применения ассортиментной оптимизации [1]. В основе данной автоматизированной системы заложены наиболее инновационные, эффективные и точные алгоритмы из теории управления запасами и методов MRP (Materials Requirement Planning). При разработке производителем были полностью учтены многообразия условий пополнения ресурсов и действие вариативного спроса.

SIMPLE-System основывается на аналитической модели взаимосвязи внешних факторов торговой организации, рентабельности инвестиций и использует новые методы для определения точки заказа и оптимального ассортимента. Она имеет качественные отличия от уже существующих учетно-аналитических программ и рассчитывает оптимальные нормы запасов, оперативно ими управляет, выдавая в нужные моменты готовые заказы для пополнения запасов [2].

SIMPLE-System универсальная система автоматизации и может использоваться во всех организации. Она рассчитывает количество МТР для заказа с помощью выработки оптимальных норм текущего и страхового запаса, которые отображаются в модуле НОРМЫ. Этот модуль содержит также инновационный метод оптимизации по ассортименту. На рис. 1 представлен в рабочем режиме модуль НОРМЫ.





**Рис. 1.** Модуль НОРМЫ программного продукта SIMPLE-System

После внедрения SIMPLE-System происходит заметное высвобождение рабочего времени специалиста, координирующего запасы, т.к. теперь для нормирования МТР нужно контролировать используемые процедуры для нормирования и осуществлять корректировку полученных результатов. Система обеспечивает управление более высокого уровня, и организация может посвящать освободившееся рабочее время для проведения исследований, на работу с клиентами.

Статистические результаты после внедрения SIMPLE-System:

- сокращение запасов приблизительно до 50%;
- сокращение издержек по заказу приблизительно на 20%;
- рост доходов приблизительно на 20%, с помощью ассортиментной оптимизации и сокращению дефицитов;
- рост оборачиваемости приблизительно в 1,5 раза;
- рост рентабельности инвестиционной деятельности более, чем на 50%.

Данный программный продукт так же обеспечивает одновременное сокращение ресурсов, рост доходов и улучшение уровня обслуживания.

#### **Список литературы:**

1. SIMPLE-system [Электронный ресурс] // [HTTP://GENOBIUM.RU/](http://GENOBIUM.RU/): Официальный сайт программного продукта SIMPLE-system. URL: <http://genobium.ru/> (дата обращения: 18.06.2018)
2. Хайриева С. Современные информационные технологии в управлении запасами // Современные материалы, техника и технология. 2013. С. 379-381.

© Н.О. Ставцев, 2018

## УДК 65.011.56

### Анализ проблем процесса взаимоотношения с клиентами АЗС-компании

Ставцев Н.О.

Филиал ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» в г. Смоленске

В статье проведен анализ бизнес-процесса взаимодействия с клиентами АЗС-компании, на основе которого выявлены проблемы, присущие данному бизнес-процессу.

*Ключевые слова:* автоматизация, взаимодействие с клиентами, АЗС.

Система взаимодействия с клиентами – это стратегия, с помощью которой организация строит отношения со своими потребителями с целью повышения осведомленности и лояльности к бренду, а также с целью увеличения прибыли.

Для проведения эффективного взаимодействия с клиентами необходимо решать ряд задач [1]:

1. Сбор информации. Сведения могут добавляться автоматически или указываться работником вручную.

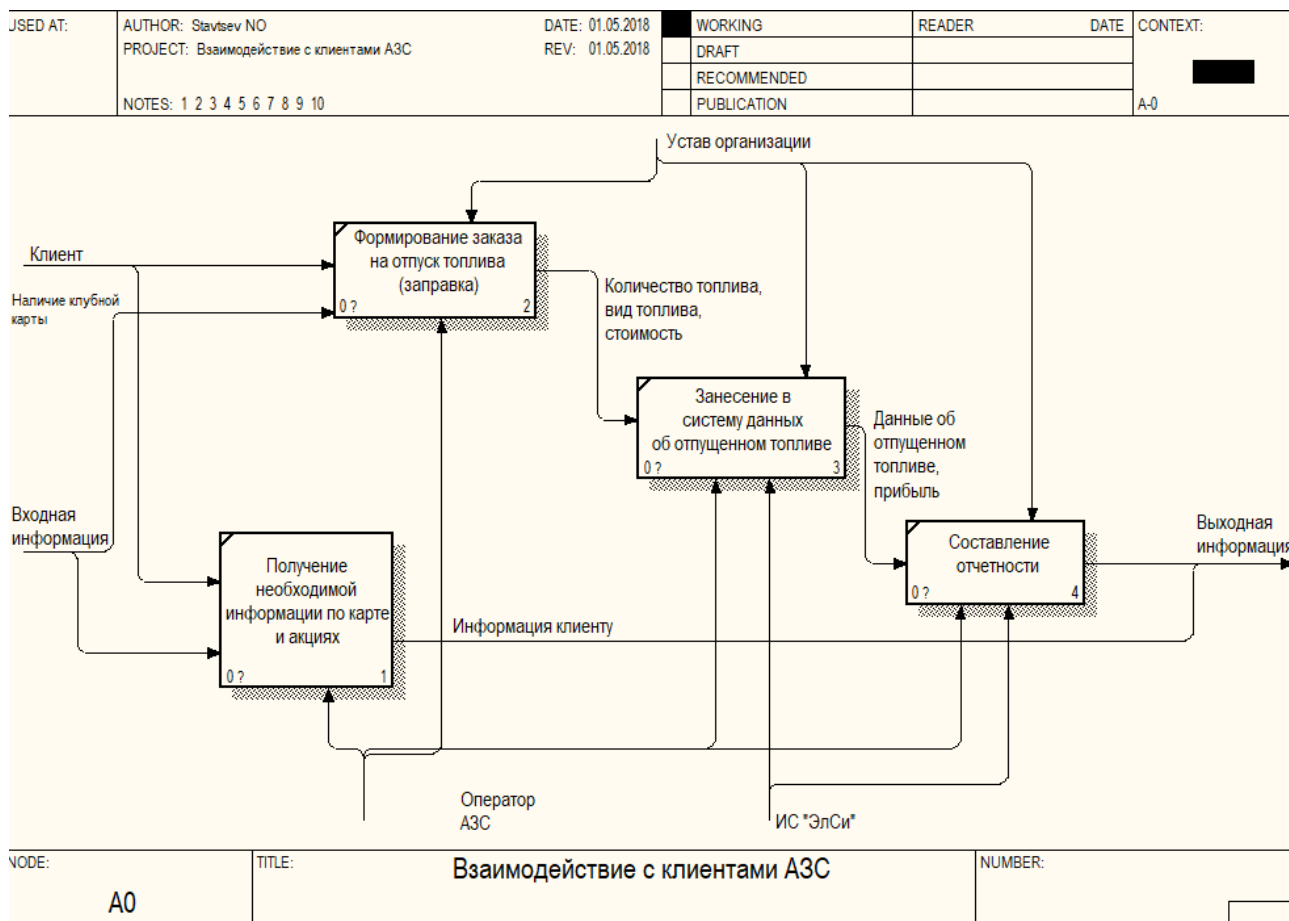
2. Хранение и обработка данных. Полученная информация систематизируется и распределяется по определенным группам.

3. Передача сведений сотрудникам. Обработанная информация должна иметь доступный для понимания вид. Она необходима сотрудникам для анализа и выработки соответствующих концепций. Для удобства сведения предоставляются в графиках, таблицах. В некоторых случаях программа сама выдает некоторые рекомендации.

В зависимости от имеющихся данных каждому клиенту может быть подобрана соответствующая программа лояльности. В рамках данных программ могут предоставляться определенные скидки, выдаваться накопительные карты и т. п. Следовательно, данный процесс требует работ по сбору необходимой информации о клиентах, ее хранению и анализу.

В небольших организациях на рынке АЗС к процессу взаимоотношений с клиентами относится только наличие топливных (клубных) карт. Также, информация, которая передается в головной офис организации с АЗС содержит только информацию о количестве отпущенного топлива, денежных потоках, и работы конкретного сотрудника. Значит, отсутствует какая-либо информация о клиентах, что делает невозможным проведение анализа, а как следствие повышения качества предоставляемых услуг и формирование положительного имиджа организации у клиентов.

Для более детального анализа проблемы взаимодействия с клиентами АЗС, была построена функциональная диаграмма по стандарту IDEF0 (AS-IS как есть), представленная на рис.1 [2-4].

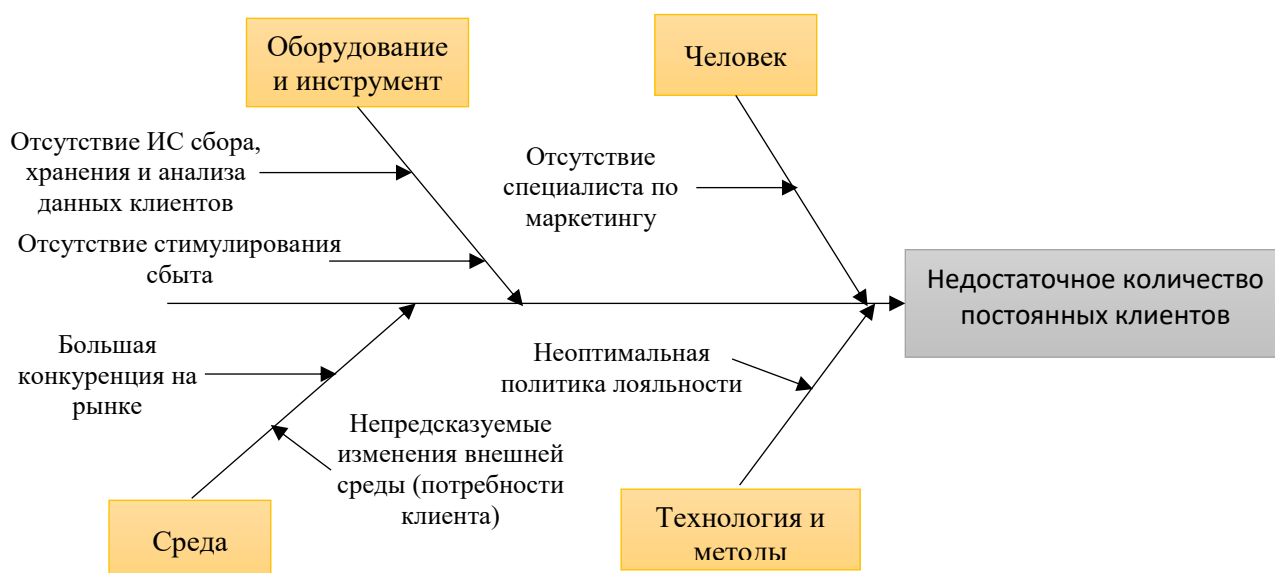


**Рис. 1.** Процесс «Взаимодействия с клиентами АЗС»

Как видно из рис. 1, взаимодействие с клиентом происходит в процессе формирования заказа на отпуск топлива, а также при предоставлении интересующей информации клиенту. К формированию заказа будут относиться процессы по предоставлению карты клуба, зачисления на карту бонусов, вычисления скидки.

Также, как видно из рис. 1, организацией не сохраняется никакая информация по клиенту, по количеству отпущенного им топлива. Хранение такой информации позволило бы выявлять клиентов, которые приносят наибольший процент прибыли и стимулировать их путем предоставления бонусов. Хранение подобных данных может быть полезно организации не только с точки зрения предоставления программы лояльности различным клиентам, но также для повышения качества своих услуг, собираю информацию о пожеланиях клиентов и т.п.

Все выявленные недостатки процесса взаимодействия с клиентами АЗС небольшой организации можно представить в виде причинно-следственной диаграммы (рис. 2).



**Рис. 2.** Причинно-следственная диаграмма

Согласно причинно-следственной диаграмме, к основным и наиболее значимым проблемам относится:

1. Отсутствие ИС сбора, хранения и анализа данных клиентов.

Применяемая на станциях АЗС информационная система не предусматривает сбор данных в разрезе маркетинга и сбора информации по клиентам для проведения программ лояльности. Таким образом, без необходимых аналитических данных маркетинговая кампания не может быть эффективной.

2. Отсутствие отдела маркетинга. Которое в совокупности объединяет проблемы отсутствия стимулирования сбыта и специалиста по маркетингу.

Данный факт обусловлен тем, что на протяжении своей деятельности организации не пользовалась услугами маркетинга и действовала по принципу, что качественное оказание услуг привлекает новых клиентов и удерживает старых.

3. Изменения внешней среды и конкуренция.

Из-за большой конкуренции, а также из-за изменяемых условий внешней среды может изменяться качество, цены на предоставление услуг АЗС, а также дополнительных сопутствующих услуг. Следовательно, организация должна оперативно получать информацию об изменяющихся потребностях своих клиентов, хорошо знать свой целевой сегмент.

Таким образом, в силу данных причин, можно сделать вывод о том, что процесс взаимодействия с клиентами АЗС небольшой организации требует совершенствования.

### Список литературы:

1. Китова О.В Корпоративные информационные системы управления. М: «ИНФРА-М», 2015. 886 с.
2. Методология IDEF0 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.studfiles.ru/preview/5535358/> (дата обращения: 01.07.2018)
3. Модели стандарта IDEF0 [Электронный ресурс] // URL: <http://users.i.com.ru/ms/txt/what.htm> (дата обращения: 01.04.2018)
4. Модели AS-IS и TO-BE. Реинжиниринг бизнес-процессов [Электронный ресурс] // URL: <http://www.studfiles.ru/preview/5266140/page:2/> (дата обращения: 01.07.2018)

© Н.О. Ставцев, 2018

## **Пути совершенствования бизнес-процесса взаимодействия с клиентами АЗС-компаний**

Ставцев Н.О.

Филиал ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» в г. Смоленске

В статье определена цель совершенствования бизнес-процесса взаимодействия с клиентами АЗС-компаний и предложены пути для ее реализации. Также в статье приведено экономическое обоснование предложенных решений.

*Ключевые слова:* автоматизация, взаимодействие с клиентами, АЗС.

Цель совершенствования бизнес-процесса взаимодействия с клиентами АЗС-компаний – повышение лояльности клиентов, формирование имиджа, и как следствие увеличение клиентской базы и повышение прибыли.

Задачи совершенствования бизнес-процесса взаимодействия с клиентами АЗС-компаний будут заключаться в следующем:

1. Ориентация на клиента (удовлетворение его индивидуальных потребностей, их интеграция во все возможные точки взаимодействия с ним).

2. Быстрота (реагировать на потребности клиентов в продукте, сервисе, информации и др. по возможности в короткое время).

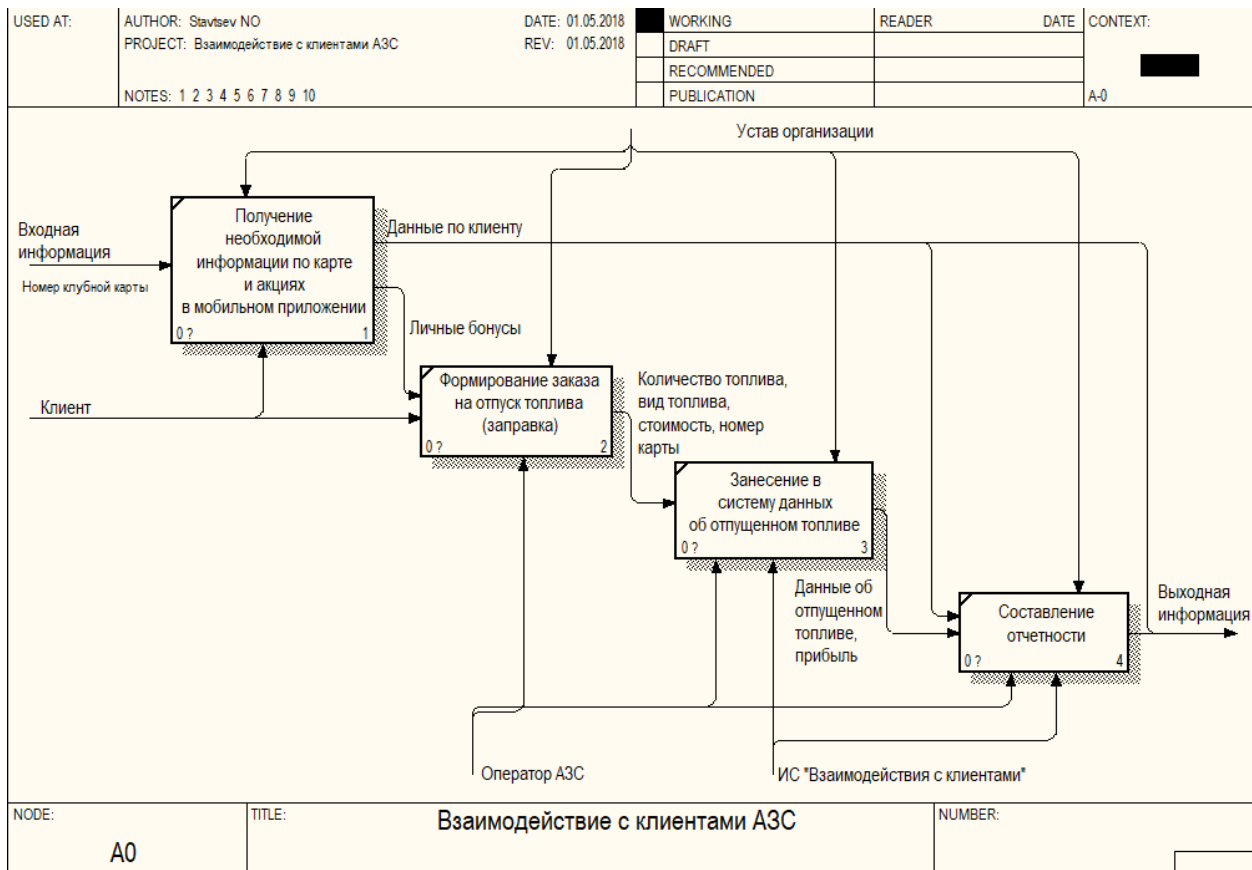
3. Эффективность/рациональность (подбирать правильных клиентов для соответствующих мероприятий по маркетингу, сбыту и сервису, сокращая при этом количество мероприятий и издержки на их проведение за счет анализа данных по клиентам).

Возможные мероприятия по совершенствованию бизнес-процесса взаимодействия с клиентами АЗС-компаний:

1. Внедрение информационных технологий: разработка информационной системы для автоматизации процесса взаимодействия с клиентами АЗС. А именно мобильное приложение для клиентов, где у каждого будет свой личный кабинет, к которому будет привязана клубная карта. В приложении клиент сможет видеть аналитику (сколько топлива он израсходовал за месяц, сколько потратил средств и т.п.), а также информацию по проводимым акциям и индивидуальным бонусам. Мобильное приложение будет представлять собой клиентскую часть. Также к данной системе будет относиться приложение на ПК (дополнительный модуль к имеющейся системе, интеграция ее с мобильным приложением) для администратора системы (сотрудника организации), где он сможет выводить необходимые отчеты и аналитику по клиентам и деятельности АЗС в целом, формировать индивидуальные бонусы, размещать информацию.

2. Рационализация управления. А именно, необходимо нанять одного специалиста по маркетингу, который будет относиться к отделу продаж. Однако данный специалист должен взаимодействовать с отделом автоматизации и ИТ, экономико-аналитическим отделом. Данный специалист будет выполнять штабную функцию.

Для наглядного представления предлагаемого совершенствования существующего бизнес-процесса взаимодействия с клиентами АЗС-компаний была построена функциональная диаграмма «как должно быть» (TO-BE), которая представлена на рис.1. Построение осуществлялось по стандарту IDEF0 [1-3].



**Рис. 1.** Процесс взаимодействия с клиентами «как должно быть»

Как видно из рис. 1, дополнительный модуль к системе позволит собирать данные по клиентам и проводить их анализ. Кроме того, наличие мобильного приложения упростит процесс донесения информации до клиента, также может сократить расходы на маркетинг, кроме того позволит повысить имидж организации, так как предоставит возможность клиентам самим анализировать свои расходы топлива.

Следовательно, можно выделить следующие предполагаемые эффекты от реализации мероприятий по совершенствованию бизнес-процесса взаимодействия с клиентами АЗС-компании:

- разработка ИС (мобильное приложение и дополнительный модуль) для автоматизации процесса взаимодействия с клиентами АЗС позволит собирать, хранить и обрабатывать данные по клиентам;
- совершенствование процесса позволит собирать маркетинговые данные, что даст возможность оперативно реагировать на изменение потребностей клиентов;
- мобильное приложение предоставит удобства для клиентов, что повысит имидж организации, что может привести к увеличению клиентской базы и прибыли;
- ИС и специалист по маркетингу позволят организовать проведение эффективных маркетинговых кампаний.

Стоит отметить, что разработка мобильного приложения и модуля к информационной системе может быть проведена собственными силами – отделом автоматизации и ИТ. Следовательно, это дает экономический эффект от снижения затрат на разработку: заказ сторонней разработки – 180 000 руб. (мобильное приложение + модуль ИС) [4]; разработка собственными силами – 54 000 руб. (надбавка к з/п в период разработки 3 месяца) [5]; экономия – 126 000 руб. Также при наличии данной системы можно сократить расходы на маркетинг. К тому же, повышение имиджа организации позволит увеличить клиентскую базу как минимум на 5%, что может привести к увеличению прибыли на 800 000 руб. в год. Однако, будут расходы на заработную плату специалисту по маркетингу [6], которые за год приблизительно составят 360 000 руб.

Таким образом, затраты на совершенствование бизнес-процесса взаимодействия с клиентами АЗС-компании составят 414 000 за год. При этом организация останется в прибыли на 926 000 руб. Следовательно, экономия 512 000 руб.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что внедрение предлагаемой ИС для автоматизации взаимодействия с клиентами АЗС-компании эффективно. Экономия на разработке 126 000 руб., ожидаемая дополнительная прибыль 800 000 руб.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что автоматизация процесса взаимодействия с клиентами АЗС-компании существенно смогла бы повысить эффективность продаж топлива. Цель разработки ИС для автоматизации процесса взаимодействия с клиентами организации заключается в повышении имиджа и разработке эффективных маркетинговых кампаний, что в итоге позволит увеличить клиентскую базу и получать дополнительную прибыль.

### Список литературы:

1. Методология IDEF0 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.studfiles.ru/preview/5535358/> (дата обращения: 01.07.2018)
2. Модели стандарта IDEF0 [Электронный ресурс] // URL: <http://users.i.com.ru/ms/txt/what.htm> (дата обращения: 01.07.2018)
3. Модели AS-IS и TO-BE. Реинжиниринг бизнес-процессов [Электронный ресурс] // URL: <http://www.studfiles.ru/preview/5266140/page:2/> (дата обращения: 01.07.2018)
4. Разработка мобильных приложений Android и iOS [Электронный ресурс] // Qevolution : URL: <http://qevolution.ru/mobile?yclid=2303568291468950395> (дата обращения: 01.04.2018)
5. Среднемесячная заработная плата на одного работника [Электронный ресурс] // Audit-IT.ru : URL: [https://www.audit-it.ru/inform/zarplata/index.php?id\\_region=174](https://www.audit-it.ru/inform/zarplata/index.php?id_region=174) (дата обращения: 01.07.2018)
6. Обзор статистики зарплат профессии Маркетолог [Электронный ресурс] // Trud.com : URL: <https://smolensk.trud.com/salary/895/3777.html> (дата обращения: 01.07.2018)

© Н.О. Ставцев, 2018

Ставцев Н.О.

Филиал ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» в г. Смоленске

В статье рассмотрены цели и задачи нормирования материально-технических ресурсов. Были определены основные методы нормирования материально-технических ресурсов и проведено их описание.

*Ключевые слова:* Нормирование, МТР, материально-технические ресурсы.

Нормирование материально-технических ресурсов (МТР) – процесс установления оптимальных нормативных или предельно допустимых значений МТР. На сегодняшний день значение нормирования МТР резко растет, так как оно взаимосвязано с финансовым состоянием и платежеспособностью организации [1]. Для расчёта или установления нормативов учитывают последние международные стандарты, исследования, особенности, которые специфичны для рассматриваемого вида или области деятельности.

Основными задачами нормирования материально-технических ресурсов является определение расхода МТР, который необходим для выполнения конкретной работы, и обеспечение максимальной экономии МТР с помощью использования современного инструмента и оборудования, разработки норм их потребления, проведения корректировки действующих норм, утверждения и доведения норм до производства. В процесс нормирования также входит периодический плановый пересмотр норм расхода МТР для снижения удельной материалоемкости продукта с помощью обязательного использования безотходных и малоотходных технологических процессов в производстве продуктов.

Нормы отражают как общие закономерности, так и специфические особенности развития, и изменение затрат материально-технических ресурсов в планируемые сроки использования при возможных ограничениях. Они разрабатываются на краткосрочный, уже установленный период их использования, при заданных условиях. Нормы являются исходными показателями и величинами, применяемыми при оценке различных видов деятельности и планировании, выполняемых работ и услуг организации. Они образуют систему финансовых, экономических и других норм, составляют нормативную базу планирования и являются основой для выполнения таких плановых функций, как определение срока выполнения и объема работ или оказания услуг, обоснование результатов и затрат и т.д. [2].

Нормативы – поэлементные составные части норм, которые характеризуют полезный (чистый) расход материально-технических ресурсов на единицу производимой продукции или работ, организационно-технические потери и отходы, технологические потери и отходы материалов.

Правильно установленные нормы МТР позволяют производить учёт и анализ расхода запасных частей и материалов с помощью сопоставления фактического расхода на единицу продукции или ремонта с установленной нормой для выявления экономии или перерасхода.

Систематический анализ нормативной базы организации позволяет отслеживать ее состояние и своевременно проводить мероприятия по её совершенствованию для более рационального использования материально-технических ресурсов и технологии к нормативу, а затем пересмотр норм расходования МТР будут только способствовать, усовершенствованию нормативной базы и к более рациональному использованию ресурсов [3].

Контроль за состоянием запасов позволяет отслеживать повышение издержек, когда размер фактического запаса выходит за рамки, установленных нормами. Контроль за



состоянием запасов проводиться, используя данные учета запасов, инвентаризации, переписи МТР или по мере необходимости.

Методы нормирования бывают следующих видов: опытный, опытно-статистический, расчетно-технический, аналитически-расчетный, микроэлементного нормирования, экономико-математический. От используемого метода нормирования МТР зависит прогрессивность норм и научная обоснованность.

Основой для опытного метода является опыт мастера, технолога или нормировщика, которые для расчета нормы используют сравнение нужной нормы затрат ресурсов с такими же нормами в прошлом периоде. Следовательно, данный метод нормирования основывается на субъективной информации специалистов за прошлый период и не учитывает мероприятия по улучшению эффективности производства в плановом периоде. Данные нормы чаще всего бывают непрогрессивными и завышенными. Опытный метод чаще всего применяется в мелкосерийном или единичном типе организации производственного процесса при изготовлении уникальных изделий, при технической подготовке новых изделий или ремонте нестандартных видов оборудования.

К предыдущему методу нормирования МТР по своей сущности очень близок опытно-статистический метод. Разница между ними заключается в том, что норма, которая рассчитана с помощью опытного метода, дополняется так же анализом статистических данных по выполнению аналогичных работ в прошлом периоде. От этих двух методов организации стремятся отказаться там, где это возможно, так как они наиболее непрогрессивные методы. Одним из видов опытно-статистического метода является такой метод, как поузловое нормирование, который используется в машиностроении. Данный метод более точный, более трудоемкий, потому что его основой является разработка норм на отдельные части изделия: детали, узлы, которые являются аналогичными ранее производимым видам продукции.

Более прогрессивным методом нормирования МТР считается расчетно-технический метод, так как нормы рассчитываются, используя объективные данные: конструкции изделия, технологии его изготовления и технических режимов работы оборудования. Расчет норм расхода ресурсов данного метода основывается на их технических характеристиках, размере, весе обрабатываемого изделия и его технологических отходах. Для этого нормировщиком используется отраслевые справочники, в которых приведены типовые режимы. С помощью этого рассчитываются нормы для использования материально-технических ресурсов с учетом тех, которые внедряются в производственных процессах мероприятиями по совершенствованию техники, технологии, организации труда и производства.

Наиболее прогрессивным считается аналитически-расчетный метод нормирования МТР. Данный метод обеспечивает определение прогрессивных нормативов и норм, основываясь не только на технических расчетах, но и на анализе фактических затрат МТР на моделях. Так же основой метода является использование прогрессивных видов технологических процессов и оборудования. Аналитически-расчетный метод дополняется микроэлементным методом нормирования. Суть метода заключается в том, что для начала норму определяют, основываясь на технически-расчетном методе, а потом проводится анализ нормы, которую определили, на выполняемость, используя 5 рабочих мест. Для этого процесс делят на микроэлементы, то есть приемы, которые характеризуются только однократным действием. Данные приемы нормируются, и их выполнение изучается по конкретным рабочим, которые выполняют нормы выработки, а затем проводится замер фактической продолжительности приемов с помощью хронометража. Потом отбираются самые рациональные приемы, и на их основе строится новый трудовой процесс по новым технологическим операциям. Как показали результаты использования этих методов, производительность труда повышается приблизительно на 15–20%.

Основой для экономико-математического метода нормирования являются модели нормирования материально-технических ресурсов, которые определены с помощью таких

методов, как регрессионный и корреляционный анализы. Для данного метода норма расхода какого-либо ресурса рассматривается в виде функции, которая зависит от количественного влияния разных факторов.

Заключительным этапом процесса нормирования является внедрение новой нормы с помощью обучения всех рабочих, которые выполняют операции с данной нормой. Данный процесс позволяет провести оценку внедрения техничеcки-расчетной нормы для МТР и возможность ее освоения рабочим персоналом энергетической организации.

Однако при нормировании МТР нельзя ограничиваться только указанными расчетами. Для всех величин, на основе которых базируются нормы, требуется проведение тщательного критического анализа и проверки. Обосновано это тем, что обычно существуют достаточно значимые резервы экономии ресурсов, а значит возможности для снижения удельного их расхода.

### **Список литературы:**

1. Степанов В.И. Нормирование расхода материальных ресурсов : учебное пособие / В. И. Степанов. – М. :Издательский центр «Академия», 2009. 176 с.
2. Шелег Н. С. Международная торговля : учебное пособие / Н. С. Шелег, Ю. И. Енин. Электрон. текстовые дан. – Минск : Вышэйшая школа, 2014.
3. Логистика снабжения: учебник / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич. – Москва: Юрайт, 2014. 522 с.

© Н.О. Ставцев, 2018

## Экономическая эффективность инвестиционного проекта в ООО «Николашкино»

Стейскал Е.А.

Башкирский Государственный Аграрный Университет

В данной статье приведено исследование внедрения в производство такой культуры как подсолнечник. Рассчитаны показатели экономической эффективности данного проекта.

*Ключевые слова:* подсолнечник, удобрения, инвестиционный проект, прибыль.

Подсолнечник основная однолетняя важнейшая масленичная и урожайная культура в нашей стране, в семенах подсолнечника содержится до 60% масла непосредственно которого употребляем в пищу. Для повышения финансового состояния на исследуемом предприятии предложено производство данной культуры [4].

Подсолнечник планируется выращивать на площади 200 га, средняя урожайность составит 3,9 т. с га. Для планируемой урожайности удобрений потребуется: азотные – 9,5 т., фосфорные – 15,2 т., калийные – 9,5 т. [1].

Затраты на удобрения составят: азотные – 116394 руб., фосфорные – 329627,81 руб., калийные – 126869,46 руб. [6].

Учитывая то, что урожайность подсолнечника 3,9 т/га хозяйство планирует получить урожай в размере 8000 ц. с 200 га. Цена реализации подсолнечника на предприятии составляет 1481 руб/ц, выручка от реализации будет составлять:

Выручка от реализации = 11848000 руб.

Прибыль от реализации:

$P = 11275109$  руб.

Финансовое состояние предприятия после внедрения данного проекта охарактеризуется следующими изменениями:

1. Экономический эффект от реализации данного проекта составит 11 275 109 рублей.

2. Объем производства подсолнечника составит 8000 ц.

3. Прибыль составила 11 275 109 руб.

3. Для реализации данного инвестиционного проекта хозяйству необходимо будет в год затратить 572 891 руб.

Данные показатели были нами рассчитаны в подразделе – стратегический план.

Таким образом, хозяйство заметно увеличит эффективность производства.

Т.к. предприятие не в состоянии самостоятельно оплатить все расходы, связанные с повышением производства подсолнечника, требуется финансовая поддержка со стороны, например банковский кредит. Для выращивания данной культуры я предлагаю взять кредит в банке «Россельхозбанк», а именно такой кредитный продукт, как «Сезонный Стандарт Растениеводство», который направлен на приобретение минеральных и органических удобрений, приобретение средств защиты растений, приобретение семян и посадочного материала и др. [5]. Мне необходимо узнать, в какой срок я смогу вернуть кредит. Для выращивания подсолнечника мне понадобится 572891 руб., учитывая, что процент по кредиту – 9%, накладные расходы – 30%.

Условно-постоянные затраты:

УПЗ = 811 2786,547 руб.

Количество продукции:

$K = 3 1874,3$

Производственная мощность:

М = 8000 ц.

Срок окупаемости кредита:

Ок = 6 месяцев.

Окупаемость составляет 6 месяцев. Это значит, мы можем вернуть вложенные средства в течение 6 месяцев.

Производство подсолнечника, по сравнению с другими товарными видами растениеводческой продукции, является наиболее эффективным из-за высоких цен продажи маслосемян и продуктов их переработки в связи с высоким спросом на потребительском рынке [3].

Основной целью предприятия является получение прибыли [2]. На основании составленного стратегического плана по повышению эффективности производства подсолнечника в ООО «Николешкино» Бавлинского района Республики Татарстан прибыль проекта составила 11 275 109 руб. Таким образом, реализация данного объема культуры повысила выручку предприятия, следовательно, и прибыль.

### **Список литературы:**

1. Арасланбаев И.В. Влияние расчетных доз минеральных удобрений на планируемую урожайность зеленой массы сорго сахарного севиля при разных сроках посева в условиях южной лесостепной зоны республики Башкортостан / И.В. Арасланбаев., М.М. Хайбуллин, Ф.Ф. Авсахов, В.Н. Миянов // Научно-практический журнал Пермский аграрный вестник, 2016. - №4 (16). – С. 61-65.
2. Арасланбаев, И.В. Статистико-экономический анализ эффективности кормопроизводства в хозяйствах предуральской степной зоны республики башкортостан / И. В. Арасланбаев // Вестник Оренбургского государственного университета, 2007. С. 97 – 103
3. Валиуллина, Ф.Г., Арасланбаев, И.В. Анализ отрасли растениеводства ТНВ «Дуслык» Бижбулякского района РБ / Ф.Г. Валиуллина // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, статистики и информационных технологий сборник научных статей. Уфа, 2016. С. 191 – 193
4. Промкомплект: Переработка семян подсолнечника. URL: <http://yuprom.ru/articles/index/show/id/32> (дата обращения: 14.06.2018)
5. Россельхозбанк : офиц. сайт. URL : <https://rshb.ru/> (дата обращения: 17.06.2018)
6. УК «Арсагера» : офиц. сайт. URL : <https://arsagera.ru/> (дата обращения: 15.06.2018)

© Е.А. Стейскал, 2018

## УДК 332.1

# Проблемы реализации федерального закона «О свободном порте Владивосток»

Степашин В.Е.

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (ВГУЭС)

*Научный руководитель – Тилиндис Т.В., доцент, кандидат технических наук.*

В данной статье рассматривается актуальность федерального закона «О свободном порте Владивосток», анализируются проблемы его реализации.

*Ключевые слова:* свободный порт Владивосток, резиденты свободного порта, преференции для резидентов свободного порта Владивосток.

Законодательная система Российской Федерации очень развита. Ее усовершенствование происходит непрерывно и по сей день. Казалось бы, при таких условиях все действующие нормативно-правовые акты должны существовать в абсолютной гармонии, но, к сожалению, противоречия между ними происходят достаточно часто. Ввиду этого проявляется, пожалуй, одна из основных на сегодняшний день проблем в российской законодательной системе - недостаточно устойчивая практика применения многих федеральных законов. Если крупный бизнес в состоянии выжить в условиях коллизии нормативно-правовых актов, касающихся экономической сферы, благодаря своим масштабам и возможностям, то малому и среднему бизнесу приходится достаточно тяжело. Тем не менее, государство оказывает поддержку малому и среднему бизнесу различными способами: от выплат единовременных пособий для открытия собственного бизнеса до издания нормативно-правовых актов, позволяющих предпринимателям получать особые преференции при ведении своей деятельности. Одним из таких нормативно-правовых актов является федеральный закон «О свободном порте Владивосток», вступивший в силу в октябре 2015-го года [1]. Создание благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности посредством принятия данного закона также имело цель предотвратить отток дальневосточных предпринимателей в другие регионы страны, получить возможности привлечения дополнительных источников финансирования, в том числе международных, и, следовательно, улучшить экономическую ситуацию в регионе. Резидентом свободного порта может стать любая коммерческая организация или индивидуальный предприниматель, зарегистрированные на территории свободного порта. При этом резидент может заниматься любым видом деятельности, если она не входит в число запрещенных [1]. Факт того, что торговля является основным видом деятельности в Приморском крае, а резидентами свободного порта могут стать субъекты торговой деятельности, также говорит о том, что принятие закона направлено на улучшение экономической ситуации в Приморье.

Тем не менее, в течение всего времени действия закона был выявлен ряд проблем, связанных с его реализацией, что является достаточно актуальной проблемой как для экономики Дальнего Востока и Приморья в частности, так и для экономики всей страны.

Вследствие вышесказанного целью данного исследования является анализ проблем реализации федерального закона «О свободном порте Владивосток».

Для достижения цели исследования были поставлены следующие задачи:

1. Изучить и провести анализ действующего законодательства РФ в части новых проектов развития Дальневосточного региона (федеральный закон «О свободном порте Владивосток»)
2. Провести анализ проблем, связанных с реализацией федерального закона «О свободном порте Владивосток».

Свободный порт Владивосток - это территория с режимом ряда налоговых преференций: первые пять лет реализации своей деятельности в рамках программы резидент свободного

порта Владивосток облагается нулевыми налоговыми ставками на прибыль и на имущество и первые три года – нулевой налоговой ставкой на землю. Таким образом, предприниматель получает большую прибыль и вследствие этого имеет возможность в максимально короткие сроки сформировать бюджет для закупки нового оборудования и привлечения новых ресурсов для развития своего предприятия. Кроме того, резиденты свободного порта Владивосток имеют возможность беспошлинно ввозить на территорию свободного порта иностранные товары и использовать их [1].

По состоянию на 1 июня 2018 года существует 705 резидентов свободного порта Владивосток [2]. Данные по динамике роста количества резидентов в период действия федерального закона представлены в таблице 1.

**Таблица 2.** Динамика роста количества резидентов свободного порта. [2]

Год	2015	2016	2017	2018
Количество предпринимателей, ставших резидентами за указанный год	Отсутствуют, первые пять резидентов свободного порта были зарегистрированы в Реестре сведений о резиденте свободного порта Владивосток 16-го марта 2018 года	118	317	388

Из данных, приведенных в таблице 1, видно, что существует тенденция роста количества предпринимателей, которые становятся резидентами свободного порта Владивосток. За весь 2017 год было зарегистрировано 317 резидентов, что на 199 больше, чем за весь 2016 год. При этом уже в период с января по июнь было зарегистрировано на 71 резидентов больше, чем за весь 2017 год и на 270 – чем за весь 2016. Количество предпринимателей, желающих присоединиться к проекту молниеносно растет, что свидетельствует о положительной роли федерального закона в развитии экономики Дальнего Востока. Кроме этого, существует и ряд проблем, связанных с реализацией рассматриваемого федерального закона.

В рамках ВЭФ 2017-го года были отмечены проблемы в реализации закона "О свободном порте Владивосток". Одной из проблем является несовершенная система пользования преференциями нулевой ставки по НДС резидентами свободного порта. По словам одного из участников экономического форума референция не является рабочей по причине 15-дневного срока на рассмотрение заявки на возврат НДС, когда Федеральная налоговая служба требует предоставить документы для осуществления возврата в течение 5 дней [3].

Решить данную проблему можно бы было в случае заключения трехстороннего соглашения между резидентом, Корпорацией развития Дальнего Востока и Федеральной Налоговой службой. При контроле за процессом подачи и рассмотрения заявки на возврат НДС со стороны КРДВ сыграло бы положительную роль в согласовании сроков на реализацию рассматриваемой преференции.

Также существуют социальные проблемы и проблемы инфраструктуры в реализации федерального закона «О свободном порте Владивосток». Данные по этим проблемам приведены в таблице 2.

**Таблица 2. Социальные проблемы и проблемы инфраструктуры [4]**

Социальные проблемы и проблемы инфраструктуры	Влияние социальных проблем на поведение резидентов	Дотации из федерального/регионального бюджета на решение проблем	Требуемый объем финансовых средств для решения проблемы
Снижение количества экономически активного населения	Резиденты вынуждены использовать квоту для привлечения иностранной рабочей силы	Свыше 800 млн. руб. (2017 год)	До 50 млрд. руб.
Низкая обеспеченность рабочими местами	Данные не установлены	1,7 млрд. руб. (2016 год)	35 млрд. руб.
Требуемая модернизация транспортная система и периодическое отсутствие сообщения с материком	Данные не установлены	12 млрд. руб. (2017 год)	До 1,5 трлн. руб.

Из данных, приведенных в таблице 2, видно, что вследствие снижения количества экономически активного населения резиденты вынуждены прибегать к помощи дешевой рабочей силы в лице нелегалов, которые занимают рабочие места дееспособного населения. Иностранцы могут получить визу на въезд за 8 часов, они готовы работать за зарплату, значительно ниже средней по региону. После упрощения визового режима с соседними странами количество нелегальных рабочих на новых предприятиях, по разным данным, увеличилось с 2 до 10 тыс. человек. [5]

Также стоит заметить, что преференцией свободной таможенной зоны на данный момент пользуется лишь два резидента свободного порта Владивосток. Это связано с проблемой инфраструктуры, а именно: практическим применением данной преференции в принципе. Это происходит ввиду того, что, когда товар покидает пределы свободной таможенной зоны, меняется его статус, при этом появляется необходимость уплатить налог. Другая причина сложности в использовании данной преференции - избыточность требований к обустройству зон таможенного контроля, куда помещаются товары, попадающие под реализацию процедуры свободной таможенной зоны.

После принятия федерального закона «О образовании свободного порта Владивосток» резидентами особой экономической зоны стало около 200 крупных предпринимателей. [5]

При этом ими был фактически раздавлен малый бизнес (за период с 2015 до 2017 года в Приморье количество индивидуальных предпринимателей сократилось на 31%, количество субъектов среднего бизнеса – на 18%). Причина такой статистики – нарастающая конкуренция, малые предприятия не могут конкурировать с продукцией новых крупных производителей. Кроме того, объем капитальных вложений не может быть менее 5 млн.

рублей в течение 3 лет со дня присвоения индивидуальному предпринимателю или юридическому лицу статуса резидента свободного порта [6]. Ввиду своих масштабов и возможностей не все субъекты малого бизнеса могут себе позволить себе вложения такого объема в указанный срок. Решить проблему уменьшения количества субъектов малого бизнеса можно путем их объединения. Также предотвратить тенденцию сокращения числа представителей малого бизнеса можно посредством увеличения срока, в который должен быть уплачен необходимый объем капитальных вложений.

Широкая география действия закона снижает эффективность контроля над использованием природных ресурсов, в 2016 году только на территории Приморского края было зарегистрировано свыше 18 тыс. нарушений, связанных с природопользованием [7]. Экологическая ситуация в Приморском крае оставляет желать лучшего, сразу после запуска этого закона на территории Хабаровского края, Приморья и Чукотского АО количество крупных промышленных предприятий увеличилось на 20%. [8]

Таким образом, на примере федерального закона «О свободном порте Владивосток» выявлены несколько характерных проблем и предложены варианты их решения. Проблему с несовершенной системой возмещения НДС можно решить путем заключения трехстороннего соглашения между резидентом, Корпорацией развития Дальнего Востока и Федеральной налоговой службой. Предотвратить уменьшение числа субъектов малого бизнеса можно посредством их слияния в организации более крупных масштабов ли же увеличения срока для уплаты необходимого объема капитальных вложений.

#### **Список литературы:**

1. Федеральный закон от 13.07.2015 № 212-ФЗ «О свободном порте Владивосток» [электронный ресурс] // Консультант Плюс. — Режим доступа. - URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182596/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182596/) (дата обращения: 1.06.2018)
2. Реестр Резидентов СПВ [электронный ресурс] // Корпорация развития Дальнего Востока – Режим доступа. – URL: <http://erdc.ru/upload/reestr-spv.pdf> (дата обращения: 1.06.2018)
3. «Резиденты высказались о механизмах свободного порта Владивосток на сессии ВЭФ» [электронный ресурс] // Новости Владивостока – Режим доступа. - URL: <https://www.newsvl.ru/eef17/2017/09/07/162673/> (дата обращения: 1.06.2018)
4. Порт Владивосток. Объем инвестиций // Министерство РФ по развитию Дальнего Востока [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://minvr.ru/press-center/mediagallery/5667/> (дата обращения: 2.06.2018)
5. Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 года (проект) [электронный ресурс] // Официальный сайт ФГУП «Росморпорт». — Режим доступа. – URL: [http://www.rosmorport.ru/media/File/State-Private\\_Partnership/strategy\\_2030.pdf](http://www.rosmorport.ru/media/File/State-Private_Partnership/strategy_2030.pdf) (дата обращения: 2.06.2018)
6. Постановление Правительства РФ от 20 октября 2015 г. N 1123 "Об утверждении критериев отбора резидентов свободного порта Владивосток" [электронный ресурс] // Гарант – Режим доступа. – URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/71224996/paragraph/1:0> (дата обращения: 4.06.2018)
7. Президент подписал закон «О свободном порте Владивосток» // Официальный сайт Администрации Приморского края: архив новостей. — Режим доступа – URL: <http://primorsky.ru/news/main/91161/> (дата обращения: 4.06.2018)
8. «Федеральная служба по надзору в сфере природопользования» [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://rpn.gov.ru> (дата обращения: 4.06.2018)

© В.Е. Степашин, 2018



# Муниципальные унитарные предприятия: кто может быть учредителем и дальнейшая судьба

Упоров И.В.

ФГКОУ ВО «Краснодарский университет МВД России»

В статье рассматриваются вопросы, связанные с учредительством и перспективой развития в России муниципальных унитарных предприятий (далее – МУП). Анализируется ряд муниципальных правовых актов в данной сфере общественных отношений. Делается вывод о том, что в поселениях учредителем МУП должен быть представительный орган муниципального образования, а в муниципальных районах и городских округах учредитель может определяться самими муниципалитетами. Кроме того, обосновывается необходимость сохранения МУП в ближайшие несколько десятилетий.

*Ключевые слова:* муниципальные унитарные предприятия, органы местного самоуправления, учредитель, представительный орган, местная администрация, хозяйствующие субъекты.

В условиях экономического кризиса, в котором находится Россия, и с учетом крайне сложного финансового положения абсолютного большинства муниципальных образований, важнейшее значение приобретает рационализация методов хозяйственной деятельности, с которой в разных формах связаны органы местного самоуправления. В этой связи представляется необходимым подробнее рассмотреть институт МУП, посредством которых в муниципальных образованиях решаются многие социально актуальные проблемы (жилищно-коммунальное хозяйство, общественный транспорт и др.) и которые являются весьма значимым компонентом в системе имущественных отношений.

Полномочия органов местного самоуправления создавать (ликвидировать) МУП закреплено законодательно, и прежде всего в п. 3 ч. 1 ст. 17, ч. 4 ст. 51 ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [1]. В ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» [2] утвержден ограниченный перечень случаев создания государственного или муниципального предприятия (ч. 4 ст. 8). В соответствии с законом учредителем МУП является орган местного самоуправления, а какой именно (представительный орган, глава поселения или местная администрация поселения) определяет устав муниципального образования или иной муниципальный правовой акт.

В большинстве изученных нами таких актов полномочие создавать МУП закреплено за местной администрацией. Например, в п. 8, 9 Положения «О создании, реорганизации и ликвидации муниципальных унитарных предприятий и муниципальных учреждений муниципального образования городское поселение Талдом Талдомского муниципального района Московской области» [3] указывается, что решение о создании МУП принимается Администрацией по предложению руководителей ее отраслевых (функциональных) органов. Предложение должно содержать обоснование социально-экономической, финансовой и нормативной правовой целесообразности создания юридического лица. Учредительным документом МУП является его Устав, утверждаемый администрацией. Проект Устава разрабатывается соответствующим отраслевым (функциональным) органом администрации и совместно с проектом постановления о создании МУП и распоряжения о назначении его руководителя направляется главе городского поселения для подписания. Практически такие же полномочия имеет администрация **сельского поселения Красноусольский сельсовет муниципального района Гафурийский район Республики Башкортостан, администрация Михайлово-Ярцевского сельского поселения Московской области и администрации многих других муниципальных образований**

В некоторых из них полномочия создавать МУП предоставлено другим органам. Так, согласно п. 2 Положения о порядке принятия решений о создании, реорганизации, ликвидации МУП и муниципальных учреждений в Михеевском сельском поселении (Кировская область) [4] МУП создаются на основании распоряжения главы поселения, в целях выполнения возложенных на муниципальное образование функций согласно Уставу и имеющемуся бюджетному финансированию. Инициаторами создания МУП могут являться следующие лица: глава сельского поселения, глава администрации поселения, руководители муниципальных предприятий.

А в ст. 38 Устава городского поселения «Город Шебекино» (Белгородская область) [5] указывается, что решение о создании МУП принимается городским собранием городского поселения по представлению главы администрации городского поселения и должно содержать сведения, предусмотренные федеральным законом. Решение городского собрания городского поселения о создании МУП подлежит опубликованию. Устав МУП утверждается главой администрации городского поселения на основании решения о его создании, принятого городским собранием городского поселения. Закрепление имущества за МУП, заключение контракта с его руководителем, а также иные правомочия собственника имущества МУП осуществляются главой администрации городского поселения в порядке, предусмотренном решением городского собрания городского поселения. Как видно, здесь приоритет отдается представительному органу поселения.

**Как нам представляется, создание МУП – весьма ответственное решение в финансово-экономической жизни любого муниципального образования, и особенно поселения, поскольку связано с использованием значительного объема муниципальной собственности. И в поселениях, в отличие от муниципальных районов и городских округов, создается относительно немного МУП – в среднем от двух до пяти, и для таких поселений каждое МУП – это крупное событие в развитии поселения. Поэтому принятый в настоящее время общий подход законодателя к определению учредителей МУП для всех без исключения муниципальных образований (от городов-«миллионников» до небольших сельских поселений) представляется неправильным.**

В частности, трудно согласиться с подходом в решении вопроса о МУП, который имеет место в Большелогском сельском поселении (Ростовская область). В частности, здесь в п. 2 Положения о порядке создания, реорганизации и ликвидации МУП и муниципальных учреждений [6] указывается, что МУП создается постановлением Главы Большелогского сельского поселения по инициативе специалиста, курирующего вопросы муниципальной собственности Администрации поселения. Специалист администрации, курирующий вопросы муниципального имущества, выступивший с инициативой создания МУП, прилагает к нему обоснование необходимости создания МУП, перечень имущества, подлежащего передаче МУП, с указанием балансодержателя и т.д. Функции учредителя от имени муниципального образования «Большелогское сельское поселение» *осуществляет специалист администрации*, курирующий вопросы муниципальной собственности поселения, в ведомственном подчинении которого находится создаваемое МУП.

Обращает на себя внимание, что вопрос о создании МУП решается исключительно двумя должностными лицам (глава поселения и специалист администрации), при этом Положение не обязывает публиковать решение о создании МУП. На наш взгляд, здесь имеет место недопустимо высокий риск для злоупотреблений.

Как нам представляется, более оптимальным является подход в сельском поселении Белавинское (Московская область). Здесь во втором разделе аналогичного муниципального правового акта [7] указывается, что решение о создании МУП *принимается Советом депутатов сельского поселения* Белавинское по представлению руководителя администрации сельского поселения Белавинское. Учредителем МУП выступает сельское поселение Белавинское. От имени поселения и функции учредителя осуществляет администрация сельского поселения на основании соответствующего распоряжения руководителя администрации поселения. Здесь за сельской администрацией остаются

основные текущие полномочия, но принципиальное решение принимает все же представительный орган поселения, и это, на наш взгляд, правильный подход.

При этом нужно учесть еще два важных обстоятельства. Во-первых, в практике наблюдаются случаи банкротства МУП, чем бюджету поселения наносится существенный ущерб. Дело в том, что имущество МУП принадлежит на праве собственности муниципальному образованию. От имени муниципального образования права собственника осуществляют органы местного самоуправления в рамках их компетенции, установленной актами, определяющими статус этих органов, при этом МУП несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Муниципальные образования не несут ответственности по обязательствам МУП, за исключением случаев, если несостоятельность (банкротство) такого предприятия вызвана собственником его имущества. В указанных случаях на собственника при недостаточности имущества МУП может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам при признании арбитражным судом унитарного предприятия банкротом. Так, Определением Арбитражного суда Приморского края от 4 апреля 2011 г. по делу NA51-4708/2009, оставленным без изменения вышестоящими судебными инстанциями, удовлетворено заявление конкурсного управляющего о взыскании с администрации Дальнегорска за счет казны этого муниципального образования в порядке субсидиарной ответственности денежных средств по обязательствам должника [8, с. 4]. Во-вторых, как видно из норм федеральных законов, определяющих создание и функционирование МУП, из процесса регулирования данных общественных отношений выпадают субъекты РФ, чем нарушается конституционное положение о совместном ведении (Российской Федерации и субъектов РФ) вопроса об общих принципах организации местного самоуправления, и это при том, что именно субъекты РФ владеют необходимой информацией о финансово-экономическом состоянии муниципальных образований в регионе.

Как нам представляется, субъекты РФ должны иметь возможность определять, исходя из складывающейся финансово-экономической ситуации в регионе в целом и в муниципальных образованиях в частности, виды органов местного самоуправления, которые могут создавать МУП. Аналогом здесь может быть Постановление Правительства Российской Федерации от 3 декабря 2004 г., где дифференцируются полномочия федеральных органов исполнительной власти в части осуществления прав собственника имущества [9]. На наш взгляд, в городских и сельских поселениях целесообразно данные полномочия законами субъектов РФ возложить на представительный орган поселения, оставив за администрацией поселения инициативу создания того или иного МУП. В этом случае обеспечивается более высокая степень народного представительства при принятии столь важного финансово-экономического решения и более эффективный контроль за деятельностью МУП. Подобный подход целесообразно распространить и на принятие решений от имени поселений по поводу иных сделок с имуществом, находящимся в муниципальной собственности поселений. Что касается муниципальных районов и городских округов, то, очевидно, там возможны различные варианты, которые определяют сами муниципалитеты.

Затронем еще вопрос о дальнейшей судьбе МУП как гражданско-правового и муниципально-правового института. Несколько лет назад применительно к сфере ЖКХ муниципальные унитарные предприятия были охарактеризованы как «вымирающие динозавры» ввиду их неэффективной деятельности и отсутствия мотива для повышения производительности труда [10]. В 2009 г. известный экономист Е. Гонтмахер, имевший практику работы в Правительстве России, отмечал, что в Правительстве России довольно устойчивым в свое время было мнение о том, что уже к 2000 г. «муниципальные унитарные предприятия должны были исчезнуть как класс», то есть имелись такие планы [11]. Однако этого не случилось.

На наш взгляд, в такого рода планах ориентир ошибочно брался на крупные города, где предпринимательство более развито и МУПы могут быть заменены бизнес-структурами; но при этом не учитывается, что в сельских и депрессивных муниципальных районах и менее

крупных поселениях ситуация намного хуже, и нередко те услуги (в минимально необходимых объемах и качестве), которые оказывают МУП, никто более оказывать не может.

Достаточно в этом смысле проанализировать состояние дел, например, в таких сферах, как водоснабжение, водоотведение, общественный транспорт, благоустройство, чтобы увидеть, что замена МУПов частными хозяйствующими субъектами, не обремененными социальной ответственностью и не озабоченными проектами на будущее ввиду ненадежности предпринимательского климата и с учетом коррумпированности правоохранительных (и прежде всего судебных) структур, во многих случаях может привести к непоправимым последствиям. Поэтому мы считаем, что нельзя искусственно преобразовывать статус МУП, подталкивая местные власти к их приватизации - этот процесс должен быть плавным, дифференцированным, и спешка здесь неприемлема. Более того, сама цель приватизировать все МУПы представляется ошибочной по своей сути, во всяком случае, на ближайшие десятилетия.

### **Список литературы:**

1. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 18.04.2018) "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" // Справочно-правовая система «Консультант +» (дата обращения: 10. 06. 2018 г.).
2. Федеральный закон от 14.11.2002 N 161-ФЗ (ред. от 29.12.2017) "О государственных и муниципальных унитарных предприятиях" // Справочно-правовая система «Консультант +» (дата обращения: 10. 06. 2018 г.).
3. Положение «О создании, реорганизации и ликвидации муниципальных унитарных предприятий и муниципальных учреждений муниципального образования городское поселение Талдом Талдомского муниципального района Московской области» (утверждено решением Совета депутатов муниципального образования городское поселение Талдом от 23. 11. 2011г. № 01-04/72) // Официальный сайт муниципального образования городское поселение Талдом Талдомского муниципального района Московской области (дата обращения: 09. 07. 2017 г.).
4. Положение о порядке принятия решений о создании, реорганизации, ликвидации муниципальных унитарных предприятий и муниципальных учреждений в Михеевском сельском поселении Лебяжского района Кировской области (принято решением Михеевской сельской Думы от 28.08. 2006 г. № 56, в ред. 10. 11. 2010 г.) // Официальный сайт Лебяжского района Кировской области (дата обращения: 15. 11. 2017 г.).
5. Устав городского поселения «Город Шебекинао» муниципального района «Шебекинский район и город Шебекино» Белгородской области (принят решением городского Собрания городского поселения «Город Шебекинао» от 16. 10. 2007. № 1, в ред. 12. 03. 2012 г.) // Официальный сайт городского поселения «Город Шебекинао» муниципального района «Шебекинский район и город Шебекино» Белгородской области (дата обращения: 04. 07. 2017 г.).
6. Положение «О порядке создания, реорганизации и ликвидации муниципальных унитарных предприятий и муниципальных учреждений Большелогского сельского поселения Аксайского района Ростовской области» (утверждено решением Собрания депутатов Большелогского сельского поселения Аксайского района Ростовской области от 02. 05. 2006 г. № 36) // Официальный сайт Аксайского района Ростовской области (дата обращения: 30. 11. 2016 г.).
7. Решение Совета депутатов сельского поселения Белавинское Орехово-Зуевского муниципального района Московской области от 18.06.2008 № 20 «Об утверждении положения о порядке создания, реорганизации и ликвидации муниципальных унитарных предприятий и муниципальных учреждений в сельском поселении Белавинское» //

Официальный сайт Орехово-Зевского муниципального района Московской области (дата обращения: 30. 12. 2014 г.).

8. Смоленский И. Блеск и нищета унитарных предприятий // ЭЖ-Юрист. 2012. N 9. С. 4-5.
9. Постановление Правительства Российской Федерации от 03.12.2004 N 739 (ред. от 05.05.2017) «О полномочиях федеральных органов исполнительной власти по осуществлению прав собственника имущества федерального государственного унитарного предприятия» // Справочно-правовая система «Консультант +» (дата обращения: 19. 05. 2018 г.).
10. Сообщение пресс-службы Группы компаний «РОСВОДОКАНАЛ» о Российском бизнес-форуме по проблемам дальнейшего развития жилищно-коммунального бизнеса от 26 февраля 2009 г. // [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.rosvodokanal.ru>. (дата обращения: 30. 03. 2018).
11. Стенограмма семинара по проблемам взаимодействия работодателей и профсоюзных структур в условиях кризиса в Институте развития экономики // Радиостанция «Эхо Москвы». 2009. 17 августа.

© И.В. Упоров, 2018

## Влияние налоговых поступлений на формирование консолидированного бюджета Пензенской области

Н.В. Свиридова, Е.А. Фатеева, А.Г. Агнеина

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»

В статье рассматривается влияние налоговых поступлений на формирование консолидированного бюджета субъекта РФ. В частности проведен сравнительный анализ налоговых поступлений по уровням бюджета РФ по пензенской области и определены направления по увеличению налоговых доходов в бюджете Пензенской области.

*Ключевые слова:* консолидированный бюджет, бюджет субъекта, налоговая система, федеральные налоги, налоговые доходы, неналоговые доходы.

Федеральный бюджет это важнейшая составляющая государственных финансов РФ. Основные функции федерального бюджета состоят в перераспределении валового внутреннего продукта и национального дохода, а также регулирование экономики страны в целом. За счет федерального бюджета происходит финансирование социальной политики и осуществляется контроль за рациональным использованием денежных средств государства [1].

Помимо федерального бюджета, существуют бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты. Федеральный бюджет, бюджет субъектов РФ и местные бюджеты в совокупности представляют собой консолидированный бюджет РФ. Таким образом, свод бюджетов всех уровней составляет консолидированный бюджет.

Основным звеном в урегулировании экономических отношений выступают налоги. В Налоги в настоящее время являются основной составляющей доходной части страны. В структуре доходов государственного бюджета 75–80% принадлежит налогам. С помощью налогов государство осуществляет воздействие на экономическую систему страны.

В каждый период развития государства необходима экономическая основа, которая регулируется законодательством. Большая часть этой основы принадлежит налоговой системе, которая представлена определенностью и сбалансированностью налогов и сборов.

Актуальность данной проблемы заключается в том, что в настоящее время налоги являются важнейшими рычагами, которые обеспечивают урегулирование финансовых взаимоотношений в экономике. Они пополняют бюджет государства денежными средствами, благодаря которым решаются важные экономические, социальные задачи.

Формирование бюджетов разных уровней, за счет налогов и сборов осуществляется способом, который предполагает строгое соблюдение правила начисления и зачета налогов в в те уровни бюджетов, которые определены бюджетной классификацией. Налоги зачисляются в бюджеты различных уровней по установленному нормативу.

Анализ налоговых поступлений в бюджет Пензенской области был проведен по данным налогового паспорта Пензенской области. Налоговый паспорт включает в себя 11 разделов. В нем представлены сведения, показывающие общую экономическую и социальную характеристику региона, а также важнейшие показатели, которые характеризуют налоговую базу, разделы с данными величины и структуры поступивших налогов и сборов и задолженности по ним.

Рассмотрим динамику поступлений основных доходов в консолидированный бюджет Пензенской области.

Администрируемые доходы	Поступило в консолидированный бюджет РФ		в том числе :			
			в федеральный бюджет		в консолидированный бюджет субъекта РФ	
	млн. руб.	в % к соотв. периоду предыдущ. года	млн. руб.	в % к соотв. периоду предыдущ. года	млн. руб.	в % к соотв. периоду предыдущ. года
Всего поступило доходов	51 292,6	108,3	15 560,0	107,8	35 732,6	108,5
Налог на прибыль	7 450,6	111,0	675,6	173,0	6 775,0	107,2
НДФЛ	14 029,6	107,0	X	X	14 029,6	107,0
НДС	11 752,9	109,3	11 752,9	109,3	X	X
Акцизы	7 801,3	103,9	2 128,4	87,0	5 672,9	112,0
Налог на имущество физических лиц	463,6	179,7	X	X	463,6	179,7
Налог на имущество организаций	3 210,7	103,7	X	X	3 210,7	103,7
Транспортный налог	1 411,8	109,5	X	X	1 411,8	109,5
Земельный налог	1 016,3	109,7	X	X	1 016,3	109,7
НДПИ	696,8	126,6	674,3	126,6	22,6	127,0
Остальные налоги и сборы	3 459,0	108,9	328,8	102,9	3 130,2	109,5

**Рис. 1.** Структура налоговых поступлений по уровням бюджета РФ за 2017 год по Пензенской области, млн. руб. [2]

По данным рисунка 1 видно, что всего в консолидированный бюджет РФ поступило 51292,6 млн. руб., из них: 15560 млн. руб. в федеральный бюджет и 35732,6 млн. руб. в консолидированный бюджет субъекта РФ. Первое место по платежам в консолидированный бюджет занимает НДФЛ – 14029,6 млн. руб. На втором месте за

НДФЛ стоит налог на прибыль организаций, его величина составила – 6775 млн. руб. Из этого следует, что налог на доходы физических лиц и вместе с налог на прибыль организаций являются основными бюджетобразующими налогами Пензенской области.

Пензенская область		млн.руб.											
0,00	0,00	Поступило в консолидированный			в том числе:								
		Всего	В % к предыду щему периоду	Удельны й вес (%)	В федеральный бюджет			В консолидированный бюджет			из него:		
					Всего	В % к предыду щему периоду	Удельны й вес (%)	Всего	В % к предыду щему периоду	Удельны й вес (%)	Всего	В % к предыдуше му периоду	
0	0	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
ВСЕГО ПО АДМИНИСТРИРУЕМЫМ ДОХОДАМ	501	47 376,9	126,4	100	14 437,3	143,3	100	32 939,6	120,2	100	5 956,5	102,3	
Налог на прибыль организации	502	6 710,1	177,7	14,2	390,5	134,0	2,7	6 319,6	181,3	19,2	0,0	0,0	
Налог на доходы физических лиц	503	13 111,4	105,3	27,7	X	X	X	13 111,4	105,3	39,8	3 933,4	105,3	
Налог на добавленную стоимость на товары, реализуемые на территории Российской Федерации	504	10 748,3	128,5	22,7	10 748,3	128,5	74,4	X	X	X	X	X	
Налог на добавленную стоимость на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации	505	196,0	96,8	0,4	196,0	96,8	1,4	X	X	X	X	X	
Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации	506	7 509,8	195,8	15,9	2 446,3	628,5	16,9	5 063,4	146,9	15,4	0,0	X	

**Рис.2.** Структура поступлений основных доходов по уровням бюджета РФ за 2016 год по Пензенской области, тыс. руб. [2]

Всего в консолидированный бюджет поступило 47376,9 млн. руб., из них 14473,3 в федеральный бюджет и 32939,6 млн. руб. в консолидированный бюджет субъекта РФ. По данным рисунка 1 мы видим, что в 2017 году поступления в консолидированный бюджет увеличились 3915,7 млн. руб., это значит, что поступления в федеральный бюджет и консолидированный бюджет субъекта РФ увеличились на 1086,7 млн. руб. и 2793 млн. руб. соответственно.

Налог на прибыль организаций в 2016 году в общем составил 6710,1 млн. руб., а 2017 – 7450,6 млн. руб. Налог на прибыль увеличился на 749,5 млн. руб. Поступления налога на прибыль в 2016 году в федеральный бюджет и консолидированный бюджет субъекта РФ составили 390,5 млн. руб. и 6319,6 млн. руб. соответственно. В 2017 году в федеральный бюджет поступило 111 млн. руб., а в консолидированный бюджет субъекта РФ – 6775 млн. руб.

НДФЛ в 2016 году составил 13111,4 млн. руб., что на 918,2 млн. руб. меньше по сравнению с 2017 годом, в котором НДФЛ равен 14029,6 млн. руб. НДС в 2016 году был равен 10748,3, а в 2017 году – 11752,9 млн. руб. Сумма поступлений НДС увеличилась 1004,6 млн. руб.

Акцизы в общей сумме в 2016 году составили 7509,8 млн. руб., а в 2017 году увеличились на 291,5 млн. руб. и составили 7801,3 млн. руб. В 2016 году акцизы в консолидированный бюджет субъекта РФ составили 5063,4 млн. руб.



Пензенская область		млн.руб.											
0,00	0,00	Поступило в консолидированный			в том числе:								
		Всего	В % к предыду щему периоду	Удельны й вес (%)	В федеральный бюджет			В консолидированный бюджет			из него:		
					Всего	В % к предыду щему периоду	Удельны й вес (%)	Всего	В % к предыду щему периоду	Удельны й вес (%)	Всего	В % к предыдуше му периоду	
0	0	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Налоги на имущество	513	5 572,4	105,1	11,8	X	X	X	5 572,4	105,1	16,9	1 184,4	96,7	
Налог на имущество физических лиц	514	258,0	106,3	0,5	X	X	X	258,0	106,3	0,8	258,0	106,3	
Налог на имущество организаций	515	3 096,0	109,7	6,5	X	X	X	3 096,0	109,7	9,4	0,0	0,0	
Транспортный налог	516	1 288,9	102,9	2,7	X	X	X	1 288,9	102,9	3,9	0,0	0,0	
<i>из него:</i>													
транспортный налог с организаций	517	188,5	91,8	0,4	X	X	X	188,5	91,8	0,6	0,0	0,0	
транспортный налог с физических лиц	518	1 100,5	105,0	2,3	X	X	X	1 100,5	105,0	3,3	0,0	0,0	
Земельный налог	519	926,5	94,3	2,0	X	X	X	926,5	94,3	2,8	926,5	94,3	
Налог на добычу полезных ископаемых	520	550,4	76,9	1,2	532,6	76,6	3,7	17,8	85,4	0,1	0,0	X	

**Рис.3.** Структура поступлений основных администрируемых доходов по уровням бюджета РФ за 2016 год по Пензенской области [2]

Налог на имущество в общей сумме в 2016 году составлял 5572,4 млн. руб., в том числе налог на имущество физических лиц – 258 млн. руб., а налог на имущество организаций – 3096 млн. руб. В 2017 году налог на имущество в общей сумме составил 3674,1 млн. руб., 463,4 млн. руб. – налог на имущество физических лиц и 3210,7 – налог на имущество организаций.

Что касается транспортного налога, то в 2017 году он составил 1411,8 млн. руб., а в 2016 году – 1288,9 млн. руб., в том числе 188,5 млн. руб. – транспортный налог с организаций и 1100,5 млн. руб. – с физических лиц.

Земельный налог в 2017 году – 1016,3 млн. руб., что на 89,8 млн. руб. больше, чем в 2016 году – 926,5 млн. руб.

Налог на добычу полезных ископаемых в 2017 году составил 696,8 млн. руб. А в 2016 году – 550,4 млн. руб., из них 528,1 млн. руб. – нефть и налог на добычу прочих полезных ископаемых – 11,3 млн. руб.

Пензенская область		млн.руб.											
ПОКАЗАТЕЛЬ	Код строк и	Поступило в консолидированный			в том числе:								
		Всего	В % к предыдущему периоду	Удельный вес (%)	В федеральный бюджет			В консолидированный бюджет			из него:		
					Всего	В % к предыдущему периоду	Удельный вес (%)	Всего	В % к предыдущему периоду	Удельный вес (%)	В местный бюджет		
											Всего	В % к предыдущему периоду	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Водный налог	525	10,9	118,7	0,0	10,9	118,7	0,1	X	X	X	X	X	
Сбор за пользование объектами водных биологических ресурсов	526	0,0	0,0	X	0,0	0,0	X	0,0	0,0	X	0,0	0,0	
Единый налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	527	2 012,1	110,4	4,2	X	X	X	2 012,1	110,4	6,1	0,0	0,0	
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	528	628,2	94,4	1,3	X	X	X	628,2	94,4	1,9	628,2	94,4	
Единый сельскохозяйственный налог	529	50,4	124,5	0,1	X	X	X	50,4	124,5	0,2	50,4	124,5	
Утилизационный сбор в федеральный бюджет	530	0,3	X	0,0	0,3	X	0,0	X	X	X	X	X	
Остальные налоги и сборы	531	279,8	97,5	0,6	112,4	89,0	0,8	167,4	104,2	0,5	160,0	102,4	

**Рис.4.** Структура поступлений основных администрируемых доходов по уровням бюджета РФ за 2016 год по Пензенской области [2]

Водный налог составил 10,9 млн. руб. По данным рисунка 4 видно, что сборы за пользование объектами водных биологических ресурсов отсутствуют.

Единый налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения составил 2012,1 млн. руб. единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности – 628,2 млн. руб. Единый сельскохозяйственный налог – 50,4 млн. руб.

Утилизационный сбор в федеральный бюджет составил 0,3 млн. руб. Остальные налоги и сборы в 2016 году составили 279,8 млн. руб., а в 2017 году – 3459 млн. руб. В 2016г. в консолидированный бюджет субъекта РФ – 167,4 млн. руб., а в 2017 г. – 3130,2 млн. руб.

Подводя итоги сравнительного анализа по налоговым поступлениям, можно сказать, что большую долю налоговых доходов по Пензенской области занимают основные федеральные налоги, такие как НДС, НДФЛ, акцизы, налог на прибыль.

На официальном сайте администрации города Пензы были подведены итоги по налоговым доходам за 2017 год. По словам Главы администрации г. Пензы, план по налоговым доходам за 2017 год был выполнен на 100%.

По итогам 2017 года Пензенская область получила 11,7 млрд. руб. доходов. Налоговые доходы составили 33% от общей суммы. Основным источником налоговых доходов является НДФЛ. Удельный вес НДФЛ составил 67,7%. Удельный вес по акцизам в налоговых доходах составил 0,5%. Налог на совокупный доход в Пензе составил 344 млн. руб. [3]

Показатель по единому налогу на вмененный доход в Пензе равен 0,68%. По поступлениям налогов на имущество в 2017 году – 0,79 млрд. руб. В Пензе земельный налог был на уровне 12,4%. Налог на имущество физических лиц в Пензе составил 8,4%. В 2017 году поступления государственной пошлины по Пензенской области составили 71 млн. руб. Но, не смотря на выполнения плана по налоговым доходам, также продолжают разрабатываться планы по увеличению налоговых доходов в бюджет Пензенской области. В частности рассматриваются следующие мероприятия, направленные на увеличение налоговых поступлений:

- выявление работодателей, организаций и индивидуальных предпринимателей, которые не оформляют трудовые отношения с наемными работниками;

- проведение инвентаризации имущества, находящегося в муниципальной собственности, рассмотрение возможности приватизации имущества, которое не используется для обеспечения полномочий органов местного самоуправления;
- выявление неиспользуемых основных фондов муниципальных учреждений и принятие мер по их продаже или сдаче в аренду;
- снижение задолженности по налогам в результате осуществления деятельности комиссии по защите интересов города Пензы в сфере экономики;
- сокращение задолженности по неналоговым доходам, зачисляемым в местные бюджеты;
- проведение оценки эффективности налоговых льгот (пониженных ставок по налогам), установленных органами местного самоуправления [3].

### **Список литературы:**

1. Бурханова Н.М. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник / Н.М. Бурханова. – Издательство «ЭКСМО», 2015. – 10с.
2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. URL: <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm> (дата обращения: 28.06.2018)
3. Официальный сайт Администрации г. Пензы. URL: <http://www.penza-gorod.ru/>  
© Н.В. Свиридова, Е.А. Фатеева, А.Г. Агнеина, 2018

## РСБУ и МСФО: сходства и различия

Франтова Д. А.

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

*1-студентка экономического факультета*

Статья посвящена определению сходства и различия МСФО от РСБУ. Несмотря на то, что Минфин России работает над сближением международной и российской системами финансовой отчётности, существенная разница сохраняется в наши дни.

*Ключевые слова:* международные стандарты, российские стандарты, требования, отчёты, бухгалтерский учёт

На территории Российской Федерации в соответствии с установленными требованиями РСБУ и МСФО все организации обязаны на регулярной основе и своевременно предоставлять отчётные формы и осуществлять бухгалтерский учёт.

На всей территории страны вошли в действие российские стандарты бухгалтерского учёта, называются они РСБУ. Они включают в себя как специальные положения по бухгалтерскому учёту, так и положения федерального законодательства действующего в настоящее время. У бухгалтеров нет свободы действий, так как существуют строгий регламент законодательства.

Наибольшая доля российских компаний подвержена такой необходимости как составление отчётов на основе российских и зарубежных стандартов учёта. Основной проблемой считается разница между этими стандартами двух сторон, даже при условии, что компании из России стали ближе к международным стандартам.

Международные стандарты для финансовых отчетов кратко называют МСФО. Разрабатывают данные стандарты специалисты иностранных компаний для соответствующей документации. Данные отчётные формы необходимы с той целью, чтобы облегчить бухгалтерскую деятельность, создав единые для всех мировые параметры. За счёт некоторой системы принципов МСФО даёт возможность в осуществлении относительной свободы действий для своих пользователей.

Для более детального анализа необходимо исследовать разницу между разными видами отчётности. Особое внимание в МСФО делается на то, что все отчёты оформляются согласно совершенным операциям на основе экономических сведений. РСБУ же обращает своё внимание на том, насколько правильно будут документально оформлены все операции в учёте.

Но есть и то, что объединяет две системы, это состав финансовой документации, основное различие это наименование определённых форм.

Для мировых стандартов предъявляется лишь принцип понятности для пользователей и не обязательное соблюдение названий для форм.

Российская система отчётности и учёта включает в себя положения схожие по содержанию с МСФО, и которые в свою очередь отражают принципы международного учёта. В таблице 1 представлены основные соответствия между системами МСФО и ПБУ.

Таблица 1. Соответствия МСФО и ПБУ

Международные стандарты финансовой отчётности	Соответствующие ПБУ
МСФО 1 Представление финансовой отчётности	ПБУ 1/2008 Учётная политика организации, ПБУ 4/99 Бухгалтерская отчётность организации

МСФО 2 Запасы	ПБУ 5/01 Учёт материально-производственных запасов
МСФО 7 Отчёт о движении денежных средств	ПБУ 23/2011 Отчёт о движении денежных средств
МСФО 8 Чистая прибыль (убыток) за период, фундаментальные ошибки и изменения в учётной политике	Аналог отсутствует
МСФО 12 Налоги на прибыль	ПБУ 18/02 Учёт расчётов по налогу на прибыль организации
МСФО 16 Основные средства	ПБУ 6/01 Учёт основных средств
МСФО 17 Аренда	Аналог отсутствует
МСФО 18 Выручка	ПБУ 9/99 Доходы организации
МСФО 34 Промежуточная финансовая отчётность	Аналог отсутствует
МСФО 38 Нематериальные активы	ПБУ 14/2007 Учёт нематериальных активов

Так как МСФО и РСБУ документы различного правового статуса, то и для их формирования использовались различные подходы, которые зависели и от менталитета, и от профессиональных заложенных традиций.

Для РСБУ промежутки времени будут совпадать с календарным годом, начинаться 1 января, а заканчиваться 31 декабря. Для МСФО период времени ведения отчётности чётко не сформулирован, поэтому организации, которые будут использовать эту систему, могут составить свою отчётность на любую дату.

Одной из основополагающих отличий между системами это валюта, в которой будут вести отчётность. В МСФО валюта многофункциональна, так как зависит от среды, где осуществляется деятельность организаций. В РСБУ валюта одна для всех операций, это российский рубль.

В таблице 2 приведены концептуальные основы и принципы ведения бухгалтерской отчётности для систем МСФО и РСБУ.

**Таблица 2.** Основы и принципы ведения МСФО и РСБУ

	МСФО	РСБУ
Регламентирующий документ	Концептуальные основы для финансовых отчетов	Установленная концепция бухучета в рыночной экономике РФ
Статус документации	Устанавливает принципы подготовки финансовых отчетов для внешних пользователей	Не является нормативной документацией
Цель отчетности	Предоставление полезной финансовой информации для инвесторов и других кредиторов	Представление о финансовом состоянии предприятия на определенный момент времени, а также о финансовых результатах деятельности
Ключевые допущения	Деятельность должна быть непрерывной	Постоянная деятельность, имущественная обособленность и последовательность осуществления учетной политики

Непрерывность деятельности	Организация обязана осуществлять свою деятельность непрерывно и продолжать ее вести в обозримом будущем (при ликвидации организации должна быть осуществлена трансформация отчетности)	Деятельность должна быть непрерывной на постоянной основе и в самом ближайшем будущем
Уместность информации	Вся представленная информация будет являться уместной, если она может повлиять на решения, которые принимаются пользователями	Не используется

При использовании РСБУ все организации, предприятия и компании обязаны только на русском языке составлять отчетность. При использовании МСФО нет строгого регламента в выборе языка. Один раз в год в специализированные органы предоставляется финансовая отчетность. Но бывают и такие ситуации, когда необходимо подготовить соответствующие документы в более короткий промежуток времени, через раскрытие дополнения к определенному периоду отчетности.

Анализ соответствия РСБУ к положениям МСФО и основные различия в принципах представлены в таблице 3.

**Таблица 3.** Требования, предъявляемые к РСБУ и МСФО и их основные различия

Название требования	РСБУ	МСФО	Отличия
Полнота указываемой информации	Все сведения о хозяйственной деятельности организации должны быть в полной мере отображены в отчетах	Информация в отчетах указывается с учетом существующих затрат, осуществляется сближение данных	Есть
Своевременность	Все факторы хозяйственной деятельности и ее амортизация отображаются в соответствующих отчетах своевременно	Информация отображается своевременно с учетом соблюдения баланса и достоверности сведений	Есть
Осмотрительность	Все расходы должны быть признаны в рамках учета	Установленные требования к осмотрительности указываются в специальных принципах разработки соответствующей документации	Присущи сходства

Непротиворечивость	Вся информация, указанная в отчетах, должна быть тождественна, а разница между информацией должна отсутствовать.	Данное требование не устанавливается	Есть
Рациональность	Бухгалтерский учет осуществляется на основании хозяйственной деятельности предприятия	Требования не определены	Есть

Если всё таки отечественные компании решили установить соответствие с МСФО они должны учесть тот фактор, что именно в их случае соответствие проходит по каждому стандарту. Если же существует доля того, что могут возникнуть отклонения от международных стандартов, невозможно будет установить соответствие с МСФО.

Но есть и определённые отклонения, которые допускаются. Когда международные стандарты создают противоречия сути операции.

Так же на практике существуют случаи, когда возникают осложнения при приведении российских отчётов к стандартам МСФО. Это и с параллельным учётом, и с трансформацией отчётов, и с трансляцией проводок.

#### Список литературы:

1. Бобрышев А.Н. Сущность и специфика учетной работы в условиях инфляции / А.Н. Бобрышев, М.В. Феськова, А.В. Сидоренко // Международный бухгалтерский учет. 2017. Т. 20. № 7 (421)
2. Дариенко Ж.Ю. Особенности формирования управленческой учетной политики / Ж.Ю. Дариенко, М.В. Феськова // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. 2016. № 4 (20). С. 81-85.
3. Науменко О.И. Управленческая отчётность: оптимальный состав, типичные проблемы и их решение / О.И. Науменко, М.В. Феськова // Современные проблемы развития национальной экономики: сборник статей VI Международной научно-практической конференции. 2014. С. 198-202.
4. Феськова М.В. Управленческая отчётность: оптимальный состав, типичные проблемы и их решение / О.И. Науменко, М.В. Феськова. В сборнике: Современные проблемы развития национальной экономики сборник статей VI Международной научно-практической конференции. 2014. С. 198-202.

© Д. А. Франтова, 2018

Целых Т.Н., Четвергова Т.А.

Омский государственный университет путей сообщения

Гостиничная индустрия – это динамично развивающаяся отрасль экономики, и характерным явлением для неё является цикличность. Под экономической цикличностью понимается достаточно продолжительный по времени интервал, охватывающий несколько лет повторяющихся событий. В статье представлен анализ циклических сезонных колебаний в гостинице «Аврора», получены количественные характеристики, отображающие специфику сезонности в гостиничном бизнесе по месяцам годового цикла и предложены мероприятия, направленные на ее сглаживание.

*Ключевые слова:* сезонные колебания, цикличность, гостиничный бизнес

Сезонным колебаниям подвержены все средства размещения, как курортные гостиницы, находящиеся в туристских центрах России, так и деловые гостиницы вокруг мегаполисов. В силу климатических условий нашей страны высокий сезон колеблется от 3-х до 5-ти месяцев и характеризуется высокой загрузкой номерного фонда, резко возросшими запросами на дополнительные и сопутствующие услуги отеля, в отличие от низкого сезона, когда гостиницы несут убытки.

Омск – промышленный город, в котором средства размещения чаще всего загружены командированными с рабочими целями, в связи с чем высокий сезон приходится на осенние и зимние месяцы, и, наоборот, в летнее время – низкий сезон, когда снижение загруженности номерного фонда приводит к негативным последствиям. В такие периоды особую важность приобретают действия руководителей, основанные на предварительном анализе и оценке сезонности на предприятии. Благодаря чему удается заранее выявить пики сезонных колебаний и предпринять меры для их преодоления.

Понятие сезонности чаще всего используется в экономической литературе и в словаре бизнес-терминов и определяется как экономические процессы, связанные со сменой времен года, с периодом созревания урожая и его переработки, выполнением определенных работ, а также с обычаями, традициями, праздниками и прочим. В экономике многие явления характеризуются периодически повторяющимися сезонными эффектами. Примером может служить то, что чаще всего розничные продажи растут с приближением праздников, а после них можно наблюдать спад. Соответственно временные ряды, отражающие эти сезонные эффекты, содержат периодические колебания [2, с. 67].

В туристическом бизнесе, а в частности, в гостиничной индустрии, чаще всего выделяют три типа проявления сезонности:

1. Высокий сезон – период повышенной активности туристов. Этот промежуток времени характеризуется установлением наиболее высоких тарифов на услуги средств размещения, а также ростом запросов на дополнительные и сопутствующие услуги, и, как результат, появляется острая потребность в ресурсах. В Европе и Северной Америке данный сезон приходится на летние месяцы и на время новогодних (рождественских) и пасхальных каникул.

2. Низкий сезон устанавливается в период снижения активности в гостиничном бизнесе. В это время снижается цена на гостиничные продукты.

3. «Мертвый» сезон устанавливается в то время, когда в определенной дестинации наблюдается максимально неблагоприятные условия для отдыха. Такими условиями могут быть низкая температура, сезон дождей, высокая влажность воздуха и другое [1, с.136].

Таким образом, в значительной мере сезонность – это проявление действия рыночного механизма, сбалансированности спроса и предложения. На спрос, а следовательно, и

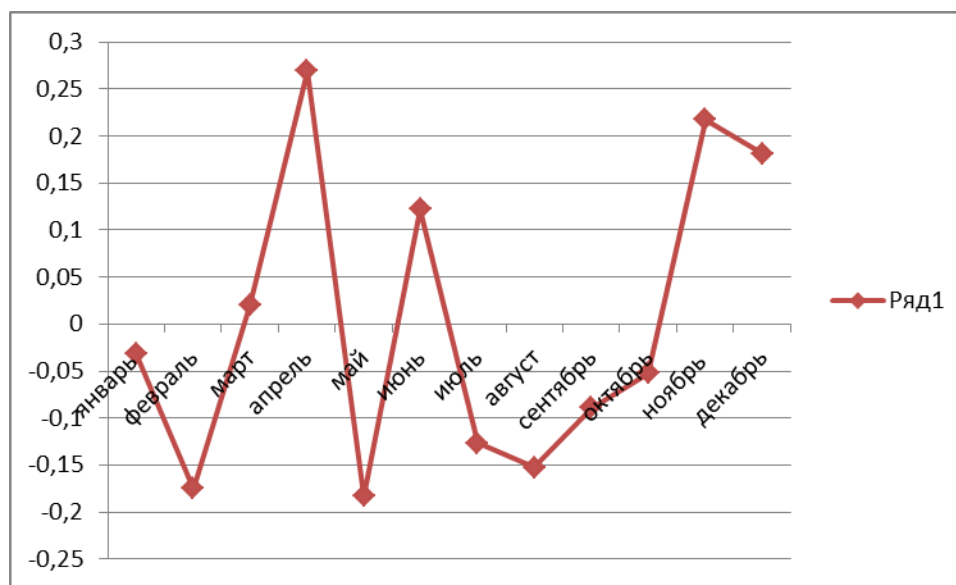


заполняемость предприятий гостиничной индустрии оказывают большое влияние несколько основополагающих факторов, которые чаще всего характерны для внешней среды предприятия, среди которых экономический, политический, инвестиционный, социокультурный, сезонный, информационно-технологический.

Для измерения сезонных колебаний статистикой предложены различные методы. Наиболее простые и часто применимые из них: метод абсолютных разностей; метод относительных разностей; построение индексов сезонности.

Для определения пиков сезонности в гостинице «Аврора» был выбран метод построения индексов сезонности, который рассчитывается как процентное отношение средних месячных уровней за ряд лет к общему среднемесячному объему реализованных услуг за весь расчетный период:

На основании расчетов авторов был построен график пиков сезонности гостиницы, который представлен на рисунке 1.



**Рис.1.** Пики сезонности в гостинице «Аврора»

Сезонность спроса на гостиничные услуги, меняющаяся по месяцам, в гостинице «Аврора» обусловлена сменой периодов деловой активности с периодом отпусков и наоборот. Например, низким сезоном для нее являются такие месяцы, как февраль, май и с июля по ноябрь.

На основе проделанной работы гостинице «Аврора» можно предложить внедрение тарифа «Транзитный», который позволит сгладить колебания. Востребованность такого тарифа, разработанного авторами гарантирована, популяризацией автомобильных путешествий в России с мая по сентябрь и близостью федеральной автомобильной трассы. Для разработки данного тарифа были проанализированы предложения всех омских средств размещения и установлено, что из 42 средств размещения, всего в 10 существует тариф, по которому можно снять номер на 12 часов или имеется почасовая оплата. Кроме того, было выявлено, что данные средства размещения расположены вдали от трассы М-51 и оснащение номеров не подходит для семейных пар или родителей с детьми.

«Транзитный» тариф будет предлагаться автотуристам, которым нужно переночевать и продолжить путь, в связи с этим номера будут сдаваться на 12 часов и в стоимость номера будет включён завтрак «Шведский стол» для удобства гостей. Так как чаще всего путешествуют компаниями или семьями, следовательно, подойдут номера таких категорий, как стандарт двухместный и студия. Условия проживания по тарифу «Транзитный»:

- размещение в номерах категорий Двухместный DBL или TWIN, Студия;
- стоимость номера от 2000 до 2250 рублей;
- проживание не более 12 часов, заезд с 20:00 до 22:00;

- расчет наличный или по кредитной карте.

Данная ценовая политика приемлема для номеров площадью 15 и 30 м<sup>2</sup>, с двухспальными и односпальными кроватями, при этом в номерах можно установить дополнительное место, если есть необходимость. Номер «Студия» с повышенной комфортностью оснащен не только двухспальной кроватью, но и диван-кроватью для семейного размещения. Еще одним преимуществом для автотуристов является круглосуточно охраняемая парковка (приложение).

Для того чтобы туристы узнали о тарифе «Транзитный», необходимо разместить информацию о нем на всех Интернет-ресурсах и дорожных рекламных щитах в районе трассы М–51, а в непосредственной близости от гостиницы «Аврора» рекомендуется установить дорожные указатели, так как гостиница находится на берегу, вдалеке от дороги. В перспективе данные мероприятия помогут повысить туристский поток в низкий сезон, благодаря чему гостинице удастся увеличить прибыль.

### **Список литературы:**

1. Браймер Р.А. Основы управления в индустрии гостеприимства. М.: Аспект Пресс, 1995. 326 с.
2. Папирян А.Г. Международные экономические отношения. М.: Финансы и статистика, 2002. 207 с.
3. Кибиткин А.И., Коник Р.В. Сезонные колебания: необходимость учёта и способы расчёта. URL: [http://www.mstu.edu.ru/publish/conf/11ntk/section9/section9\\_1.html](http://www.mstu.edu.ru/publish/conf/11ntk/section9/section9_1.html) (дата обращения: 27.04.18).

© Т.Н. Целых, Т.А. Четвергова 2018

## Разработка мероприятий по формированию и развитию конкурентных преимуществ Аптеки №8 аптечной сети «Родник здоровья»

Чукавина Е.Г.<sup>1</sup>, Попов Н.Н.<sup>2</sup>

ФГБОУ ВО «Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена»<sup>1</sup>,  
Всероссийский научно-исследовательский институт пищевых добавок - филиал ФГБНУ  
«ФНЦ пищевых систем им. В.М. Горбатова» РАН<sup>2</sup>

В статье представлены мероприятия по формированию и развитию конкурентных преимуществ аптек №8 аптечной сети «Родник Здоровья», такие как оптимизация ценового диапазона препаратов и товаров, расширение ассортимента препаратов и товаров в аптеке, проведение рекламной кампании. Представлен расчет затрат на проведение рекламных мероприятий. Проведен расчет и сравнительная оценка технико-экономических показателей эффективности предложенных мероприятий.

*Ключевые слова:* аптечная сеть, аптечный ассортимент, конкурентные преимущества.

### 1. Введение

В настоящее время наблюдается жесткая конкуренция аптечного сегмента фармацевтического рынка г. Санкт-Петербурга [1]. Аптечная сеть «Родник Здоровья» в настоящее время насчитывает 86 аптек и аптечных пунктов, расположенных в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Бизнес-концепция аптечной сети базируется на широком спектре товаров для покупателя с акцентом на долгосрочную перспективу. Это является основным преимуществом компании и ключевым фактором роста. Доверие к бренду сформировано еще 20 лет назад, продолжают приходить новые клиенты. Поэтому для повышения конкурентоспособности организации важным и значимым является развитие конкурентных отношений. В этой связи возрастает роль эффективного управления конкурентоспособностью организаций, что предопределяет актуальность и важность выбранной темы исследования.

### 2. Материалы и методы исследований

Для проведения исследований в качестве материалов использовались данные анкетирования клиентов аптеки, экономические показатели деятельности. Методы: наблюдения, сравнительный, описательный, контент-анализ.

### 3. Результаты и их обсуждение

В соответствии с представленной концепцией повышения эффективности конкурентоспособности Аптеки 8 предложен проект следующих мероприятий:

#### а) Оптимизация ценового диапазона препаратов и товаров Аптеки №8

По данным анализа, следует снизить цены только тогда, когда наблюдается чувствительность рынка к ним, в таком случае конкуренты не станут снижать цены. При таком подходе сроки окупаемости соответственно увеличиваются, однако последовательно проводимая политика в этом направлении приводит к увеличению стоимости бизнеса в долгосрочном периоде.

#### б) Расширение ассортимента Аптеки №8

Предполагается акцент на препараты, обладающие воздействием в профилактических целях, витамины различного профиля, широкий спектр биологически активных добавок (БАД).

Как пример, в настоящее время работа с БАД весьма перспективна, так как производится их активная реклама, население уже знает, какое будет действие, ознакомилось с отзывами в газетах, журналах, сети Интернет. Все это способствует активному приобретению товаров, которые приносят аптеке именно прибыль [2].

К примеру, лечебная косметика различных марок до кризиса приносила аптекам стабильную достаточно хорошую прибыль [3].

На сегодняшний день ее продажи упали очень сильно, платежеспособность населения снизилась, поэтому дорогую косметику даже можно не иметь в ассортименте аптеки [4].

Более того, с этой точки зрения перспективно приобретение косметики среднего ценового сегмента, что в полной и достаточной мере удовлетворит потребности покупателей и увеличит прибыль аптеки. Перспективы имеет увеличение доли в ассортименте детских товаров и питания, так как население редко экономит на детях и старается приобрести товары высокого качества.

#### **в) Проведение рекламных компаний в г. Санкт-Петербург**

Фармацевтический рынок характеризуется такой особенностью, когда приоритет в плане перспектив продаж – это реклама отдельных товаров и конкретных производителей, а не аптечных сетей и поставщиков. В рамках развития следует сделать акцент на рекламе во всех возможных средствах массовой информации.

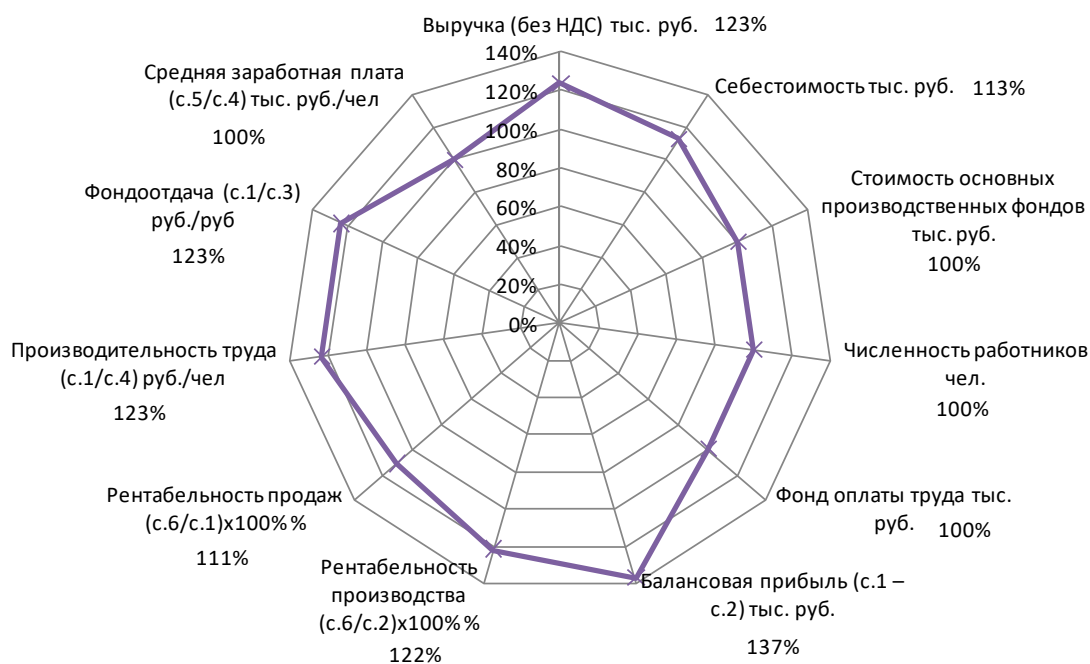
Очень важно запустить рекламу в метро для основной доли населения, целесообразен разнос рекламных листовок по почтовым ящикам, договоры с супермаркетами о взаимной рекламе, также важное значение будет иметь реклама в медицинских центрах, в рекламных каталогах, периодической печати, на радиостанциях и телевидении.

В таблице 1 представлены параметры затрат на проведение мероприятий по повышению конкурентоспособности Аптеки №8 аптечной сети «Родник здоровья» в течение календарного года.

**Таблица 1.** Затраты на повышение экономической эффективности Аптеки №8 аптечной сети «Родник здоровья»

<b>№</b>	<b>Наименование мероприятия</b>	<b>Затраты</b>
1.	Оптимизация ценового диапазона препаратов и товаров	600 тыс. руб.
2.	Расширение ассортимента препаратов и товаров в аптеке	2500 тыс. руб.
3.	Проведение рекламной кампании	1400 тыс. руб.
	Итого:	4500 тыс. руб.

По данным таблицы 1 планируется проведение мероприятий на общую сумму 4500 тыс. руб. На рисунке 1 представлен макроконтур технико-экономических показателей эффективности мероприятий рекламной кампании.



**Рис. 1.** Макроконтур технико-экономических показателей эффективности мероприятий рекламной кампании Аптеки 8

Как видно из макроконтра, проведение мероприятий по улучшению технико-экономических показателей будет продуктивным. Так, выручка увеличится на 23%, себестоимость повысится до 113%, рентабельность производства возрастет на 22%, рентабельность продаж на 11%, фондоотдача на 23%. Производительность труда повысится до 107%, при том, что средняя заработная плата и количество сотрудников останется без изменения.

### Заключение

После проведения анализа перечисленных выше рекомендаций в перспективе увеличения прибыли для рассматриваемой организации определено в качестве оптимального направления развития и роста расширение ассортимента и рекламные кампании Аптеки 8 аптечной сети «Родник Здоровья».

По предварительным расчетам на окупаемость предложенных мероприятий понадобится чуть больше 9 месяцев, а это значит, что уже вскоре можно будет увидеть ожидаемый эффект от данных мероприятий. Исходя из чего, можно сделать вывод о том, что все предложенные мероприятия быстро окупаемы и результативны.

### Список литературы:

1. Чукавина Е.Г., Попов Н.Н. Особенности фармацевтического рынка Санкт-Петербурга и конкуренции на нем / Е.Г. Чукавина, Н.Н. Попов // WORLD SCIENCE: PROBLEMS AND INNOVATIONS: сборник статей XXII Международной научно-практической конференции. В 2 ч. Ч. 2. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2018. – С.17-19.
2. Ковалева, Л.В. Бизнес-план аптеки от А до Я/Л.В. Ковалева // Новая аптека Эффективное управление. - 2014.-N 10.-С.34-37.
3. Краснова, О. Как ориентировать работу аптеки на потребителя. Пошаговая инструкция /О. Краснова // Новая аптека. - 2018.-N 3.-С.32-35.
4. Ломакина, М. Базовые понятия о составах декоративной косметики / М. Ломакина // Kosmetik international. - 2013.-N 2.-С.100-106.

© Е.Г. Чукавина, Н.Н. Попов, 2018

## Кредиторская задолженность в РФ

Шакирова А.Р.

ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ

*Научный руководитель - Арасланбаев Ирек Вакильевич, кандидат экономических наук, доцент.*

В данной статье содержится информация о кредиторской задолженности, в частности, о ее понятии и видах. Также в работе выявлены случаи списания кредиторской задолженности, общий срок исковой давности и рассчитана формула коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности. И кроме того, в форме таблицы показана динамика кредиторской задолженности организаций РФ.

*Ключевые слова:* кредиторская задолженность, коэффициент оборачиваемости, финансовые коэффициенты, динамика кредиторской задолженности.

Кредиторская задолженность – это задолженность другим фирмам, организациям, физическим лицам, индивидуальным предпринимателям, которая образовалась при расчете за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчете с бюджетом и при расчете по оплате труда. Кредиторская задолженность возникает в случае, если дата поступления услуг не совпадает с датой их фактической оплаты.

Кредиторская задолженность – это не только просроченные финансовые обязательства. Она может иметь место и при выполнении иных договорных условий. [1]

Списание кредиторской задолженности происходит в двух случаях:

- в результате погашения задолженности;
- в связи с истечением срока исковой давности для ее взыскания.

Общий срок исковой давности, установленный законодательством, равен трем годам. Это время отводится истцу для подачи искового заявления в суд о взыскании дебиторской задолженности. В случае, когда имеют место правовые отношения с резидентами иностранных государств, срок давности продлевается на год. По такому же принципу производится и прекращение дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает сколько раз за период оборачивается кредиторская задолженность. Относится к финансовым коэффициентам, которые характеризуют деловую активность. Используется для быстрого анализа финансового состояния предприятия. [3]

В бухгалтерском учёте принято выделять несколько видов кредиторской задолженности:

- задолженность перед поставщиками и подрядчиками;
- задолженность перед персоналом организации;
- задолженность перед внебюджетными фондами;
- задолженность по налогам и сборам;
- задолженность перед прочими кредиторами. [2]

И в следующей таблице 1 можно рассмотреть динамику кредиторской задолженности организаций РФ.

**Таблица 1.** Динамика кредиторской задолженности организаций РФ (млрд. руб)

	Кредиторская задолженность	Из общего объема кредиторской задолженности		
		зadolженность поставщикам и подрядчикам	зadolженность по платежам в бюджет	зadolженность во внебюджетные фонды
2000	3515	1803	509	418

2004	5944	2908	560	241
2005	6389	3194	590	196
2012	23632	12511	1312	200
2013	27532	14974	1458	225
2014	33174	16745	1798	271
2015	38925	18045	1762	333

По таблице можно увидеть, что все показатели имеют динамику увеличения. Вот кредиторская задолженность за период от 1995 до 2015 г претерпевает увеличение – от 483 до 38925. Можно заметить, что задолженность поставщикам и подрядчикам также за данный период имела динамику увеличения, от 266 до 18045. Задолженность по платежам в бюджет также неизменно увеличивалась, но с гораздо медленным движением, с 94- 1995 г. до 1762 -2015 г. Задолженность во внебюджетные фонды с 1995 до 2015 года возросла от 28 до 333.

В итоге, можно сказать, что повышение кредиторской задолженности –это достаточно отрицательный фактор для организации, который снижает показатели при оценке финансового состояния фирмы, платежеспособности и ликвидности.

### **Список литературы:**

1. Арсланова, Г. Р. Анализ факторов влияющих на финансовый результат / Арсланова Г. Р., Арасланбаев И. В. // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, статистики и информационных технологий // МСХ РФ; Баш ГАУ. – Уфа. – 2016. – С. 134 – 13.
2. Фазлыева, Л. И. Оценка финансовой устойчивости СПК «Ай» Кигинского района РБ / Фазлыева Л. И., Арасланбаев И. В. // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, статистики и информационных технологий // МСХ РФ, Баш ГАУ. – Уфа. – 2016. – С. 470 - 473.
3. Уразметова, Г. А. Анализ использования основных средств в ООО КФХ «Агро – Марс» Шаранского района РБ / Уразметова Г. А. Арасланбаев И. В. // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, статистики и информационных технологий // МСХ РФ, Баш ГАУ. – Уфа. – 2016. – С. 468 - 470.

© А.Р. Шакирова,2018

## **Оценка развития малого бизнеса в Воронежской области на основе статистико-экономического анализа**

Панин С.И., Шубина К.А., Истомина Н.С.

ФГБОУ ВО Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

В статье рассматривается динамика численности и размера предприятий малого и среднего бизнеса в Воронежской области, проводится факторный анализ валового оборота малых предприятий и раскрываются причины его снижения.

*Ключевые слова:* предприятия малого и среднего бизнеса, Воронежская область, валовой оборот, факторный анализ

### **Введение**

Основой рыночной экономики является предпринимательская деятельность, эффективность которой напрямую связана с формированием предприятий малого и среднего бизнеса. Развитие малого бизнеса очень важно для государства с точки зрения диверсификации экономики, повышения конкурентоспособности и создания экономической базы для органов самоуправления.

Развитие малого и среднего предпринимательства является одним из наиболее значимых направлений деятельности органов власти всех уровней при решении вопросов социально-экономического развития территорий и смягчения социальных проблем.

### **Результаты исследования**

В связи с актуальностью данных проблем на современном этапе, целью данного исследования является оценка развития сектора малого предпринимательства Воронежской области.

В соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1] и постановлением Правительства РФ от 4 апреля 2016 года № 265 [2] установлены предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета НДС для субъектов малого и среднего предпринимательства. К микропредприятиям относятся организации с выручкой за год до 120 млн. руб., к малым предприятиям – до 800 млн. руб., к средним – до 2 млрд. руб.

Как известно, с 2006 по 2010, затем с 2011 до 2015 года в Воронежской области функционировали долгосрочные областные целевые программы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Воронежской области» [3].

Но с 2016 года существенно сокращаются федеральные субсидии на программы поддержки малого и среднего бизнеса. По предварительной информации Министерства экономического развития РФ, на всю программу 2016 года планируется выделить только 11 миллиардов рублей, тогда как в 2014 году данная сумма составляла более 20 миллиардов, а в 2015 – без малого 17 миллиардов рублей. Данные средства будут поделены между всеми субъектами России на основе проведенных конкурсных процедур. Регионам страны придется самостоятельно определиться с приоритетными для финансирования направлениями предпринимательской деятельности. Предполагается, что государственные средства пойдут на развитие приоритетных сфер экономики: сельского хозяйства, торговли, оказания коммунальных и бытовых услуг, социального предпринимательства, инновационной деятельности и других.



В связи с указанными изменениями представляет интерес изучение динамики общего числа предприятий малого и среднего бизнеса в Воронежской области [5].



**Рис. 1.** Численность предприятий малого и среднего бизнеса в Воронежской области в 2009 – 2016 годы

$$\bar{\Delta} = \frac{3861 - 2222}{8 - 1} = 234,1 \text{ (ед.)}$$

$$\overline{\text{TP}} = \sqrt[8-1]{\frac{3861}{2222}} * 100 = 108,2 \%$$

$$\overline{\text{ТП}} = 108,2 - 100 = 8,2\%$$

Как показали расчеты, в среднем за период число малых предприятий Воронежской области ежегодно увеличивалось на 234,1 ед. или на 8,2%. Это говорит об положительном эффекте проведенных программ поддержки малого и среднего бизнеса в Воронежской области.

Тем не менее, при сравнении данных за 2016 год с предшествующим 2015 годом следует отметить сокращение числа предприятий малого и среднего бизнеса на 244 единицы или 5,94%.

При оценке структуры малых предприятий в среднем за 2009 – 2016 годы нами были использованы три критерия: численность предприятий, численность работников и сумма валового оборота.

**Таблица 1.** Структура малых предприятий Воронежской области в среднем за 2009 – 2016 годы

Виды деятельности:	Число предприятий		Численность работников		Валовой оборот	
	ед.	в % к итогу	чел.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	267	7,67	11333	8,00	10593,8	5,95
Рыболовство, рыбоводство	7	0,20	157	0,11	86,8	0,05
Добыча полезных ископаемых	7	0,20	270	0,19	214,6	0,12
Обрабатывающие	480	13,78	16746	11,82	23836,8	13,40

производства						
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	50	1,44	2015	1,42	2008,3	1,13
Строительство	413	11,86	16470	11,63	18869,3	10,61
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1221	35,06	62773	44,31	91930,6	51,67
Гостиницы и рестораны	102	2,93	3261	2,30	3449,0	1,94
Транспорт и связь	183	5,25	5825	4,11	7565,2	4,25
Финансовая деятельность	17	0,49	397	0,28	567,6	0,32
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	604	17,34	18976	13,40	16277,6	9,15
Образование	3	0,09	88	0,06	58,4	0,03
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	54	1,55	1401	0,99	1032,2	0,58
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	75	2,15	1942	1,37	1430,6	0,80
Всего по области:	3483	100,00	141661	100,00	177927,7	100,00

Расчеты показали, что наибольший удельный вес занимают предприятия сферы оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. Более того, именно их численность росла наибольшими темпами за рассматриваемый период времени.

Вместе с тем, размеры предприятий малого и среднего бизнеса не увеличивались за рассматриваемый период времени, о чем свидетельствует следующий график.



**Рис. 2.** Среднесписочная численность работников на 1 предприятие малого и среднего бизнеса в Воронежской области в 2009 – 2016 годы

$$\bar{\Delta} = \frac{38 - 46}{8 - 1} = -1 \text{ (чел.)}$$

$$\overline{TP} = \sqrt[8-1]{\frac{38}{46}} * 100 = 97,36 \%$$

$$\overline{TP} = 97,36 - 100 = -2,64\%$$

Как свидетельствуют рассчитанные средние показатели динамики [4], среднесписочная численность работников в расчете на 1 предприятие уменьшалась в среднем за период на 1 человека или 2,64% ежегодно.

Изменения суммы валового оборота предприятий малого и среднего бизнеса, представленные на рисунке 3, свидетельствуют об устойчивом увеличении объемов производства вплоть до 2015 года.



**Рис. 3.** Валовой оборот предприятий малого и среднего бизнеса в Воронежской области в 2009 – 2016 годы

$$\bar{\Delta} = \frac{171728,6 - 84639,8}{8 - 1} = 12441,26 \text{ (млн. руб.)}$$

$$\overline{TP} = \sqrt[8-1]{\frac{171728,6}{84639,8}} * 100 = 110,64 \%$$

$$\overline{TP} = 110,64 - 100 = 10,64\%$$

В среднем за период с 2009 по 2016 годы валовой оборот увеличивался на 12441,26 млн. руб. или 10,64% ежегодно. Негативной оценки заслуживает значительное сокращение валового оборота в 2016 году по сравнению с уровнем 2015 года на 121133,7 млн. руб. или 41,40%.

Одним из наиболее существенных показателей интенсивности и эффективности производства является производительность труда работников изучаемой сферы производства [6]. Определим данный показатель как отношение суммы валового оборота к среднесписочной численности работников предприятий малого и среднего бизнеса [7].



**Рис. 4.** Производительность труда 1 работника в среднем по предприятиям малого и среднего бизнеса в Воронежской области в 2009 – 2016 годы

$$\bar{\Delta} = \frac{1158 - 822}{8 - 1} = 48 \text{ (тыс. руб.)}$$

$$\overline{\text{TP}} = \sqrt[8-1]{\frac{1158}{822}} * 100 = 105,02 \%$$

$$\overline{\text{ТП}} = 105,02 - 100 = 5,02\%$$

Как показали расчеты, производительность труда 1 работника увеличивалась в среднем за период на 48 тыс. руб. или 5,02% ежегодно. Тем не менее, не может не вызывать озабоченности резкое снижение производительности труда в 2016 году, когда она уменьшилась по сравнению с уровнем предшествующего 2015 года на 682 тыс. руб. или 37,06%.

В этих условиях представляет интерес расчет влияния трех факторов на сумму валового оборота малых предприятий Воронежской области (V):

- числа предприятий (N), ед.;
- среднесписочного числа работников на 1 предприятие (n), чел.;
- годовой производительности труда 1 работника (W), млн. руб.

**Таблица 2.** Факторный анализ валового оборота малых предприятий в 2016 году.

Показатели	Факторы			Результативный показатель, млн. руб.	Влияние факторов	
	N	n	W		абсолютное, млн. руб.	относительное, %
Базисное значение 2015	4105	39	1,8401	293062,3	-	-
1. Изменение числа предприятий	3861	39	1,8401	275642,8	-17419,5	94,06
2. Изменение средней численности работников на 1 предприятие	3861	38	1,8401	272799,1	-2843,69	98,97
3. Изменение средней производительности труда 1 работника	3861	38	1,1584	171728,6	-101070	62,95

Совокупное влияние факторов	X	X	X	X	-121334	58,60
-----------------------------	---	---	---	---	---------	-------

Определим общее изменение суммы оборота малых предприятий Воронежской области.  
Относительное:

$$I_N = \frac{N_1 n_1 W_1}{N_0 n_0 W_0} = 58,60\%$$

Абсолютное:

$$\Delta_{V(N)} = N_1 n_1 W_1 - N_0 n_0 W_0 = -121334 \text{ млн. руб.}$$

Из этого следует, что валовой оборот малых предприятий уменьшился на 121334 млн. руб. или на 41,4% по сравнению с 2015 годом.

Покажем влияние изменения числа предприятий:

Относительное:

$$I_N = \frac{N_1 n_0 W_0}{N_0 n_0 W_0} = 94,06\%$$

Абсолютное:

$$\Delta_{V(N)} = N_1 n_0 W_0 - N_0 n_0 W_0 = -17419,5 \text{ млн. руб.}$$

Следовательно, за счет сокращения числа малых предприятий валовой оборот уменьшился на 17419,5 млн. руб. или 5,94%.

Покажем влияние изменения средней численности работников на 1 предприятие:

Относительное:

$$I_N = \frac{N_1 n_1 W_0}{N_1 n_0 W_0} = 98,97\%$$

Абсолютное:

$$\Delta_{V(N)} = N_1 n_1 W_0 - N_1 n_0 W_0 = -2843,69 \text{ млн. руб.}$$

Следовательно, за счет уменьшения среднесписочной численности работников валовой оборот уменьшился на 2843,69 млн. руб. или на 1,03%.

Покажем влияние изменения средней производительности труда 1 работника:

Относительное:

$$I_N = \frac{N_1 n_1 W_1}{N_1 n_1 W_0} = 62,95\%$$

Абсолютное:

$$\Delta_{V(N)} = N_1 n_1 W_1 - N_1 n_1 W_0 = -101070 \text{ млн. руб.}$$

Следовательно, за счет уменьшения средней производительности труда 1 работника денежный оборот уменьшился на 101070 млн. руб. или на 37,05%.

Таким образом, на уменьшение суммы оборота малых предприятий Воронежской области в 2016 году отрицательно повлияли все факторы. Наибольшее отрицательное влияние оказало снижение производительности труда 1 работника.

## Заключение

Подводя итог, отметим, что данное исследование позволило явно выделить негативные последствия сокращения государственной поддержки малого бизнеса на территории Воронежской области. Отказ от долгосрочных областных целевых программ развития и поддержки малого и среднего предпринимательства привел не только к сокращению численности малых предприятий, но к уменьшению их размера и, что самое главное, к снижению производительности труда. Это может быть косвенным признаком того, что из этой сферы экономики ушли наиболее предприимчивые, целеустремлённые, эффективно работающие кадры.

Для реализации государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства нужны комплексные решения, сочетающие правовые,

организационные и финансовые механизмы. Отказ от программно-целевого метода решения проблем приведет не только к тому, что они будут решаться не в полном объеме, но и к суммарному росту затрат на их решение.

### Список литературы:

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
2. Постановление Правительства РФ от 4 апреля 2016 года № 265
3. Постановление Правительства Воронежской области от 7 сентября 2010 г. N 746 "Об утверждении долгосрочной областной целевой программы "Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Воронежской области на 2011 - 2015 годы" (с изменениями от 12 мая 2011 г.)
4. Восковых А.М. Статистика / Восковых А.М., Журкина Т.А., Закупнев С.Л., Измайлова Л.Н., Лубков В.А., Меренкова И.Н., Панина Е.Б., Санина Н.В., Сурков И.М., Степанова Т.А., Хаустова Г.И. Учебное пособие / ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ. Воронеж, - 2017. – 244с.
5. Федеральная служба государственной статистики: [сайт] [Электронный ресурс]. – URL: <http://gks.ru/> (дата обращения: 28.05.2018).
6. Панина Е.Б. Статистическое исследование производительности труда в сельскохозяйственных предприятиях Воронежской области / Е.Б. Панина, С.И. Панин // Актуальные вопросы устойчивого развития АПК и сельских территорий: материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 50-летию со дня образования кафедры экономического анализа, статистики и прикладной математики. – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2018. – С. 33 – 39.
7. Панина Е.Б. Проблемы формирования трудового потенциала села с учетом демографической ситуации / Е.Б. Панина, С.И. Панин, А.З. Корчагина // Социально-экономические проблемы инновационного развития: Матер. V Международной научно-практической конференции Преподавателей, научных работников и специалистов 27 – 29 марта 2014г. - Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2014. – С. 259 – 263.

© С.И. Панин, К.А. Шубина, Н.С. Истомина, 2018

## Анализ конкурентоспособности российской экономики на основании рейтинга глобальной конкурентоспособности

Шульгина Д.Ш.

Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова

В статье рассматриваются вопросы, касающиеся глобальной конкурентоспособности России. По оценкам ряда международных организаций, по рангу глобальной конкурентоспособности Россия в последнее время улучшает свои позиции. В статье проанализированы основные факторы, определяющие конкурентоспособность национальной экономики России и предложены дальнейшие перспективы развития.

*Ключевые слова:* глобальная экономика, конкурентоспособность, национальная экономика, факторы конкурентоспособности.

Конкурентоспособность является одним из ключевых показателей экономического развития страны. Под конкурентоспособностью страны понимают способность национальной экономики производить товары и услуги, конкурентные на мировых рынках, обеспечивать высокие темпы роста валового внутреннего продукта (ВВП), повышать качество жизни и уровень благосостояния населения. Однако, по мнению исполнительного председателя Всемирного экономического форума Клауса Шваба, глобальная конкурентоспособность в ближайшее время во многом будет определяться инновационным потенциалом страны [1].

Для анализа конкурентоспособности стран, определения наиболее развитых и отстающих сфер жизни и перспектив развития национальной экономики, ежегодно Всемирный экономический форум составляет доклад "Глобальная конкурентоспособность". Глобальный индекс конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index) определяет национальную конкурентоспособность как способность страны и её институтов обеспечивать стабильные темпы экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе. Анализ рейтинга глобальной конкурентоспособности за 2015-2018 год, показывает, что Россия с каждым годом улучшает свои показатели, за отчетный период 2017-2018 год, поднявшись на 5 мест – с 43-го на 38-е. Всего в исследование задействовано 137 стран.

Первое место уже не первый год занимает Швейцария, на втором месте США, на третьем – Сингапур. В таблице 1 представлены 12 факторов, на основании которых составлен рейтинг конкурентоспособности стран.

**Таблица 1.** Рейтинг глобальной конкурентоспособности России за 2015-2018 года

Фактор	Место в рейтинге		
	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Качество институтов	100	88	83
Развитие инфраструктуры	35	35	35
Макроэкономическая стабильность	40	91	53
Здоровье и начальное образование	56	62	54
Высшее образование и профессиональная подготовка	38	32	32
Эффективность рынка товаров и услуг	92	87	80
Эффективность рынка труда	50	49	60
Развитость финансового рынка	95	108	107
Уровень технологического развития	60	62	57

Размер внутреннего рынка	6	6	6
Конкурентоспособность компаний	80	72	71
Инновационный потенциал	68	56	49

По данным рейтинга показатели нашей страны отличаются существенной разнонаправленностью. Россия заняла 38-ю позицию большей частью благодаря высоким значениям фактора – размер рынка (6 место), включая такие составляющие как: объем ВВП (6 место), объем внутреннего рынка (6 место), объем внешнего рынка (5 место) [2].

Важно отметить довольно высокие позиции по качеству и охвату образования, уровню развития инфраструктуры 32 и 35 места соответственно. В развитии инфраструктуры весомую роль играет доступное местонахождение авиакомпаний и сотовая связь 12 и 9 места соответственно. В охвате образования наблюдаются высокие значения в большей степени за счёт развития высшего образования и в меньшей мере за счёт среднего образования.

Стоит отметить, что за последние 3 года наблюдается рост инновационного потенциала, улучшение делового климата внутри страны, в частности, настроений бизнеса, а также постепенное развитие уровня технологического прогресса.

Значительное улучшение макроэкономического положения за последние годы пришлось на данный период. Россия поднялась в этом показателе сразу на 38 позиций. Прежде всего, это связано со стабилизацией экономической ситуации в стране, сокращением уровня инфляции, ростом сбережений и относительно невысоким уровнем государственного долга (6 место). Однако эксперты отмечают высокую зависимость от сырьевого экспорта, поэтому дальнейшие перспективы опередить трудно.

Необходимо отметить и слабые позиции российской экономики. Во-первых, на протяжении многих лет наиболее слабым звеном является развитость финансового сектора, лишь 107 место. В большей степени это касается надежности банковского сектора (121 место), регулирование фондовых бирж (112 место), легкость доступа к кредитам (110 место) [3].

Во-вторых, Россия, находясь на 83 месте по качеству институтов, продолжает сталкиваться с множеством проблем, на решение которых должны быть направлены серьезные государственные меры. В данной критерии наиболее слабыми являются такие показатели, как уровень защиты прав собственности (116 место), уровень защиты интересов миноритарных акционеров (111 место), уровень защиты интеллектуальной собственности (93 место), наиболее высокий результат – 51 место – уровень защиты инвесторов [3].

В-третьих, по показателю эффективности рынка товаров и услуг Россия занимает только 80 место, наиболее низкие показатели отмечены в распространении иностранной собственности (124), влиянии бизнес-правил на приток иностранных инвестиций (123 место), проценте импорта от ВВП (122 место), однако к высокому показателю можно отнести наименьшее количество процедур, необходимых для начала ведения бизнеса.

В-четвертых, все показатели, характеризующие уровень конкурентоспособности компаний не находятся выше 60 места. Однако последние два представленные фактора не занимают высоких позиций, но показывают положительную динамику на протяжении последних лет.

Таким образом, экономика России имеет ряд преимуществ и недостатков. Сильными сторонами российской экономики выступают высокое распространение высшего образования, развитая инфраструктура, улучшение бизнес-регулирования и внутренней конкуренции. Однако эффективному использованию конкурентных преимуществ препятствует низкая эффективность работы государственных институтов, слабое развитие финансового рынка.

В последнее время к указанным отрицательным факторам добавились ослабление внутреннего спроса, экономические санкции со стороны стран Северной Америки и Западной Европы, а также внешняя неопределённость в отношении цен на минеральные ресурсы



Ключевыми проблемами для экономического развития России являются: высокая коррупция, ставки налогов, доступ к финансированию. В первую десятку также вошли администрирование налогов, низкий уровень образования работников, бюрократия и политическая нестабильность, неэффективность государственного аппарата. Все эти факторы способствуют неэффективному распределению ресурсов страны и препятствуют росту конкурентоспособности [2].

Тем не менее, уступая по экономическому весу другим ведущим державам мира на западе (Европейскому союзу), востоке (США, Китаю) и юге (Индии), Россия является сильной экономической державой. Наша страна является главной кладовой сырья в мире, ежегодно добывает и поставляет на мировой рынок огромную долю сырья, это может позволить ускорить экономический рост и увеличить экономический вес в мировой экономике за счёт доходов от этого фактора. Однако нельзя ограничиваться только добычей и минимальной переработкой отечественных ресурсов, необходимо развивать обрабатывающую промышленность, увеличивать её объемы в общей доли экспорта товаров и ресурсов, усиливать степень и глубину переработки российских природных ресурсов. Необходимо развивать высокотехнологичные отрасли экономики. Это позволит сделать Россию полноценным партнером – создателем новых технологий, экспортером конкурентоспособной продукции.

В целом, Россия поднялась в рейтинге на 38-е место с 67-го в 2012 году, и по ряду показателей наблюдается тенденция роста. Исходя из структуры рейтинга глобальной конкурентоспособности, можно выделить основные направления, по которым необходимо добиваться совершенствования.

Для устойчивого экономического роста нашему государству по-прежнему следует разработать программу реформ, обеспечивающие повышение конкурентоспособности институциональной среды и эффективности рынков товаров и услуг, а также сокращение доминирования монополий на внутреннем рынке. Чтобы государству воспользоваться таким преимуществом, как высокий уровень образования населения и большой объем внутреннего рынка, необходимо продолжать совершенствование финансовой среды. Реализация данных программы может позволить России занять достойное место среди ведущих экономик мира.

### **Список литературы:**

1. Рейтинг "Глобальная конкурентоспособность" [Электронный ресурс]. – URL: <http://tass.ru/info/4596698> (дата обращения: 21.06.2018)
2. Отчет о глобальной конкурентоспособности 2017-2018 [Электронный ресурс]. – URL: <https://roscongress.org/materials/otchet-o-globalnoy-konkurentosposobnosti-2017-2018/> (дата обращения: 19.06.2018)
3. The Global Competitiveness Report 2017–2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017–2018.pdf> (дата обращения: 10.06.2018)

© Д.Ш. Шульгина, 2018

## УДК 336.211.1

# Ценовое зонирование территории г. Саратова

Юдина Н.П.

ФГБОУ ВО Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова

В данной статье проведено исследование ценового зонирования территорий города Саратова, основным показателем оценки явился удельный показатель кадастровой стоимости земли. Также были рассмотрены случаи использования результатов оценочного зонирования городских территорий.

*Ключевые слова:* зонирование, удельный показатель кадастровой стоимости, кадастровая оценка.

Ценовое зонирование территории города Саратова в данной статье произведено путем получения удельного показателя кадастровой стоимости земли (УПКСЗ) по виду разрешенного использования. Удельный показатель кадастровой стоимости земли является основным показателем кадастровой оценки [1].

Имеется 16 групп видов разрешенного использования в составе земель населенных пунктов. В таблице 1 приведены минимальные, максимальные и средние значения УПКСЗ на 1 кв.м. по каждому разрешенному использованию [3]. Чтобы узнать кадастровую стоимость УПКСЗ умножается на площадь земельного участка.

**Таблица 1.** Удельные показатели кадастровой стоимости земельных участков г.Саратова по видам разрешенного использования

№, вид разрешенного использования	УПКСЗ, руб за кв.м		
	Мин. знач.	Ср. знач.	Макс. знач.
1. Земельные участки, предназначенные для размещения домов многоэтажной жилой застройки	673	3060	6342
2. Земельные участки, предназначенные для размещения домов индивидуальной жилой застройки	293	1436	3443
3. Земельные участки, предназначенные для размещения гаражей и автостоянок	180	3151	9424
4. Земельные участки, находящиеся в составе дачных, садоводческих и огороднических объединений	720	1279	1589
5. Земельные участки, предназначенные для размещения объектов торговли, общественного питания и бытового обслуживания	1422	4831	10100
6. Земельные участки, предназначенные для размещения гостиниц	8334	8555	8899
7. Земельные участки, предназначенные для размещения административных и офисных зданий, объектов образования, науки, здравоохранения и другого социального обеспечения	870	3189	8657
8. Земельные участки, предназначенные для размещения объектов рекреационного и лечебно-оздоровительного назначения	61	933	1137
9. Земельные участки, предназначенные для размещения производственных и административных зданий, строений, сооружений промышленности,	110	626	1984

коммунального хозяйства, материально-технического, продовольственного снабжения, сбыта и заготовок			
10. Земельные участки, предназначенные для размещения электростанций, обслуживающих их сооружений и объектов	580	655	1542
11. Земельные участки, предназначенные для размещения портов, водных, железнодорожных вокзалов, автодорожных вокзалов, аэропортов, аэродромов	482	506	1138
12. Земельные участки, занятые водными объектами, находящимися в обороте	223	229	253
13. Земельные участки, предназначенные для разработки полезных ископаемых, размещения железнодорожных путей, автомобильных дорог, искусственно созданных внутренних водных путей и др.	110	110	1057
14. Земельные участки, занятые особо охраняемыми территориями и объектами, в том числе городскими лесами, скверами, парками, городскими садами	0,97	0,97	0,97
15. Земельные участки, предназначенные для сельскохозяйственного использования	1,22	1,22	1,22
16. Земельные участки улиц, проспектов, площадей, шоссе, аллей, бульваров, застав, переулков, проездов, тупиков	870	887	3012

Исходя из утвержденных сведений видно, что самыми дорогими являются земельные участки, предназначенные для размещения гостиниц, и его УПКСЗ равен в среднем 8555 руб. за кв.м., самыми дешевыми являются участки, предназначенные для сельскохозяйственного использования и занятые особо охраняемыми территориями и объектами, их УПКСЗ равны 1,2 и 0,97 руб. за кв.м соответственно. В среднем же УПКСЗ в городе варьируется от 110 до 5000 руб. за 1кв.м.

УПКСЗ ЖСК «Водник» составляет 5861 руб. за кв. м, этот показатель практически максимальный, что означает, что земля в данном районе очень ценная, т.к. она соответствует всем факторам.

Использование результатов оценочного зонирования предусматривается в следующих случаях:

1. Результаты государственной кадастровой оценки земель могут использоваться в государственном кадастре недвижимости как исходная база налогообложения [2].

2. Для целей инвестиций могут использоваться результаты кадастровой оценки городских земель с учетом перспективных проектных решений генерального плана города и проектов детальной планировки, а также сроков завершения объектов строительства.

3. Результаты государственной кадастровой оценки по существующему положению и с учетом перспективных проектных решений могут использоваться руководством города для принятия крупномасштабных задач развития города. Проектные решения задач функционального зонирования территории (в том числе решения по сносу, реконструкции существующей застройки, размещению нового строительства т.д.), задач развития улично-дорожной сети и системы городского транспорта и т.д. должны опираться на результаты

оценки городских земель. Более того, могут проводиться работы по оценке, специально направленные на анализ эффективности различных вариантов проектных решений с точки зрения их влияния на стоимость городских земель. Критериями оценки могут явиться уменьшение контрастов стоимости городских земель (в частности, за счет улучшения системы транспорта и др.) и общее увеличение суммарной стоимости городских земель.

#### **Список литературы:**

1. Проблемы прогнозирования и планирования использования земельных ресурсов муниципального района в условиях перехода на инновационную модель экономики/Янюк В.М., Верина Л.К.//В сборнике:Вавиловские чтения - 2013 Сборник статей международной научно-практической конференции, посвященной 126-й годовщине со дня рождения академика Н.И. Вавилова и 100-летию Саратовского ГАУ. 2013. С. 321-322.
2. Подходы к оценочному и ценовому зонированию территорий/ Иоселиани Н.А.// В сборнике: Современные проблемы землепользования и кадастров Материалы Международной межвузовской научно-практической конференции. 2017. С. 67-71.
3. Сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта разработки и реализации программ территориального планирования/Верина Л.К., Оразбаева З.З.//В сборнике: Вавиловские чтения - 2016 сборник статей международной научно-практической конференции, посвященной 129-й годовщине со дня рождения академика Н.И. Вавилова. 2016. С. 371-372.

© Н.П. Юдина, 2018

## УДК 338.439.4 ( 470.57)

# Динамика оборотных средств в ООО «Колос» Бураевского района

Юнусова А.А.

ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ

*Научный руководитель - Арасланбаев Ирек Вакильевич, кандидат экономических наук, доцент*

В статье обозначена сущность оборотных средств, показана динамика оборотных средств в ООО «Колос» Бураевского района за 2015-2017 гг. Также в данной статье были представлены пути улучшения использования оборотных средств в ООО «Колос».

*Ключевые слова:* оборотные средства, состав и динамика оборотных средств, себестоимость продукции, интенсификация производства, производственный цикл.

Данная тема имеет большую актуальность, так как оборотные средства являются обязательным элементом процесса производства, основной частью себестоимости продукции. Оборотные средства предприятия – это стоимость, авансированная им в формирование оборотных производственных фондов и фондов обращения.

И в следующей таблице 1 можно будет рассмотреть состав и структуру оборотных средств в ООО «Колос» Бураевского района за период с 2015 по 2017 гг.

**Таблица 1. Состав и структура оборотных средств в ООО «Колос»**

Виды оборотных средств	Стоимость оборотных средств, тыс.руб						2017 г. к 2015 г.,%
	2015 г.		2016 г.		2017г.		
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	
Запасы, всего	19718	95,8	20856,5	99,2	23227,5	97,4	117,8
Дебиторская задолженность	414	2,01	157	0,7	404	1,7	97,6
Денежные средства	451	2,2	5	0,02	211	0,9	46,8
Итого оборотных средств	20583	100	21018,5	100	23842,5	100	115,8

В таблице 1 наблюдается увеличение запасов, составляющих 97,4% к итогу, на 17,8 %. Дебиторская задолженность снизилась на 2,4%, что означает положительную динамику. Денежные средства тоже значительно снизились на 240 тыс. руб. Итого по таблице видно увеличение оборотных средств на 15,8%.

От того насколько быстро средства, вложенные в оборотные активы, превращаются в реальные деньги, непосредственно зависит финансовое состояние организации. Для детализации общей картины изменения финансового состояния оборотных средств большое значение имеет и интенсификация производства [1].

И в следующей таблице 2 можно рассмотреть показатели интенсификации производства ООО «Колос» Бураевского района.

**Таблица 2 . Показатели эффективности интенсификации производства ООО «Колос»**

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2015 г.
Произведено валовой продукции, руб.:	235,7	230,7	224,8	95,4
на 100 га с.-х. угодий	18,7	17,6	16,9	90,4
на 100 руб. основных производственных фондов с.-х. назначения	123	117,9	116,9	95,04
на 100 руб. производственных затрат	94	95,2	91,01	96,8
на 1 среднегодового работника	0,002	0,001	0,001	50
Получено чистой прибыли, руб.:	1259	1941,9	707,6	56,2
на 100 руб. производственных затрат	1050,4	1638,7	596,7	56,8
на 100 га с.-х. угодий	208,6	303,2	110,9	53,2
Рентабельность (окупаемость) производства, %	5,3	8,4	3,1	-2,2 п.п

В таблице 2 можно заметить снижение производства валовой продукции за период на 4,6 % за счет снижения производства валовой продукции на 100 га сельскохозяйственных угодий на 9,6%, на 100 руб. производственных затрат на 3,2%. Рентабельность производства тоже снизилась на 2,2 п.п.

В принципе, можно сказать, что практически все показатели имеют положительную динамику развития, но для улучшения финансового состояния предприятия и достижения максимальной прибыли можно предложить ускорение оборачиваемости оборотных средств. Для этого могут быть предложены следующие пути улучшения использования оборотных средств:

- внедрение в производство новых технологий, машин, оборудования, инструмента и материалов;
- совершенствование и применение новых прогрессивных методов, средств и правил организации и управления производством [2].
- сокращение времени доставки готовой продукции может быть одним из направлений улучшения использования оборотных средств в сфере обращения.
- проведение научно-исследовательских и конструкторских работ по разработке идеи новшества, проведению лабораторных исследований, изготовлению лабораторных образцов новой продукции [3].
- разработку и внедрение новых организационно-управленческих решений, направленных на реализацию новшеств;
- исследование, разработку или приобретение необходимых информационных ресурсов и информационного обеспечения инноваций;
- организацию и проведение маркетинговых исследований по продвижению инноваций.

### **Список литературы:**

1. Арасланбаев И.В. Анализ факторов влияющих на финансовый результат / Г.Р. Арсланова, И.В. Арасланбаев // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, статистики и информационных технологий: сборник научных статей / Башкирский государственный аграрный университет. - Уфа, 2016. - С. 134-137.
2. Зайцева Т.А., Арасланбаев И.В. Оценка финансового состояния ГУП ППЗ «Благоварский»: Сборник научных статей/ Тенденции и перспективы развития статистической науки и информационных технологий / Башкирский государственный аграрный университет. - Уфа, 2013. - С. 131-134.

3. Уразметова Г.А., Арасланбаев И.В. Анализ использования основных средств в ООО КФХ «Агро-Марс» Шаранского района РБ: Сборник научных статей/ Актуальные вопросы бухгалтерского учета, статистики и информационных технологий / Башкирский государственный аграрный университет.- Уфа, 2016. - С. 468-470.

© А.А. Юнусова, 2018

**УДК 343.9**

## **Особенности проведения допроса лица, обвиняемого в преступном нарушении правил безопасности при проведении строительных работ**

Астман К.Э.

ФГКОУ ВО «Московская академия Следственного комитета Российской Федерации»

В статье анализируются проблемные вопросы, возникающие при проведении допроса лиц, обвиняемых в преступных нарушениях правил строительной безопасности.

*Ключевые слова:* строительные работы, охрана труда, техника безопасности, допрос обвиняемого.

Допрос обвиняемого при расследовании преступлений, предусмотренных ст. 216 УК РФ, имеет большое значение при установлении причинно-следственной связи между нарушенными нормами правил строительной безопасности и наступившими преступными последствиями таких нарушений. В наибольшем количестве случаев подозреваемыми и обвиняемыми в совершении таких преступлений признаются должностные лица, ответственные за организацию и проведение строительных работ, такие как: прорабы, начальники участка, инженеры по технике безопасности, бригадиры.

Особое значение имеет подготовка к допросу обвиняемого, который, будучи профессионалом в данной отрасли производства, хорошо ориентируется в специальных вопросах, относящихся к предмету доказывания, а потому неподготовленному следователю трудно вести его допрос. При допросе обвиняемого выясняются вопросы, связанные с его производственной деятельностью, профессиональной подготовкой, в том числе и в области охраны труда, состоянием техники безопасности на вверенном ему участке, обстоятельствами и причинами несчастного случая.

Обычно обвиняемый объясняет произошедшее необходимостью выполнения договорных обязательств либо умыслом или неосторожностью потерпевшего. Получить от обвиняемого правдивые показания удастся чаще всего с помощью показаний свидетелей, документов и вещественных доказательств, обнаруженных на месте происшествия. Если обвиняемый приводит какие-либо данные или ссылается на конкретные обстоятельства, в силу которых он был лишен реальной возможности осуществлять контроль за соблюдением правил техники безопасности на объекте, следователь обязан тщательно проверить эти обстоятельства. При подготовке к допросу необходимо изучить материалы дела, при этом особое внимание следует обратить на предыдущие объяснения и показания обвиняемого, документы, относящиеся к его должностным обязанностям и работам, при проведении которых произошёл травматический случай. Также нужно овладеть техническими данными и терминами, относящимися к данному виду строительных работ. Для этого, следователю, производящему допрос, целесообразно изучить специальную литературу и получить консультацию от незаинтересованного специалиста по охране труда, строителя или инспектора труда.

При допросе обвиняемых по делам о преступных нарушениях правил безопасности в строительстве нужно принимать во внимание, что они, как правило, имеют техническое образование, хорошо знают особенности производства и выполняемой работы, строительные правила и инструкции по охране труда и технике безопасности, заинтересованы в исходе



дела, нередко принимали участие в комиссии по расследованию травматического случая, хорошо осведомлены об обстоятельствах и причинах травматического случая, выводах комиссии и инспектора труда, доказательствах, которыми располагает следователь. Кроме того, в силу специфики указанных дел, следователю сложно правильно и полно зафиксировать важные для дела обстоятельства в силу своей недостаточной осведомлённости о предмете допроса и терминологических особенностях показаний допрашиваемого. Поэтому, почувствовав неосведомлённость следователя, обвиняемые пытаются ввести его в заблуждение. Поэтому важным условием эффективности допроса является привлечение к допросу специалистов в области охраны труда или строительства.

Обстоятельства, выясняемые во время допроса обвиняемого:

1. О строительном объекте, на котором на него возложена ответственность за соблюдение строительных правил безопасности;
2. О нормативных актах, регулирующих безопасное производство работ на объекте и возлагающих на него обязанности осуществлять контроль за их соблюдением;
3. О мерах, принимаемых строительной организацией по обеспечению охраны труда и техники безопасности работ;
4. О принимаемых им мерах к обеспечению безопасности строительных работ;
5. Об известных ему нарушениях правил безопасности и принимаемых им мерах;
6. О порядке контроля за соблюдением работниками правил безопасности в ходе строительных работ;
7. О работе, выполняемой потерпевшим в момент происшествия, порядке допуска его к данной работе;
8. О причинах происшествия;
9. О нарушениях, допущенных обвиняемым;
10. О причинной связи между допущенными обвиняемым нарушениями и тяжкими последствиями;

#### **Список литературы:**

1. Зорин А. А. Многовариантные программы допросов. Технология построения и использования / А.А. Зорин. М.: Изд-во деловой и учебной литературы, 2005.
2. Комарков, В.С. Тактика допроса / В.С. Комарков. — Харьков: Изд-во Харьковского юрид. ин-та, 1975.

© К.Э. Астман, 2018

## Понятие и принципы защиты прав потребителей страховых услуг

Ахтямова Р. Л., Аминова А.Ю.

Башкирский государственный университет

*Научный руководитель – Аминова А. Ю., доцент, кандидат юридических наук*

Исследуются вопросы о защите прав потребителей страховых услуг. Выделено понимание данной защиты и принципы её осуществления в современных социально-экономических условиях. Изучены правовые основы защиты прав потребителей страховых услуг.

*Ключевые слова:* защита, потребитель, страховые услуги, принципы, понятие, проблемы, правовое-регулирование.

Актуальность тематики исследования определяется тем фактом, что на современном этапе развития уровень защиты прав потребителей в стране продолжает оставаться относительно невысоким. Более того, не слишком развит рынок оказания страховых услуг, что вызывает множество сложностей при практической защите прав потребителей в сфере оказания страховых услуг. Защита прав потребителей – одна из значимых задач на государственном уровне, где открываются широкие перспективы и не разрешено еще множество вопросов.

Действительно многолетний опыт мировой практики страхования позволяет судить о том, что страхование может быть универсальным и уникальным механизмом ликвидации последствий различных катастроф и кризисов. В страховании качественно развит институт управления рисками, предполагающий работу с последствиями, профилактику и предупреждение таковых, что для российских условий в последние годы особенно актуально.

В сфере услуг страхования защита прав потребителей традиционно очень важна, так как её цель заключается в обеспечении реального получения согласованных страховых выплат страхователем, обоснованных наступлением страхового случая.

Отношения, которые возникают из договора страхования, регулируются Главой 48 «Страхование» Гражданского кодекса Российской Федерации, другими нормативно-правовыми актами о страховании [3].

В области услуг страхования защита прав потребителей традиционно играет большую роль, поскольку её цель - это обеспечение реального получения согласованных страховых выплат страхователем, обоснованных наступлением страхового случая. С учетом положений статьи 39 Закона РФ «О защите прав потребителей» [1], он применяется к отношениям, которые вытекают из указанных договоров в части общих правил, а правовые последствия нарушений условий данного договора определяются Гражданским кодексом РФ [3], иным законодательством о страховании.

Защита прав потребителей в сфере страховых услуг представляет собой комплекс мер, реализуемых государством, общественными движениями, направленных на регулирование отношений, возникающих между потребителем и субъектом предпринимательской деятельности и включающих в себя: установление конкретных прав потребителей; формы возможных прав, механизм их защиты, а также ответственность за нарушение прав потребителей [5].

При проведении обязательного страхования согласно ст. 937 Гражданского кодекса РФ [3] лицо, в пользу которого непосредственно по действующему закону должно быть осуществлено обязательное страхование, если ему известно, что страхование не было осуществлено, имеет право потребовать в судебном порядке его осуществления тем лицом, на которое возложена обязанность страхования. Если лицо, на которое возложена такая

обязанность страхования, не осуществило его, заключило договор на условиях, ухудшающих положение конкретного выгодоприобретателя по сравнению с условиями, определенными законом, оно при наступлении страхового случая несет ответственность непосредственно перед выгодоприобретателем на тех же условиях, на каких должно быть выплачено страховое возмещение при осуществлении надлежащего страхования.

Страхователь обладает правом на сохранение страховщиком в тайне сведений о себе, застрахованном лице, выгодоприобретателе, состоянии их здоровья, об имущественном положении данных лиц. За нарушение тайны страхования страховщик в зависимости от нарушенных прав, характера нарушения несет ответственность в соответствии с правилами, предусмотренными ст. ст. 139 и 150 Гражданского кодекса РФ [3].

Страхователь обладает конкретным правом на практическое сохранение непосредственного размера страховой стоимости определенного имущества в заключенном договоре страхования, кроме случая, когда страховщик, не воспользовавшийся до момента заключения договора своим правом на оценку страхового риска, был умышленно введен в заблуждение относительно данной стоимости.

Страхователь имеет право, если другое не предусмотрено договором страхования ответственности, в любое время до момента наступления определенного страхового случая заменить такое лицо другим, письменно уведомив об этом страховщика. Но застрахованное лицо, названное в договоре личного страхования, может быть заменено страхователем иным лицом только с согласия самого застрахованного и страховщика.

Страхователь в соответствии со ст. 958 Гражданского кодекса РФ имеет право отказаться от договора страхования в любое время, если к моменту такого отказа возможность наступления страхового случая не отпала по обстоятельствам, никак не связанным со страховым случаем [3].

Во всех иных коллизиях, возникающих непосредственно при добровольном страховании, права страхователя, как любого потребителя, защищаются Законом РФ «О защите прав потребителей» [1].

Страхователь имеет право на просвещение в сфере, связанной с защитой его прав по любым вопросам. Данное право обеспечивается посредством включения соответствующих требований в государственные образовательные стандарты, общеобразовательные, профессиональные программы, посредством организации системы информации потребителей об их правах, необходимых действиях по защите данных прав.

Общественную и государственную защиту, контроль за соблюдением прав страхователей осуществляют следующие субъекты: Федеральный антимонопольный орган, Федеральная служба по финансовым рынкам, Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, органы местного самоуправления. Федеральный антимонопольный орган регулирует отношения в области защиты прав потребителей: направляет предписания страховщикам относительно прекращения ими каких-либо нарушений прав потребителей; материалы о нарушении прав потребителей в иные службы; материалы в органы прокуратуры, иные правоохранительные органы по подведомственности для решения вопросов о возбуждении уголовных дел признакам преступлений, связанных с нарушением предусмотренных законом прав потребителей [4, с. 23]. Этот же орган занимается многими другими видами деятельности.

Страховщики обязаны предоставлять информацию антимонопольным органам на всех уровнях.

Органы местного самоуправления имеют право рассматривать жалобы потребителей, консультировать их по вопросам защиты прав потребителей; при выявлении услуг ненадлежащего качества, опасных для жизни и здоровья, имущества потребителей, окружающей среды извещать об этом федеральные органы исполнительной власти; при выявлении оказания услуг, не сопровождающихся достаточной и достоверной информацией, приостанавливать оказание таких страховых услуг до момента предоставления информации или же прекращать их оказание; обращаться в суд в защиту прав потребителей.

В целях обеспечения защиты прав потребителей органы местного самоуправления могут формировать общества защиты прав потребителей и страхователей. По мере постепенного развития страхования, как представляется, можно ожидать увеличения числа общественных организаций по защите прав страхователей [6, с. 112].

Крайне проблематично выделить единый перечень принципов защиты прав потребителей в сфере страховых услуг. Основываясь на международных актах, можно выделить следующие общие группы: физическая безопасность, оказание содействия экономических интересов потребителей, как и их защита, обеспечение безопасности и качества потребительских товаров и услуг, распределения основных потребительских товаров и услуг, осуществление просвещения и информирования, качественное урегулирование споров, применение средств правовой защиты, принцип поощрения рационального потребления, обеспечение оказания финансовых услуг. Безусловно, что в рамках данных групп может быть выделен куда более широкий перечень принципов, так как эта сфера крайне сложна и предполагает развитие множества отношений.

Таким образом, можно сказать, что на современном этапе развития в теории и нормативно-правовых актах нет единого определения защиты прав потребителей в сфере страховых услуг, как и не выделен четкий перечень принципов данной защиты. Приходить к каким-либо выводам по данным позициям можно на основе комплексного анализа гражданского законодательства, законодательства о защите прав потребителей и страхового. Однозначно можно утверждать, что и понятие рассмотренной защиты, и принципы её осуществления остро нуждаются в законодательном закреплении.

#### **Список литературы:**

1. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 01.05.2017) "О защите прав потребителей" [Электронный ресурс] // URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_305/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/) (дата обращения: 21.06.2018).
2. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 23.04.2018) "Об организации страхового дела в Российской Федерации" [Электронный ресурс] // URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_1307/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/) (дата обращения: 21.06.2018).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 23.05.2018) [Электронный ресурс] // URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027/f97fa76d258f4b035ab80b1e8926c01fa436807d/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/f97fa76d258f4b035ab80b1e8926c01fa436807d/) (дата обращения: 21.06.2018).
4. Агаджанян А.В., Маюров Н.П., Арсова О.С. Особенности защиты прав потребителей в Российской Федерации и Республике Беларусь // Ленинградский юридический журнал. 2017. с. 20-26.
5. Ищенко О.А. Некоторые направления совершенствования законодательства о защите прав потребителей // Современная наука. 2016.
6. Колесников Ю.А. О защите прав потребителей страховых услуг // Общество: политика, экономика, право. 2016. с. 217.

© Р.Л. Ахтямова, А.Ю. Аминова, 2018

## Еще раз о понятии и признаках преступного сообщества

Бадрызлов А.В.

Санкт-Петербургский государственный университет

В современном уголовном праве существует дискуссионный вопрос, связанный с понятием и отличительными признаками преступного сообщества (организации). Несмотря на то, что многие ученые не раз обсуждали указанную тему, выдвигали теории, отстаивали те или иные позиции, предлагали решения проблемы, единообразного представления о преступном сообществе и его отличительных характеристиках не удалось достичь. В данной статье автор постарается выявить и обособить характерные только для преступного сообщества черты, проанализировав как научные теории, так и судебную практику.

*Ключевые слова:* уголовно-правовая характеристика, форма соучастия, организованная группа, преступное сообщество, современная теория уголовного права.

### Введение

В современной теории уголовного права существует проблема, связанная с выявлением как понятия, так и отличительных признаков преступного сообщества (организации). Для того, чтобы идентифицировать и обособить квалифицирующие признаки преступного сообщества (организации), считается необходимым рассмотреть уголовно-правовую характеристику организованной группы. Именно сквозь призму выделенных признаков организованной группы можно будет выявить и обособить характерные только для преступного сообщества черты.

Подтверждает данный тезис и мнение проф. В. С. Прохорова. Так, «организованная группа и преступное сообщество (организация) – две разновидности одной формы соучастия. Часть 5 ст. 35 УК РФ не проводит различия между ними в зависимости от характера действий членов».<sup>1</sup>

Кроме того, при изучении данного вопроса, следует затронуть проблему, кроющуюся в специфике категорий, с помощью которых законодатель описывает те или иные организованные формы соучастия. Эти категории сами по себе являются оценочными. Что, несомненно, при раскрытии их содержания, приводит к смешению уголовно-правовых и криминологических, психологических критериев, тем самым, создавая возможность формирования многовариативного доктринального толкования, а также вызывая и оказывая непосредственно негативное влияние на область правоприменительной практики, итогом чего становится затруднение в разграничении сложных форм соучастия, снижение эффективности как правоохранительных органов, так и судов.

Вместе с тем, считается необходимым для детального раскрытия поставленного вопроса проанализировать нормативно-правовые акты, связанные с преступными сообществами (организациями). Для идентификации элементов преступного сообщества необходимо отталкиваться от такого понятия как, организованная группа несмотря на то, что в теории уголовного права есть большое количество характеристик, взглядов и мнений, на саму суть данного определения и его признаков.

Актуальность выбранной проблемы подтверждается самой историей. Считается невозможным рассуждение о вышеуказанных аспектах, не ссылаясь на работу Трайнина А.Н. (Учение о соучастии). Советский ученый детально рассматривает вопросы соучастия, видов и форм, обращаясь к нормативным актам и трудам, изданным и написанным не только в дореволюционной России, но и Германии, Франции, а также начиная с ранних этапов развития истории государства и права Руси и т.д.

Как указывает А.Н. Трайнин, впервые понятие преступного сообщества было закреплено в законодательстве XVII века, в Уголовном уложении 1649 г.<sup>2</sup> В нем упоминается вид сообщества в форме скопа и заговора: «...а кто... приходит скопом и заговором ... за то потому же казнити смертию». Более точное определение преступного сообщества было отображено в «Уставе Благочиния или Полицейском» 1782 г. Согласно ст. 65 данного Устава: «... будет же такое общество, товарищество, братство или иное подобное собрание общему добру вред, ущерб или убыток наносить либо бесполезно, то подлежит уничтожению и запрещению».<sup>3</sup> Новеллой в Уставе Благочиния или Полицейского, по сравнению с Уголовным уложением 1649 года, следует считать ответственность за организацию сообщества: «...буде кто учинит сходбище подозрительное, того имать под стражу, и отослать к Суду.»

К следующему этапу развития данного понятия можно отнести закрепление преступной организации в «Уложении о наказаниях уголовных и исправительных» 1845 года.

Так, исходя из ст. 264 Уложения: «Злоумышление во всех вышеозначенных видах постигается действием преступным не только в случае..., но и тогда, когда он (преступник – прим. автора), ...через составление сообщества, или через вступление в такое сообщество или заговор...приступил к какому-либо для сего приготовлению».<sup>4</sup>

Интересен тот факт, что в Уложении прослеживается тенденция применения норм «Устава Благочиния и Полицейского» предусматривающих уголовную ответственность для организаторов и руководителей преступных сообществ, и, кроме того, что было «новшеством» (выдел. – авт.) для того времени – введение ответственности за недонесение о преступных организациях.<sup>5</sup>

В 1867 г. издается Закон «О борьбе с противоправительственными сообществами», где соблюдается тенденция развития уголовной ответственности за создание преступных организаций, недонесение о них. В качестве «нововведения» можно отметить норму, предусматривающую ответственность за *допущение преступных собраний в своих жилищах* (выдел. – авт.).<sup>6</sup>

Дальнейшее развитие института преступного сообщества отразилось в статьях «Уголовного уложения» от 22 марта 1903 г. Так, в них указывалось, что принимающий участие в преступной организации для совершения тяжкого преступления и не отказавшийся от дальнейшего соучастия, но не являющимся соучастником тяжкого преступления или просто преступления, отвечает только за участие в сообществе.<sup>7</sup>

Уголовно-правовое закрепление в советский период институт «преступного сообщества» получил в УК РСФСР 1926 года.<sup>8</sup> По УК РСФСР 1926 года, любая организационная деятельность, направленная на подготовку или совершение предусмотренных УК РСФСР преступлений, а также и участие в сообществе, образованном для подготовки или совершения одного из преступлений, влекут за собой меры социальной защиты.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что преступное сообщество исторически присуще, как явление, как институт, как форма соучастия, современной России. Процесс развития взглядов на понятие, определение, правовую природу преступной организации менялся не раз, однако, при этом, сохраняя схожие черты и накапливая, перенимая тенденции, «новые веяния» уголовного законодательства.

К современному этапу развития института преступного сообщества следует отнести Уголовный Кодекс Российской Федерации 1996 г. (далее –УК РФ), в котором содержится норма-дефиниция, разъясняющая, понятие такой формы соучастия, как преступное сообщество. Для дальнейшего раскрытия всех признаков и характеристик данной организации, считается необходимым, путем системного толкования, проанализировать правовые акты органов Судебной Власти Российской Федерации.

## I. Преступное сообщество как форма соучастия

Федеральный закон от 3 ноября 2009 г. N 245-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и в статью 100 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации» внес в уголовное право РФ принципиально новые изменения, с целью усиления борьбы с организованной преступностью, вместе с тем, дав иное определение преступному сообществу.<sup>9</sup>

Если законодатель в ч. 4 ст. 35 УК РФ раньше определял преступное сообщество как сплоченную организованную группу, созданную для совершения тяжких или особо тяжких преступлений, либо как объединение организованных групп, созданных для тех же целей, то в новой редакции преступная организация выглядит, как структурированная организованная группа или объединение организованных групп, действующих под единым руководством, члены которых объединены в целях совместного совершения одного или нескольких тяжких либо особо тяжких преступлений для получения прямо или косвенно финансовой или иной материальной выгоды.

Раскрывая содержание нормы, необходимо выделить объективный элемент преступного сообщества, как формы соучастия, и субъективный элемент.

Так, объективным аспектом преступной организации является признак, характеризующий внешнее проявление данного сообщества в реальной действительности, доступный для наблюдения и изучения, т.е. сама форма преступной деятельности в виде преступной организации, вместе с включенными в нее структурными подразделениями, объединениями организаторов, руководителей, группами, филиалами и т.д. Субъективным элементом представляется считать наличие прямого умысла у участников преступной организации, т.е. само наличие волевой и умственной направленности в создании и участии в сообществе.

Исходя из содержания нормы, можно выделить следующие отличительные черты преступного сообщества (организации) от иных форм соучастия: а) структурированная организованная группа или объединение организованных групп; б) единое руководство; в) совместное совершение *одного* или нескольких *тяжких* и *особо тяжких* преступлений (выдел. – авт.) ; г) цель: получение прямо или косвенно финансовой или иной материальной выгоды.

Сравнив действующую редакцию ч.4 ст.35 УК РФ и старую, мы увидим, что законодатель убрал такой признак преступной организации как сплоченность, что положительно отразилось на разграничении схожих форм соучастия, тем самым прекратив споры в теории и практике уголовного права.<sup>11</sup> Понятие сплоченности тесно пересекается с понятием устойчивости, в то время как, устойчивость – это отличительная черта организованной группы, следовательно, из-за чего и возникали споры, ведь стиралась граница различий между организованной группой и преступным сообществом.

Интересен комментарий Пленума Верховного Суда РФ в Постановлении от 10 июня 2008 г. N 8 «О судебной практике рассмотрения уголовных дел об организации преступного сообщества (преступной организации)» (далее – ППВС РФ N 8 от 10.06.2008) в отношении признаков «сплоченности и наличия сложной структуры» в преступном сообществе.<sup>12</sup> ВС РФ говорит, что: «... что ... признаком сплоченности преступного сообщества (преступной организации) следует понимать наличие у руководителей (организаторов) и участников...единого умысла на совершение тяжких и особо тяжких преступлений. Для данной формы организованной преступности характерно сочетание в различной *совокупности* таких признаков, как *наличие организационно-управленческих структур, общей материально-финансовой базы*, образованной, в том числе из взносов от преступной и иной деятельности, иерархии, дисциплины, установленных ими правил взаимоотношения и поведения участников преступного сообщества и т.д.»<sup>13</sup> Представляется, что ВС РФ намеренно дал уклончивый комментарий не затронув,

проблемной формулировки законодателя относительно «совершения *одного или нескольких тяжких и особо тяжких преступлений*», и вот почему.

Если еще такой признак как «единое руководство» не вызывает критики со стороны теоретиков, так и практиков уголовного права, по понятным причинам, то с отличительной чертой «совместное совершение *одного или нескольких тяжких и особо тяжких преступлений*» принципиально иная ситуация.

Невозможно не согласиться с обоснованной критикой доктора юридических наук В.М. Быкова, подвергающего сомнению некоторые законодательные и правоприменительные взгляды в отношении вышеуказанных признаков преступной организации. По мнению профессора, понимание законодателя преступной организации, как сложной структуры, созданной для совершения одного преступления, не обосновано. Едва ли можно утверждать о сплоченности, устойчивости, о наличии сложной структуры преступного сообщества, если после совершения одного преступления, оно распалось. Но нельзя и категорично утверждать, что преступная организация не может быть создана для совершения *одного особо тяжкого продолжаемого* преступления. В новой редакции ч. 4 ст. 35 УК, отмечает В.М. Быков, ошибочно указывается, что члены преступного сообщества (преступной организации) объединяются в целях совершения *только* тяжких или особо тяжких преступлений.<sup>14</sup> С данным мнением профессора нельзя не согласиться, как и нельзя не согласиться с мнением профессора П.В. Агапова, утверждающего, что диспозиция ч. 4 ст. 35 и ст. 210 УК делает невозможным ведение уголовно-правовой борьбы с преступными сообществами еще на стадии совершения данными организациями нетяжких преступлений. Так, П.В. Агапов пишет: «Указание в ст. ст. 35 и 210 УК РФ на цель создания преступного сообщества (преступной организации) - совершение тяжких и особо тяжких преступлений - нельзя признать вполне обоснованным законодательным решением... . Определять качество криминальной структуры через тяжесть совершенных (планируемых) ее участниками преступлений не совсем корректно. Для совершения тяжких и особо тяжких преступлений могут быть созданы и группа лиц по предварительному сговору, и организованная группа.»<sup>15</sup> Однако для того, чтобы предложить, на наш взгляд, наиболее корректную формулировку понятия и отличительных черт преступного сообщества, необходимо разграничить преступную организацию от организованной группы, как от наименее различимой формы соучастия.

## **II. Разграничение преступного сообщества от иных форм соучастия (организованной группы)**

Понятие такой формы соучастия как организованная группа содержится в норме ст.35 УК РФ. Для определения признаков, характеристики организованной группы, следует обратиться к ПП ВС РФ «О судебной практике по делам об убийстве», «О практике применения судами законодательства об ответственности за бандитизм», «О судебной практике по делам о краже, грабеже и разбое», а так же «О некоторых вопросах применения судами законодательства об ответственности за преступления против собственности» и «О судебной практике по делам о взяточничестве и коммерческом подкупе». На основе данных постановлений, представляется наиболее возможным, составление объективного «портрета» организованной группы исходя из взглядов ВС РФ касательно этой формы соучастия, а также представляется необходимым критический анализ данных нормативных актов, ввиду того, что, во-первых, существуют слабые стороны в определении данного вида групп, во-вторых, на сегодняшний день, нет по-прежнему единой формулировки, учитывающей и раскрывающей все признаки организованной группы.

Совершение преступлений организованной группой является либо обязательными, конструктивными признаками состава преступления, либо выполняет роль квалифицирующего признака, либо обстоятельств, отягчающих наказание (ст. 63 УК



РФ)<sup>16</sup>. В соответствии с ч.3 ст.35 УК РФ преступление признается совершенным организованной группой, если оно совершено устойчивой группой лиц, заранее объединившихся для совершения одного или нескольких преступлений. Из смысла данной нормы следует, что квалифицирующими признаками организованной группы являются: устойчивость и предварительная договоренность соучастников. Представляется, что устойчивость, сплоченность организованной группы носит немного иной характер, нежели чем у преступного сообщества. Устойчивость, как признак организованной группы, заключается в установлении между соучастниками тесных связей, неоднократности контактов для детализации и проработки будущих действий. Между соучастниками возникают особого рода отношения по взаимодействию в процессе совершения преступления.

Так, ВС РФ в п.4 ПП ВС РФ от 17 января 1997 года «О практике применения судами законодательства об ответственности за бандитизм» указывал, что для определения устойчивости нужно исходить из таких признаков как стабильность состава организованной группы, прочная связь между членами группы, согласованность, длительность существования, а также постоянство форм, методов преступной деятельности и количество совершенных преступлений<sup>17</sup>.

Сразу же хотелось бы выделить такой признак как *постоянство форм и методов преступной деятельности*, т.к. на наш взгляд, данный тезис не выдерживает критики. Нельзя не согласиться с Быковым В.М., который высказывается негативно относительно этого аспекта<sup>18</sup>. С развитием уголовно-правовых, криминалистических, криминологических, оперативных методов выявления, отслеживания и т.д. проявлений описываемой формы соучастия, развиваются и «контрприемы» организованных групп. Постоянно происходит совершенствование различных элементов, способов совершения преступлений, потому о постоянстве форм и методов преступной деятельности говорить не является, на наш взгляд, конструктивным. Но это не исключает и тот факт, что налаженные, стабильные, «схемы» не могут работать.

Так же хотелось бы отметить, что позиция Пленума ВС РФ касательно устойчивости не совсем отражает норму, сформулированную в п.3 ст. 35 УК РФ, т.к. при наличии одного преступления, пусть и четко разрабатываемого, и планируемого, понятие устойчивости как признака теряет смысл. В чем, несомненно, мы видим сходство проблем между законодательным пониманием признаков организованной группы и преступного сообщества (организации).

В ПП ВС РФ «О судебной практике по делам об убийстве» организованная группа указывается как группа, состоящая из двух и более лиц, объединенных умыслом в совершении одного или нескольких убийств, имеет в наличие тщательную подготовку к преступлению, распределение ролей между соучастниками<sup>19</sup>. В данном Постановлении ВС РФ указывает на подготовку преступления, но не указывает на устойчивость.

В ПП ВС РФ «О судебной практике по делам о взяточничестве и коммерческом подкупе» отражаются следующие признаки: устойчивость, высокая степень организованности, распределение ролей, наличие организатора и руководителя. Постановление указывает нам на новый признак организованной группы – отмечается роль организатора, его фактическое наличие.

Бесспорно, появление в преступной группе руководителя (организатора) является неотъемлемым составляющим организованной группы, как и является неотъемлемой частью преступного сообщества. В п.15 ПП ВС РФ от 21 декабря 2002 года №29 «О судебной практике по делам о краже, грабеже и разбое» также говорится о роли организатора, акцентируется внимание на устойчивости, при этом отмечается, что об устойчивости можно понимать не только продолжительный временной элемент ее существования, неоднократность совершения преступлений, но и их техническая оснащенность, длительность подготовки даже одного преступления, а также иные

обстоятельства (например, специальная подготовка участников организованной группы, разработанном плане, разделении функций между членами группы).

Исходя из анализа ПП ВС РФ, представляется выделить следующие основополагающие, устанавливающие признаки такой формы соучастия как организованная группа: 1) устойчивость как признак организованной группы; 2) наличие организатора, руководителя как признак организованной группы; 3) осуществление планирования и подготовки преступления; 4) распределение ролей при совершении преступления между членами группы; 5) единый умысел; 6) высокий уровень организации; 7) согласованность, четкое распределение ролей. Именно данные признаки, представляются объективными для определения соучастия в форме организованной группы.

После того, как мы рассмотрели детально признаки организованной группы, представляется возможным объективно идентифицировать и выделить отличительные черты преступного сообщества (организации), благодаря чему, разграничение смежных форм соучастия не будет столь затруднительным.

Исходя из вышесказанного, можно выделить следующие отличительные признаки преступного сообщества: а) более сложная внутренняя структура, чем у организованной группы; б) наличие единого руководства; в) проявление в виде структурированной организованной группы или объединения организованных групп; г) наличие цели: получение прямо или косвенно финансовой или иной материальной выгоды, путем совместного совершения тяжких или особо тяжких преступлений.

Раскрывает значение данных признаков ПП ВС РФ N 12 от 10 июня 2010 года «О судебной практике рассмотрения уголовных дел об организации преступного сообщества (преступной организации) или участия в нем (ней)».<sup>20</sup> Так, ВС РФ, под структурированной организованной группой понимает группу лиц, заранее объединившихся для совершения одного или нескольких тяжких либо особо тяжких преступлений, состоящую из подразделений (подгрупп, звеньев и т.п.), характеризующихся стабильностью состава и согласованностью своих действий. Вместе с тем, Суд также отмечает, что для структурированной организованной группы, кроме единого руководства, отличительным признаком будут являться и взаимодействие различных ее подразделений, распределение между ними функций, наличие возможной специализации в выполнении конкретных действий при совершении преступления, и другие формы обеспечения деятельности преступного сообщества (преступной организации).

Однако трактовка структурированной организованной группы, как преступного сообщества, не позволит в полной мере отличить ее от организованной группы, как таковой. Представляется, что ни законодатель, ни ВС РФ не учли, что с развитием мер противодействия организованным группам, растет и эволюционирует, как структура организованной группы, так и ее методы совершения преступлений.

Следовательно, в случае выявления деятельности такой группы, при прочих равных условиях, перед представителем правоохранительных органов, как и перед судом, рассматривающим уголовное дело, встанет вопрос об идентификации формы соучастия, вследствие чего, опираясь на толкование ПП ВС РФ, вероятность ошибки велика.

Критика профессора В.М. Быкова на попытку законодателя в определении преступного сообщества как организованную группу, имеющую свою собственную структуру, видится нам, обоснованной. Многие организованные группы имеют свою собственную структуру, которая может быть достаточно сложной, но один этот признак еще не позволяет считать их преступными сообществами (преступными организациями).

Понимание ВС РФ «структурного подразделения» преступного сообщества, также с нашей стороны вызывает вопросы. Возможно ли найти сходства или различия между организованной группой, действующей обособлено (функционально и (или) территориально) и структурным подразделением, состоящим из двух или более лиц

(включая руководителя этой группы), которая в рамках и в соответствии с целями преступного сообщества (преступной организации) осуществляет преступную деятельность? Верховный Суд отмечает, что такие структурные подразделения, могут не только совершать отдельные преступления (дачу взятки, подделку документов и т.п.), но и выполнять иные задачи, направленные на обеспечение функционирования преступного сообщества (преступной организации).

Однако, исходя из логики Пленума ВС РФ, представляется весьма затруднительным выявить различие обособленной организованной группы, и структурного подразделения, взяв во внимание тот факт, что одна и другая группы объективно идентичны по признакам и характеристикам.

Понимание законодателем и последующее толкование Пленумом ВС РФ такого признака как «наличие цели : получение прямой или косвенной финансовой или иной материальной выгоды», на первый взгляд, не вызывает критики, т.к., законодатель, включив данный признак в определение преступного сообщества, принципиально разграничил преступную организацию и организованную группу. Но, несмотря на данную, казалось бы, объективную отличительную черту преступного сообщества, нельзя не признать, что действия практически всех форм соучастия, начиная от группы лиц по предварительному сговору, организованной группы, преступной организации, заканчивая транснациональными преступными группами, является корыстный мотив, и как следствие – получение прямой или косвенной финансовой, или иной материальной выгоды. В подтверждение данной точки зрения, следует отметить, что в Конвенции ООН против Транснациональной Организованной Преступности, в *определении организованной группы* (выдел. – авт.) выделяется идентичный признак преступного сообщества как «наличие цели в получении прямой или косвенной финансовой или материальной выгоды».<sup>22</sup> Исходя из этого, можно сделать вывод, что дав, такое определение организованной группе, как *форме* транснациональной преступности, Конвенция ООН априори понимает действия преступных групп, обусловленными корыстным мотивом. Кроме всего прочего, необходимо отметить позицию В.М. Быкова относительно дополнительных отличительных черт преступной организации от иных форм соучастия. Так, профессор в своих работах, изучая процесс их функционирования (от возникновения до распада), пришел к выводу, что деятельность преступных организаций тесно связана с коррумпированными сотрудниками правоохранительных органов, а также должностными лицами органов власти и управления. По словам В.М. Быкова: «...для преступных организаций, является характерным наличие специальных блоков защиты из представителей коррумпированных работников советского партийного аппарата, правоохранительных и контрольно-ревизионных органов.»

К сожалению, на сегодняшний день, нельзя не принимать во внимание рост совершения преступлений коррупционной направленности. Следовательно, можно сделать вывод, что такой признак как «наличие коррупционной связи с представителями правоохранительных органов, органов власти и управления и др. должностными лицами» имеет обоснованное и объективное основание быть включенным в определение понятия преступного сообщества (организации).

Однако, позиция вышеозначенного профессора относительно такой дополнительной отличительной черты преступного сообщества как «профессионализм» членов данной организации, спорна. В поддержку своей точки зрения, В.М. Быков опирается на весьма неустойчивую и субъективную, оценочную конструкцию этого признака, полагая, что навыки членов преступного сообщества, применяющиеся при совершении *новых* преступлений, с последующим разом, становятся более искусными, «профессиональными», тем самым, отображая совершенствование методов и способов преступной деятельности.

Но в понимании автора, данный признак может быть присущ как преступному сообществу, так и организованной группе, т.к., нет объективных доказательств того, что

члены преступной организации «профессиональнее» участников организованной группы, это оценочное и субъективное восприятие уровня навыков, имеющихся у преступников. Рассуждая в данном ключе, нельзя однозначно утверждать, что данный признак позитивно скажется на разграничении обсуждаемых форм соучастия.

### **Заключение**

Исходя из вышесказанного, представляется возможным предложить наиболее точную формулировку понятия преступного сообщества (организации), отображающая действительность. Так, преступление признается совершенным преступным сообществом (преступной организацией), если оно совершено объединением преступных групп, имеющих единое руководство, имеющих либо не имеющих коррупционные связи с должностными лицами, совершающих одно (продолжаемое) тяжкое или особо тяжкое преступление и более, а также иные категории преступлений, предусмотренные ст.15 УК РФ, с целью получения прямо или косвенно финансовой или иной материальной выгоды.

Отличительной чертой указанного определения является тот факт, что автор не включил в понятие преступного сообщества в отличие от законодателя такой признак как «структурированная организованная группа», которая делает затруднительным разграничение преступного сообщества от организованной группы, при прочих равных условиях.

Также принципиально перечислены иные категории преступлений, предусмотренные ст. 15 УК РФ, с целью возможности вести уголовно-правовую борьбу с преступными сообществами еще на стадии совершения данными организациями нетяжких преступлений, что не может позитивно не отразиться на эффективности правоохранительных органов

### **Список литературы:**

1. Уголовное право России. Общая часть. Учебник / под ред. В.В. Лукьянова, В. С. Прохорова, В. Ф. Щепелькова, перераб. и доп. – СПб.: Издательство СПбГУ, 2013. С. 279-280.
2. Трайнин, А. И. Общее учение о составе преступления / А. И. Трайнин. – М.: Юрид. изд-во НЮО СССР, 1941. – С. 83 – 85.
3. Устав Благочиния или Полицейский [Электронный ресурс] // URL : <http://bazazakonov.ru/doc/?ID=2749744> (02.07.2018)
4. Российское законодательство X – XX веков. В 9 т. Т. 1. Уложение о наказаниях уголовных и исправительных Уголовное уложение / под ред. О. И. Чистякова. – М.: Наука, 1972. – С. 1 – 458.
5. Уложение о наказаниях уголовных и исправительных С. 147 – 151.
6. Н.С. Таганцев. Уголовное уложение/ СПб. 1904. – С. 188.
7. УК РСФСР (с изм. и доп., внесенными Постановлениями ЦИК СССР от 19.02.1926 - СЗ, 1926, № 9, ст. 71; от 05.03.1926 - СЗ, 1926, № 15, ст. 106).
8. Российская газета : интернет-портал [Электронный ресурс]. – М., 2009 – . – URL : <http://www.rg.ru/2009/11/06/izmeneniya-uk-dok.html> (03.07.2018)
9. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 23.04.2018)
10. Быков, В.М. Организация преступного сообщества (преступной организации) / В. М. Быков // Законность. – 2010. - № 2
11. Постановление Пленума ВС РФ от 10 июня 2008 г. N 8 «О судебной практике рассмотрения уголовных дел об организации преступного сообщества (преступной организации)» // БВС РФ. 2008. № 8

12. Агапов П.В. Проблемы противодействия организованной преступной деятельности / Под науч. ред. д-ра юрид. наук, проф. Н.А. Лопашенко. М.: Издательство "Юрлитинформ", 2009. С. 139.
13. Быков В.М. Признаки организованной преступной группы. // Законность. 1998. №9. С. 4-8.
14. Постановление Пленума ВС РФ от 17 января 1997 года «О практике применения судами законодательства об ответственности за бандитизм»
15. Виды преступных групп // Российская юстиция. 1997. N 12. С. 19 – 20
16. Постановление Пленума ВС РФ от 27 января 1999 года «О судебной практике по делам об убийстве»
17. Постановление Пленума Верховного суда РФ от 10 июня 2010 г. N 12 «О судебной практике рассмотрения уголовных дел об организации преступного сообщества (преступной организации) или участия в нем (ней)» // БВС РФ. 2010. № 8
18. Быков В. Признаки организованной группы в постановлениях Пленума Верховного Суда РФ // Уголовное право. 2001. N 3. С. 6 - 8.
19. Конвенция ООН против Транснациональной Организованной Преступности от 15 ноября 2000 года // Резолюция 55/25 от 15.11.2000
20. Быков В.М. Преступная группа: криминалистические проблемы. Ташкент: Изд-во "Узбекистан", 1991. С. 29.
21. Характеристика состояния преступности в Российской Федерации за январь - май 2018 года [Электронный ресурс]. – URL : file:///C:/Users/User/Downloads/Sostoyanie\_prestupnosti\_v\_RF\_yanvary\_may%20(1).pdf (03.07.2018)

© А.В. Бадрызлов,2018

## Основные международно-правовые акты и организации, регулирующие исследование и использование космического пространства

Баранюк М.В.

*Научный руководитель – Ермолина М.А., Кандидат юридических наук, Доцент кафедры мировой политики Санкт-Петербургского Государственного университета.*

Сегодня мировая космическая политика нуждается, в первую очередь, в разработке новых и более эффективных форм сотрудничества, которые не будут представлять угрозу национальной безопасности других государств. Статус различных межгосударственных космических организаций постоянно укрепляется за счет стран, принимающих участие в их деятельности. Помимо этого, происходит коммерциализация космонавтики, как, например, появление космического туризма. Монополия государства на эту сферу деятельности постепенно рушится. Отсюда вытекает проблема несоответствия международного права с проводимой деятельностью в области космического пространства.

*Ключевые слова:* космическое пространство, ООН, международное право, космос, правовые отношения

Современный мир уже нельзя представить без деятельности в космическом пространстве, поскольку он сильно зависит от ее результатов: спутниковая навигация, связь, зондирование, метеорология, наука. И список этот пополняется огромными темпами. В связи с этим растет потребность в уточнении и дополнении правового аспекта отношений в сфере космического пространства.

Нормативная база сотрудничества в космонавтике состоит из пяти крупных международных актов:

1. Договор о принципах деятельности государств по исследованию и использованию космического пространства, включая Луну и другие небесные тела (Договор по космосу) – от 10 октября 1967 года.

2. Соглашение о спасании космонавтов, возвращении космонавтов и возвращении объектов, запущенных в космическое пространство (Соглашение о спасании) – от 19 декабря 1967 года.

3. Конвенция о международной ответственности за ущерб, причиненный космическими объектами (Конвенция об ответственности) – от 29 ноября 1971 года.

4. Конвенция о регистрации объектов, запускаемых в космическое пространство (Конвенция о регистрации) – от 12 ноября 1974 года.

5. Соглашение о деятельности государств на Луне и других небесных телах (Соглашение о Луне) – от 18 декабря 1979 года.

«Договор о принципах деятельности государств по исследованию и использованию космического пространства, включая Луну и другие небесные тела» подписан в 1967 году[1]. Этот международно-правовой документ подписан и ратифицирован 98 странами мира.

Этот акт, с которого началось развитие международного космического права, содержит основные положения и, в первую очередь, предписывает использование космического пространства исключительно в мирных целях[6]. Основной смысл статей этого документа заключается в том, что ни одному государству мира не разрешено присваивать себе космическое пространство.

Основные положения этого документа включают следующие принципы:

1. Исследование и использование космического пространства должны осуществляться на благо и в интересах всех стран и являются достоянием всего человечества;

2. Космическое пространство открыто для исследования и использования всеми государствами;

3. Космическое пространство, включая Луну и другие небесные тела, не подлежит национальному присвоению ни путем провозглашения на них суверенитета, ни путем использования или оккупации, ни любыми другими средствами;

4. Государства не должны размещать ядерное оружие или другие виды оружия массового поражения на орбите или небесных телах, или каким-либо иным образом размещать такое оружие в космическом пространстве;

5. Луна и другие небесные тела должны использоваться исключительно в мирных целях;

6. Космонавты должны рассматриваться как посланцы человечества;

7. Государства должны нести ответственность за национальную космическую деятельность, проводимую правительственными и неправительственными организациями;

8. Деятельность неправительственных юридических лиц в космическом пространстве должна проводиться только с разрешения и под постоянным контролем соответствующих участников Договора;

9. Государства должны возмещать ущерб, нанесенный их космическими объектами;

10. Государства должны избегать вредного загрязнения космического пространства и небесных тел.

«Соглашение о спасении космонавтов, возвращении космонавтов и возвращении объектов, запущенных в космическое пространство», подписанное позже, в 1968 году ратифицировано и подписано чуть меньшим количеством государств мира – 89 странами[5].

Само по себе «Соглашение о спасении» является расширенной версией пятой и восьмой статей «Договора о космосе». Основной смысл документа заключается в том, что государства должны делать все возможное для спасения и оказания помощи потерпевшим аварии космонавтам и быстро возвращать их. При этом страны должны помогать запускающим государствам в возвращении космических объектов, вернувшихся на Землю, за пределами территории запускающего государства.

Уже в 1972 году была подписана и ратифицирована 73 государствами «Конвенция о международной ответственности за ущерб, причиненный космическими объектами»[2]. Этот документ, как и предыдущий, развивает одну из статей «Договора о космосе», а именно седьмую статью. «Конвенция об ответственности» предусматривает, что запускающее государство должно нести полную ответственность за ущерб, причиненный его космическим объектом на поверхности Земли или воздушному судну в полете, а также за ущерб, вызванный неисправностью космического объекта в космическом пространстве. Кроме того, в Конвенции регламентирована процедура урегулирования претензий.

Следующим важным международно-правовым актом стала подписанная в 1974 году и ратифицированная в 1976 году «Конвенция о регистрации объектов, запускаемых в космическое пространство», то есть «Конвенция о регистрации»[3]. До 1976 года государства, осуществлявшие космическую деятельность, могли добровольно направить в ООН данные о каком-либо запуске ракеты или спутника, однако они могли и не делать этого. Такая практика осуществлялась исключительно на добровольной основе. А после принятия «Конвенции о регистрации» информирование ООН о запускаемых в космос объектах стало обязательным. С момента ратификации конвенции 39 государств-участников дали письменное обещание регистрировать все космические объекты, отправляющиеся с их территорий, для упрощения процесса их идентификации. В процедуру регистрации входят: предоставление информации о времени, дате и месте запуска объекта, о параметрах орбиты и общем назначении объекта.

И, наконец, последний документ, составляющий основу международного космического права – это «Соглашение о деятельности государства на Луне и других небесных телах».[4] Соглашение о луне было подписано в 1979, однако вступило в силу только в 1984 году. Оно провозглашает исключительно мирное использование Луны и других небесных тел, а также недопущение загрязнения космического пространства. Но его ратифицировало рекордно

низкое количество стран – всего 13, и в их числе нет ни одного постоянного члена Совета Безопасности ООН или члена «большой восьмерки»[9]. После того, как в 1969 году США сумели высадить человека на Луну, мировые государства стали предлагать свои проекты правового регулирования деятельности на ней. Первыми представили свои проекты Аргентина и Польша. Что естественно, мнения о режиме эксплуатации Луны и других небесных тел разошлись. Договор был подписан и ратифицирован, но учитывая список стран, принявших его, можно сказать, что этот документ не имеет почти никакой юридической силы. А по причине того, что никаких проводимых работ на Луне в данный момент нет, и даже проектов этих работ пока что не существует, говорить об актуальности данного правового акта тоже не приходится. Вряд ли проблема решится до активизации какой-нибудь космической деятельности на Луне или космических телах. А до этого существует четыре сильных документа, описанных выше и еще пять резолюций, принятых ООН, так или иначе контролирующие аспекты права, которые затронуты в Соглашении о Луне.

Безусловно, ООН не могла оставить без внимания такой важный аспект международных отношений, как космическое пространство, и активно развивает глобальное сотрудничество в этой сфере, поощряя его мирное использование.

Впервые ООН озадачилась вопросами космического исследования после запуска СССР в 1957 году первого искусственного спутника Земли. И с тех пор организация занимается вопросами мирного сотрудничества в космическом пространстве, реализуя различные образовательные программы, проекты по применению различных технологий[10]. Сегодня ООН работает над более, чем 200 проектами по теме космической деятельности.

Среди специализированных организаций ООН, занимающихся вопросами мирного исследования космического пространства, прежде всего, стоит выделить Международный союз электросвязи (МСЭ), Всемирную метеорологическую организацию (ВМО), Международную морскую организацию (ИМО), Международную организацию гражданской авиации (ИКАО), а также ЮНЕСКО. Работа перечисленных специализированных подразделений ООН включает в себя деятельность в сфере спутникового дистанционного зондирования Земли и телекоммуникаций, а также спутниковую метеорологию и космическую науку[8].

В структуре ООН существует Комитет по использованию Космического пространства в мирных целях, реорганизованный в 1959 году из временного Специального комитета (1958 год) в постоянный орган. Комитет включает в себя 65 государств и работает по принципу единогласия. Комитет имеет два подкомитета и проводит ежегодные сессии. В его Научно-техническом подкомитете ведется исследовательская деятельность: работа по использованию спутников для морской, воздушной и наземной навигации, для изучения природных ресурсов из космоса. А в Юридическом комитете разрабатываются правовые инструменты, которые сопутствуют быстрому технологическому развитию освоения космического пространства. В дополнение к деятельности Комитета в Вене работает Управление ООН по вопросам космического пространства. Оно играет роль секретариата Комитета по использованию космического пространства и занимается вопросами использования космических технологий развивающимися странами. Кроме того, Управление сотрудничает с такими организациями, как Европейское космическое агентство (ЕКА), Международная федерация астронавтики (МФА), Комитет по использованию спутников наблюдения Земли и Комитет по космическим исследованиям (КОСПАР)[7].

Постоянно растущая роль космоса требует значительного расширения функций и задач Комитета по космосу ООН. Под этими мерами подразумевается также и повышение статуса Комитета в рамках новой организационно-правовой платформы – Всемирной космической организации, что позволит увеличить эффективность управления космической деятельностью.

### **Список литературы:**



1. Договор о принципах деятельности государств по исследованию и использованию космического пространства, включая Луну и другие небесные тела // 1967 г. URL: [[http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/outer\\_space\\_governing.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/outer_space_governing.shtml)].
2. Конвенция о международной ответственности за ущерб, причиненный космическими объектами // 1972 г. URL: [[http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/objects\\_registration.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/objects_registration.shtml)].
3. Конвенция о регистрации объектов, запускаемых в космическое пространство // 1975 г. URL: [[http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/objects\\_registration.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/objects_registration.shtml)].
4. Соглашение о деятельности государств на Луне и других небесных телах // 1979 г. URL: [[http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/moon\\_agreement.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/moon_agreement.shtml)].
5. Соглашение о спасании космонавтов, возвращении космонавтов и возвращении объектов, запущенных в космическое пространство // 1968 г. URL: [[http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/astronauts\\_rescue.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/astronauts_rescue.shtml)].
6. Душкова Н.А. Из истории освоения космоса // Вестник Воронежского Государственного Технического Университета. 2011. №6. С 164-167.
7. Маилян П.Г. Милитаризация космического пространства: международное сотрудничество и соперничество // Кубанский исторический журнал. 2010. №3-4. С 10-17.
8. Удалов Д.Э. Международное космическое право // Научный вестник МГИИТ. 2011. №3. С 90-93.
9. Фененко А. Конкуренция в космосе и международная безопасность // Международные процессы. 2008. Т. 6, № 3(18). С. 26-41.
10. Черток Б.Е. Космонавтика XXI века // М., РТСофт, 2010, 860 с.

© М.В. Баранюк, 2018

Борцова Е.В.

ФГАОУ ВПО «Российский университет дружбы народов»

*Научный руководитель –Русакова Екатерина Петровна, к. юр. н., доцент-исследователь кафедры гражданского и трудового права юридического факультета РУДН*

В данной статье рассматривается деятельность наиболее крупных организаций, которые оказывают услуги по урегулированию споров в Сингапуре посредством медиации (Международный центр медиации Сингапура (SIMC) и Сингапурский центра медиации (SMC)).

*Ключевые слова:* процедура медиации, третейское разбирательство, арбитраж, повестка дня, кокус, внутренний медиатор, конфликт.

Медиация - процедура урегулирования споров с участием третьей нейтральной, не заинтересованной в данном конфликте стороны - медиатора, который помогает сторонам достичь определённого соглашения по спору, при этом стороны полностью контролируют процесс принятия решения по урегулированию спора и условия его разрешения.

Медиация отличается от третейского разбирательства тем, что медиатор старается оказать помощь сторонам в преодолении разногласий путем переговоров, побуждая их к достижению компромисса, и не выносит решения по делу, в отличие от третейского судьи. Результатом медиации спора является соглашение, подписанное сторонами. В данном случае проигравшей стороны нет (в отличие от третейского разбирательства), поскольку нет обязательного для сторон решения, выносимого арбитром, стороны лишь оговаривают в соглашении условия разрешения своего спора[3].

В Сингапуре для урегулирования споров посредством медиации стороны могут воспользоваться услугами Международного центра медиации Сингапура (SIMC) и Сингапурского центра медиации (SMC).

Сингапурский центр медиации (SMC), который входит в Сингапурскую академию права, является некоммерческой организацией, предоставляющей коммерческие посреднические услуги. Он был основан 16 августа 1997 года[2].

Сингапурский центр медиации имеет ряд преимуществ:

1. Экономия времени.

В SMC большинство дел разрешаются в течение одного рабочего дня. Стороны, обращающиеся к SMC, приветствуют скорость, с которой им удалось разрешить конфликта. Сессии могут быть организованы быстро и, в неотложных случаях, в течение 24 часов.

2. Личный контроль за результатами.

В отличие от судебного процесса, где решение по делу выносит судья, медиация предполагает, что стороны соглашаются только тогда, когда они удовлетворены условиями, на которые они взаимно согласились, с помощью их посредников.

3. Конфиденциальность.

Вопросы, обсуждаемые на сессиях, остаются конфиденциальными. SMC, его посредники и вовлеченные стороны подписывают соглашение и не имеют права раскрывать какую-либо информацию о сессии[2].

Кроме того, вопросы, обсуждаемые за закрытыми дверями, не могут использоваться против сторон в суде или в арбитраже.

Рассмотрим процедуру медиации в Сингапуре, которая проходит в несколько этапов (Рис. 1).



**Рис.1.** Этапы процедуры медиации в Сингапуре

На первом этапе во вступительном слове медиатор рассказывает сторонам, что такое процесс медиации, на каких принципах он построен, этапы проведения медиации, объясняет свои функции в этом процессе и свою роль в предстоящих переговорах. Кроме того, он знакомится со сторонами и представляется сам, сообщает сторонам, какую роль они играют в предстоящих переговорах, уточняет у сторон, располагают ли они достаточным временем для ведения переговоров, все ли заинтересованные в разрешении конфликтной ситуации стороны присутствуют на переговорах.

Медиатор также оговаривает возможность проведения кокусов, т.е. индивидуальных бесед медиатора с каждой стороной[3].

На втором этапе происходит презентация сторон. Медиатор предоставляет каждой стороне возможность рассказать о том, в чем, на ее взгляд, заключается спорная ситуация. Начать презентацию предлагается, как правило, той стороне, которая обратилась с просьбой о проведении медиации. Во время рассказа сторон медиатор внимательно их слушает, делает для себя необходимые пометки, чтобы не упустить в дальнейшем важные детали, в случае необходимости задает уточняющие вопросы. Важно, чтобы во время рассказа вторая сторона не вступала в диалог. Необходимый порядок при проведении медиации должен обеспечить медиатор. По окончании рассказа каждой стороны медиатор кратко пересказывает услышанное, не высказывая оценочных суждений[3].

Во время проведения этого этапа важное значение имеет резюмирование, т.е. пересказывание медиатором услышанного от каждой стороны. Медиатор дает возможность презентующей стороне услышать свой рассказ со стороны, внести необходимые дополнения

и уточнения. Этот же рассказ слышит вторая сторона, но уже от человека, не участвующего в споре. Безоценочный пересказ медиатора не несет в себе агрессивной, эмоциональной окраски. Это помогает второй стороне взглянуть на ситуацию глазами своего оппонента[3].

На третьем этапе формируется повестка дня. Медиатор предлагает сторонам сформулировать и записать те вопросы, по которым необходимо прийти к соглашению в ходе процесса медиации. По завершении формирования повестки дня медиатор зачитывает сторонам сформулированные ими вопросы и предлагает в случае необходимости их подкорректировать[2].

Четвертый этап - кокус, т.е. беседа медиатора с каждой стороной индивидуально. В соответствии с принципом равноправия сторон количество кокусов, проводимых с каждой стороной, должно быть одинаковым, так же как и время, затраченное на кокус[2].

Во время проведения кокуса могут быть выявлены новые обстоятельства, относящиеся к спорной ситуации, которые стороны не желают раскрывать в присутствии друг друга. В кокусе медиатор помогает участнику медиации увидеть со стороны свою позицию в споре, взглянуть на ситуацию глазами своего оппонента, понять его позицию[2].

По окончании кокуса медиатор резюмирует беседу, обращается с вопросами к стороне о желании дополнить свою речь или уточнить спорные вопросы, а также, о возможности сообщить другой стороне данные, полученные в ходе кокуса.

На последнем этапе вырабатываются предложения, и подготавливается соглашение. Стороны обмениваются предложениями по решению каждого вопроса, внесенного в повестку дня. Этот этап является одним из самых важных в процессе медиации. Медиатор помогает сторонам извлечь определенные положительные моменты, которые содержатся в предложении каждой из сторон, и прийти к новому решению, удовлетворяющему обе стороны. Те предложения, которыми удовлетворены обе стороны, вносятся в составляемый договор (предварительно в случае необходимости редактируются) [3].

Важную роль на этом этапе играет обсуждение сторонами возможных последствий неисполнения составленного соглашения. Стороны должны осознавать последствия и действия друг друга в случае невыполнения соглашения одной из них.

Международный центр медиации Сингапура (SIMC) оказывает сторонам коммерческих споров посреднические услуги на мировом уровне. Официальное открытие SIMC состоялось в ноябре 2014 года, а его учредителями стали Международный арбитражный центр Сингапура, Сингапурская академия права и Федерация бизнеса Сингапура[1].

SIMC возглавляет международный совет директоров, состоящий из медиаторов и заинтересованных сторон.

Группа посредников SIMC состоит из более 65 опытных и уважаемых медиаторов из Африки, Азии, Австралии, Европы, а также Северной и Южной Америки. Кроме того, SIMC имеет международную группу из более чем 65 технических экспертов из различных отраслей промышленности, которые могут помочь медиатору в сложных коммерческих спорах, связанных с техническими вопросами[1].

В целях повышения эффективности процедуры урегулирования спора посредством медиации SIMC предлагает передовую методику урегулирования споров, которая позволяет зафиксировать достигнутое в рамках процедуры медиации мировое соглашение в арбитражном решении.

Эта процедура проходит стадии «Арбитраж-Медиация-Арбитраж». У сторон есть возможность приостановить уже начатое третейское разбирательство и перейти к медиации спора. Если медиация окажется успешной, и стороны придут к соглашению, процедура третейского разбирательства более не возобновится[5].

Соглашение, достигнутое по итогам медиации спора, имеет такую же силу, как и решение третейского судьи, и признается в 150 странах мира согласно Нью-Йоркской конвенции. Если же стороны не достигнут согласия, возобновится третейское разбирательство[4].

В чем же разница между Международным центром медиации Сингапура и Сингапурским центром медиации?

1. Как Сингапурский центр медиации, так и Международный центр медиации Сингапура предлагают посреднические услуги. Однако SMC основывается на внутренних коммерческих спорах, тогда как SIMC - на международных.

2. Основное внимание уделено составу членом-посредников SMC и SIMC: SIMC в основном состоит из международных медиаторов, тогда как SMC состоит главным образом из внутренних медиаторов.

3. Медиаторы SIMC должны быть сертифицированы Сингапурским международным институтом медиации (SIMI), который является независимым органом и который устанавливает стандарты для посредников. Напротив, SMC предоставляет другие услуги по разрешению споров (например, судебное разбирательство) и предлагает программы обучения[1].

#### **Список литературы:**

1. Singapore International Mediation Centre. URL: <http://simc.com.sg/mediation-rules/> (дата обращения: 23.05.2018)
2. Singapore Mediation Centre. URL: <http://www.mediation.com.sg/> (дата обращения: 23.05.2018)
3. Калашникова С.И. Медиация в сфере гражданской юрисдикции М.: Инфотропик Медиа. - 2011. – 304 с.
4. Русакова Е.П., МЕДИАЦИЯ И АРБИТРАЖ В ЦЕНТРЕ ПО РАЗРЕШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ СПОРОВ В ГОНКОНГЕ (FINANCIAL DISPUTE RESOLUTION CENTRE (FDRC)) // Социально-политические науки. - 2018. - №2. - с. 247-252
5. Русакова Е.П. Финансовая система Сингапура: финансовые споры в коммерческом арбитраже // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). - 2017. - №3 (31). - с. 424-429  
© Е.В. Борцова, 2018

**Сравнительный анализ отдельных положений кодекса об административных правонарушениях и налогового кодекса РФ**

Вагапов Р.Х.

Института права БашГУ

Актуальность темы обусловлена тем, что в современных условиях административная ответственность является средством государственного принуждения, благодаря которому реализуется гарантированная Конституцией защита прав человека, гражданина и общества в целом, а также исполнение гражданами предписанных правом обязанностей. Одной из таких обязанностей, согласно ст. 57 Конституции РФ является уплата установленных налогов и сборов.

*Ключевые слова:* административная ответственность, налоги, налоговое правонарушение

Вопрос о соотношении административной и налоговой ответственности на протяжении многих лет остается дискуссионным как в административно-правовой, так и в финансово-правовой науке. К сожалению, решение данного вопроса зачастую не основано на объективном анализе действующего законодательства, а предопределено тем, к представителям какой науки относится исследователь [1].

Вопрос о соотношении различных мер юридической ответственности, которые могут быть применены к нарушениям законодательства о налогах и сборах, имеет значение как для государства, имеющего значительные имущественные потери вследствие таких нарушений, так и для правонарушителя.

Интерес государства к решению этого вопроса заключается в том, что, как правило, меры юридической ответственности за нарушения законодательства о налогах и сборах имеют имущественный характер, в основном штрафы, которые включают в себя пополнение бюджетов соответствующих уровней по их заявлению.

Ответ на вопрос о том, является ли налоговая ответственность самостоятельным видом юридической ответственности, входящим в систему ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах, либо представляет собой всего лишь подвид административной ответственности, принципиально важен для определения совокупности правовых норм, устанавливающих административную ответственность за нарушения в области налогов и сборов, и предполагает прежде всего рассмотрение норм действующего законодательства о налогах и сборах [1].

Вопрос о правовой природе ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах сводится к проблеме соотношения налоговых санкций, установленных НК РФ, с мерами административного наказания, определенными КоАП РФ.

Ответственность за нарушение законодательства о налогах и сборах является более широкой концепцией, поскольку в этом случае это может быть не только налоговая, но и административная, уголовная ответственность. Поэтому в этом случае эта формулировка полностью соответствует правовому пониманию.

Налоговым кодексом РФ нарушение правил бухгалтерского учета квалифицируется в качестве налогового правонарушения (ст. 120). КоАП РФ в статье 15.11 квалифицирует нарушение правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности как административное правонарушение.

Сравнительный анализ показывает сходство некоторых положений анализируемых Кодексов РФ.

К таковым следует отнести порядок представления сведений, необходимых для осуществления налоговых операций (ст. 15.6 КоАП РФ), и установленный порядок

представления сведений, необходимых для осуществления функций налоговых органов (ст. 126 НК РФ).

Нарушение сроков представления сроков налоговой декларации (ст. 15.5 КоАП РФ) и установленный порядок представления налоговой декларации (расчета финансового результата инвестиционного товарищества) (ст. 119, 119.1, 119.2 НК РФ).

Однако, несмотря на однородность объектов составов правонарушений, зафиксированных в соответствующих статьях КоАП и НК РФ, данные составы формально-юридически закреплены в различных кодифицирующих актах. Причиной такого соотнесения является субъектный состав налоговых правонарушений, зафиксированный в НК РФ (ч. 1) и Кодекс об административных правонарушениях.

Субъектами административных правонарушений, предусмотренных ст.15.4 - 15.8 КоАП РФ, в соответствии с примечаниями к ст. 15.3, могут выступать должностные. К лицам, осуществляющим предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, административная ответственность, предусмотренная ст. 15.4 - 15.8 КоАП РФ, не применяется.

Субъектами составов правонарушений, предусмотренных ст. 116 - 126 НК РФ, 129.1 - 129.4 НК РФ, являются налогоплательщики, под которыми в соответствии со ст. 19 НК РФ признаются организации и физические лица, на которых в соответствии с положениями НК РФ возложена обязанность уплачивать соответственно налоги и (или) сборы.

Кроме того, положения норм об ответственности, изложенные в составах правонарушений, закрепленных в НК РФ, могут применяться к лицам, занимающимся индивидуальной предпринимательской деятельностью [4].

Таким образом, проблема дублирования составов правонарушений, изложенных в ст. 15.6 КоАП РФ и ст. 126 НК РФ, ст. 15.5 КоАП РФ и ст. 119, 119.1, 119.2 НК РФ до сих пор существует, хотя может быть решена посредством исключения из Налогового Кодекса РФ рассмотренных составов правонарушений.

### **Список литературы:**

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 5 апреля 2016 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2001. № 25, Ст. 1143.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ (с посл. изм. и доп. от 13 апреля 2016 г. № 11) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1998. № 30, Ст. 3360.
3. Иванчук В.Ю. К вопросу о соотношении административной и налоговой ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах // Актуальные проблемы права: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Москва, ноябрь 2015 г.). М.: Буки-Веди. 2015. С. 62-65.
4. Крохина Ю.А. Налоговое право России: Учебник для вузов / Ю.А. Крохина, Н.С. Бондарь, В.В. Гриценко, И.И. Кучеров; Отв. ред. Ю.А. Крохина. - 5-е изд., испр. М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2014. С. 328.

© Р.Х. Вагапов, 2018

## Административные правонарушения в банковской сфере

Вагапов Р.Х.

Института права БашГУ

Рассмотрены вопросы, касающихся признаков административного правонарушения в сфере банковской деятельности.

*Ключевые слова:* коммерческий банк, банковская деятельность, административная ответственность.

Коммерческие банки в своем юридическом положении уникальны в системе коммерческих организаций. Следует отметить, что банки действуют не только как юридические лица, имеющие характер финансового посредника, ситуация которого чрезвычайно важна и взаимозависима со всей денежной системой страны, но и с субъектами с делегированными полномочиями со стороны государства.

Также Кодексом об административных правонарушениях РФ предусмотрена административная ответственность юридических лиц. Тем не менее анализ действующего законодательства в области административного права и обобщение практики привлечения коммерческих кредитных организаций к административной ответственности указывает на то, что не все положения законодателя успешны. Исходя из вышесказанного, важно изучить административную ответственность коммерческих кредитных организаций, противоречивый характер законодательства в разрезе административного права.

Огромное количество вопросов, возникающих в банковской деятельности, с момента государственной регистрации коммерческих банков до объявления о ликвидации или банкротстве, представляет интерес не только для ученых, но и для практических работников Банка России и самих коммерческих банков. Принимая во внимание особую экономическую и юридическую природу банка как посредника в движении денег с разрешенным диапазоном разрешенных банковских операций, можно отметить, что повышенный интерес к этой области исследований проявляют как экономисты, так и юридические ученые.

Все меры установлены в виде санкций статей Кодекса об административных правонарушениях РФ в ст.14.1, 14.3, 14.11, 14.29[1, гл.14] и т.п. КоАП РФ, а также они предусмотрены ФЗ от 10.07.2002 №86-ФЗ «О центральном банке РФ», ФЗ от 02.12.1990 №395-1 «О банках и банковской деятельности», ФЗ от 07.08.2001 №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма». Банковскую деятельность осуществляют только кредитные организации. Но согласно поправкам от 01.07.2014 в ФЗ от 19.07.2007 №196-ФЗ «О ломбардах» и ФЗ от 02.07.2010 №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (утвержден для повышения обеспеченности финансовыми услугами наиболее активное население страны, а также для создания условий начинающим предпринимателям и представителям малого бизнеса), потребительские займы могут выдаваться микрофинансовым организациям и ломбардам.

В статье 2.1 КоАП РФ дается следующее определение: «Административным правонарушением признается противоправное, виновное действие (бездействие) физического или юридического лица, за которое настоящим Кодексом или законами субъектов Российской Федерации об административных правонарушениях установлена административная ответственность» [1].

В соответствии со статьей 1.1 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях банковское законодательство не может быть отнесено к источникам административного права.



Однако на практике Банк России налагает на кредитные организации нарушения закона о банках и банковской деятельности те меры, которые закреплены в Федеральном законе «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», а также другие акты Банка России. Эта специфика в применении мер ответственности в банковском секторе оправдывается тем фактом, что Центральный банк Российской Федерации на основании статьи 56 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», является органом банковского регулирования и банковского надзора. Статьями 74 и статьями 19 Федерального закона «О банках и банковской деятельности», закреплено: «о применении различных мер к кредитным учреждениям за нарушение федеральных законов и актов Банка России» [2].

Нарушение кредитным учреждением законодательства о банках и банковской деятельности в соответствии со статьей 15.26 КоАП РФ является административным правонарушением и влечет за собой применение административного наказания (штрафа, предупреждения и т. д.) В порядке разбирательства по административным правонарушениям. Полномочия сотрудников Банка России ограничены правом составлять протоколы об административных правонарушениях. Банк России и его сотрудники не наделены полномочиями самостоятельно применять административное наказание.

В то же время Банк России, действующий в качестве надзора за деятельностью кредитных организаций, использует полномочия, возложенные на него Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», влиять на кредитные учреждения посредством превентивных и принудительные меры.

Принимая во внимание вышесказанное, Банк России продолжает применять к кредитным учреждениям соответствующие меры, полномочия на их использование предусмотрены Федеральными законами «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «о банках и банковской деятельности», «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций».

Так статья 15.26 Кодекса об административных правонарушениях вводит особый состав административного правонарушения - нарушение законодательства о банках и банковской деятельности. Статья содержит следующие санкции: «за несоблюдение требований законодательства:

-осуществление кредитной организацией производственной, торговой или страховой деятельности - влечет наложение административного штрафа в размере от сорока тысяч до пятидесяти тысяч рублей.

-нарушение кредитной организацией установленных Банком России нормативов и иных обязательных требований - влечет предупреждение или наложение административного штрафа в размере от десяти тысяч до тридцати тысяч рублей» [3].

Тем не менее в статье 15.26 Кодекса не выделяются специальные субъекты административной ответственности. Но ссылаясь на пункты 2 и 3 статьи 2.1, статьи 2.4 и пункта 1 статьи 2.10 Кодекса статья 15.26 Кодекса может быть применена как к коммерческим банкам, так и к должностным лицам коммерческих банков. При сохранении в действии статей 74 и 75 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» будут применяться меры ответственности, которые сформулированы в статье 15.26 Кодекса, также, как и привлечение к административной ответственности должностных лиц кредитной организации будут учитываться требованиями статьи 3.4 пункта 3 статьи 3.5 Кодекса.

Статья 28.2.81 Кодекса содержит: «должностные лица Банка России правомочны составлять протоколы об административных правонарушениях, предусмотренных частями 1 - 3 статьи 14.1, статьями 14.25.1, 14.36, частью 11 статьи 15.23.1, статьями 15.26, 15.27.2, статьей 15.36 (за исключением административных правонарушений, совершенных кредитной организацией), частью 1 статьи 19.4, частью 1 статьи 19.5, статьями 19.6, 19.7, 19.20 Кодекса» [4].

Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О центральном банке Российской Федерации (Банке России)» статья 74 определено понятие банковской противоправности: «Это нарушение кредитной организацией федеральных законов и издаваемых в соответствии с ними нормативных актов и предписаний Банка России, не предоставление информации, представление неполной или недостоверной информации» [5].

Некоторые ученые считают двойной ответственностью за одно правонарушение по ст.132 НК РФ и 15.7 и КоАП РФ. Если банк откроет счет организации, индивидуальному предпринимателю или нотариусу, который занимается частной практикой и т.п., без свидетельства о постановке этого лица на учет в налоговом органе, равно открытие счета при решении о приостановлении операций по счетам гражданина (ст.132 НК РФ) влечет наложение штрафа в размере двадцати тысяч рублей.

Следует помнить, что налоговая ответственность есть разновидность административной, в области налогов и сборов, она не является самостоятельным видом ответственности, поэтому при разрешении вопросов следует обращаться, прежде всего, к КоАП РФ.

В целом, административное право – отрасль правовой системы Российской Федерации, регулирующая особую группу общественных отношений – управленческую, которая возникает, развивается и прекращается в сфере государственного управления, то есть во взаимосвязи системы исполнительной власти РФ и ее субъектов.

### **Список литературы:**

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195—ФЗ (ред. от 17.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 18.05.2017).
2. Федеральный закон "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" от 10.07.2002 N 86-ФЗ.
3. Налоговый Кодекс РФ (ред. от 17.04.2017) (с изм. и доп 18.05.2018).
4. Липинский Д.А., Бессолицын А.Г. О мерах защиты и юридической ответственности // Вектор науки ТГУ. №.3 (3). 2017.
5. Административная ответственность за нарушения банковского законодательства / Лукашева И.А., Казанкова Т.Н., 2017

© Р.Х. Вагапов Р, 2018

## Правовое воздействие введения процедуры конкурсного производства на заключение и исполнение договора об осуществлении прав участников обществ

Васильченко Д.Д.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

*Научный руководитель - Телюкина М.В., доктор юридических наук, профессор, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.*

В настоящей публикации автором рассматриваются вопросы заключения и исполнения договора об осуществлении прав участников обществ в процедуре конкурсного производства. Автором, на примере права на ликвидационную квоту, обоснован вывод о праве учредителей (участников) определить в договоре условия об осуществлении и (или) воздержании от осуществления только корпоративных и некорпоративных прав, но не обязательственных, связанных с корпоративными, вопреки существующей судебной практике. Дополнительно предложен новый способ применения договора, в рамках которого урегулировано право на исполнение обязательств должника в процедуре конкурсного производства и содержится условие об ответственности за неисполнение условий договора.

*Ключевые слова:* гражданское право; договор об осуществлении прав участников обществ; конкурсное производство; несостоятельность; банкротство; корпоративный договор; конкурсное право; корпоративное право.

В судебной практике можно встретить все больше дел о несостоятельности (банкротстве) обществ, в рамках которых происходит заключение и исполнение договора об осуществлении прав участников обществ. Так, в качестве примера можно привести дело о заключении и исполнении договора о не пропорциональном количестве акций, распределении ликвидационной квоты, о его расторжении в одностороннем порядке и применении последствий его расторжения в виде принудительной продажи стороне договора акций если другая его сторона была признана несостоятельным (банкротом)[1-2] и др. В теории права вопросы применения договора об осуществлении прав участников обществ в делах о несостоятельности (банкротстве), в том числе и по указанным делам, также становились предметом обсуждения[3].

В рамках данной статьи рассматриваются отдельные вопросы применения договора об осуществлении прав участников обществ в процедуре конкурсного производства. Соответственно, для того чтобы их изучить, необходимо понять, что из себя представляет сама процедура конкурсного производства.

В теории права природа конкурсного производства была и остается предметом серьезных дискуссий. Так, правоведы рассматривают конкурсное производство как особый вид исполнительного производства[4-6]; самостоятельную форму исполнения решения суда[7]; форму гражданско-правовой ответственности[8]; особую разновидность ликвидационной процедуры[9-10]. Мантатовой Т.Е. отмечается условность термина «процедура несостоятельности (банкротства)» так как использование данного понятия является некорректным, поскольку к таковому можно отнести только конкурсное производство, упрощенные процедуры банкротства и добровольное объявление о банкротстве должника. Основу данного противоречия составляет понятие «несостоятельность (банкротство)»[6]. Автор согласен с позицией, в соответствии с которой несостоятельность представляет собой неспособность должника полностью удовлетворить

требования кредиторов по обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, а под банкротством - признанную арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей и отсутствие возможности применить восстановительные процедуры. Соответственно, процедура наблюдения, восстановительные процедуры, процедура мирового соглашения являются процедурами несостоятельности, а конкурсное производство - процедурой банкротства. Таким образом, по мнению автора, конкурсное производство представляет собой универсальную организованную процедуру банкротства, состоящую из строго определенных действий применения к должнику, который признан банкротом, мер, осуществляемых конкурсным управляющим. Данные действия, осуществляемые под контролем арбитражного суда и кредиторов, имеют цель ликвидировать должника в силу невозможности восстановления его платежеспособности и соразмерно удовлетворить требований кредиторов[11]. Пахаруков А.А. указывает, что конкурсное производство представляет собой совокупность мероприятий, цель которых состоит в соразмерном удовлетворении требований кредиторов должника за счет его активов посредством обязательной ликвидации должника, осуществляемые уполномоченным лицом под контролем арбитражного суда и кредиторов[12]. Исходя из этого, стоит обратить внимание на то, что принципиальное отличие рассматриваемой процедуры от остальных заключается в том, что она имеет ликвидационный характер.

Исходя из этого, стоит обратить внимание на положение должника в рамках данной процедуры. Так, Семиной А.Н. указывается, что на стадии конкурсного производства отсутствует носитель юридической личности должника, т.е. его, по мнению автора, при введении данной процедуры он перестает существовать[13]. Ларина Т.С.[14], обладая противоположной позицией, указывает, что в силу п. 8 ст. 63 Гражданского Кодекса РФ (часть первая)[15] юридическое лицо признается ликвидированным с даты внесения соответствующей записи в Единый государственный реестр юридических лиц. Кроме того, если должника не существует, то становится не понятным, в отношении кого осуществляется данная процедура, которая может завершиться и восстановлением платежеспособности[16].

Исходя из этого, возникает вопрос о характере действий должника, а также его учредителей (участников). Так, Семерьянова Н.А. указывает, что на стадии конкурсного производства шансы спасти организацию невелики. Но законом его учредителям (участникам) предоставлено право в определенной части реализовать свой интерес, который в теории совпадает с интересами самого должника путем сохранения части компетенции его органов управления[17]. Так, согласно п. 2 ст. 126 Закона о несостоятельности (банкротстве)[18], с даты принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства прекращаются полномочия органов управления должника (за исключением полномочий общего собрания участников должника, собственника имущества должника принимать решения о заключении соглашений об условиях предоставления денежных средств третьим лицом или третьими лицами для исполнения обязательств должника).

При этом, в теории права указывается, что рассматриваемый договор заключается в целях сохранения учредителями (участниками) возможности влиять на действия должника посредством определенного голосования при проведении общего собрания, избегания споров между участниками, а также для защиты прав миноритарных участников общества, в том числе от участников, которые обеспечивали бы свои интересы за счет самого общества[19]. Соответственно, даже учитывая тот факт, что вопросов, по которым возможно заключить соглашение об осуществлении прав, связанных с присутствием и голосованием на общем собрании общества, при введении данной процедуры, стало меньше, можно обратить внимание на самостоятельные действия учредителей (участников).

Так, согласно ст. 125 Закона о банкротстве, учредители (участники) должника либо третье лицо или третьи лица до окончания конкурсного производства могут одновременно

погасить задолженность перед кредиторами или предоставить должнику денежные средства, достаточные для удовлетворения всех требований кредиторов в порядке и на условиях, которые определены ст. 113 данного закона. В рамках п. 1 ст. 113 Закона о банкротстве предусмотрено, что в случае удовлетворения учредителями (участниками) должника требований кредиторов подлежат удовлетворению все включенные в реестр все требования, в том числе неустойки (штрафы, пени), проценты и иные санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств. Согласно п. 2 данной статьи, лицо, обладающее намерением удовлетворить требования кредиторов, направляет заявление о таком намерении в арбитражный суд, который рассматривает дело о банкротстве, и внешнему управляющему. В соответствии с п. 12, в случае, если требования кредиторов были удовлетворены не полностью либо при удовлетворении требований кредиторов путем перечисления денежных средств на специальный банковский счет или в депозит нотариуса денежные средства переведены в размере меньшем, чем было предусмотрено судебным актом, или с нарушением определенных сроков, арбитражный суд выносит определение об отказе в признании требований кредиторов удовлетворенными. Стоит отметить, что нарушение заявления о намерении не порождает никаких, кроме указанных выше, последствий. Соответственно, возможно возникновение ситуации, при которой действия одного из участников, не исполнивших условия заявления, могут быть причиной вынесения определения об отказе в признании требований кредиторов удовлетворенными.

Исходя из этого, возникает необходимость предотвращения появления подобных ситуаций. Учитывая тот факт, что участники могут действовать самостоятельно, можно сделать вывод, что и договор они могут заключить в данных целях. Соответственно, автор предлагает заключение корпоративного договора, в рамках которого стороны регулируют осуществление своих прав на исполнение обязательств должника в процедуре конкурсного производства, а также определяют условие об ответственности за неисполнение положений договора.

Дополнительно обратим внимание на следующую особенность применения договора. Так, в рамках одного из судебных дел было определено, что в ходе ликвидации одного акционерного банка ликвидатором проведены необходимые процедуры и мероприятия, осуществлено полное погашение задолженности перед кредиторами банка. После удовлетворения всех требований у банка осталось имущество. Одним из корпоративных прав участников является право на получение оставшегося после завершения расчетов с кредиторами имущества. Соответственно, ликвидатор направил его акционерам уведомления о распределении активов, пропорционально числу акций, которые им принадлежат. Акционерами было заключено соглашение о распределении соответствующего имущества. После его заключения акционеры обратились к ликвидатору с просьбой осуществить соответствующее распределение согласно условиям сделки. Но ликвидатором было отказано, что повлекло обращение сторон в суд. Удовлетворяя требования заявителей, суд первой инстанции исходил из того, что акционеры банка имеют право на получение части имущества банка, которое осталось после погашения требований кредиторов; в законодательстве отсутствуют положения, определяющие, что распределение оставшегося после ликвидации имущества между акционерами возможно только пропорционально; законом прямо предоставлено акционерам право заключить соглашение о порядке получения активов банка в соответствии с принципом свободы договора; акционеры в рамках договора могут определить порядок распределения ликвидационной квоты, отличный от пропорционального. Таким образом, по мнению суда, рассмотренный договор не влечет нарушения прав других акционеров. Данный вывод был подтвержден тремя инстанциями[20-21].

Но рассмотрим судебный акт с позиции теории права. Во-первых, как указывается в п. 4 ст. 62 Гражданского Кодекса РФ (часть первая), с момента назначения ликвидатора к нему переходит руководство ликвидируемым юридическим лицом, он обязан действовать добросовестно и разумно в его интересах, его кредиторов, а также от его имени выступать в

суде. Исходя из подобных положений, в теории существует вопрос о том, является ли ликвидатор (ликвидационная комиссия) органом юридического лица. Так, в теории преобладающей является позиция в соответствии с которой ликвидатор (ликвидационная комиссия), является органом юридического лица и он реализует функции руководства юридическим лицом, находящимся в процессе ликвидации[22-24]. Хотя существуют и иные позиции по данному вопросу[25-26]. Стоит отметить, что судебная практика привержена данной позиции. Указывается, что ликвидатор в соответствии с п. 1 ст. 53, п. 3 ст. 62 Гражданского кодекса РФ (часть первая) представляет собой орган юридического лица, который осуществляет полномочия по управлению делами предприятия с момента его назначения[27-29]. Конституционным судом РФ отмечается, что в рамках закона закреплена совокупность мероприятий, направленных на прекращение деятельности юридического лица, в специальном порядке и в определенные сроки, для чего предусмотрено создание специального органа - ликвидационной комиссии, полномочия которой, перечисленные в ст. 63 Гражданского Кодекса РФ (часть первая), обусловлены непосредственно целями ликвидации. При этом отмечается, что переход полномочий по управлению делами акционерного общества к ликвидатору (ликвидационной комиссии) не влечет прекращения полномочий других органов управления, так как отдельные полномочия, необходимые для осуществления ликвидационных мероприятий (в частности, утверждение ликвидационного баланса) остаются у общего собрания[30]. Соответственно, исходя из характера полномочий, можно сказать, что ликвидатор (ликвидационная комиссия) образует и изъявляет волю юридического лица.

Стоит обратить внимание также на конкурсного управляющего. В рамках указанного выше дела ликвидация банка происходила в соответствии с нормами Закона о банкротстве. Согласно положению о конкурсном управляющем, им осуществляются полномочия руководителя должника и иных его органов управления, а также собственника имущества должника - унитарного предприятия в пределах, в порядке и на условиях, определенных законом. Подобные положения определены в отношении как общих положений о конкурсном управляющем (ст. 129 Закона о банкротстве), так и применительно к его статусу в рамках банкротства кредитной организации (ст. 189.78 Закона о банкротстве). При этом в соответствии с п. 1 ст. 20.2 Закона о банкротстве в случае возложения на арбитражного управляющего полномочий руководителя должника, на него распространяются и все требования, определенные законом для руководителя такого должника и по отношению к нему применяются все меры ответственности, установленные нормативными правовыми актами для руководителя такого должника. Указанное положение также поддерживается и в судебной практике. Так, в пункте 5 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 07.08.1997 N 20 "Обзор практики применения арбитражными судами законодательства о несостоятельности (банкротстве)"[31] компетенция арбитражного управляющего не зависит от полномочий, которые определены законом для руководителя общества. В соответствии с пунктом 20 данного акта конкурсный управляющий, обладая возможностью осуществлять действия от имени должника, может распоряжаться принадлежащими юридическому лицу денежными средствами. В данном случае он действует от имени должника и считается его законным представителем[32-34]. Таким образом, конкурсный управляющий, осуществляя полномочия органа, также образует и изъявляет волю корпорации, ведь, как указывается в теории права, волеобразование и волеизъявление всегда осуществляет само юридическое лицо – посредством действий либо соответствующего органа, либо представителя[35].

Стоит отметить, что корпоративное право на ликвидационную квоту участника (акционера), действительно, содержит обязанность ее выплаты корпорацией при наступлении определенных обстоятельств. Соответствующий механизм реализации этой обязанности прописан в ст. 23 Закона об АО и 58 Закона об ООО для ликвидационной комиссии (ликвидатора) и в ст. 189.101 Закона о банкротстве (при банкротстве кредитной организации) для конкурсного управляющего. Но стоит обратить внимание на следующее. Так, Ломакин Д.В. классифицирует корпоративные отношения на собственно отношения

участия и производные отношения, которые возникают при наличии определенных юридических фактов[36]. Например, в рамках корпоративных правоотношений существует право на дивиденды, но после принятия решения общего собрания о выплате дивидендов у участников (акционеров) возникает обязательственное право на дивиденд, т.е. право на конкретную сумму или имущество, подлежащее выплате участнику (акционеру). Данный аспект также относится и к праву на ликвидационную квоту. Как указывает Поваров Ю.С.[37], происходит т.н. удвоение корпоративных прав. Отметим, что на подобную особенность также указывается (на примере дивидендов) в пункте 16 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 18 ноября 2003 г. N 19 "О некоторых вопросах применения Федерального закона "Об акционерных обществах"[38]. Следовательно, сторонами в рамках указанного дела было урегулировано не просто корпоративное право на ликвидационную квоту, а обязательственное право, которое основано на праве корпоративном. Таким образом, согласно позиции, закрепленной в действующей на данный момент судебной практике, в рамках договора возможно осуществить регулирование обязательственных отношений между корпорацией, которая в данном аспекте является должником, и акционерами, которые являются кредиторами. При этом соответствующее регламентирование происходит односторонне, только с позиции кредиторов. Но соответствуют ли подобные положения сути договора? Считаем, что нет в силу следующего. Во-первых, происходит регулирование именно обязательственных прав, а не корпоративных, в нарушение положений статьи 67.2 Гражданского Кодекса РФ (часть первая), а во-вторых, подобное регулирование затрагивает предмет другой договорной конструкции – соглашение кредиторов (п. 1 ст. 309.1 Гражданского Кодекса РФ (часть первая)). В рамках данной статьи определено, что между кредиторами одного должника по однородным обязательствам может быть заключено соглашение о порядке удовлетворения их требований к должнику, в том числе об очередности их удовлетворения и о непропорциональности распределения исполнения. Стороны указанного соглашения обязаны не совершать действия, направленные на получение исполнения от должника, в нарушение условий указанного соглашения.

При этом стоит отметить, что в рамках договора стороны сами исполняют положения договора, но в данной ситуации реализация прав осуществляется самим юридическим лицом.

Таким образом, стоит констатировать тот факт, что с позиции судебной практики законодательные положения, регулирующие договор об осуществлении прав участников общества содержат возможность урегулировать осуществление не только корпоративных и некорпоративных прав, но и обязательственных, которые возникают из корпоративных, что не соответствует сути договора и затрагивает предмет вышеуказанного соглашения кредиторов.

Таким образом, в рамках данной статьи можно сделать следующие выводы.

На примере права на ликвидационную квоту в делах о несостоятельности (банкротстве) обоснован вывод о праве учредителей (участников) определить в договоре об осуществлении прав участников обществ условия об осуществлении и (или) воздержании от осуществления только корпоративных и некорпоративных прав, но не обязательственных, связанных с корпоративными, вопреки существующей судебной практике по данному вопросу. Данное положение обусловлено сохранением надлежащего характера договора об осуществлении прав участников обществ, его сути, а также направлено на разграничение предмета рассматриваемого соглашения и предмета межкредиторского соглашения.

Воздействие норм конкурсного права на заключение и исполнение договора об осуществлении прав участников обществ связано с возникновением у учредителей (участников) права действовать самостоятельно, вне органа общего собрания учредителей (участников) общества-должника, что влечет появление права у участников предусмотреть в договоре условия, не связанные с его управлением. Автором предлагается заключать договор об осуществлении прав участников обществ, в рамках которого урегулировано право на исполнение обязательств должника в процедуре конкурсного производства и содержится условие об ответственности за неисполнение условий договора. Данное соглашение

заключается с целью предотвратить возникновение ситуаций, когда требования кредиторов были удовлетворены не в полном объеме либо при удовлетворении требований кредиторов посредством перевода денежных средств на специальный банковский счет или в депозит нотариуса денежных средств было перечислено меньше, чем было определено в судебном акте, или с нарушением установленных им сроков удовлетворения.

### Список литературы:

1. Решение Арбитражного суда Самарской области от 30.12.2010 по делу № А55-24220/2010 // Документ опубликован не был. Доступ из справ. - правовой системы "Консультант плюс".
2. Шатуева А.Х-И., Пыкина Т.А. Корпоративный договор как элемент управления хозяйственными обществами // Успехи современной науки и образования, том 5. 2017 г. № 3. С. 164-168.
3. Аносов М. Корпоративный договор: как практика внедрения акционерных соглашений корректируется судебной практикой. URL: <https://www.eg-online.ru/article/369616/> (дата обращения: 01.07.2018)
4. Шершеневич Г. Ф. Конкурсный процесс. Москва: Изд-во Статут, 2000. 477 с.
5. Вершинин, А. П. Способы защиты гражданских прав в суде: дис. ... докт. юрид. наук. Санкт - Петербург, 1998. 56 с.
6. Попондопуло В.Ф. Конкурсное право: Правовое регулирование несостоятельности (банкротства). Учебное пособие. Москва: Юристъ, 2001. 331 с.
7. Сердитова Е.Н. Конкурсное производство как форма реализации решения арбитражного суда: дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2002. 207 с.
8. Агеев А. Б. Банкротство как форма юридической ответственности // Законодательство. 2001. № 2. С. 46 – 48.
9. Гутникова, А. С. Правовое регулирование открытия и проведения конкурсного производства: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Москва, 2004. 26 с.
10. Клейнман А. Ф. О несостоятельности частных лиц по советскому процессуальному праву. Иркутск: Издание Иркутского Университета, 1929. 40 с.
11. Мантатова, Т. Е. Конкурсное производство как процедура несостоятельности (банкротства) юридических лиц: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Москва, 2007. 25 с.
12. Пахаруков А. А. Правовое регулирование конкурсного производства юридических лиц: Вопросы теории и практики: автореф. дис. .... канд. юрид. наук. Москва, 2003. 30 с.
13. Семина А. Н. Правоспособность и дееспособность юридического лица - должника в ходе процедур банкротства: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Москва, 2003. 28 с.
14. Ларина Т. С. Банкротство юридического лица: Гражданско-правовой аспект: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Санкт-Петербург, 2005. 18 с.
15. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ: [федер. закон: принят Гос. Думой 21 окт. 1994 г.: по состоянию на 05.12.2017] // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. ст. 3301.
16. Дубинчин, А. А. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) юридического лица: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 1999. 27 с.
17. Семерьянова, Н. А. Учредители (участники) хозяйственного общества и их правовой интерес в процессе несостоятельности (банкротства): Теоретико-методологические основания: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Москва, 2008. 27 с.
18. О несостоятельности (банкротстве) от 26 окт. 2002 г. № 127-ФЗ: [федер. закон: принят Гос.Думой 27 сент. 2002 г.: по состоянию на 29.12.2017] // Собрание законодательства Рос. Федерации. 2002. № 43. ст. 4190
19. Степанов, Д.И. Корпоративный договор: подходы российского и немецкого права к отдельным вопросам регулирования // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2012. № 10. С.22-69.



20. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 01.04.2016 N Ф09-1580/16 по делу N А34-666/2014 // Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант плюс".
21. Постановление Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 21.12.2015 N 18АП-13475/2015 по делу N А34-666/2014 // Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант плюс".
22. Хабибуллина, А. Ш. Виды правоспособности юридических лиц: отдельные вопросы теории и практики // Бюллетень нотариальной практики. 2012. № 2. С. 2 – 5.
23. Шапкина Г.С. Новое в российском акционерном законодательстве (изменения и дополнения Федерального закона "Об акционерных обществах"). (Начало) // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2001. № 11. С. 71-96.
24. Сумской Д.А. Юридические лица: учебное пособие. Москва: Владос, 2008. 256 с.
25. Ломакин Д. В. Очерки теории акционерного права и практики применения акционерного законодательства. Москва: Статут, 2005. 221 с.
26. Шиткина И.С. Корпоративное право. Москва: Волтерс Клувер, 2008. 648 с.
27. Постановление Президиума ВАС РФ от 09.12.2008 N 9922/08 по делу N А65-37235/2005 // Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант плюс".
28. Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 06.04.2012 N ВАС-3934/12 по делу N А43-9994/2010-12-259 // Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант плюс".
29. Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 04.07.2011 N ВАС-8318/11 по делу N А50-19602/2010 // Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант плюс".
30. Определение Конституционного Суда РФ от 16.02.2006 N 51-О "Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Дрея Вячеслава Григорьевича на нарушение его конституционных прав пунктом 3 статьи 62 Гражданского кодекса Российской Федерации и абзацем вторым пункта 2 и пунктом 3 статьи 21 Федерального закона "Об акционерных обществах" // Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант плюс".
31. Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 07.08.1997 N 20 "Обзор практики применения арбитражными судами законодательства о несостоятельности (банкротстве)" // "Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ". 1997. № 10.
32. Постановление Верховного Суда РФ от 17.12.2014 N 81-АД14-9й // Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы "Консультант плюс".
33. Определение Верховного Суда РФ от 12.11.2015 N 305-КГ15-8556 по делу N А40-127466/2014 // Документ опубликован не был. Доступ из справ. - правовой системы "Консультант плюс".
34. Определение Верховного Суда РФ от 23.01.2007 N 18-В06-91 // Документ опубликован не был. Доступ из справ. - правовой системы "Консультант плюс".
35. Сенина Ю.Л. Категория воли в гражданском праве России: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. Томск, 2006. 24 с.
36. Ломакин, Д. В. Корпоративные правоотношения как составная часть системы гражданско-правовых отношений: На примере хозяйственных обществ: автореф. дис. ... докт. юрид. наук. Москва, 2009. 65 с.
37. Поваров Ю. С. Акционерное право России: учебник для магистров. Москва: Издательство Юрайт, 2017. 705 с.
38. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 18.11.2003 N 19 "О некоторых вопросах применения Федерального закона "Об акционерных обществах" // Вестник ВАС РФ. N 1. 2004.

© Д.Д. Васильченко, 2018

**УДК 346.546**

## **Приоритетный инвестиционный проект как инструмент ограничения конкуренции в лесопромышленном комплексе: миф или реальность**

Верещагин Е.А.

бакалавр юриспруденции СПбГУ

В данном докладе для выступления на конференции рассматриваются основные вопросы и актуальные проблемы конкуренции в лесопромышленной отрасли. Автор раскрывает особенности инвестиционной деятельности в данной сфере, а также влияние на ограничение конкуренции.

*Ключевые слова:* лесопромышленный комплекс, ограничение конкуренции, инвестиционная деятельность.

Лесопромышленная отрасль является одной из ведущих отраслей экономики как в России в целом, так и в отдельных ее регионах. География лесопромышленного комплекса охватывает практически всю территорию РФ, однако основная нагрузка приходится на юг Сибири и Дальнего Востока, а также Северо-Запад.

С либерализацией экономики в 90-х годах в данную отрасль произошел значительный приток предпринимателей, что было обусловлено рядом причин: небольшая стоимость «вхождения на рынок» предпринимателей, небольшой набор разрешительной документации для занятия лесозаготовками, слабый контроль со стороны государства за реализацией древесины, большой спрос со стороны иностранных государств, а так же многократная прибыль от реализации древесины по сравнению с издержками производства.

Однако, здесь стоит отметить, что число предприятий, осуществляющих полный цикл действий от лесозаготовки до глубокой переработки древесины и получения картона или бумаги не столь велико. Основная масса предпринимателей в данной отрасли осуществляет лишь лесозаготовку и распиловку древесины.

Лесной кодекс 2006 года, пришедший на замену Лесному кодексу 1997 года, отменил лесорубочные билеты, в получении которых по сути и состоял существовавший договорно-разрешительный порядок осуществления права лесопользования. Действующий лесной кодекс предусматривает лишь договорный порядок лесопользования (следовательно, и лесозаготовки). В основании данного порядка лежит договор аренды лесного участка, который заключается по результатам торгов на право заключения такого договора. На первый взгляд может показаться, что занятие лесозаготовками является исключительно выгодным и максимально простым, благодаря существующему правовому регулированию. Основным ограничителем массовой и бесконтрольной вырубке леса является расчетная лесосека, которая отражает какой годовой объем древесины можно заготовить на определенной территории.

В 2007 году было принято Постановление Правительства от 30.06.2007 N 419 "О приоритетных инвестиционных проектах в области освоения лесов". Основной целью принятия данного акта явилось увеличение инвестиций в лесопромышленный комплекс. Приоритетный инвестиционный проект в области освоения лесов, с одной стороны, по сути представляет собой некий бизнес-план, содержащий обязательства предприятия инвестировать в производство (в модернизацию оборудования, создание новых объектов) определенный объем денежных средств, как следствие, создать новые рабочие места, освоить определенный объем древесины, а с другой стороны, государство обязуется предоставить такому лесопромышленнику определенные льготы. Особенностью предоставления льгот является то обстоятельство, что они закрепляются не только на

федеральном уровне, но субъекты предпринимательства могут получить определенный уровень поддержки и на уровне субъекта РФ. То есть региональное законодательство в области инвестпроектов является инструментом конкуренции между регионами в борьбе за реализацию проектов именно на их территории. В качестве наиболее распространенных льгот, предоставляемых на региональном уровне при реализации приоритетных инвестпроектов можно выделить субсидирование, выплаты части процентов по кредитам, прямое финансирование проектов, льготы по региональным налогам и платежам. Однако, данные льготы являются сопутствующими таким преференциям как заключение договора аренды лесного участка без проведения торгов и пониженная арендная плата по такому договору.

Что касается законодательного регулирования, то на данный момент отсутствуют какие-либо ограничения, позволяющие распределить на муниципальном уровне всю расчетную лесосеку (или основной ее объём) в пользу предприятия, осуществляющего реализацию приоритетного инвестиционного проекта. На практике так и происходит: основной объем расчетной лесосеки отводится под инвестпроект крупному предприятию, а десятки предпринимателей и микропредприятий борются за остатки расчетной лесосеки. Нужно отметить, что у крупных лесопромышленников лесозаготовка и переработка максимально автоматизирована, что позволяет сократить количество живой рабочей силы. Последствием отстраненности субъектов малого и среднего предпринимательства от сырья является сокращение объемов производства, сокращение числа рабочих мест, а также прекращение деятельности таких предпринимателей.

Институт инвестпроектов в области освоения лесов неоднократно подвергался критике с точки зрения ущемления интересов малого бизнеса в различных СМИ, однако такая критика больше похожа на жест отчаяния; ни одного материала со ссылками на нарушение конкретных положений ФЗ "О защите конкуренции" от 26.07.2006 N 135-ФЗ обнаружить не удалось.

Основной упрек малого бизнеса в сторону крупных предприятий заключается в том, что малый бизнес не располагает такими финансовыми и материальными активами для реализации инвестпроектов в области освоения лесов, тем самым малый бизнес априори лишен возможности бороться за льготное предоставление лесных участков в аренду. По мнению представителей малого бизнеса, политика государства, направленная на стимулирование капиталовложений в лесопромышленный комплекс, ведет к монополизации лесопромышленной отрасли на региональном уровне. То есть, получается, что противоречащей антимонопольному законодательству, является само введение института приоритетных инвестпроектов.

Для того, чтобы убедиться в истинности данного суждения, необходимо прибегнуть к положениям к ст. 15 ФЗ «О защите конкуренции», устанавливающей запрет ограничивающих конкуренцию актов и действий (бездействий) со стороны публичных органов. В п.1 вышеупомянутой статьи закреплены формы ограничения конкуренции со стороны органов гос.власти и местного самоуправления. Наибольший интерес вызывают пп.пп, 7,8: создание дискриминационных условий и предоставление государственной или муниципальной преференции в нарушение требований, установленных гл. 5 вышеупомянутого ФЗ. Если даже допустить заключение договора аренды лесного участка на льготных условиях в качестве предоставления преференции, то пп. 14 п.1 ст.19 ФЗ «О защите конкуренции» допускает предоставление преференций в целях, определенных другими ФЗ, нормативно-правовыми актами Президента и Правительства. Таковым актом выступает Постановление Правительства РФ от 23.02.2018 N 190 "О приоритетных инвестиционных проектах в области освоения лесов...».

Анализируя механизм реализации института приоритетного инвестиционного проекта в области освоения лесов, представляется спорным его отнесение к инструменту ограничения конкуренции в лесопромышленном комплексе. Основной причиной сокращения числа

предприятий малого и среднего бизнеса в данной сфере является нежелание адаптироваться под современные условия ведения бизнеса.

Можно обозначить следующие перспективы малого предпринимательства по сосуществованию с крупными предприятиями, реализующими инвестпроекты:

1) объединение множества субъектов малого предпринимательства для участия в создании, защите и реализации собственного инвестпроекта. Анализ реестров инвестиционных проектов Архангельской, Кировской и Новосибирской областей показал отсутствие таковых объединений. Однако, анализ реестра инвестпроектов Иркутской области показал, что в реализации таких проектов могут участвовать не только гиганты лесной отрасли, но и относительно небольшие предприятия. Нужно отметить, что общий объем инвестиций у таких предприятий колеблется от 1 до 5 млн. руб. То есть инвестпроект – это не обязательно многомиллионное мероприятие, регионы могут оказывать соответствующую поддержку более «бюджетным» проектам (условие пп.8 п.1 ст.15 ФЗ «О защите конкуренции» соблюден).

2) работа «на субподряде» у крупных предприятий. Данный способ так же имеет место, поскольку отсутствуют законодательные ограничения по заключению договоров субаренды лесных участков, предоставленных под реализацию приоритетных инвестиционных проектов.

#### **Список источников:**

1. Лесной кодекс Российской Федерации от 04.12.2006 N 200 - ФЗ [Электронный ресурс]: – принят Гос. Думой 8 ноя. 2006 г. // Рос.газ. – 2006. – (в ред. Федерального закона от 29.12.2017 N 471 - ФЗ) - СПС «КонсультантПлюс»;
2. О защите конкуренции [Электронный ресурс]: федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ // Рос. газ. – 2006. – (в ред. Федерального закона от 04.06.2018 N 135-ФЗ) – СПС «КонсультантПлюс»;
3. О введении в действие Лесного кодекса Российской Федерации [Электронный ресурс]: федеральный закон от 4 декабря 2006 года N 201-ФЗ // Рос. газ. – 2006. – (в ред. Федерального закона от 29.07.2017 N 280-ФЗ) – СПС «КонсультантПлюс»;
4. О договоре аренды лесного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 28 мая 2007 г. N 324 // Собрание законодательства РФ – 2007. – СПС «Консультант Плюс»;
5. О приоритетных инвестиционных проектах в области освоения лесов [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 30.06.2007 N 419 // Собрание законодательства РФ – 2007. – СПС «Консультант Плюс»;
6. О приоритетных инвестиционных проектах в области освоения лесов и об изменении и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации" [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 23.02.2018 N 190 // Собрание законодательства РФ – 2018. – СПС «Консультант Плюс»;
7. Природоресурсное законодательство в условиях модернизации экономики России: современные проблемы...: Моногр./ Г.В. Выпханова и др; Отв. ред. Н.Г. Жаворонкова. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 162 с.;
8. Шуплецова Ю.И. Правовые проблемы реализации прав на лесные участки // Журнал российского права. 2016. N 12. С. 151 - 161.

© Е.А. Верещагин, 2018

Галкина А.А.

БУ ВО ХМАО-Югры «Сургутский государственный университет»

*Научный руководитель - Налбандян Е.Л., старший преподаватель кафедры Гражданско-правовых дисциплин и трудового права БУ ВО ХМАО-Югры «Сургутский государственный университет», г. Сургут*

В статье рассматриваются вопросы оспаривания сделок должника в процедуре банкротства при установлении признаков злоупотребления правом. Анализируется сложившаяся правоприменительная практика, в том числе при конкуренции норм специального законодательства о несостоятельности.

*Ключевые слова:* несостоятельность (банкротство), аффилированность, злоупотребление правом.

Одной из основных целей законодательства о банкротстве является защита нарушенных прав и законных интересов кредиторов [1]. Но зачастую в результате недобросовестных действий должника и участвующих в сделках сторон шансы добросовестных кредиторов получить справедливое удовлетворение своих требований значительно снижаются. Одним из вариантов такого исхода событий является ошибочная оценка должником своего финансового положения как удовлетворительного или изменение рыночных условий настолько, не преодолев которые должник приобрел признаки неплатежеспособности. Но встречаются и случаи, когда должник, оценив свое финансовое состояние как неблагоприятное, не только не предпринимает попытки ее изменить, а наоборот, ухудшает ее посредством заключения ряда сделок, направленных на вывод имеющихся активов из будущей конкурсной массы или с целью такое имущество сокрыть.

Одним из наиболее эффективных правовых инструментов в борьбе с таким недобросовестным поведением должника является оспаривание совершенных им сделок по основаниям законодательства, регулирующего банкротство. К таким основаниям законодатель относит сделки с неравноценным встречным исполнением, сделки, совершенные в целях причинения вреда правам кредиторов и сделки, оказывающие предпочтение одному из кредиторов перед другими (статьи 61.2 61.3 Закона о несостоятельности). Практика в таких случаях далеко не единообразна, но за последнее время можно отметить тенденцию большего учета мнения кредиторов, оспаривающих такие сделки, отказ судов от формального подхода к оценке условий их заключения.

Но даже при этом, не всегда требования специальных норм законодательства о банкротстве применимы ко всем сделкам должника по причине узкой специфики критериев статьи 61.2, 61.3, не доказав которые кредитор рискует не получить удовлетворения своих требований. Поэтому в подобных случаях квалификация сделки на основании статьи 10 Гражданского кодекса РФ [2] используется как своеобразный резервный механизм защиты от недобросовестных действий должника.

Таким образом, оспаривание сделок должника на основании статьи 10 ГК РФ возможно: 1) в случаях прямо предусмотренных законом (например, в силу п.13 федерального закона от 29.06.2015 № 154-ФЗ сделки граждан, совершенные до 1 октября 2015 года с целью причинить вред кредиторам, могут быть признаны недействительными на основании статьи 10 ГК РФ) [3]; 2) в случае выявленных в оспариваемых сделках пороков, выходящих за пределы дефектов сделок с предпочтением или подозрительных сделок. В условиях же конкуренции норм статьи 61.2, 61.3 закона о несостоятельности и статьи 10 ГК РФ предпочтение следует отдавать нормам специального законодательства.

По общему правилу злоупотребление правами в любых формах не допускается под страхом отказа в защите таких прав.

Однако, несмотря на многочисленные исследования на предмет содержания, форм злоупотребления правом, последствий злоупотребления правом для третьих лиц, правоприменительная практика значительное время обходила эту норму стороной, не говоря уже о применении ее как самостоятельного основания для признания сделки недействительной. Учитывая действующую презумпцию добросовестности участников правоотношений, обратное доказать было практически сложно, что зачастую ставило недобросовестную сторону в преимущественное процессуальное положение перед кредиторами, чьи права таким поведением нарушены, поэтому законодательно положения статьи 10 ГК РФ носили декларативный характер.

В настоящее же время применение статьи 10 ГК РФ стало гораздо шире по причине увеличения количества банкротных производств в судах. Определенным толчком в этом направлении послужило и становление правоприменительной практики. Например, с принятием Информационного письма Президиумом Высшего Арбитражного суда Российской Федерации №127, были определены правовые позиции, оказавшие значительное влияние на всю последующую практику [4].

В частности, одним из нововведений была предусмотренная для судов возможность квалификации действий лица как злоупотребление правом независимо от того, ссылалась ли другая сторона спора на злоупотребление правом противной стороной. Суд вправе по своей инициативе отказать в защите права злоупотребляющему лицу. Не менее важным является и право суда не принимать доводы лица, злоупотребившего правом, обосновывающие соответствие своих действий по осуществлению принадлежащего ему права формальным требованиям законодательства. Данные положения, по существу восполнив неопределенность законодательного регулирования, позволили рассматривать злоупотребление правом как самостоятельное основание для защиты интересов кредиторов.

Определенным толчком послужило принятое Верховным судом РФ постановление Пленума от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» [5], в котором определено, что оценивая действия сторон как добросовестные или недобросовестные, следует исходить из поведения, ожидаемого от любого участника гражданского оборота, учитывающего права и законные интересы другой стороны, содействующего ей, в том числе в получении необходимой информации.

Вся последующая практика, сформировавшая большое количество примеров, где имело место злоупотребление правом, позволила определить критерии злоупотребления.

В частности, среди основных критериев следует отметить критерий незаконности, по которому поведением, свидетельствующим о злоупотреблении правом будет осуществление принадлежащего лицу права с незаконной целью или незаконными средствами, нарушающее при этом права и законные интересы других лиц и причиняющее им вред или создающее для этого условия.

Также, исходя из правоприменительной практики, по смыслу ст. 10 ГК РФ злоупотребление правом, т.е. осуществление субъективного права в противоречии с его назначением, имеет место в случае, когда субъект поступает вопреки норме, предоставляющей ему соответствующее право, не соотносит поведение с интересами общества и государства, не исполняет корреспондирующую данному праву юридическую обязанность.

При этом частыми формами злоупотребления правом является намеренный вывод должником своего ликвидного актива таким образом, чтобы впоследствии можно было его сокрыть или обеспечить сохранность от претензий кредиторов.

Как правило, примером недобросовестного поведения, если речь идет о гражданине – должнике, может быть вывод имущества, посредством институтов семейного права и участия заинтересованных лиц (например, супругов, родственников, сестер, братьев), а в

случаях с юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем – путем заключения заемных обязательств с аффилированными лицами или конечными бенефициарами. Заключение договоров с такими лицами на условиях явно преимущественных и в период наличия неисполненных финансовых обязательств перед третьими лицами в отсутствие иного имущества или заключение договоров формально соответствующих требованиям закона, но встречное исполнение по которым ничем не подкреплено (например, кроме расписок, договоров о зачете встречных требований и др.), может расцениваться как злоупотребление правом.

Обобщая результат правоприменительной практики и отвечая на вопрос, в каких же целях должник может считаться злоупотребившим своими правами, выделяем три его основные формы, которые могут существовать как самостоятельно, так и пересекаться по последствиям, которые стороны преследовали при заключении сделки.

Первая форма самая распространенная и связана с совершением сделок должником по отчуждению принадлежащего ему имущества с целью избежать обеспечительных мер и обращения взыскания и последующей реализации имущества в процедуре банкротства.

К примеру, по одному из дел в рамках банкротства гражданина финансовым управляющим было заявлено о признании недействительными четырех сделок должника по отчуждению ликвидного имущества в пользу своей супруги по безвозмездным сделкам дарения и раздела имущества в период имеющегося неисполненного обязательства перед кредитором по договору займа и признаков неплатежеспособности должника, появившихся вследствие заключения оспариваемых сделок. При этом, одним из обоснований финансового управляющего являлось в том числе и тот факт, что при отчуждении этого же имущества, но возмездно, полученного денежного эквивалента было бы достаточно для погашения возникших обязательств, в то время как безвозмездная утрата прав стала к тому препятствием. Признавая договоры дарения недействительными сделками, суды исходили из того, что сделки совершены заинтересованными лицами со злоупотреблением правом при наличии у должника признаков неплатежеспособности с целью причинения вреда кредиторам должника и уменьшение конкурсной массы. (Определение Верховного Суда РФ от 15.06.2018 № 306-ЭС18-7060 по делу № А55-15501/2016).

Надо сказать, что отчуждение имущества может быть как фактическим так и не сопровождаться реальным выбытием имущества из обладания должника. Должник может реально сохранять возможность распоряжения имуществом, юридически не являясь его собственником, в том числе через третьих лиц.

Второй формой злоупотребления правом следует выделить совершение должником сделок, направленных на искусственное увеличение кредиторской задолженности с целью закрепления преимущественного положения одного кредитора перед остальными кредиторами, включенными в реестр и с целью повлиять на процедуру банкротства.

Так, действия третьего лица по перечислению кредитору суммы, составляющей основной долг организации - должника, суд посчитал фактически направленными на принудительный выкуп отдельных прав к должнику в целях получения контроля над ходом процедуры банкротства, либо дополнительных голосов на собрании кредиторов, без несения дополнительных издержек на приобретение требований по финансовым санкциям. По сути, третье лицо использовало институт, закрепленный статьей 313 ГК РФ, не в соответствии с его назначением, поскольку основной кредитор в результате таких действий, будучи против своей воли лишено прав требования к должнику, утратило возможность влиять на ход процедуры несостоятельности, что свидетельствует о злоупотреблении правом со стороны третьего лица (Определение Верховного Суда РФ от 16.06.2016 № 302-ЭС16-2049 по делу № А33-20480/2014).

Другим примером является вынесенное решение суда по сделке, в которой имелись признаки заинтересованности. В частности, судом определено следующее: если заем является внутригрупповым, денежные средства остаются под контролем группы лиц, в силу чего, с точки зрения нормального гражданского оборота, отсутствует необходимость

использовать механизмы, позволяющие дополнительно гарантировать возврат финансирования. Поэтому в условиях аффилированности займодавца, заемщика и поручителя между собою, на данных лиц в деле о банкротстве возлагается обязанность раскрыть разумные экономические мотивы совершения обеспечительной сделки, в том числе выдачи поручительства. В обратном случае следует исходить из того, что выбор подобной структуры внутригрупповых юридических связей позволяет создать подконтрольную фиктивную кредиторскую задолженность для последующего уменьшения процента требований независимых кредиторов при банкротстве каждого участника группы лиц (Определение Верховного Суда РФ от 28.05.2018 № 301-ЭС17-22652(1) по делу № А43-10686/2016).

Увеличение кредиторской задолженности не только позволяет контролировать ход дальнейшей процедуры банкротства, но и влиять на нее. Например, недобросовестные кредиторы, воспользовавшись преимущественным количеством голосов применяют процедуру мирового соглашения с целью снизить размер ответственности должника, ускорить завершение процедуры банкротства и исключить возможность привлечения к ответственности контролирующего должника лиц, что ущемляет интересы миноритарных кредиторов.

Третьей формой следует рассматривать сделки, направленные на оказание предпочтения одному из кредиторов (дружественных должнику) с целью сохранить и в дальнейшем вернуть собственные активы.

Так, заключение договора об ипотеке в период существенного ухудшения финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность должника – залогодателя, судом было расценено как злоупотребление правом, поскольку в залог было передано практически все имущество должника, деятельность которого была фактически прекращена. Ипотечкой обеспечивалось исполнение обязательств не самого залогодателя, а третьего лица. При этом заключение спорной сделки не обусловлено получением залогодателем разумной экономической выгоды, привело к причинению вреда иным кредиторам общества, уменьшению конкурсной массы. Сам спорный договор залога недвижимости заключен спустя 8 месяцев после заключения основного кредитного договора и в преддверии банкротства залогодателя (определение ВАС РФ от 11.05.2012 № ВАС-5373/12 по делу № А36-1986/2010).

Исходя из вышесказанного, прямо очевидна возможность и одновременно сложность использования механизма защиты по статье 10 ГК РФ, так как недобросовестность поведения должника оценивается через критерии цели совершения сделки (насколько она отлична от цели, обычно преследуемой при совершении такого рода сделок), превышения пределов осуществления дозволенного поведения, негативных последствий для кредиторов в результате такого поведения, наличия или отсутствия у сторон по сделке иных обязательств, исполнению которых совершение сделки создает или создаст в будущем препятствия.

Несмотря на столь широкое применение статьи 10 ГК РФ, большинство положительных судебных решений отмечено лишь в рамках дел о банкротстве, где учитывается признак неплатежеспособности в период совершения сделок и размер существующей на момент совершения сделки дебиторской задолженности, хотя и здесь конкретный исход отдельно взятого спора не может быть спрогнозирован по причине зависимости результата оспаривания сделки должника от силы юридической позиции участников такого спора.

Ситуацию несколько изменило принятое постановление Президиума ВАС РФ от 18.10.2012 № 7204/12, где судом был сформулирован принцип недостаточности формального исполнения сделки для признания ее реальной. В частности, суд должен осуществлять проверку, следуя принципу установления достаточных доказательств наличия или отсутствия фактических отношений. Целью такой проверки является установление обоснованности долга, возникшего из договора, и недопущение включения в реестр необоснованных требований, поскольку такое включение приводит к нарушению прав и



законных интересов кредиторов, имеющих обоснованные требования, а также должника и его учредителей (участников).

Для признания сделки недействительной по мотиву злоупотребления правом недостаточно злоупотребления одной стороны, надо также доказать и факт соучастия или осведомленности о злоупотреблении другой стороны сделки. Осведомленность может быть реальной – то есть когда контрагент точно знал о злоупотреблении; либо презюмируемой – контрагент должен был знать о злоупотреблении действуя добросовестно и разумно (например, будучи заинтересованным лицом). И если первое доказуемо, то волю второй стороны – возможно оценивать через признак заинтересованности или аффилированности с должником.

### **Список литературы:**

1. О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс]: Федеральный закон РФ от 26.10.2002 № 127-ФЗ// КонсультантПлюс: справ. правовая система. – Электрон. дан. – URL: <http://www.consultant.ru>.
2. Гражданский кодекс РФ (часть первая) [Электронный ресурс]: Федеральный закон РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2018)//КонсультантПлюс: справ. правовая система. – Электрон. дан. – URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Об урегулировании особенностей несостоятельности (банкротства) на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон РФ от 29.06.2015 № 154-ФЗ// КонсультантПлюс: справ. правовая система. – Электрон. дан. – URL: <http://www.consultant.ru>.
4. Обзор практики применения арбитражными судами статьи 10 Гражданского кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]: Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.11.2008 №127// КонсультантПлюс: справ. правовая система. – Электрон. дан. – URL: <http://www.consultant.ru>.
5. КонсультантПлюс: справ. правовая система. – Электрон. дан. – URL: <http://www.consultant.ru>.

© А.А.Галкина, 2018

## Синергетический подход к исследованию государства переходного периода

Зырянов А.В.

Южно-Уральский государственный университет

В данной статье акцентируется внимание на функционалитете методологических установок эволюционистского подхода к познанию природы динамики государственной организации. Переходное состояние государства, в свою очередь, - такая форма самоосуществления социального бытия, которая служит средством актуализации потенциальной политической структуры и представляет собой смену одного типа упорядоченности и равновесности другим типом устойчивости социума в процессе выбора одной из альтернатив, ведущих к морфогенезу, есть пространство развертывания потенциального бытия, конструирования или воссоздания организационных форм, обеспечивающих жизнеспособность социальной системы.

*Ключевые слова:* государство, эволюционизм, система, переходное состояние, самоорганизация.

Надо отметить, что именно переходное состояние дает начало процессу раскрытия потенциального специфического содержания эволюционно-исторических предпосылок, составивших природную основу возникновения общественно-исторических закономерностей развития. Методологическая основа теории переходного периода общества в полной мере соотносится с синергетическими принципами, раскрывающими механизмы эволюции сложных систем. Данные процессы и их модели достаточно успешно проецируются на государство, которое также является сложноорганизованной (имеющей различные уровни дифференциации и интеграции) системой.

Так, согласно концепции Универсального эволюционизма, каждая сложноорганизованная открытая, т. е. находящаяся в постоянном взаимодействии с окружающей средой, система на определенном этапе функционирования в результате этой взаимосвязи начинает приобретать ранее не присущие ей качества. Постепенно новые качества вытесняют старые, происходят их изменение и реорганизация. Наступает иной этап эволюции системы и ее становление на более сложном уровне.

Государство является открытой системой, развитие которой определяется множеством внутренних и внешних факторов, и системные процессы, происходящие в нем, подчиняются законам эволюции сложноорганизованного общества. Таким образом, государство как система обладает способностью к переключению между различными типами режимного существования при изменении внешних условий, может деградировать, либо гибко приспосабливаться к ним и делая выбор между имеющимися возможностями. На этом этапе большую роль играет случайность, лежащая в основе дальнейшего выбора системы. При всей вариативности возможных состояний какое-либо является наиболее оптимальным для существования системы. Оно определяется преимущественно посредством динамики внутренних процессов. Система проходит точку бифуркации, после чего выходит на качественно иной уровень. Ее дальнейшая эволюция зависит от сделанного выбора, - теперь система будет стремиться к самоорганизации уже на новой стадии развития, определенной этим выбором.

Под самоорганизацией следует понимать такое существование динамических систем, которое сопровождается восхождением на более высокий уровень упорядоченности, или материальной организации. Однако его достигают только составляющие и компоненты системы, соответствующие новым условиям, в которых она будет существовать. Таким образом, происходит своего рода естественный отбор наиболее высокоорганизованных элементов, впоследствии либо усовершенствованных, либо элиминированных.

Так, возникнув на основе старой, новая государственная система сначала приобретает лишь некоторые собственные системные качества, которые в процессе функционирования и развития укрепляются и расширяются, вовлекая в систему новые компоненты и связи. «Новая система создает, формирует и новые, теперь уже свои, компоненты, которых ей недостает для осуществления собственных функций, достижения собственных целей. В развитии систем существует, таким образом, историческая преемственность. Система с присущими ей внутренними взаимосвязями и функциями формирует попавшие в ее орбиту феномены по собственному образу и подобию» [2, с. 191]. Теперь уже она генерирует свое поведение.

Следует также иметь в виду, что очень важным является момент, когда система только начинает свое функционирование на новом витке эволюции. Если в какой-то точке времени в нее вводится новый вид деятельности, то в дальнейшем он будет расширяться и стабилизироваться. В случае удачно выбранного места последующие аналогичные попытки, совершенные как бы поблизости, могут быть безуспешными. При внедрении того же вида деятельности в какое-либо другое время успех наблюдается далеко не всегда - инновация может полностью регрессировать и стать избыточной. Этот результат представляет собой опасность в социальном познании краткосрочного планирования, основанном на непосредственной экстраполяции прошлого опыта, без учета изменений, происходящих в окружающей действительности [1, с. 52]. Подобные статистические неперспективные методы грозят государству застоєм и через определенный период – катастрофой. С другой стороны, главный вывод состоит в том, что основным источником, позволяющим обществу существовать длительное время, обновляться и находить самобытные пути развития, являются его адаптивные возможности. Именно они проходят апробацию на устойчивость и могут совершенствоваться на переходном этапе.

Из вышесказанного следует, что государство как система переходит на новый этап развития, выбирая один из вариантов, находящихся вблизи этого выбора. Однако последний не представляет собой лучший вариант возможного, не может учитывать дальнейшую перспективу развития, он просто совершается в силу, в основном, внутренних процессов. Система отбора непрерывно развивается, правила отбора усложняются, умножаются и сами эволюционируют. Таким образом, переходные состояния сложноорганизованных систем есть объективный процесс, характеризующийся противоречивым взаимодействием предыдущей и новой появляющейся стадии их эволюции, что закономерно вызывает неопределенность в векторе развития этих систем.

Другая сторона эволюции общества и государства связана с включением в ее механизм человеческого разума, который вносит новый элемент непредсказуемости – свободу выбора. В этом случае, возможно предвидеть отдельные фрагменты будущего развития, его тенденции, оценить некоторые последствия отбора или предсказать возможные сценарии развития социума, тем самым повлияв на характер отбора. «Включение разума, таким образом, позволяет усовершенствовать структуру обратных связей и выбрать из имеющихся возможностей лучшую, перспективную для дальнейшего развития в целом, сохраняя при этом основную особенность (эволюции сложного) – замену менее совершенных элементов более совершенными. Эволюция в перспективе останется непредсказуемой в принципе» [3, с. 36].

В переходном государстве стадии зарождения, становления и отмирания существуют параллельно. Процессы, одновременно протекающие в их рамках имеют тесную взаимообусловленность и причинно-следственную связь. Все это позволяет понять переходное государство как систему, находящееся в особом состоянии между двумя формами (качествами) развития.

Переходные состояния возникают в обществе циклически. Любая государственная организация представляет собой сложноорганизованную открытую систему, постоянно контактирующую с окружающей средой. Государству как системе свойственны процессы, вызванные противоречивым взаимодействием предыдущей стадии их эволюции и появляющейся, т. е. постепенно новые качества начинают вытеснять старые, происходят их

изменение и реорганизация. Такое состояние именуется переходным периодом в развитии любой системы.

Социальные процессы, протекающие между двумя формами, качествами развития государства, имеют ряд характерных черт: неустойчивость, неравномерность; историчность; вариативность развития, трансформативный динамизм; смешанность и противоречивость общественных отношений; необратимость изменений переходного общества.

Так, переход потенциальной структуры в актуальную инициирует социальный процесс, в свою очередь, обусловленный нарастанием напряжения в функционировании государственно-организационной формы, нарушением адекватности систем взаимодействия новым условиям и другими факторами нестабильности. С разрушения устойчивости набирает силу социальный процесс, предполагающий многовариантность последующей реализации.

Переходное состояние государства характеризуется следующим: 1) социальные изменения охватывают основные сферы общества; 2) институциональные преобразования сопряжены с глубокими изменениями социальной стратификации и типов взаимодействия; 3) в результате модернизаций нарушается равновесность социальных подсистем, политической системы, наступают условия ее дестабилизации (воспринимаемой членами общества как анемия, кризис и порой даже катастрофа), а затем, в порядке «обмена устойчивостью», формируется новая упорядоченность социума.

С точки зрения социального времени, переходное состояние – это протяженное и структурированное настоящее, находящееся между прошлым и будущим: нечто, детерминированное потенциальным бытием и чреватое актуальным. Оно отличается не только своими внутренними свойствами, но и местом в нерасчлененном историческом потоке. Стабильные, инерционные состояния государственной системы характеризуют свершившийся исторический процесс, где уже не видны отсеченные, несостоявшиеся альтернативы потенциального бытия. Переходные состояния наоборот наполнены избыточными и хаотическими социальными процессами, разнонаправленными по отношению к складывающейся тенденции.

В этом смысле переходный период показатель принадлежности общества к самоорганизующимся системам, в которых хаотические состояния выступают как сверхупорядоченная сложность, рано или поздно завершающаяся новой пространственно-временной организацией. Он может не иметь очевидного человеческого смысла, социальных функций и исторического будущего, поэтому его трудно понять рядовому участнику событий. Период до условного окончания дестабилизации, т. е. до выхода государства на новый уровень устойчивого экономического, социального и культурного роста, стабилизации социальных институтов и политических структур, носит название переходного состояния, сопровождающегося социальной напряженностью.

Таким образом, подводя итог всему вышеизложенному, можно сказать, что переходное состояние государства – такая форма самоосуществления социального бытия, которая служит средством актуализации потенциальной политической структуры и представляет собой смену одного типа упорядоченности и равновесности другим типом устойчивости социума в процессе выбора одной из альтернатив, ведущих к морфогенезу, есть пространство развертывания потенциального бытия, конструирования или воссоздания организационных форм, обеспечивающих жизнеспособность социальной системы. В свою очередь, понятие «Универсальная история» в современной науке обозначает интегральную модель прошлого, включающую историю человечества в единый контекст истории цивилизации, ноосферы, биосферы, Земли и Вселенной. Такой подход помогает не только продемонстрировать системное единство современного научного знания, но также выявить фундаментальное единство человеческой истории и, наконец, коэволюционное происхождение и исторические закономерности становления морали, культуры, права и государства.

### Список литературы:

1. Голованов А. В. Социальная напряженность общества переходного периода: дис. ... к-та философские науки: 09.00.11 / Голованов Алексей Владимирович. – Саранск, 2009. – 150 с.
2. Костюк В. Н. Изменяющиеся системы / В. Н. Костюк. – М.: Наука, 1993. – 347 с.
3. Моисеев Н. Н. Судьба цивилизации. Путь разума / Н. Н. Моисеев. – М.: Языки русской культуры, 2000. – 224 с.

© А.В. Зырянов, 2018

## Некоторые проблемы развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации

Ильяшенко А.Н.

Институт законодательства Саратовской государственной юридической академии

*Научный руководитель - к.ю.н., доцент Л.В.Шварц, Института законодательства Саратовской государственной юридической академии*

Статья посвящена вопросам развития малого и среднего предпринимательства в России. Проведен анализ действующего законодательства, регулирующего данную сферу. Особое внимание в статье уделяется таким проблемам развития малого и среднего предпринимательства в России, как ограниченность финансовых ресурсов начинающих предпринимателей, неравномерное развитие территории страны, нововведения в налоговом законодательстве 2018 года, бюрократизм, коррупция и правовая неграмотность предпринимателей.

*Ключевые слова:* малое и среднее предпринимательство, предпринимательская деятельность, развитие малого и среднего предпринимательства.

Малое и среднее предпринимательство (далее МСП) выступает одним из важнейших секторов современной рыночной экономики, так как является одним из ресурсов развития стратегического потенциала страны, способствует экономическому росту.

В Российской Федерации сформированы нормативно-правовые и организационные основы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства: действует ФЗ от 24.07.2007 N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», разрабатываются и применяются федеральные, региональные и муниципальные программы развития малого и среднего предпринимательства, а также ряд других нормативно-правовых актов, регулирующих данную область. Вместе с тем вклад малого и среднего предпринимательства в общие экономические показатели в нашей стране существенно ниже, чем в большинстве не только развитых, но и развивающихся стран [1]. Подобная тенденция связана с рядом не решенных проблем, как в правовой, так и в экономической сфере.

На поддержку МСП государство ежегодно тратит десятки миллиардов рублей. Только в 2016-2017 годах было потрачено 18,2 миллиарда рублей. Однако сами представители малого бизнеса считают, что поддержка МСП малоэффективна, более того по данным Аналитического центра при Правительстве РФ, 40% субъектов малого предпринимательства придерживаются мнения, что органы власти только мешают бизнесу своими действиями и инициативами, при этом в исследовании сказано, что «среди представителей малых и средних предприятий никто не отметил однозначно положительное влияние государства» [2].

Основной проблемой развития малого предпринимательства выступает ограниченность финансовых ресурсов. Для развития и расширения деятельности субъекты предпринимательства нуждаются в обеспечении денежными средствами, основными источниками которых выступают банки. Однако на начальном этапе развития, предпринимателю довольно сложно получить заемные средства в банке, так как в большинстве случаев у него отсутствует необходимое обеспечение по кредиту. Стоит также отметить, что если для кредитов, обеспеченных залогом, ставка составляет 16–18 % годовых, то для необеспеченных кредитов может варьироваться от 22 до 30 %, что для малого и среднего бизнеса может оказаться непосильным бременем.

Негативно сказывается на развитие МСП нововведения, появившиеся в законодательстве в 2018 года. В первую очередь минусом является обязательное введение

кассовых аппаратов нового поколения, которые станут обязательными для всех групп предпринимателей с 1 июля 2018 г. Ранее данный закон обходил стороной субъектов малого предпринимательства, которые осуществляли свою деятельность по ЕНВД или ПСН. По словам Андрея Лебедева Руководителя фракции ЛДПР в Законодательном собрании Ленинградской области подобные меры парализовали половину малого бизнеса [3].

В связи с тем, что с начала 2017 г. страховые взносы стали регулироваться ФНС, и рассчитываются теперь исходя из общего дохода ИП, независимо от МРОТ, что способствует увеличению страховых взносов, уплачиваемых ИП применяющими УСН, подобные меры также будут сулить сокращение субъектов малого бизнеса [4].

Необходимо заметить, что в 2018 году впервые за три года на 3,9% повысился налог на вмененный доход. Вместе с тем, заместитель главы комитета «Опора России» по налогам С. Зеленев утверждает, что ЕНВД — одна из наиболее выгодных систем налогообложения для малого бизнеса [5]. Соответственно, на фоне существенного снижения покупательской способности населения, любое повышение этого налога является неприятным.

Отрицательно на развитие малого и среднего бизнеса влияет его неравномерное развитие на территории Российской Федерации, в связи с чем происходит и неравномерное распределение государственных субсидий. Более 45% малых и средних предприятий расположены только в 10 регионах России.

Помимо перечисленных проблем, замедляет темп роста МСП и такие явления как бюрократизм, коррупция, правовая неграмотность самих предпринимателей, частые внеплановые налоговые проверки, сокращение приоритетных направлений деятельности, по которым оказывается государственная или региональная поддержка МСП.

Таким образом, с одной стороны государство оказывает существенную поддержку МСП, осуществляя субсидирование затрат, выделение грантов, выдачу микрозаймов на льготных условиях, однако применяет такие меры довольно избирательно. С другой стороны, вводятся такие нововведения, которые наоборот способствуют уменьшению числа легальных субъектов МСП.

### **Список литературы:**

1. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 N 1083-р (ред. от 30.03.2018) «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года»// СЗ РФ от 13.06.2016, N 24, ст. 3549.
2. ИноСМИ.RU: Россия: Господдержка малого и среднего бизнеса зашла в тупик [сайт] URL: <https://inosmi.ru/politic/20171213/240994952.html> (дата обращения: 06.06.2018 г.)
3. Законодательное собрание Ленинградской области: Андрей Лебедев выступил по мотивам отчета губернатора [сайт] URL: <http://www.lenoblzaks.ru/deputats/fraknews/268/143097> (дата обращения: 06.05.2018 г.)
4. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 23.04.2018)// СЗ РФ от 07.08.2000, N 32, ст. 3340
5. ИА РБК: Налог для малого бизнеса решили повысить впервые за три года [сайт] URL: <https://www.rbc.ru/economics/12/10/2017/59df6db49a7947d4d4c745d1> (дата обращения: 06.05.2018 г.)

© А.Н.Ильяшенко, 2018

Кумакова А.К.

БУ ВО «Сургутский государственный университет»

*Научный руководитель – Мялковский С.С., к.ю.н., старший преподаватель, Бюджетное учреждение высшего образования «Сургутский государственный университет»*

В статье говорится о существенных проблемах возникающих при заключении договоров в нефтегазовой отрасли.

*Ключевые слова:* диспозитивность, правовая защита, судебная практика.

Одной из главных задач, стоящих перед сторонами при проведении переговоров и последующем заключении договора в нефтегазовой отрасли, является распределение рисков в случае возникновения убытков у обеих сторон или одной из них. Традиционный подход по решению данного вопроса, закрепленный во многих правовых системах мира, исходит из так называемой оговорки «ремня и тисков» (belt and braces). Ее суть заключается в возмещении ущерба стороной, виновной в его причинении другой стороне.

Особенность добывающей промышленности в отличие от других видов хозяйственной деятельности проявляется в наличии элемента непредсказуемости возникновения рисков, связанных с инцидентами или авариями на производстве. Для сторон представляется затруднительным, а порой и невозможным, установить причины, приводящие к негативным последствиям в виде причинения убытков, как то воздействие абразивных или агрессивных веществ в скважине, обнаружение сложных геологических условий или других явлений, произошедших в недрах. Как отмечает П. Камерон в своей статье об ответственности сторон за наступление катастрофических рисков в нефтегазовой промышленности, «самая лучшая технология, доступная в настоящее время, не гарантирует полного и правильного понимания того, с чем можно столкнуться при бурении горных пород».

Традиционный подход по распределению рисков перестает удовлетворять потребности сторон, в связи с чем они стараются найти ему альтернативу, в качестве которой выступает защитная оговорка (shield). В отличие от оговорки «ремня и тисков» обязанность стороны по возмещению ущерба другой стороне возникает даже в случае виновности последней. Чем же может быть объяснено это несоответствие в распределении обязанностей между сторонами? Ответ кроется в экономической обоснованности расходов, которые все участники производственного процесса – заказчик, генеральный подрядчик, субподрядчики – несут друг перед другом. Значительная часть таких расходов связана со страхованием имущества и гражданской ответственности перед третьими лицами. Получение всеми вышеназванными участниками страховых полисов, покрывающих один и тот же страховой случай, ведет к эффекту двойного, а иногда и тройного страхования и, следовательно, неэффективной трате денежных средств. Именно на устранение такого явления направлена защитная оговорка, которая обычно не носит односторонний характер, а основана на принципе взаимного освобождения от возмещения ущерба (mutual hold harmless principle) или оговорке «удар за удар» (knock for knock). Смысл данных формул в отношении причинения вреда здоровью и жизни работников выражается в том, что каждая сторона несет ответственность за свой персонал независимо от вины. Причем режим ответственности может также распространяться на персонал подрядчиков, субподрядчиков, поставщиков и других лиц, привлеченных этой стороной в связи с исполнением договора.

Эффективное применение принципа взаимного освобождения от возмещения ущерба сопряжено с созданием системы гарантий, обеспечивающих урегулирование претензий,



предъявляемых одной из сторон или третьими лицами, и предоставления компенсации стороне, чьи интересы подпадают под защиту соответствующей оговорки о возмещении потерь (indemnity clause).

Соединение описанных выше принципов и оговорок составляет альтернативный подход к распределению рисков. Его особенность заключается в том, что он стал развиваться не путем внесения соответствующих изменений в нормативные акты, а посредством использования сторонами принципа диспозитивности, признаваемого в той или иной степени большинством национальных правовых систем. Как известно, английское право предоставляет сторонам наиболее широкие права по самостоятельному регулированию своих отношений и разработке договорных положений. Вот почему альтернативный подход к распределению рисков был сформирован на основе прецедентов английского и шотландского права.

Эти прецеденты были созданы на фоне печального события – взрыва на нефтяной платформе «Piper Alpha», произошедшего в Северном море 6 июля 1988 года и унесшего жизни 165 человек. На момент аварии оператор (компания Caledonia North Sea Ltd) координировала проведение всех работ на нефтяной платформе, действуя от имени консорциума компаний, у которых, в свою очередь, были заключены отдельные договоры с подрядчиками.

До недавнего времени российское право, в отличие от английского, предоставляло сторонам гораздо меньше свободы по реализации альтернативного подхода по распределению рисков в нефтесервисных договорах. Подрядчики, которым удавалось настоять на включении оговорок о возмещении потерь, разработанных на основе принципа взаимного освобождения от возмещения ущерба, сталкивались с разнообразными преградами, возведенными заказчиками на стадии претензионного порядка или судебного процесса. Поскольку вышеназванные оговорки выходили за рамки общепринятых моделей и договорных конструкций, используемых в российском праве, споры обычно не доходили до суда, а если и доходили, то заканчивались заключением мирового соглашения.

В борьбе против оговорок о возмещении потерь заказчики часто прибегали к п. 1 ст. 422 ГК РФ, в соответствии с которым договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом и иными правовыми актами (императивным нормам), действующими в момент его заключения. Среди таких правил особое место занимали договоры страхования и дарения.

Безвозмездный характер компенсации, составляющей расходы одной стороны по возмещению вреда здоровью или жизни, имущественного ущерба потерпевшего и выплачиваемой другой стороной, наводит на мысль о сходстве с дарением, которое запрещено между коммерческими организациями в силу п. 4 ч. 1 ст. 575 ГК РФ. Безусловно, внесение в договор строгих положений об ответственности, даже несмотря на их равное применение к обеим сторонам, может влиять на уменьшение цены договора, ставки выполняемых работ или оказываемых услуг. К тому же сторона, настаивающая на внесении этих положений, может сослаться на взаимный характер соответствующих обязательств, принимаемых на себя обеими сторонами. Вместе с тем трудно себе представить, что в пользу существования встречного удовлетворения можно привести достаточное правовое обоснование, обусловленное вышеназванными обязательствами, или признания их сопутствующими или второстепенными по отношению к главным обязательствам, составляющим предмет договора.

Сходство с договором страхования проявляется в возложении на одну из сторон ответственности по несению расходов другой стороны, связанных с возмещением вреда здоровью или жизни, имущественного ущерба третьим лицам. Выплата подобного рода компенсаций расценивалась как выплата страхового возмещения по страховым случаям, что ставило сторону договора в положение страховщика.

В качестве средств правовой защиты заказчики прибегали к признанию договора заключенным без оговорки о возмещении потерь, которая не была согласована сторонами

при обсуждении договорных условий и обмене протоколами разногласий. Нередко заказчики даже пытались признать договор недействительным в части этой оговорки на основании пункта 3 статьи 179 ГК РФ. Их логика была проста. Оговорка о возмещении потерь подрядчика автоматически ограничивала его ответственность в отношении обстоятельств, представляющих для заказчика повышенный риск и носящих не случайный, а регулярный характер. При заключении договора подрядчик в силу обладания высокими технологиями в определенном секторе нефтесервисного рынка сознательно перекладывает эти риски на заказчика. Тем самым договор заключается на крайне невыгодных условиях, на которые заказчик вынужден пойти вследствие стечения тяжелых обстоятельств, которыми подрядчик воспользовался.

На сегодняшний день представляется актуальным обращение к другому средству правовой защиты, которое претерпело существенные изменения после принятия Федерального закона РФ от 8 марта 2015 года № 42-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса РФ» и вступления в силу Гражданского кодекса в редакции с 1 июня 2015 года. Речь идет о договоре присоединения (статья 428 ГК РФ). В нефтегазовой отрасли данная модель применима в ситуациях, когда одна из сторон проводит тендер, одним из условий которого является принятие типовой формы договора без внесения в него каких-либо изменений. В этом случае присоединившаяся сторона может потребовать расторжения или изменения договора, если в нем исключена или ограничена ответственность другой стороны за нарушение обязательств либо содержатся другие явно обременительные для присоединившейся стороны условия, которые она, исходя из своих разумно понимаемых интересов, не приняла бы при наличии у нее возможности участвовать в определении условий договора. После вышеуказанных изменений в ГК РФ у присоединившейся стороны появилась еще одно основание воспользоваться данным правилом – установление факта явного неравенства переговорных возможностей, вследствие чего присоединившаяся сторона была поставлена в положение, существенно затрудняющее согласование иного содержания спорных условий договора.

Таким образом, с 1 июня 2015 года неопределенность правового режима в отношении оговорок о возмещении потерь была устранена. В ГК РФ была внесена новая ст. 406.1, закрепляющая диспозитивную норму о возложении обязанности одной стороны возместить имущественные потери другой стороны, возникшие в случае наступления определенных в соглашении сторон обстоятельств и не связанные с нарушением обязательства его стороной (потери, вызванные невозможностью исполнения обязательства, предъявлением требования третьими лицами или органами государственной власти к стороне или к третьему лицу, указанному в соглашении). Приведенный в скобках перечень случаев не является исчерпывающим. Как видно из текста данной нормы, а именно из фразы «не связанные с нарушением обязательства его стороной», сфера действия оговорки о возмещении потерь не может распространяться на претензии, предъявленные третьими лицами, если они основаны на нарушении стороной, получающей возмещение, своих обязательств. Получается, что оговорки о возложении обязательства на одну сторону по возмещению потерь другой стороны, даже если причинение вреда здоровью или жизни ее работника были вызваны какими-либо нарушениями договорных обязательств с ее стороны, не могут быть принудительно исполнены по российскому праву. Следовательно, стандартная фраза о безусловном предоставлении возмещения вне зависимости от небрежности и/или нарушения одной из сторон обязанностей, возложенных на нее законом, или других своих обязанностей не будет приниматься во внимание российским судом при решении вопроса о предоставлении возмещения потерь. Запрет на подобного рода формулировки может быть объяснен строгим разграничением между обязательствами, возникшими из договора и из деликта. В соответствии с Постановлением Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ (ВАС РФ) от 18 июня 2013 г. № 1399/13 нормы об ответственности за деликт не применяются, если вред возник в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения договорного обязательства. Возмещение вреда происходит на основании договорных правил

об ответственности. Неправильное определение правовой природы спорных отношений может осложнить задачу истца по обоснованию своих исковых требований о возмещении причиненного ему вреда. Привлечение нарушителя к деликтной ответственности предполагает рассмотрение судом вопросов, связанных с определением состава правонарушения, установлением факта наступления вреда и его размера, противоправности поведения нарушителя, причинно-следственной связи между противоправным поведением нарушителя и наступившими неблагоприятными последствиями. Тем самым предмет и объем доказывания в делах о деликтной ответственности существенным образом отличаются от дел о договорной ответственности.

Существующее правовое регулирование подрядных отношений в России в основном сосредоточено на взаимодействии между заказчиком и подрядчиком. Лишь ст. 706 ГК РФ указывает на возможность привлечения обеими сторонами других лиц на выполнение отдельных видов работ. В случае если это происходит по инициативе подрядчика, речь идет о наделении последнего статусом генерального подрядчика, а привлекаемых им лиц – статусом субподрядчиков. В рамках данной модели (при наличии согласия генерального подрядчика) заказчику предоставляется право заключить договоры на выполнение отдельных работ с другими лицами (п. 4 ст. 706 ГК РФ). Тем самым существующее правовое регулирование не охватывает так называемый раздельный сервис, обычно применяемый в строительном подряде, когда заказчик привлекает независимых подрядчиков по отдельным договорам для осуществления процесса строительства определенного объекта, с разделением по видам работ или услуг.

Степень правовой неопределенности значительно повышается при возникновении инцидентов на нефтяных месторождениях, в результате которых происходит утрата оборудования в скважине (lost in hole). Причинителем ущерба обычно оказывается один из подрядчиков, не связанный никакими договорными обязательствами с собственником утраченного оборудования. Защита интересов последнего становится возможной только в рамках деликтных правоотношений, имеющих свою специфику при определении размера ущерба и установлении фактических обстоятельств, указывающих на возникновение ответственности у причинителя ущерба: его вины и причинно-следственной связи между его виновными действиями и утратой оборудования. Принимая во внимание сложный технологический процесс бурения скважин, довольно нелегко сформировать однозначную согласованную позицию о причинах инцидента, тем более об установлении виновного лица, когда каждый подрядчик старается снять с себя подозрения в ненадлежащем исполнении своих договорных обязанностей или недостаточной компетентности своих работников.

Общеизвестно, что оказание нефтепромысловых услуг связано с эксплуатацией опасных производственных объектов. Возникновение аварийных ситуаций на скважине – пожара, взрыва, фонтанирования скважины или неконтролируемого выброса из скважины – может привести к загрязнению окружающей среды, а в случае использования приборов с радиоактивными источниками – к радиоактивному заражению прилегающей местности. Вероятность наступления перечисленных негативных последствий вызывает крайнюю озабоченность у всех участников производственного процесса. Поэтому специалисты объединили все эти риски в одну категорию под названием «катастрофические риски».

Оговорка о возмещении потерь подразумевает освобождение от ответственности одной стороны, которой другая сторона обязана выплатить соответствующую компенсацию. Помимо выплаты такой компенсации, стороны предпочитают закрепить в договоре общее правило об исключении ответственности обеих сторон по возмещению некоторых видов убытков. Обычно это связано с обоюдным желанием или желанием одной из сторон устранить риск предъявления претензий или исков о возмещении неполученных доходов, которые другая сторона получила бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы ее право не было нарушено (упущенная выгода). В случае подчинения договора английскому праву стороны предпочитают использовать более широкую формулировку, включающую в себя: упущенную выгоду (loss of profit), упущенную продукцию (loss of production), утрату

возможности ее использовать (loss of use) или прерывание коммерческой деятельности (interruption of business).

Немаловажную роль в достижении правовой определенности играет терминология, используемая сторонами в договорных положениях об ответственности. В зависимости от того, какую сферу действия соответствующей оговорки стороны намереваются установить, употребляются термины «освобождение» или «ограничение». Между ними существует очень тонкая грань, и перейти ее достаточно просто. К примеру, говоря об освобождении стороны от ответственности, можно подразумевать освобождение ее лишь от части обязательств, что в целом приводит к ограничению ответственности. И наоборот, ограничивая ответственность стороны путем исключения из нее всех вопросов, отнесенных к определенной категории убытков, другая сторона фактически освобождает ее от всех обязательств, связанных с этой категорией. Вместе с тем отнесение положений договора к тому или иному виду оговорки об ответственности – оговорке об освобождении от ответственности или оговорке об ограничении ответственности – серьезным образом влияет на бремя доказывания, правила толкования и другие вопросы, возникающие при рассмотрении спора в судебном процессе или арбитражном разбирательстве.

Договорные положения об ограничении и/или исключении ответственности могут составлять одну оговорку или целый каскад оговорок, подлежащих применению к договорным обязательствам, представляющим для сторон наибольшую важность. Общепризнанным способом ограничения ответственности является установление ее предела, выражаемого в твердой сумме или процентном отношении к общей цене договора. Творчество сторон в этом вопросе может быть неограниченным и зависеть от конкретных обстоятельств ведения коммерческой и производственной деятельности. Иногда в договоре можно встретить целую серию оговорок об установлении специальных пределов ответственности, применяемых в отношении выполнения работ ненадлежащего качества, простоев техники и персонала, взыскания неустойки и многих других вопросов. Если эти оговорки содержат неясности или допускают различное толкование, а в некоторых случаях – и коллизии между собой, они не достигнут цели, поставленной заинтересованной стороной. Особенно часто такие коллизии возникают между специальным пределом и общим пределом ответственности, но возможны и коллизии с другими договорными положениями.

По своему характеру оговорка об ограничении ответственности схожа с оговоркой о возмещении потерь. В обоих случаях сторона освобождается от ответственности полностью или в части. Нередко после установления общего предела ответственности следует фраза о возложении обязательства на сторону возместить все потери, которые несет другая сторона сверх установленного предела в связи с предъявлением претензий от третьих лиц. Встречаются и случаи, когда обе оговорки преследуют различные цели. К примеру, сторона рассчитывает получить возмещение потерь, связанных с причинением имущественного ущерба, в полной сумме, без применения правила об общем пределе ответственности, который установлен в отношении стороны, предоставляющей возмещение. Если в договоре четко и прямо указано, что последнее правило не подлежит применению в данной ситуации, спора между сторонами не возникнет: «Возмещение потерь, основанное на принципе удар за удар (knock for knock indemnities), следует явным образом исключить из совокупного предела ответственности стороны, предоставляющей возмещение, и положений об освобождении ее от ответственности за косвенные убытки (как они определены в соответствующем договоре) для снятия сомнений в том, что в намерение сторон входило возмещение потерь в полном размере».

#### **Список литературы:**

1. Ануров В.Н. Возмещение потерь в нефтесервисных договорах. – М.:Инфотропик Медиа, 2016. – 232с.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994г. № 51-ФЗ (в ред. от 23.05.2018 г.) // СПС «Консультант Плюс».
3. Постановление Президиума ВАС РФ от 18.06.2013 г. № 1399/13 по делу № А40-112862/11-69-982 // СПС «Консультант Плюс».
4. Egbochue C. Reviewing «knock for knock» indemnities following the Macondo Well blowout. *Construction Law International*. Volume 7, Issue 4, January 2013.
5. Cameron P. Liability for Catastrophic Risk in the Oil and Gas Industry / *International Energy Law Review*, Issue 6, 2012.

© А.К. Кумакова, 2018

## К вопросу о преимущественном праве покупки на объекты недвижимости

Мальцева В.Г.

Институт государства и права Тюменского государственного университета

*Научный руководитель – Зимнева С.В., кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права и процесса Института государства и права Тюменского государственного университета*

В статье рассматриваются современные практические проблемы соблюдения преимущественного права покупки собственников при продаже доли в праве общей долевой собственности на объекты недвижимости. Перечисляются этапы проведения сделок по отчуждению доли по договору купли-продажи, на каждом этапе выявляются и разъясняются моменты, вызывающие затруднения при проведении сделки.

*Ключевые слова:* право общей долевой собственности, преимущественное право покупки, продажа доли в праве общей долевой собственности, собственники, извещение о продаже, долевая собственность на объекты недвижимости.

О преимущественном праве покупки следует говорить тогда, когда речь идет об отчуждении доли в праве общей собственности постороннему лицу. Преимущественное право покупки распространяется как на движимые, так и на недвижимые вещи, бездокументарные ценные бумаги, доли в уставном капитале. Однако наиболее пристального внимания заслуживают проблемы соблюдения преимущественного права покупки собственников при продаже доли в праве общей долевой собственности на объекты недвижимости, так как сделки по отчуждению долей на такое имущество на практике происходят чаще чем сделки по отчуждению долей на имущество других видов [4].

Право общей долевой собственности носит двойственный характер. Несмотря на то, что право собственности является наиболее полным правом, позволяющим собственнику по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые законные действия, наличие иных собственников ограничивает правомочия распоряжения, владения и пользования имуществом, находящимся в долевой собственности. Ограничением распоряжения таким имуществом является преимущественное право покупки согласно статье 246 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) [1]. Для совершения отчуждения доли в пользу третьего лица, не являющегося долевым собственником, по договору купли-продажи, продавцу необходимо известить в письменной форме остальных участников долевой собственности о намерении продать свою долю постороннему лицу с указанием цены и других условий, на которых он продает ее [1]. Таким образом, продать долю можно только, если участники долевой собственности не приобретут ее в течение месяца со дня извещения или предоставят письменный отказ от преимущественного права покупки. На практике данная процедура вызывает некоторые затруднения.

Во-первых, большое значение играет количество долевых собственников и возможность их установления. Проблем не возникает, когда объектом договора является, к примеру, квартира, собственниками которой являются 2-3 человека. Как правило, между ними есть родственные или иные связи, которые позволяют определить местонахождение друг друга и в случае сделки оформить все необходимые документы (направить извещения; совместно посетить нотариуса). Сложнее ситуация, при которой объектом договора выступает, к примеру, комната в коммунальной квартире. В данном случае, долевыми являются собственники всех комнат, находящихся в той же коммунальной квартире, а комнат может

быть, как 5, так и 18, причем у каждой комнаты может быть не обязательно один собственник. В таких случаях может быть достаточно непросто связаться напрямую с собственниками комнат, так как зачастую комнаты сдаются по договору найма жилого помещения.

Во-вторых, трудности вызывает надлежащее оформление извещений о намерении продать долю. На практике делается это не столько для того, чтобы обезопасить себя и добросовестного покупателя от притязаний других долевых собственников, а сколько для беспроблемной регистрации сделки в Росреестре. Направить извещение можно заказным письмом с описью вложения и уведомлением о вручении или телеграммой, а также с помощью нотариуса. В тексте извещения должна быть указана информация, предусмотренная частью первой статьи 250 ГК РФ [1]. Следующий момент – стоимость отправки извещений. Естественно, самостоятельное направление извещений экономически выгоднее для продавца доли, однако нотариус, как профессионал, сделает все необходимое с минимальной вероятностью допущения ошибок, из-за которых Росреестр может отказать или приостановить регистрацию сделки по отчуждению доли. Однако с 1 января 2017 года для упрощения извещения собственников в случаях, когда их больше двадцати, Приказом Минэкономразвития № 724 от 17 ноября 2016, был установлен порядок размещения извещений на официальном сайте Росреестра [2]. С этого момента стало возможно разместить извещение о продаже доли через сервис «Личный кабинет» на сайте Росреестра путем заполнения специальной формы. Данная функция позволяет значительно сэкономить время и средства продавца доли.

В-третьих, с введением в действие Федерального Закона от 2 июня 2016 года № 172-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» все сделки, направленные на отчуждение долей, подлежат нотариальному удостоверению [3]. Такие нововведения неудобны тем, что требуют дополнительных затрат, которых для данного типа сделок и без того множество. Простая письменная форма договора сохраняется только при продаже доли в праве на объект недвижимости, находящийся в единоличной собственности продавца, так как право общей долевой собственности возникнет только после регистрации сделки.

Таким образом, при отчуждении доли в праве общей долевой собственности на объект недвижимости по договору купли-продажи, собственнику лучше заранее позаботиться о надлежащем извещении собственников о возможности реализации их преимущественного права покупки. На практике нередко встречаются ситуации, при которых уже найдено третье лицо, готовое купить долю, но без возможности ждать оформления отказов от преимущественного права других собственников или месяц с момента их извещения. Поэтому продавцу, как заинтересованному в скорейшем проведении сделки лицу, следует известить собственников о намерении продать долю, сразу после принятия решения о продаже и только потом искать покупателя.

### **Список литературы:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017) // Собрание Законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
2. Порядок размещения извещения участников долевой собственности на недвижимое имущество о намерении продать долю в праве общей собственности на недвижимое имущество на официальном сайте органа регистрации прав в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». Утв. Приказом Министерства экономического развития Российской Федерации от 17.11.2016 № 724 // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 15.12.2016.
3. Федеральный закон от 02.06.2016 № 172-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ. 2016. № 23. Ст. 3296.

4. Крутикова С.В., Лукьяненко М.Ф., Чукреев А.А. Хозяйственное право: учебное пособие  
Тюмень: Издательство ТюмГУ, 2011. 304 с.

© В.Г. Мальцева, 2018



## Институт Президентства в России как субъект конституционно-правовой ответственности

Мимбулатов А.К.

Чеченский государственный университет

В тезисе рассматриваются особенности Президента как субъекта конституционно-правовой ответственности. Автор отмечает, что система разделения властей в Российской Федерации выглядит асимметричной и несбалансированной, с отягощением в сторону полномочий Президента РФ

*Ключевые слова:* президент, конституция, разделение властей, правовая ответственность, государство.

Институт президентства в Российской Федерации был учрежден в 1991 году и за время своего существования пережил не малое количество реформ. В научной доктрине до настоящего времени ведется спор о том, к какому виду президентской республики относится Россия: полупрезидентской или суперпрезидентской. Множество точек зрения и неоднозначная позиция научных деятелей основываются на таком же неопределенном правовом положении самого Президента РФ. Согласно Конституции РФ, главой государства является Президент РФ, который не относится ни к одной из трех ветвей власти, но осуществляет государственную власть в Российской Федерации. Исходя из закрепленного в Конституции РФ правового статуса, он занимает особое место в механизме разделения властей, обладая своими собственными рычагами воздействия на законодательную, исполнительную и судебную ветви власти. В свою очередь, система разделения властей в Российской Федерации выглядит асимметричной и несбалансированной, с отягощением в сторону полномочий Президента РФ, с неравным положением других ветвей власти по отношению к нему [2]. Так, в настоящий момент данное отягощение имеет благоприятную законодательную основу, которая позволяет президенту обладать достаточно большим набором рычагов воздействия вкупе с политическим влиянием как на органы государственной власти федерального уровня, так и уровня субъектов Федерации, что подтверждается рядом фактов. В Совет Федерации Федерального собрания РФ изначально входили лишь представители субъектов РФ: по одному от представительного и исполнительного органов государственной власти каждого субъекта Федерации. Это в полной мере обеспечивало представительство каждого субъекта Федерации на федеральном уровне государственной власти и позволяло обладать равным количеством голосов каждого субъекта Федерации при принятии решений.

Отличительной особенностью Президента как субъекта конституционно-правовой ответственности является ответственная высокая должность, особое положение в системе органов государственной власти. Его положение среди органов и должностных лиц отличается отсутствием подчиненности при осуществлении государственных обязанностей - своего рода должностная независимость, неприкосновенность, особый занимаемый им государственный статус[1]. Таким образом, Президент одновременно выступает как субъект конституционной ответственности (ответственный за нарушение конституционных норм) и как лицо, полномочное применять санкции конституционной ответственности к иным структурам и должностным лицам.

Из занимаемого Президентом положения вытекает необходимость признания особого характера последствий нарушения им Основного Закона страны[1].

### **Список литературы:**

1. Курдубанова М.Ю. Конституционно-правовая ответственность Президента Российской Федерации // Вестник ВГУ. Серия "Право". 2013. N 1. С. 17.
2. Малявина В. А. Конституционно-правовые проблемы института президентства в Российской Федерации // Молодой ученый. — 2017. — №6. — С. 340-343. — URL <https://moluch.ru/archive/140/39448/> (дата обращения: 03.07.2018).

© Мимбулатов А.К., 2018

## О конституционально-правовой ответственности Президента Российской Федерации

Мимбулатов А.К.

Чеченский государственный университет

В тезисе рассматривается вопрос о конституционально-правовой ответственности президента Российской Федерации. Автор отмечает, что процедуры отрешения президента юридически усложнены, в их осуществлении задействованы многие институты верховной власти страны.

*Ключевые слова:* президент, отрешение, конституционально-правовая ответственность, государство.

Действующее законодательство России предусматривает лишь один вид конституционно-правовой ответственности Президента РФ - в Конституции Российской Федерации эта процедура именуется как "отрешение".

Отрешение Президента от должности - это мера конституционно-правовой ответственности главы государства за тяжкое преступление, реализуемая в форме принудительного отстранения лица, избранного Президентом РФ, от высокой должности и применяемая к нему компетентными органами государственной власти в надлежащем процессуально-правовом порядке с целью защиты конституционных ценностей[2].

Впервые такая процедура под названием "импичмент" была установлена Конституцией США. Вскоре подобная процедура закрепилась в конституциях многих других государств, в т.ч. и Российской Федерации[3]. В России впервые такая мера была предусмотрена при введении поста Президента в 1991 г.

Действующая Конституция РФ существенно изменила основания и порядок отрешения Президента от должности. Процедуры отрешения юридически усложнены, в их осуществлении задействованы многие институты верховной власти страны. Действующая Конституция РФ также установила такие основания для постановки вопроса об отрешении, при которых оно практически невозможно. Президент РФ, согласно ст. 93 Конституции, может быть отрешен от должности Советом Федерации только на основании выдвинутого Государственной Думой обвинения в государственной измене или совершении иного тяжкого преступления. Совершенно очевидно, что уличить Президента в совершении государственной измены или другого тяжкого уголовного преступления, да еще силами Государственной Думы, не располагающей никакими специальными процессуальными полномочиями, - дело безнадежное и бессмысленно

Сразу же отметим главную отличительную особенность прописанного в нынешней российской Конституции института импичмента Президента: этот институт смешивает два независимых друг от друга понятия - политической ответственности главы государства и его уголовно-правовой, судебной ответственности. Именно это сознательно сделанное составителями так называемого президентского проекта Конституции смешение делает задачу отрешения от должности Президента фактически неосуществимой.

Процедура отрешения Президента от должности проводится в три этапа, и данный порядок отрешения Президента РФ от власти практически нереализуем. В нем участвуют четыре органа государственной власти, и все они коллегиальные, что затягивает принятие решений. Причем судьи Конституционного Суда РФ и Верховного Суда РФ назначаются на эти должности по представлению Президента РФ (пункт "е" ст. 83 Конституции РФ) и получают материальные блага согласно его указам. Вряд ли такие судьи позволят отрешить Президента РФ от должности[1].

Безусловно, нельзя обойти молчанием процедуру отрешения от должности российского Президента. В 1999 г. Государственной Думой была предпринята попытка отрешить от должности Президента Б.Н. Ельцина. Но уже на первом этапе процедуры эта попытка потерпела неудачу: при рассмотрении в Государственной Думе за решение о выдвижении обвинения Б.Н. Ельцину проголосовало менее двух третей депутатов.

Попытка отрешения бывшего Президента Б. Ельцина со всей очевидностью показала, что у парламента практически нет шансов на успех, если считать успехом досрочное прекращение полномочий главы государства за уголовно наказуемые деяния. Российский парламент юридически и практически беспомощен в проведении полноценного расследования инкриминируемых Президенту деяний.

В России допускается привлечение Президента к ответственности не только за юридически наказуемые деяния, но и за аморальное, недостойное поведение. Однако система санкций за нарушение Президентом конституционно-правовых норм и механизм их применения почти не разработаны. Набор санкций должен быть более разнообразным, сами санкции - более гибкими, предусматривающими, например, такие меры, как предупреждение, что позволит в необходимых случаях избежать применения такой крайней меры, как отрешение Президента от должности.

Недейственность механизма отрешения Президента Российской Федерации от должности зачастую может порождать уверенность главы государства в собственной безнаказанности, стремление действовать по собственному усмотрению, не взирая на Конституцию Российской Федерации и законы Российской Федерации.

Считаю, что необходимо упростить технологию отрешения в России, разработать механизм его реализации и четко закрепить все это в соответствующем законодательстве.

#### **Список литературы:**

1. Курдубанова М.Ю. Конституционно-правовая ответственность Президента Российской Федерации // Вестник ВГУ. Серия "Право". 2013. N 1. С. 17.
2. Юридический энциклопедический словарь / Под ред. О.Г. Румянцева, В.И. Додонова. М.: Инфра-М, 2012. С. 348.
3. Катков Д.Б., Корчиго Е.В. Конституционное право России: Учебник для вузов. М., 2011. С. 412.

© Мимбулатов А.К., 2018

## УДК 343.1

# Развитие принципа обеспечения прав и законных интересов несовершеннолетнего подозреваемого и обвиняемого: история и современность.

Немченко О.В.

ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет».

*Научный руководитель – Лукомская А.С., к.ю.н., доцент кафедры уголовного процесса и правоохранительной деятельности Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Удмуртский государственный университет».*

В статье рассматривается развитие принципа обеспечения прав и законных интересов несовершеннолетнего подозреваемого и обвиняемого через призму истории и современности.

*Ключевые слова:* права, обвиняемый, подозреваемый, принцип обеспечения права на защиту.

Конституция Российской Федерации гарантирует нам защиту прав и свобод, включая право на квалифицированную юридическую помощь. Как следствие из этого вытекает принцип обеспечения права на защиту подозреваемого (обвиняемого) являющееся необходимым условием для свершения справедливого правосудия. В некотором роде, это набор субъективных прав человека, учитывая использование услуг адвоката либо законного представителя, имеющие некоторый объем процедурных возможностей, с одной стороны. С другой, государство должно создавать условия для осуществления подозреваемым (обвиняемым) конституционного права на защиту, предоставлять реальную возможность защитить всеми не запрещенными средствами [1].

Проводимые реформы в Российской Федерации, привели к общей либерализации уголовного судопроизводства, возникали значительные изменения в ряде процессуальных институтов, проводилась трансформация субъективного состава уголовного судопроизводства и оптимизации процессуального статуса отдельных участников.

События, произошедшие после Октябрьской революции, дали существенный толчок к упразднению существовавших органов государственной власти. Нормативными актами органов судебной власти принятые в 1917-1918 году регламентировали деятельность судебных органов. Но по-прежнему, не решенной оставалась проблема создания правовой базы для устройства уголовного судопроизводства. В то время было очевидно, что в короткие сроки этот вопрос не решится.

В начале XX века заговорили о необходимости урегулирования вопросов, касающихся защиты прав и интересов детей. Лигой Нации в 1919 году был создан орган детской обеспеченности. На сегодняшний день ООН проводит разнообразные исследования по изучению уровня жизни детей всего мира, оказывает финансовую помощь различным социальным фондам, проводит благотворительные акции и реализует социально значимые проекты.

В условиях нестабильной политической обстановки создается Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР 1922 года и Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР 1923 года. Вместе с ними в уголовное судопроизводство вновь возвращаются существовавшие институты, к примеру, допуск защитника на предварительное следствие.

Учитывая действующее законодательство того времени, выполнить обязанность по обеспечению, обвиняемому права на защиту, не представляло быть возможным ввиду того,

что защитник при производстве дознания не мог участвовать в производстве по уголовному делу.

Конституция 1936 года декларировала нам об открытости разбирательства дел в суда СССР. Законом были не предусмотрены исключения. Право на защиту обвиняемого (подозреваемого) обеспечивалось лишь в судопроизводстве [2].

Формулировка принципа права на защиту появилась лишь в 1977 году с принятием очередной Конституции СССР, где говорилось, что обвиняемому обеспечивается право на защиту, но, к сожалению, она не утверждала о том, что обвиняемый обязан иметь защитника.

В 1978 году впервые было принято Постановление Пленума Верховного Суда СССР вопросы обеспечения права на защиту. С того времени в государстве произошли внушительные изменения: взят вектор на построение правового государства; вновь принята Конституция Российской Федерации, впервые провозгласившая права и свободы человека высшей ценностью; принят новый УПК РФ. Попытку разъяснить целый ряд актуальных вопросов законодатель решил лишь в 2015 году, приняв Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 30.06.2015 г. № 29 «О практике применения судами законодательства, обеспечивающего право на защиту в уголовном судопроизводстве» [3].

Проведем небольшой анализ вышеуказанного Постановления. Основополагающим принципом, по мнению законодателя, является принцип обеспечения права на защиту. Оно принадлежит лицу, против которого ведется производство по делу, для проверки сообщения о преступлении, а также любому другому лицу, на права и свободы которого влияют действия, направленные на обвинение против него. Законодатель упустил момент структуры права на защиту на стадии предварительной экспертизы, встает вопрос о тождественности этой нормы.

Руководствуясь пунктом 6 Постановления, для составления апелляционной жалобы обвиняемый либо его защитник должны дополнительно ознакомиться с материалами дела. В свою очередь суд обязан выяснить, не нарушена ли процедура ознакомления с материалами, не было ли препятствий и ограничений. В случае вскрытия новых обстоятельств, суд определяет срок для дополнительного ознакомления. Совершенно противоположно, то обстоятельство, что ознакомление обвиняемого или его защитника с необходимыми материалами по окончании предварительного расследования не в полном объеме будут рассчитаны как нарушение права на защиту и послужить основанием для возвращения уголовного дела прокурору (ст.237 УПК РФ). Здесь же напрашивается вывод о необходимости единообразного подхода в решении этого вопроса.

На основании проведенного анализа законодательных актов можно отметить следующее, обеспечение права на защиту зависело напрямую либо от органа власти, либо от должностного лица осуществляющих уголовное судопроизводство. И. С. Самощенко в этой связи отмечал [4], что в уголовном судопроизводстве, возможно, нет места таким суждениям как «по усмотрению», «в случае необходимости», в связи с тем, что они не устанавливают рамок, неких границ для деятельности органов, их применяющих, что напрямую мешало укреплению задач социалистической законности».

### **Список литературы:**

1. Алабушева И.Р. Развитие принципа обеспечения права на защиту подозреваемому и обвиняемому в советском уголовном процессе // Вестник ЧитГУ № 3 (48), 2008.
2. Там же.
3. Российская газета", N 150, 10.07.2015
4. Волторнист О.А. Некоторые вопросы обеспечения права на защиту в свете разъяснений Пленума Верховного Суда Российской Федерации // Вестник Омской юридической академии. 2016. N 2. С. 56 – 59.

© О. В. Немченко, 2018

## УДК 342.6

# О понятии и содержании процедур исследования и испытания в контрольно-надзорной деятельности органов исполнительной власти

Никонова Ю. Ш.

Уральский юридический институт МВД России

*Научный руководитель – Осинцев Д.В., доктор юридических наук, доцент, Уральский государственный юридический университет*

В статье рассматривается сущность и содержание процедур исследования и испытания при проведении государственного контроля (надзора). Делается вывод о том, что проведение исследований и испытаний в контрольно-надзорной деятельности органов исполнительной власти должно осуществляться в строгом соответствии с установленной процедурой, что влияет на доказательственное значение таких мероприятий по контролю.

*Ключевые слова:* государственный контроль (надзор), мероприятия по контролю, исследование, испытание.

Исследования и испытания входят в комплекс мероприятий по контролю государственного контроля (надзора), посредством которых реализуется проверка [1, ст. 2]. Проведение исследований и испытаний обусловлено предшествующим отбором образцов продукции, объектов окружающей среды, объектов производственной среды и направлено на их изучение.

Исследование (examination) – это комплекс операций, объектом которых является определение значения или характеристики свойств [6, п. 3.7]. В контрольно-надзорной деятельности исследование определяется как деятельность уполномоченных должностных лиц контрольно-надзорных органов, которая состоит из тестов, наблюдений или измерений по определению свойств исследуемого объекта, его качественных и количественных характеристик с использованием утвержденных методов, методик выполнения измерений и типов средств измерений.

В свою очередь испытание (testing) – это определение одной или более характеристик объекта оценки соответствия согласно процедуре (обычно относится к материалам, продукции или процессам) [7, п. 4.2], а также экспериментальное определение количественных и (или) качественных характеристик свойств объекта испытаний как результата воздействия на него, при его функционировании, при моделировании объекта и (или) воздействии [8]. Иначе говоря - это техническая операция, которая заключается в определении характеристик объекта в соответствии с установленной процедурой по принятым правилам. Экспериментальное воздействие на объект при помощи физических, химических или эксплуатационных факторов и условий позволяет получить точные, достоверные и воспроизводимые результаты испытания. В этом заключается преимущество испытания.

Исследование и испытание очень близки по смысловому значению, поэтому в большинстве нормативных правовых актов данные понятия используются как синонимы [2, 3, 4].

Исследования и испытания проводятся в обязательном порядке в случаях, если обязательные требования содержат показатели к продукции, объектам окружающей среды или производственной среды, оценка которых невозможна без их проведения.

К процедурам исследования и испытания предъявляются строгие требования. При проведении исследований, испытаний необходимо руководствоваться техническими регламентами, правилами и нормативами, а также использовать методы и методики,

утвержденные в установленном порядке [5]. Порядок проведения исследований, испытаний и иных видов оценок соблюдения обязательных требований устанавливается федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по нормативно-правовому регулированию в подконтрольной сфере [5].

Кроме того, правила и методы исследований и испытаний устанавливаются стандартами на методы контроля: межгосударственными и национальными стандартами, а также различного рода ведомственными инструкциями, методиками, методическими указаниями, рекомендациями и т.д. Данные стандарты рекомендуют применять методики, в наибольшей степени обеспечивающие объективность оценки подконтрольного объекта. Для этого стандарт приводит либо четкую рекомендацию по условиям выбора того или иного метода, либо данные по их отличительным характеристикам. Если же методики не внесены в перечни стандартов, содержащих правила и методы исследований (испытаний) и измерений, при осуществлении государственного надзора указанные методики применяться не могут.

Так, процедура исследования состоит из следующих последовательно выполняемых действий: отбор образцов (проб), подготовка образцов (проб) к исследованию, выбор подходящих для объекта исследования методов (включая аппаратуру, материалы, реактивы и т.д.), выполнение технических операций по определению характеристик объекта (тестирование), последующий анализ и изучение полученных данных, обработка результатов (определение параметров), трактовка результатов, выдача результатов [9].

К процедуре испытания предъявляются следующие требования. Испытание должно проводиться, во-первых, в условиях, установленных нормативно-технической документацией на конкретный вид испытываемого объекта, с использованием установленных методов (правил применения определенных принципов и средств испытаний), во-вторых, в соответствии с программой испытаний, устанавливающей объект и цели испытаний, виды, последовательность и объем проводимых экспериментов, порядок, условия, место и сроки проведения испытаний, обеспечение и отчетность по ним, а также ответственность за обеспечение и проведение испытаний, в-третьих, на основании методики испытаний, обязательной к выполнению, включающий метод испытаний, средства и условия испытаний, отбор проб, алгоритмы выполнения операций по определению одной или нескольких взаимосвязанных характеристик свойств объекта, формы представления данных и оценивания точности, достоверности результатов, требования техники безопасности и охраны окружающей среды [8].

По результатам испытаний устанавливается, что проверенный объект соответствует или не соответствует обязательным требованиям стандартов и требованиям нормативных документов.

Результаты исследований и испытаний оформляются протоколом. Составление протокола является обязательным [1, ст. 15]. Протокол исследования, испытания представляет собой документ, удостоверяющий факт проведения исследования, испытания, содержащий порядок их проведения и полученные результаты [5, п. 2], а также содержащий необходимые сведения об объекте испытаний, применяемых методах, средствах и условиях испытаний [8]. Протоколы исследований, испытаний могут иметь самостоятельное значение, а могут быть положены в основу исследовательской части экспертизы.

Обязательным является указание в протоколе на методы исследований, испытаний, в противном случае результаты исследований, испытаний не могут быть приняты как доказательства [10].

Таким образом, проведение исследований и испытаний относится к контрольным полномочиям должностных лиц контрольно-надзорных органов исполнительной власти, реализация которых позволяет исследовать объекты продукции, окружающей среды, производственной среды и др., к показателям которых предъявляются обязательные требования. Исследование и испытание осуществляются в строгом соответствии с установленными процедурами, что влияет на их доказательственное значение, и состоят из



тестов, наблюдений или измерений по определению свойств исследуемого объекта, его качественных и количественных характеристик и обеспечения значения этих характеристик.

### Список литературы:

1. Федеральный закон от 26.12. г. № 294-ФЗ (ред. от 29.04.2018) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» // СЗ РФ. 2008. № 52 (ч. 1). Ст. 6249.
2. Федеральный закон от 29.06.2015 г. № 162-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О стандартизации в Российской Федерации» // СЗ РФ. 2015. № 27. ст. 3953.
3. Федеральный закон от 27.12.2002 г. № 184-ФЗ (ред. от 01.07.2017) «О техническом регулировании» // СЗ РФ. 2002. № № 52 (часть I). Ст. 5140.
4. Распоряжение Правительства РФ от 10.03.2009 г. № 304-р (ред. от 11.06.2015) «Об утверждении перечня национальных стандартов, содержащих правила и методы исследований (испытаний) и измерений, в том числе правила отбора образцов, необходимые для применения и исполнения Федерального закона «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» и осуществления оценки соответствия» // СЗ РФ. 2009. № 11. Ст. 1363.
5. Приказ Роспотребнадзора от 19.07.2007 г. № 224 (ред. от 22.07.2016) «О санитарно-эпидемиологических экспертизах, обследованиях, исследованиях, испытаниях и токсикологических, гигиенических и иных видах оценок» // [Электронный ресурс] КонсультантПлюс.
6. ГОСТ Р ИСО 15189–2015. Национальный стандарт Российской Федерации. Лаборатории медицинские. Частные требования к качеству и компетентности, утвержденный Приказом Ростехрегулирования от 27.04.2015 г. № 297–ст. // [Электронный ресурс] СПС КонсультантПлюс.
7. ГОСТ ISO/IEC 17000–2012. Межгосударственный стандарт. Оценка соответствия. Словарь и общие принципы. Введен в действие Приказом Росстандарта от 25.01.2012 № 1962–ст. // [Электронный ресурс] КонсультантПлюс.
8. ГОСТ 16504–81. Межгосударственный стандарт. Система государственных испытаний продукции. Испытания и контроль качества продукции. Основные термины и определения. Введен в действие Постановлением Госстандарта СССР от 08.12.1981 г. № 5297 // [Электронный ресурс] КонсультантПлюс.
9. МУ 2657-82. Методические указания по санитарно-бактериологическому контролю на предприятиях общественного питания и торговли пищевыми продуктами, утвержденные Минздравом СССР 31.12.1982 № 2657 // [Электронный ресурс] КонсультантПлюс.
10. Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 24.06.2015 г. № Ф03–2433/2015 по делу № А04–8132/2014 // [Электронный ресурс] КонсультантПлюс.

© Ю.Ш. Никонова, 2018

**Проблемы различного толкования термина «судебная ошибка» в уголовном процессе**

Новикова А.М.

Юридический институт Сибирского федерального университета

В статье рассматривается значение термина «судебная ошибка» и различное его толкование в национальном и международном праве.

*Ключевые слова:* уголовный процесс, судебная ошибка, новые обстоятельства, вновь открывшиеся обстоятельства.

В российском законодательстве, также как и в международном, отсутствует определение понятия «судебная ошибка», но при этом оно официально используется Конституционным Судом Российской Федерации, Европейским Судом по правам человека [1], Организацией Объединенных Наций [2].

Европейский Суд по правам человека толкует судебную ошибку, как «некий серьезный дефект судопроизводства, причинивший существенный ущерб осужденному» [3].

В свою очередь Конституционный Суд РФ, используя в том или ином постановлении (определении) термин «судебная ошибка», не раскрывает его содержание. В большинстве случаев, он просто подтверждает тот факт, что Конституция РФ, формулируя право на судебную защиту, предполагает возможность исправления судебных ошибок и после рассмотрения дела в той судебной инстанции, решение которой отраслевым законодательством может признаваться окончательным [4].

В связи с неоднозначностью данного термина, исследуется вопрос его значения на теоретическом уровне учеными-процессуалистами и, например, В.Е. Баскакова, исследуя вопрос судебных ошибок, предлагает ввести единое определение данного термина, исключая споры о признании того или иного случая ошибкой: «Судебная ошибка – это неизвестные суду при разрешении дела фактические и юридические обстоятельства по уголовному делу, свидетельствующие о необходимости отмены или изменения вступившего в законную силу судебного решения» [5].

В силу того, что понятие «судебная ошибка» используется ЕСПЧ, но прямо не раскрывается, большинство зарубежных стран также представляют свое толкование данного термина. Так, например, в Испании процессуалисты высказывают мнение, что «Судебная ошибка подразумевает наличие судебного решения, создающего ситуацию несправедливости, поскольку произошедшее в процессе не соответствует реальным событиям, или же в силу неправильного применения закона ... Данная ошибка совершается тогда, когда какие-либо обстоятельства не были приняты во внимание, либо когда судебный орган сделал логическую оценку на базе обстоятельств, отличающихся от тех, что составляют объект процесса...» [6].

Стоит заметить, что различное толкование данного термина среди ученых-процессуалистов едино в одном: определенные обстоятельства подтверждают то, что первоначально вынесенное судебное решение несправедливо, поэтому его необходимо отменять.

Существует необходимость понять значение данного термина в целом, не ограничиваясь. В первую очередь нужно учесть, что для того, чтобы признать то или иное обстоятельство судебной ошибкой, оно должно напрямую влиять на вынесенный приговор суда. И такое влияние должно быть обусловлено тем, что на стадии рассмотрения дела, судом был допущен дефект, который в результате причинил вред осужденному. При этом, стоит отметить, что данный дефект не связан с преступными злоупотреблениями судьи, он

произошел по объективным и не зависящим от него на тот момент причинам. Но в итоге, результат у такого допущения один – принятие судом неверного решения, которое нельзя именовать законным, справедливым и обоснованным.

Безусловно, необходимо придать данному термину единое понимание на законодательном уровне, чтобы в дальнейшем исключить споры о том, является ли то или иное обстоятельство судебной ошибкой.

### **Список литературы:**

1. Конвенция о защите прав человека и основных свобод [Электронный ресурс]: заключена в г. Риме 04.11.1950 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Международный пакт о гражданских и политических правах [Электронный ресурс]: принят 16.12.1966 Резолюцией 2200; ратифицирован Указом Президиума ВС СССР от 18.09.1973 № 4812 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Матвеев против Российской Федерации [Электронный ресурс]: постановление Европейского Суда по правам человека от 03.07.2008 жалоба №26601/02 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. По делу о проверке конституционности пункта 5 части второй статьи 371, части третьей статьи 374 и пункта 4 части второй статьи 384 Уголовно-процессуального кодекса РСФСР в связи с жалобами граждан К.М. Кульнева, В.С. Лалуева, Ю.В. Лукашова и И.П. Серебренникова [Электронный ресурс]: постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 2.02.1996 №4-П // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Баскакова В.Е. Возобновление производства по уголовному делу ввиду новых обстоятельств: вопросы теории и практики: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2009. С. 15.
6. Manrubia, J.P. La indemnización ante la privación de libertad injusta acaecida en el proceso penal / José Portal Manrubai / Sentencias de TSJ y AP y otros Tribunales. – Num. 19/2008 parte Artículo Editorial Aranzadi, S.A.U., Cizur Menor. – 2008. P. 13-18.

© А.М. Новикова, 2018

## Сравнительно-правовой анализ категорий «электронных денег» и «криптовалюты»

Раздорожный К.Б.

Прогресс в сфере информационных технологий существенным образом меняет современные экономические отношения во все мире. Уже много лет в Российской Федерации и зарубежных странах законодательно закреплена категория «электронных денег». А в последнее время все большую популярность набирают так называемые «криптовалюты», правовой статус которых законодательно еще не закреплён, но в Российской Федерации принимаются попытки к правовому осмыслению данного феномена. Целью настоящей статьи является раскрыть и сравнить эти два явления с точки зрения финансово-правового регулирования.

Развитие новых информационных технологий и, как одно из следствий - интернет-торговли, привело к появлению сначала в деловом обороте, а затем в качестве категории экономической и юридической наук словосочетания "электронные деньги" [1]. Электронные деньги довольно прочно вошли в нашу жизнь и стали одним из главных видов денег, так как они весомо упрощают денежный наличный оборот в денежной системе стран, а также сокращают временные границы при приобретении услуг и товаров. Наиболее удобная форма использования, которой они обладают, даёт возможность экономить на расходах по обслуживанию наличных денег, сокращать время транзакций, и при этом – электронные деньги обладают теми же функциями, что и традиционные, что даёт возможность все больше замещать ими безналичные и наличные деньги [6, с. 19].

Правовое определение категории «электронные денежные средства» появилось в 2011 году с принятием нового Федерального закона «О национальной платёжной системе. Так, согласно данному нормативно-правовому акту под «электронными денежными средствами» понимаются денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счёта (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа» [2].

Согласно Европейской директиве об электронных деньгах № 2000/46/ЕС от 18 сентября 2000 г., электронные деньги означают денежную стоимость, представляющую требование к эмитенту, которая:

1. хранится на специальном электронном устройстве;
2. эмитирована после получения эмитентом денежных средств в количестве, стоимостное выражение которого не менее выпущенной денежной стоимости
3. принимается как средство платежа предприятиями, иными чем эмитент [3]

Профессор А.В. Печникова даёт следующее определение категории «электронные деньги» - электронными деньгами являются денежные средства в электронной форме, распоряжение которыми осуществляется с помощью специального электронного устройства. В настоящее время существует два вида электронных платёжных систем – системы электронного доступа к банковским счетам и платёжные системы, не связанные с банковскими счетами [4].

Так, Д.А. Кочергин определяет электронные деньги как новое средство платежа, которое позволяет потребителям совершать платёжные операции, не требуя обязательного доступа к депозитным счетам и участия эмитента в переводе стоимости. Денежная стоимость в форме

требования на эмитента (представленная электронным скрипом) непосредственно размещается на электронном устройстве, находящемся в распоряжении его владельца [5].

Некоторые ученые полагают, что электронные деньги являются новой формой денег наличных. Так, М.П. Березина считает, что «электронные деньги есть электронный аналог наличных денег в виде файла, записанного на носитель - жесткий диск компьютера или смарт-карту. "Чеканка" файла в виде "электронных купюр", передача и получение по каналам связи и защита данных (то есть денег) осуществляется посредством программного обеспечения. Файл содержит характеристику купюры: номинал, серийный номер, дату выпуска, наименование эмитента. Он защищен криптографическим протоколом и подписывается электронной подписью эмитента» [6]. А С.В. Ануреев в своей работе приводит такие доводы в пользу отнесения электронных денег к наличным, как: 1) платеж электронными деньгами осуществляется путем передачи от плательщика к получателю денежных знаков в виде электронного файла без использования банковского счета; 2) передаваемый от плательщика к получателю файл имеет так называемую нарицательную стоимость, что также позволяет отнести электронные деньги к наличным деньгам [7].

Электронные деньги легко перемещаются по любым телекоммуникационным сетям. К тому же они являются наиболее удобным средством расчетов как для Интернет-коммерции, так и для мобильной экономики. Именно на использовании электронных денег, а не наличных или безналичных, построены основные платежные системы в этих динамичных сегментах современной экономики.

Важным является и тот факт, что электронные деньги обладают всеми свойствами как наличных, так и безналичных денег. То есть они обладают свойствами стабильности, трансферабельности, делимости, бессрочности, узнаваемости, износоустойчивости, портативности, приватности платежа и защищенности [8, с. 24].

Важно также отметить, что электронные деньги являются правом требования владельца денежных средств об их погашении. В зависимости от технического способа учета информации они подразделяются на предоплаченные карты (где устройство хранения – микрочип, встроенный в карту) и сетевые электронные деньги, то есть программное обеспечение на базе ЭВМ и сетей (устройство хранения – специальная компьютерная программа, которая располагается на жестком диске, или удаленный сервер, к которому происходит подключение в момент совершения платежа). Важно отметить, что в предоплаченных картах не содержатся идентификационные данные о владельце карты, а также выпускаются они за короткий период времени. Несмотря на преимущества предоплаченных карт, такие как срок выпуска и отсутствие информации о держателе карты, в Российской Федерации наиболее популярными как средство платежа являются сетевые электронные деньги.

При отражении принадлежности электронных денежных средств конкретному лицу происходит их учет в системе перевода на специальном виртуальном счете, называемом электронным кошельком. В совершении операции по платежу электронными денежными средствами участвуют как плательщик и получатель, так и оператор .

Одним из важных событий в данной сфере стало создание в 2010 году Ассоциации участников рынка электронных денег и денежных переводов "АЭД", объединяющей крупных игроков в отрасли электронных денег, которые в совокупности составляют 80% рынка Российской Федерации. Инициаторами создания выступили такие компании, как Яндекс.Деньги, i-Free, WebMoney, национальные промышленные ассоциации НАУМИР и НАУЭТ, а также платежный сервис QIWI. Цель Ассоциации - стабильное развитие рынка электронных денег. А к задачам относятся:

1. развитие законодательства, которое создаст благоприятные условия для развития отрасли;
2. взаимодействие между участниками рынка и участниками рынка с иными хозяйствующими субъектами и государственными органами;
3. популяризация услуг, предоставляемых с использованием электронных денег;

#### 4. повышение прозрачности рынка и выработка принципов лучшей деловой практики.

Ассоциация участников рынка электронных денег и денежных переводов внесла большой вклад в разработку нормативной базы регулирования системы электронных денег в Российской Федерации.

Несмотря на устранение большинства пробелов в сфере регулирования электронных денежных средств, осуществленное с помощью принятия вышеуказанных нормативных актов, к сожалению, приходится констатировать наличие определенных коллизий. Так, профессора Чернышов В.Н. и Е.С. Щербаков отмечают, что электронные деньги конституционно не закреплены, и имеющееся на данный момент их правовое регулирование рознится с нормами Конституции Российской Федерации [9, с.130]. Проблема заключается в том, что Конституцией РФ установлено, что на территории Российской Федерации денежная единица – рубль. Исходя из этого, электронные деньги тоже должны быть представлены рублем, а денежная эмиссия должна осуществляться только Банком России.

При этом необходимо обратить внимание на то, что это ограничение выражено в следующей формулировке - «введение и эмиссия других денег в Российской Федерации не допускается». Так, если денежные средства предоставлены не в рублевой валюте и не эмитированы Центральным банком России, то тогда они должны являться иностранной валютой и быть эмитированы центральными кредитными учреждениями других стран.

Также одной из проблем в данной области является отсутствие полноценного регулирования безопасности использования электронных денежных средств. Речь идет в основном о возможности востребования денежных средств, которые размещены в платежных системах, о соблюдении конфиденциальности предоставленных личных данных, а также о получении компенсации в случае программных сбоев. Важность заключается в том, что от безопасности систем электронных денег зависит уровень мошенничества, приводящий к материальному ущербу пользователя электронных денег или их эмитента и к раскрытию конфиденциальной информации пользователей. На мой взгляд, решением данной проблемы было бы страхование электронных денежных средств по аналогии со страхованием банковских вкладов физических лиц.

Важно отметить, что некоторые ученые относят электронные деньги к суррогатам денег. Так, автор одного из наиболее популярных учебников «Деньги, кредит, банки» О.И. Лаврушин, не определяя однозначно свою позицию по поводу экономической сущности этого нового явления в современной экономике, классифицирует электронные деньги, вместе с чеками и векселями, как суррогаты денег [10]. Считаю, что такая точка зрения вряд ли может быть признана обоснованной, исходя из имеющегося на сегодня представления о природе электронных денег. В электронных деньгах выражается цена многих товаров и услуг в Интернет-магазинах и Интернет-каталогах, прејскурантах Интернет-провайдеров. Это говорит о выполнении ими стоимостной функции. Не менее важным является и тот факт, что электронные деньги обладают всеми свойствами как наличных, так и безналичных денег. То есть они обладают свойствами стабильности, трансферабельности, делимости, бессрочности, узнаваемости, износоустойчивости, портативности, приватности платежа и защищенности. Следовательно, электронные деньги - это не денежные суррогаты и не модификация денег наличных или безналичных. Я поддерживаю точку зрения, согласно которой электронные деньги представляют собой «одну из новых форм, которую приняли деньги в процессе длительной эволюции. Однако, при стремительном развитии института электронных денег национальное законодательство не соответствует динамике его развития, к тому же не способно осуществить полный охват возможных правовых конструкций, которые необходимы для развития всевозможных путей использования электронных денежных средств.

В последнее время набирает популярность такое явление как «криптовалюта». Широкая вовлеченность населения Российской Федерации в сделках с «криптовалютой» требует взвешенного и грамотного подхода к правовому регулированию данного феномена. Прежде чем перейти к правовому регулированию рынка «криптовалют», следует разобраться в

фактической составляющей данного явления. В отечественной и зарубежной экономической литературе под криптовалютой понимается разновидность цифровой валюты, создание и контроль за которой базируются на криптографических методах. Как правило, учёт криптовалют децентрализован. Это означает, что отсутствует какой-либо внутренний или внешний регулятор. Поэтому банки, налоговые, судебные и иные государственные органы не могут воздействовать на транзакции участников платёжной системы. точки зрения правового регулирования криптовалюта пока еще находится за рамками правового поля российского законодательства. Само понятие криптовалюты не поименовано в числе объектов гражданских прав, предусмотренных ст. 128 Гражданского кодекса РФ, имеющих необходимую гражданскую оборотоспособность.[11]

Первое официальное упоминание биткойна в России датируется 2014 годом и связано с выходом Информации Банка России от 27.01.2014 «Об использовании при совершении сделок «виртуальных валют», в частности, Биткойн»[12], посредством которой регулятор обратил внимание заинтересованных лиц на отсутствие обеспечения и юридически обязанных субъектов при обращении криптовалют. По мнению Банка России, операции по ним носят спекулятивный характер, осуществляются на так называемых виртуальных биржах и несут высокий риск потери стоимости. В отличие от денежных средств выпуск криптовалюты осуществляется пользователями сети Интернет, т.е. частными лицами, при этом нет единого эмитента, цифровая валюта не санкционируется государством, не подкреплена ни одной существующей валютой, т.е. носит самовольный характер, а также существует исключительно в электронной форме, и, следовательно, является денежным суррогатом. Данная позиция подтверждается тем, что в некоторых судебных решениях криптовалюта признаётся денежными суррогатами. Например, по данной причине, Суд в Санкт-Петербурге вынес решение о блокировке сразу сорока биткойн-сайтов. «Указанная криптовалюта, — сказано в решении суда, — не обеспечена реальной стоимостью, не содержит информации о ее держателях (все ее использование анонимно). Оборота биткойнов обеспечивают организации и предприниматели, осуществляющие прием криптовалюты в качестве средства платежа за оказанные услуги или предоставленный товар, либо трейдеры, обменивающие их на различные валюты (рубли, доллары США, евро и т.д.) на онлайн-биржах. Отсутствие в системах криптовалюты возможности отмены несанкционированной транзакций и фактическое нахождение криптовалюты вне правового поля не предоставляет возможность реализации правовых механизмов обеспечения исполнения обязательств сторонами сделки. При этом биткойны в силу децентрализации не имеют субъекта, обеспечивающего их условную платежеспособность».[13] Статья 27 Федерального закона от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [14] четко закрепляет позицию законодателя о том, введение на территории РФ других денежных единиц и выпуск денежных суррогатов запрещаются. Подобная неопределенность в правовом положении криптовалют усугубляется наличием множества двусмысленных информационных сигналов, исходящих со стороны различных государственных органов и официальных лиц, а также периодическим появлением противоречащих друг другу законопроектов. Федеральная служба по финансовому мониторингу (далее — «Росфинмониторинг») сделала следующее заявление: «использование криптовалют при совершении сделок является основанием для рассмотрения вопроса об отнесении таких сделок (операций) к сделкам (операциям), направленным на легализацию (отмывание) доходов, полученных преступным путем, и финансирование терроризма». Глава Следственного комитета Российской Федерации А.И. Бастрыкин заявил, что результатом распространения криптовалют станет вытеснение с рынка реальных денег. А Глава государства, Президент Российской Федерации В.В. Путин допустил развитие криптовалют в России, но с определенными ограничениями, связанными с защитой прав граждан – пользователей.[15] Очевидно, что органы власти еще не выработали единый подход к регулированию рынка криптовалют, которого требует сложившаяся ситуация на рынке. Наиболее заметной инициативой в этой области является представленный Министерством

Финансов РФ Проект Федерального закона N 419059-7 "О цифровых финансовых активах"[16], который определил криптовалюту и токены как вид цифрового финансового актива. Цифровой финансовый актив является имуществом в электронной форме, созданным с использованием шифровальных (криптографических) средств. Анализируя данный проект можно прийти к выводу о том, что регулирование сделок с цифровыми финансовыми активами по своим признакам напоминает регулирование сделок с ценными бумагами. Так, в первоначальной версии предлагалось закрепить право за неквалифицированным инвестором осуществлять сделки с таким цифровым финансовым активом как токен на сумму не более 50 тысяч рублей. В более поздней версии было предложено ввести полномочие Банка России по установлению ограничения в отношении суммы приобретения токенов лицами, не являющимися квалифицированными инвесторами. Создание данного Проекта Федерального закона является большим скачком в решении проблемы правового урегулирования рынка цифровых финансовых активов в Российской Федерации, однако вместе с тем содержит ряд недостатков. Одним из таких недочетов является отсутствие норм о порядке осуществления сделок именно с таким видом цифрового финансового актива как криптовалюта, а не токен. Статья 4, несмотря на свое название, содержит норму об обращении только токенов. Перечень иных сделок по обмену цифровых финансовых активов, которые могут совершаться на территории Российской Федерации, а также порядок и условия совершения таких сделок устанавливаются Банком России по согласованию с Правительством Российской Федерации. Тем самым, можно также отметить, что проект федерального законодательства не содержит необходимых норм об осуществлении операций с криптовалютой. Обращаясь к вышеуказанному акту, можно также сделать вывод о том, что Российская Федерация не признает цифровые финансовые активы в качестве средства платежа, однако допускает операции с данными активами. Механизм правового регулирования самого осуществления сделок с криптовалютой, к сожалению, остается непонятным. Можно также утверждать, что законодатель рассматривает цифровой финансовый актив как инструмент для инвестирования средств, но не как «деньги» или «валюта» (как в США или Германии). В Проекте также ничего не сказано про налоговое регулирование цифрового финансового актива. Соответственно, законодатель не планирует вводить специальных налогов на данные активы. Доход физического лица, полученный от операций, облагается налогом по стандартной ставке 13%. Прибыль юридического лица — по стандартной ставке 20%. Доход, полученной в результате майнинга, также подлежит налогообложению. Спорным является вопрос с обложением криптовалюты налогом на добавленную стоимость, поскольку на законодательном уровне цифровые деньги не определены в качестве товара.

Исходя из рассмотренных выше категорий «электронных денег» и криптовалюты, можно сделать следующие выводы. Электронные денежные средства, исходя из своего названия и сущности, являются денежными средствами, законным средством платежа, выраженным в национальной валюте, «криптовалюта» же ни деньгами, ни валютой не являются. В настоящее время категория «электронных денежных средств» урегулирована в законодательстве Российской Федерации, но требует определенных доработок, законодательство о «криптовалюте» же находится в стадии разработки и становления. Электронные денежные средства выражены в национальной валюте, которую эмитирует Центральный Банк РФ, «криптовалюта» же децентрализована и не имеет третьей стороны – посредника при осуществлении сделок с ней. Важным экономическим отличием является то обстоятельство, что электронные денежные средства обладают относительной устойчивостью как национальная валюта, а «криптовалюта» чрезмерно волатильна. Схожим же является порядок осуществления транзакций – посредством информационно-коммуникационных технологий.

### **Список литературы:**



1. Фатьянов А.А. Правовой анализ категории «электронные денежные средства» в российском законодательстве [Электронный ресурс] // URL: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=4590> (дата обращения: 24.06.2018).
2. Федеральный закон «О национальной платежной системе» от 27.06.2011 № 161-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2011. – № 27. – ст. 3872.
3. Европейская директива об электронных деньгах № 2000/46/ЕС от 18 сентября 2000 г. [Электронный ресурс] // URL: [www.worldbiz.ru](http://www.worldbiz.ru) (дата обращения: 08.06.2018).
4. Жукова Е.Ф. Деньги, кредит, банки. Учебник / коллектив авторов; под ред. Е.Ф. Жукова. - 4 изд. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 784 с.
5. Гаврилова Э. Н. Электронные деньги: сущность, функции и роль в экономике // УЭПС: УПРАВЛЕНИЕ, ЭКОНОМИКА, ПОЛИТИКА, СОЦИОЛОГИЯ. 2016. – № 3. – С. 80 – 86.
6. Гаврикова Г.А. Деньги, их правовой статус и роль в жизни общества // Право и современные государства. 2015. - №5. – С. 46 – 50.
7. Ануреев С.В. Проблема сущности безналичных денег // Бизнес и банки. 2002. – № 24. – С. 3.
8. Аксенов В.С. Электронные деньги в информационной экономике: Курс лекций / ред. Н.Н. Калинина. М.: МПА-Пресс, 2006. С. 21 – 28.
9. Щербаков Е.С. Конституционно-правовые основы регулирования отношений по обращению электронных денег [Электронный ресурс] // Е.С. Щербаков, В.Н. Чернышов. URL: <http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2014/08/24.pdf> (дата обращения: 08.06.2018).
10. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. 7-е изд., стер. М.: НОРУС, 2008. С. 39.
11. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994. - № 32. - ст. 3301.
12. Информационное сообщение «Об использовании криптовалют» [Электронный ресурс] //Центральный банк.— 06.02.2014.
13. Суд в Санкт-Петербурге вынес решение о блокировке сразу сорока биткоин-сайтов. <https://rublacklist.net/30746/> . (последнее посещение – 20.05.2018).
14. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ// СПС «Консультант Плюс».
15. Путин благословил использование в России биткоинов [Электронный ресурс] // CNews. — 14.07.2015.
16. Законопроект №419059-7 [Электронный ресурс]// Система обеспечения законодательной деятельности. - 20.03.2018.

© К.Б. Раздорожный, 2018

## Профессионально-нравственные стандарты поведения и их роль в профессиональной деятельности юриста

Севостьянова А.А., Латышева М.В.

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

В статье анализируются особенности взаимосвязи личностных характеристик представителей правовых профессий с их профессиональными навыками, качествами, выявляются перспективы совершенствования стандартов профессионального поведения, их закрепления на законодательном уровне.

*Ключевые слова:* нравственность, мораль, профессионализм, юридическая деятельность, стандарты поведения, профессиональная этика, кодекс профессиональной этики.

В числе факторов, влияющих на процесс становления личности, основополагающими являются: уровень морального и нравственного воспитания, а также уровень развития общества в целом, как единой, взаимосвязанной системы.

Несмотря на всеобъемлющий характер морали, ее применимость ко всем индивидам независимо от их положения в обществе, тем не менее, к представителям отдельных профессий, непосредственно связанных с воспитанием и удовлетворением материальных и духовных потребностей личности (например: врачебная, педагогическая, художественная, юридическая деятельность и др.), предъявляются более высокие морально-этические требования.

Так, профессионализм врача проявляется в создании наиболее благоприятных условий и необходимых мер ради здоровья пациента, соблюдении врачебной тайны. Педагогическая этика основана на взаимодействии преподавателя и ученика, их взаимоуважении, проявляя к последнему должную требовательность. Стандарты нравственного поведения содержит профессиональная этика журналиста, ученого, писателя, этика работников телевидения и других. Отмеченное характерно и для юридической деятельности.

Профессиональный уровень юриста выражается в высоком качестве и стабильности достигаемых результатов, что становится возможным за счет соответствия индивидуальных качеств человека требованиям профессиональной деятельности, а поэтому профессионализм предполагает наличие в своей структуре психологических компонентов. В юриспруденции это особенно актуально, ведь юрист является не просто специалистом в области права, защищая права и законные интересы граждан, юрист олицетворяет закон, государство, право.

Представляется правильной точка зрения В.В. Леоненко, полагающего, что «поведение вне служебной обстановки юриста не может не сказываться на его деятельности. В особой мере это относится к судье, прокурору, следователю и адвокату, т.е. к тем лицам, которые являются профессиональными участниками судопроизводства». Данная позиция представляется разумной, поскольку аморальное личное поведение представителя юридической профессии приводит к утере доверия в правовые нормы и правосудие. Следовательно, выполнение юристом своих должностных обязанностей на высоком уровне способствует сочетанию нравственных и профессиональных качеств личности, его авторитет и общая культура юриста.

К неотъемлемым нравственным качествам юриста, в первую очередь, следует отнести справедливость, как одно их основополагающих принципов права, неразрывно связанный с принципами законности и равенства всех перед законом и судом. К числу исходных, базовых качеств юриста, проистекающих из категорий этики, относятся гуманность, бережное отношение к человеку, совесть, ответственность, чувство долга,

выражающее понимание и обязанность перед отдельными индивидами, государством и обществом в целом.

Все вышеперечисленные качества, перечень которых не является исчерпывающим, проходят в тесной взаимосвязи с профессионализмом, следовательно, отделить нравственные качества и профессиональные навыки не представляется возможным.

Роль и значение юристов в регулировании общественных отношений, их профессиональные навыки и знания объясняют необходимость выработки актуальных кодексов профессионального поведения юристов.

В настоящее время ввиду отсутствия единообразных, унифицированных правил поведения представителей правовых профессий, незакрепленные нормы профессиональной этики, ограниченный характер мер дисциплинарной ответственности для многих категорий юристов за нарушения норм профессиональной этики, что приводит к возникновению психологических и нравственных проблем, связанных с правоприменительной практикой.

Кодексы профессиональной этики судьи, адвоката, нотариуса, устанавливая нормы профессионального поведения, основанных на положениях законодательства Российской Федерации, тем не менее, не имеют силу нормативно-правового акта. Данные кодексы являются лишь первыми шагами на тернистом пути становления и развития профессиональных и нравственных правил поведения юристов в Российской Федерации.

В науке источниками права называются традиционно принятые нормативно-правовой акт. Характер норм, регулирующих профессиональные стандарты поведения юристов, остается за рамками данной классификации.

С другой стороны, согласно правовой норме, изложенной в статье 12.1 Закона РФ от 26.06.1992 N 3132-1 «О статусе судей в Российской Федерации» стоит отметить, что в одном ряду стоит и Закон, и Кодекс судейской этики: «За совершение дисциплинарного проступка, то есть виновного действия (бездействия) при исполнении служебных обязанностей либо во внеслужебной деятельности, в результате которого были нарушены положения настоящего Закона и (или) Кодекса судейской этики, утверждаемого Всероссийским съездом судей, что повлекло умаление авторитета судебной власти и причинение ущерба репутации судьи, на судью, за исключением судьи Конституционного Суда Российской Федерации, может быть наложено дисциплинарное взыскание».

В определении Конституционного суда Российской Федерации, высоко оценившего Кодекс профессиональной этики адвоката, изложена следующая позиция: «возложение на адвоката обязанности соблюдать Кодекс профессиональной этики и решения органов адвокатской палаты, а также наделение адвокатской палаты правом прекращения статуса адвоката направлены на обеспечение адвокатуры квалифицированными специалистами, обладающими высокими профессиональными и морально-нравственными качествами».

Стоит отметить, что, если вышеуказанные Кодексы рассчитывают на признание их в качестве нормативно-правового акта, то, например, Кодекс профессиональной этики прокурорского работника или Кодекс профессиональной этики нотариусов в Российской Федерации не находят своего отражения в правоприменительной практике и не подвергаются анализу высших судебных инстанций Российской Федерации.

Таким образом, неопределенность роли и юридической силы нравственных стандартов поведения юристов требует унификации этих норм.

В целях установления единообразного подхода к разрешению вышеуказанных противоречий на практике, полагаю необходимым на законодательном уровне унифицировать определения стандартов профессионального поведения, условия их применения, в том числе в случаях нарушений, с тем, чтобы в полной мере утвердить авторитет представителей юридической профессии и их важную роль в обществе и государстве.

Представляется разумным также еще на этапе получения юридического образования, вести активное и качественное правовое воспитание, направленное на формирование незыблемых высоких нравственных качеств. Важно понимать, что построение

демократического правового государства невозможно без укрепления законности и повышения эффективности правового регулирования, и в реализации данных задач нравственные качества юристов, уровень их нравственной культуры имеют ключевое значение.

### **Список литературы:**

1. Кобликов А.С. Юридическая этика. М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2001. 205с.
2. Профессиональная этика участников уголовного судопроизводства /ЛеоненкоВ.В.; Отв. ред.: Светлов А.Я. - Киев: Наук. думка, 1981. 163 С.
3. Закон РФ от 26.06.1992 N 3132-1 (ред. от 05.12.2017, с изм. от 19.02.2018) «О статусе судей в Российской Федерации» // Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс».
4. Определение Конституционного Суда РФ от 17.06.2013 N 907-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Балдакова Игоря Васильевича на нарушение его конституционных прав подпунктом 4 пункта 1 статьи 7 и пунктом 2 статьи 17 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» // Доступ из справочно-правовой системы «Консультант плюс».

© А.А. Севостьянова, М.В. Латышева, 2018

## О некоторых особенностях привлечения юридического лица к административной ответственности

Тихонов А.А.

ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет»

*1- магистрант кафедры КиАП Юридической школы*

В ходе данной работы была предпринята попытка рассмотрения особенностей вины юридического лица, как важнейшей составляющей субъективной стороны административного правонарушения с целью рассмотреть конституционные стандарты административной ответственности юридических лиц.

*Ключевые слова:* юридическое лицо, административная ответственность, особенности ответственности.

Конституционно-правовая характеристика Российской Федерации как правового государства, в котором человек, закрепление и признание его основных прав, свобод и интересов, а также их защита государственными и муниципальными органами и должностными лицами должны отвечать требованиям современных правовых стандартов, поскольку взаимоотношения возникающие между гражданами (их объединениями) и публичной властью при осуществлении первыми своих прав затрагивают случаи когда орган публичной власти использует и устанавливает принудительные меры воздействия, в том числе и административные, которые в свою очередь ограничивают права и свободы граждан и их объединений. В данном случае большого внимания заслуживают административно-правовые меры как наиболее часто используемые властью к лицам, в том числе и юридическим, совершившим административное правонарушение. Стоит отметить то что административная ответственность, как вид публично-правовой ответственности, имеет характерную конституционную черту которая заключается в том, что она применяется не только к гражданам, но и к юридическим лицам, а также предполагает присвоение юрисдикционных полномочий и судебным органам и большому числу представителей исполнительной власти [6]. Еще одной вышеуказанной характеристикой является то что такая ответственность может устанавливается как на федеральном уровне, так и на уровне субъекта Российской Федерации.

С момента кодификации отечественного законодательства об административной ответственности прошло уже семнадцать лет и, следовательно, нередко споры возникающие в ходе применения той или иной нормы кодекса об административных правонарушениях. Возникает это на наш взгляд потому что нормативное оформление административной ответственности и ее юридическая природа вызывают разнообразные и противоречивые суждения. Предопределяющим моментом в разрешении данного вопроса является то, что нет надлежащей ясности в доктрине о природе такой ответственности и ее роли.

В советский период при рассмотрении административной ответственности, условий ее наступления, конструкций состава административного правонарушения, определения правил наступления административной ответственности и т.д. исследователи в преобладающем количестве использовали подходы которые были присущи уголовному праву. Конечно же, стоит оговориться и сказать, что данное заимствование не было сплошным, однако это привело к тому что административная ответственность в сознании людей воспринималась как некий дополнительный вариант уголовного принуждения, который имел своей целью быстро реагировать на те деяния, которые по своему уровню общественной опасности не были столь важны для регуляции по сравнению с преступлениями [10].

В нынешнее время положение дел несколько изменилось. Действующий КоАП РФ базируется на том, что административная ответственность и уголовная объективно имеют общие черты, но все же каждый из этих видов публичной ответственности имеет самостоятельный статус. И это безусловно правильно, поскольку такое нежелательное сближение создает некоторые коллизии для справедливой защиты охраняемых законом ценностей.

Поскольку юридические лица были включены в состав субъектов административной ответственности большой интерес имеет вина юридического лица как признака субъективной стороны административного правонарушения. Вина юридического лица должна пониматься как психологическое отношение к содеянному со стороны участников (коллектива) этого юридического лица [9].

Поскольку среди юристов-исследователей в научной литературе идут споры на счет того можно ли определять вину юридического лица за административное правонарушение через вину должностного лица или же необходимо доказывать виновность всех работников, которые осуществляют функции юридического лица в целом, достаточно интересна точка зрения которую выдвигает Панов А.Б. Он предлагает субъективный («психологический») подход к разрешению данной проблемы. Суть данного подхода сводится к следующему - вина понимается как отношение организации в лице ее представителей (работников, администрации, должностных лиц и т.д.) к противоправному деянию, совершенному этой организацией [7]. То есть мы видим, что автор определяет вину точно также, как и она определяется в гражданском праве, т.е. через вину его коллектива и должностных лиц.

Данный подход нашел свое отражение главную очередь в налоговом законодательстве. Так в статье 110 Налогового кодекса Российской Федерации закреплено следующее: «Вина организации в совершении налогового правонарушения определяется в зависимости от вины ее должностных лиц либо ее представителей, действия (бездействие) которых обусловили совершение данного налогового правонарушения.» [4]. Свое мнение по этому поводу высказал и Конституционный Суд РФ, который посчитал данный подход правильным, поскольку при производстве по делу о налоговом правонарушении подлежат доказыванию как сам факт совершения такого правонарушения, так и степень вины налогоплательщика [5].

Если мы обратимся к административному законодательству, то нам станет ясно то, что психологический подход используется не всегда. Так, например, форма вины, изложенная в ст.2.2 КоАП РФ применима только в отношении физических лиц. Однако ч.3 ст. 2.1 КоАП РФ гласит, что назначение административного наказания юридическому лицу не освобождает от административной ответственности за данное правонарушение виновное физическое лицо. Таким образом, на наш взгляд можно сделать вывод о том, что в данной норме использована противоречивая мысль субъективного подхода определения вины, т.е. по логике данной статьи данной формулировки виновным юридическим лицом признается виновное физическое лицо, что мягко сказать не верно.

Как верно отмечает В.Д. Сорокин, в связке «юридическое лицо - виновное физическое лицо», можно сказать, «виноватым названо только физическое лицо, а в отношении другого члена этой связки - лица юридического, закон воздерживается от прилагательного «виновное» [8]. Это в свою очередь говорит нам о признании того, что юридическое лицо привлекается к административной ответственности без вины, что, однако, противоречит ч. 1 ст. 2.1 КоАП РФ, согласно которой юридическое лицо подлежит ответственности только за те правонарушения, в отношении которых установлена его вина».

Таким образом, на сегодняшний день у ученых-административистов нет единого мнения касающегося юридической природы административной ответственности юридических лиц. В действительности, это двойственное правовое явление, которое было вызвано, по нашему мнению, в первую очередь экономическими причинами. Представляется, что возможность пополнить бюджеты соответствующих уровней (как известно, штрафы, налагаемые на

предприятия, выше, чем на физических лиц) возобладала над вдумчивым теоретико-юридическим подходом к решению проблемы [11].

Презумпция невиновности является конституционно-правовым принципом универсального и общеправового характера.

Конституция Российской Федерации в ст.49 устанавливает, что каждый обвиняемый в совершении преступления считается невиновным, пока его виновность не будет доказана в предусмотренном федеральным законом порядке и установлена вступившим в законную силу приговором суда [1]. Кроме того, обвиняемый не обязан доказывать свою невиновность и все неустранимые сомнения в виновности лица толкуются в пользу обвиняемого.

В административно-процессуальном законодательстве содержание презумпции невиновности существенно отличается от уголовно-правового толкования. Попробуем сравнить определения презумпции невиновности в Конституции РФ, Уголовно-процессуальном кодексе Российской Федерации, КоАП РФ.

Как уже говорилось выше Конституция РФ в статье 49 гласит: «Каждый обвиняемый в совершении преступления считается невиновным, пока его виновность не будет доказана в предусмотренном федеральным законом порядке и установлена вступившим в законную силу приговором суда».

Кодекс РФ об административных правонарушениях, в статье 1.5 закрепляет: «Лицо, в отношении которого ведется производство по делу об административном правонарушении, считается невиновным, пока его вина не будет доказана в порядке, предусмотренном настоящим Кодексом, и установлена вступившим в законную силу постановлением судьи, органа, должностного лица, рассмотревших дело» [2].

В статье 14 Уголовно-процессуального кодекса РФ, установлено: «Обвиняемый считается невиновным, пока его виновность в совершении преступления не будет доказана в предусмотренном настоящим Кодексом порядке и установлена вступившим в законную силу приговором суда» [3].

Как мы видим, исходя из предложенных статей отраслевого законодательства РФ и Конституции РФ, важной особенностью в отраслевом формулировании презумпции невиновности выступает круг субъектов, привлекающих к ответственности. Если в уголовном праве - это суды общей юрисдикции, то в административном праве субъектами административной юрисдикции, помимо судей, выступает множество иных органов и должностных лиц.

Таким образом, если в уголовном праве виновность лица устанавливается исключительно вступившим в законную силу приговором суда, то в административном – постановлением судьи, а также любого иного органа или должностного лица, наделенного соответствующей компетенцией.

Презумпция добросовестности юридического лица, которого привлекают к административной ответственности, является достаточно проблематичной при ее определении так как в отношении юридического лица применяется принцип объективного вменения, который в свою очередь предполагает презумпцию виновности такого субъекта [12].

Конечно, можно заметить, что большее количество составов административных правонарушений, предусматривающих в качестве субъектов административной ответственности юридических лиц, рассчитаны на один из их видов - коммерческие организации. Однако КоАП РФ не исключает возможность привлечения к административной ответственности и некоммерческие организации. По нашему мнению, необходим дифференцированный подход к административной ответственности организаций, владеющих имуществом не только на праве собственности, но и на праве оперативного управления поскольку применение к ним административных наказаний имущественного характера прежде всего ущемляет права собственника имущества, который мог и не совершать административного правонарушения.

И в заключение хотелось бы отметить что совершение административного правонарушения юридическим лицом представляет собой виновное и противоправное деяние, выраженное в нарушении организацией своих обязанностей перед государством в целом или перед органом государственного управления, выступающим от его имени, а сама административная ответственность юридического лица, по нашему мнению, не ограничивается только негативной реакцией на правонарушение.

### **Список литературы:**

1. Конституция Российской Федерации // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 12.12.2001 № 174-ФЗ // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
4. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
5. Постановление Конституционного суда Российской Федерации от 17.12.1997 г. № 20-П // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
6. Князев С. Д. Конституционные стандарты административной ответственности в правовой системе Российской Федерации // Административное право и процесс. 2014. № 2. С. 16-22.
7. Панов А.Б. Административная ответственность юридических лиц: Монография. М.: Юр. норма. НИЦ ИНФРА-М, 2016. С. 134
8. Сорокин В.Д. Комментарий избранных мест Кодекса РФ об административных правонарушениях // Избранные труды. СПб. 2015. С. 226
9. Раджабов И.Р. Проблемы Административной ответственности юридических лиц: теория и практика // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2015. № 3-4. С. 901-904.
10. Солдатов А.П. К вопросу об административной ответственности юридических лиц // Общество и право. 2014. № 5. С. 220-229.
11. Очередыко В.П., Кокорин И.С. От теоретической неопределенности к противоречивости судебной практики при определении вины и административной ответственности юридических лиц // Ленинградский юридический журнал. 2015. № 4. С. 267-278.
12. Стахов А.И., Кононов П.И., Гвоздева Е.В. Административное право России: учебник. М.: Юрайт, 2016. 304 с.

© А.А. Тихонов, 2018



## Социально-правовая природа публичных слушаний в системе муниципальных отношений

Упоров И.В.

ФГКОУ ВО «Краснодарский университет МВД России»

В статье исследуется социально-правовая природа публичных слушаний, которые проводятся в муниципальных образованиях. Анализируются ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», другие законодательные акты, соответствующие научные труды. Отмечается, что обособление публичных слушаний в самостоятельный институт реализации населением права на местное самоуправление позволяет привести учет мнения населения муниципальных образований по вопросам местного значения в определенную систему, при которой выраженное на публичных слушаниях мнение населения приобретает особый правовой статус, и местная власть не может его игнорировать.

*Ключевые слова:* публичные слушания, социально-правовая природа, муниципальный правовой акт, конституция, закон, понятие, государство, муниципальное образование.

Институт публичных слушаний в России существует уже почти пятнадцать лет - с принятием в 2003 г. ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. [1] (далее – ФЗ 2003г.). Несмотря на прошедшее время, институт публичных слушаний по-прежнему содержит ряд дискуссионных аспектов как с правотворческой, так и с правоприменительной точек зрения, что связывается, в частности, и с тем, что недостаточно определенной социально-правовой природой публичных слушаний в системе муниципальных отношений. Рассмотрим данный аспект подробнее, учитывая, что публичные слушания имеют свой достаточно конкретизированный законодателем предмет и могут проводиться на разных уровнях публичной власти и предусматривать различные правовые последствия. Прежде всего отметим, что социально-правовая природа публичных слушаний вытекает прежде всего из того, что они представляют собой один из институтов местного самоуправления. В этой связи необходимо заметить, что в период становления местного самоуправления в России в начале-середине 1990-х гг. довольно активно обсуждался вопрос о сущности этого уровня народовластия (работы В.И. Фадеева, С.И. Куликова, Е.И. Колюшина, А.М. Никитина и др.), собственно, именно теоретические веяния стали преобладающими и для законодателя, который не отличался постоянством.

Так, Закон РСФСР от 6 июля 1991 г. «О местном самоуправлении в РСФСР» [2] определял местное самоуправление как «систему организации деятельности граждан для самостоятельного (под свою ответственность) решения вопросов местного значения, исходя из интересов населения, его исторических, национально-этнических и иных особенностей, на основе Конституции РСФСР и законов РСФСР, конституций и законов республик в составе РСФСР» (ст. 1). В первом федеральном муниципальном законе - ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (1995 г.) в ст. 1 было дано следующее определение: «Местное самоуправление в Российской Федерации - признаваемая и гарантируемая Конституцией Российской Федерации самостоятельная и под свою ответственность деятельность населения по решению непосредственно или через органы местного самоуправления вопросов местного значения, исходя из интересов населения, его исторических и иных местных традиций» [3]. В ФЗ 2003 г. в ст. 1 подход законодателя вновь был изменен: «Местное самоуправление в Российской Федерации - форма осуществления народом своей власти, обеспечивающая в пределах, установленных Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, а в случаях, установленных

федеральными законами, - законами субъектов Российской Федерации, самостоятельное и под свою ответственность решение населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления вопросов местного значения исходя из интересов населения с учетом исторических и иных местных традиций».

Как видно, законодательная трактовка видоизменилась, но с сохранением основных существенных признаков. Для нас важным представляется признак самостоятельности решения населением вопросов местного значения, под свою ответственность. Так, непосредственное самостоятельное окончательное решение вопросов означает прежде всего ознакомление с предметом, который охватывается тем или иным вопросом, и его обсуждение. Такой подход присущ к местным референдумам, на которых, как известно, население прямо изъявляет свою волю, которая облекается в соответствующий юридический акт, имеющий обязательную силу. Однако применительно к публичным слушаниям ситуация иная, поскольку заключения, выносимые на публичных слушаниях, носят рекомендательный характер, а окончательное решение принимают органы местного самоуправления, в формировании которых, в свою очередь, население также участвует. Тем не менее участие населения в обсуждении конкретного вопроса, облеченного в рамки проекта муниципального правового акта, выносимого на публичные слушания, имеет чрезвычайно большое значение, поскольку, как справедливо отмечается в муниципально-правовой литературе, «народовластие – это осуществление власти не только в интересах народа, но и при активном и непосредственном участии самого народа. Только в обстановке гласности можно обеспечить возможность для населения быть в курсе дел органов местного самоуправления. Степень информированности населения прямо влияет на уровень активности граждан, их сознательное участие в делах местного сообщества и поддержку деятельности органов местного самоуправления» [4, с. 542].

Здесь важное значение имеет отмеченная поддержка населением органов местного самоуправления, то есть органов местной власти, поскольку без такой поддержки деятельности муниципальных органов заведомо будет малоэффективной. Публичные слушания как раз позволяют определить уровень такой поддержки, учитывая, что, как показывает практика, и это вытекает из нормативных положений, проекты муниципальных правовых актов готовятся именно органами муниципальной власти. Вместе с тем в сознании большинства российских граждан пока еще преобладают сформировавшиеся десятилетиями стереотипы по вопросам организации властных структур. Граждане слабо представляют суть местного самоуправления, а также свою роль и ответственность как первичных субъектов самоуправления. Сохранилась традиция жесткого централизованного управления, не преодолено отчуждение населения и отдельного индивидуума от публичной власти, не возникло достаточных предпосылок для социальной включенности граждан в решение проблем местных сообществ. Между тем результаты преобразования любых общественно-политических отношений во многом зависят от того, насколько люди, члены общества, осознают суть происходящего и их итоги [5, с. 66]. К этому можно добавить, что публичные слушания предоставляют возможность населению не только осознавать суть происходящего на той территории, где они проживают, но и участвовать в определении путей развития по разным направлениям общественно-экономических процессов местного уровня.

В данном контексте следует согласиться с А.И. Солженицыным, который в своей книге «Россия в обвале», рассматривая вопрос о местном самоуправлении, отметил: «Повседневная реальная жизнь людей зависит - на четыре пятых или больше - не от общегосударственных событий, а от событий местных, и поэтому - от местного самоуправления, направляющего ход жизни в округе. Именно так и регулируется жизнь в странах Запада: через эффективное местное самоуправление, где каждый имеет возможность участвовать в решениях, определяющих его существование. И только такой порядок есть демократия» [6, с. 187]. Социально-правовая особенность публичных слушаний как формы участия населения в местном самоуправлении заключается также в том, что эта форма нашла свое закрепление в юридических нормах. Данное обстоятельство отражает востребованность публичных

слушаний в процессе развития местного самоуправления в постсоветской России. В этой связи следует заметить, что в предшествующих федеральных законах о местном самоуправлении (1991 и 1995 гг.) публичные слушания как форма осуществления населением местного самоуправления не значились, хотя, разумеется, и не запрещались.

Важно заметить, что обособление публичных слушаний в самостоятельный институт реализации населением права на местное самоуправление в нормах муниципального права позволяет привести учет мнения населения муниципальных образований по вопросам местного значения в определенную систему, при которой выраженное на публичных слушаниях мнение населения приобретает особый правовой статус, суть которого заключается в том, что по ряду вопросов, определенных законодательством (проекты устава муниципального образования, местного бюджета и др.), органы местного самоуправления не только не могут принять окончательного решения без обсуждения проекта соответствующего муниципально-правового акта на публичных слушаниях, но и обязаны мотивировать свое решение, если оно расходится с мнением участников публичных слушаний, и опубликовать его. При этом формально-правовая сторона столь важна, что проигнорировать публичные слушания нельзя – в противном случае принятый органом местного самоуправления проект муниципально-правового акта будет нелигитимным и подлежащим отмене. Более того, несоблюдение процедуры публичных слушаний, такой прецедент уже есть [7].

Как видно, публичные слушания как форма осуществления населением права на местное самоуправление, с одной стороны, предполагает лишь рекомендательные заключения по итогам обсуждения, а с другой стороны проведение публичных слушаний по проектам муниципальных правовых актов, отражающих важнейшие проблемы муниципального образования, является обязательным. Иными словами говоря, для органов местного самоуправления, принимающих окончательные решения по вынесенным на публичные слушания по определенным федеральным законодательством проектам муниципально-правовым актов, форма обсуждения (публичные слушания) является обязательной, а содержание (заключение по итогам обсуждения) – не обязательным.

Заметим далее, что главу 5 ФЗ 2003 г. включены статьи, посвященные формам непосредственного осуществления населением местного самоуправления и участия населения в осуществлении местного самоуправления. При этом не уточняется, какие из перечисленных в этой главе форм являются формами непосредственного осуществления местного самоуправления, а какие – формами участия населения в осуществлении местного самоуправления. В муниципальной правовой литературе также нет единого подхода к определению того, что является формами непосредственного осуществления населением местного самоуправления (прямого волеизъявления), а что – формами только участия в его осуществлении, то есть непрямого волеизъявления. Так, одни авторы еще до принятия ФЗ 2003 г. относили к формам прямого волеизъявления местный референдум, муниципальные выборы, собрания граждан, народную правотворческую инициативу, обращения граждан, территориальное общественное самоуправление [8, с. 82]. Ю.А. Тихомиров добавлял к этому перечню опрос населения [9, с. 342], А.А. Сергеев - отзыв депутатов и выборных должностных лиц органов местного самоуправления [10, с. 19]. Л.А. Окуньков ограничивал это понятие лишь указанием на местный референдум, выборы, сходы и народную правотворческую инициативу [11, с. 594]. В этом контексте представляет интерес мнение О.Е. Кутафина: «Принцип сочетания представительных форм с формами прямого волеизъявления граждан гарантирует участие населения в решении вопросов местного значения. Это участие обеспечивается прежде всего такими формами непосредственной демократии, как: местный референдум, муниципальные выборы, собрания (сходы) граждан, обращения граждан, народная правотворческая инициатива и др.» [12, с. 103]. Г.Г. Маркарян уточняет, что истинно самоуправленческий характер имеют только территориальное общественное самоуправление, выборы и референдумы [13, с. 31]. После принятия ФЗ 2003 г. большинство авторов стало следовать законодательной трактовке. Мы не намерены

вступать в дискуссию по данному вопросу. Заметим лишь, что публичные слушания с данной точки зрения, как правило, не оцениваются, и прежде всего по той причине, что институт публичных слушаний введен относительно недавно. На наш взгляд, уже только факт того, что решения публичных слушаний носят рекомендательный характер, не дает оснований относить публичные слушания к форме непосредственного осуществления населением местного самоуправления (прямого волеизъявлению) – в отличие от референдума, выборов, голосования (по вопросам границ, преобразования муниципальных образований) и сходов граждан, которыми и должен ограничиваться перечень форм непосредственного осуществления населением местного самоуправления. Нередко в литературе идет речь о прямой и непрямой демократии – эти понятия, на наш взгляд, несколько шире, чем рассмотренные выше, и с этой позиции, очевидно, можно согласиться с отношением публичных слушаний к форме прямой муниципальной демократии [14, с. 6].

Однако подчеркнем еще раз – в нашем случае принципиально важное значение имеет то обстоятельство, что на публичных слушаниях не принимается решение, имеющее обязательное юридическое последствие. Таким образом, публичные слушания являются формой не непосредственного осуществления населением местного самоуправления, а формой только участия населения в осуществлении местного самоуправления. Мы полагаем также, что все формы, указанные в главе 5 ФЗ 2003 г., можно расценивать также как формы осуществления населением права на местное самоуправление. При этом заметим, что по поводу понятийных формулировок в ФЗ 2003 г. о местном самоуправлении в литературе высказываются неоднозначные оценки. Так, А. Клендар считает странным, что под местным самоуправлением понимается не сама публичная власть, не ее разновидность, а форма осуществления власти; форма осуществления – это способ реализации (в данном случае власти), и вряд ли обосновано отождествление ее с самоуправлением [15, с. 11]. Не углубляясь в дискуссию по этому поводу, подчеркнем еще раз лишь то обстоятельство, что в контексте нашего исследования публичные слушания, безусловно, не являются ни властью по сути, ни формой власти – это лишь форма участия населения в местном самоуправлении.

Следующая особенность публичных слушаний заключается в том, что участвовать в них могут и фактически участвуют далеко не все проживающие в муниципальном образовании. Как показывает практика проведения публичных слушаний, в некоторых случаях (немногочисленных) залы, где проводятся публичные слушания в виде собраний жителей, не могут вместить всех желающих. Однако, если иметь в виду социально-правовую природу публичных слушаний, то нас больше интересует принципиальный момент, который заключается в том, что публичные слушания отнюдь и не предполагают участия большинства и тем более всех жителей муниципального образования. В этой связи Ю. Е. Волков отмечает, что «никогда не бывает, чтобы управление городом, районом, как и другими системами (производственными организациями, общественными объединениями и др.), за исключением семьи и некоторых иных наиболее маломасштабных систем, осуществлялось при участии всех охватываемых ими людей. Если бы это можно было констатировать только применительно к сегодняшней ситуации, возможным объяснением мог быть недостаточный уровень зрелости общества. Но думается, что такого не будет никогда – хотя бы потому, что есть немалое число социально пассивных людей, у которых напрочь отсутствует желание участвовать в какой-либо социально-управленческой деятельности, и это лежит в глубинах их психической организации. Есть и другие причины личностного характера, когда управление не может стать делом всех. А если говорить о более или менее регулярном (не говоря даже о постоянном, повседневном) участии, такой уровень социальной и политической активности вообще, видимо, может быть присущ сравнительно немногим» [16, с. 12].

Не сомнений в том, что на публичные слушания приходят наиболее активные жители муниципального образования – так устроено общество, в котором, если иметь в виду общественные дела, всегда есть так называемые «актив» и «пассив». Однако, как нам представляется, участие «актива» не дает оснований говорить, что «актив» выражает мнение

всех жителей – строго говоря, это возможно либо путем референдума, либо всеобщего опроса. Поэтому на публичных слушаниях определяется мнение только *части* жителей муниципального образования, хотя и наиболее активной. Данное обстоятельство предопределило и позицию законодателя по статусу принимаемых на публичных слушаниях резолюций – эти резолюции, как мы неоднократно ранее отмечали, имеют лишь рекомендательный характер. И действительно, было бы несправедливо мнение части жителей муниципального образования, причем, как показывает практика, весьма небольшой части и тем более не облеченных доверием другой части жителей, не участвующих в публичных слушаниях, считать окончательным и обязательным.

Тем не менее следует констатировать, что нормативные положения о публичных слушаниях позволяют участвовать в них неопределенному числу жителей муниципального образования и тем самым брать на себя толику ответственности за принимаемое в итоге решение по проекту муниципального правового акта. Поэтому следует согласиться с А.Ф. Ноздрачевым по поводу того, что государство должно принимать меры по содействию и поощрению участия граждан в управлении делами государства и обеспечение открытости и легкой доступности этого участия [1, с. 34]. В этом контексте представляет интерес и суждение А.М. Лимонова, который, касаясь вопроса об ответственности населения за принимаемые решения, пишет: «равнодушное отношение населения к тому, кого оно избирает в органы местного самоуправления, плохая работа граждан на своих рабочих местах, нежелание или неумение участвовать в организованных формах контроля за местными властями, отсутствие активного сотрудничества, солидарности жителей (микротерриториальный эгоизм) и т.п. могут привести, а точнее - неизбежно приводят к низкому уровню благосостояния основной массы населения в городе, поселке, селе. Следовательно, население в данном случае отвечает само перед собой, и на каждом жителе лежит доля этой ответственности. Неблагоприятные последствия неумелости, пассивности, иждивенчества как раз и выступают в виде низкого уровня социальных благ (на минимуме того, что обязуется гарантировать государство), нездоровой и некомфортной среды обитания, высокого криминального уровня оперативной обстановки и многого другого» [18, с. 42]. Нельзя также не согласиться с тем, что новые положения ФЗ 2003 г., связанные с публичными слушаниями (статья 28), «могут стать очередной профанацией самоуправления и активности населения, если не развивать культуру активности населения» [19]. И хотя прямой связи между принимаемыми на публичных слушаниях решениями и уровнем благосостояния населения муниципального образования нет, следует констатировать, что публичные слушания – в том случае, когда орган местной власти принимает именно такое решение, которое было одобрено на публичных слушаниях – отражают степень готовности населения взять на себя ответственность за данное решение.

Подытоживая, мы может отметить, что социально-правовая природа публичных слушаний характеризуется прежде всего тем, что они позволяют населению участвовать в обсуждении вопросов местного значения по процедуре, имеющей нормативно-правовое закрепление и соответствующие юридические последствия. Введение публичных слушаний в законодательство о местном самоуправлении дает возможность привести учет мнения населения по вопросам местного значения в определенную систему, при которой это мнение получает особый правовой статус, предусматривающий по ряду определенных законодательством вопросам обязательное проведение публичных слушаний перед окончательным принятием органами местного самоуправления соответствующих муниципальных правовых актов.

### **Список литературы:**

1. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 18.04.2018) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 05. 06. 2018).

2. Закон РСФСР от 06.07.1991 г. № 1550-1 «О местном самоуправлении в РСФСР» // Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР. 1991. № 29. № 1010.
3. Федеральный закон от 28.08.1995 г. № 154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 1995. № 35. Ст. 3506.
4. Муниципальное право / Под ред. Ю.А. Дмитриева. М.: Эксмо, 2005. – 512 с.
5. Петухов О.А. Местное самоуправление в системе публичной власти в России: дис. ... канд. соц. наук. М., 2005. – 164 с.
6. Солженицын А. И. Россия в обвале. М.: Русский путь, 1998. - 208 с.
7. Петрозаводский городской Совет будет распущен // Финмаркет. 2006. 14 ноября; Фомина Е. Протесты не помогли Городской совет Петрозаводска распустили, несмотря на голодовку депутатов // Страна.Ру. 2006. 14 ноября.
8. Шугрина Е.С. Муниципальное право. М.: Инфра-М, 2007. – 603 с.
9. Тихомиров Ю.А. Комментарий к Федеральному закону «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». М.: Инфра-М, 2000. – 460 с.
10. Сергеев А.А. Прекращение полномочий выборных должностных лиц как мера юридической ответственности. // Журнал российского права. 2002. № 7. С.17-22.
11. Окуньков Л.А. Комментарий к Конституции Российской Федерации. М.: Спарк, 1996. – 583 с.
12. Кутафин О.Е. Муниципальное право Российской Федерации. М.: Проспект, 2001. – 672 с.
13. Маркарян Г.Г. Территориальное общественное самоуправление как институт муниципального права: дис. ... юрид. наук. Волгоград, 2005. – 184 с.
14. Васильев В.И. Местное самоуправление: закон четвертый // Журнал российского права. 2004. № 1. С. 5-13.
15. Клендар А. Проблемы нового Закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» // Местное право. 2004. N 5. С. 4-11.
16. Волков Ю.Е. Самоуправление как системный механизм и социальный институт - сущность и основные признаки // Местное самоуправление: теория и практика: Труды Академии управления МВД России. М., 1998. С. 10-16.
17. Ноздрачев А.Ф. Гражданин и государство: взаимоотношения в XXI веке // Журнал российского права. 2005. № 9. С. 31-37.
18. Лимонов А.М. Местное самоуправление в Российской Федерации (теоретико-правовой (теоретико-правовой аспект): дис. ... канд. юрид. наук. М., 2000. – 216 с.
19. Хитров Г.М. Местное самоуправление и СМИ // Местное самоуправление в Санкт-Петербурге // [Электронный ресурс]: URL: <http://www.msu.spb.ru> (дата обращения: 05.06.2018 г.).

© Упоров И.В., 2018

## Преступность несовершеннолетних, причины

Хаджимурадова Т.Х.<sup>1</sup>

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

*1-старший преподаватель кафедры Теория и технология социальной работы.*

В данной статье рассмотрены основные причины преступности среди лиц подросткового возраста, особенности подросткового возраста.

*Ключевые слова:* несовершеннолетние, преступность, семья.

Преступность несовершеннолетних- это противоправные деяния в обществе, которые совершаются группой населения подросткового возраста. Это важная проблема современного общества в целом. Преступная деятельность- составная часть преступности в общем, но все таки ей присуще некоторые особенности, и это дает возможность рассмотреть ее как самостоятельный объект в криминологии. На сегодняшний день преступность несовершеннолетних одна из серьезных проблем государства, связано это с меняющимися условиями политической, экономической и социальной жизни. Важность данного выделения обусловлено особенностью социальной незрелости несовершеннолетних. Подростковый, юношеский возраст характеризуется тем, что в этом возрасте накапливается опыт, как положительный, так и отрицательный. Преступность подростков охватывает, определенный возраст (14-18 лет), и определенный промежуток времени. Данные критерии показывают различие преступлений несовершеннолетних и взрослых. Подростки от 14 до 18 летнего возраста, достигают определенный уровень социализации (независимость, настырность, отстаивание своих прав, своего мнения), следом идет другой этап социализации (продолжение или завершение учебы в школе, колледже, вузе). После чего подросток уясняет свое место в жизни, идет накопление опыта межличностного общения. Данному возрасту характерна несдержанность, вспыльчивый характер, стремление доказать свою правоту, импульсивность и др. Исходя, из этого преступным действиям именно подростков свойственна безжалостность, грубость в отношении своих жертв, преследуя корыстную цель, желание утвердиться в глазах своих товарищей.

Наиболее часто несовершеннолетние преступники- это лица, обладающие привычкой, склонностью, устойчивым стереотипом противоправного поведения. Среди них совершивших преступление ненароком единицы. Преступность остальных характеризуется:

- демонстративное пренебрежение к общепринятым нормам поведения;
- бродяжнический образ жизни;
- проявление враждебности к другим несовершеннолетним, отличающимся дисциплиной и положительными результатами обучения и др.

Особенно уязвимы группы риска, в которых увеличивается агрессия ко всему, что их окружает. В последнее время терминология «дети группы риска», используется не редко в педагогике и психологии. Несмотря на то, что понятие " дети группы риска", может считаться сегодня общепринятым, все же существуют различные его трактовки, поэтому оно нуждается в уточнении и развитии, и, следовательно научное и практическое обращение к проблеме профилактики становится актуальным. [1, с.190-193].

Причинами преступности несовершеннолетних могут быть различные обстоятельства, давать характеристику исходя из настоящего состояния не совсем правильно, так как она может нести в себе прошлые отклонения подростков.

Можно выделить основные причины преступности несовершеннолетних: социально-экономические, семья, психологические, отсутствие организованного досуга.

Социально-экономические это:

1. Отсутствие приемлемых условий жизни у подростков (бродяжничество, беспризорники и др.). Необходимость самостоятельного поиска средств к существованию.

2. Корыстные цели. Стремление овладеть чужими вещами для удовлетворения своих потребностей.

Семья:

1. Неблагополучные семьи (алкоголизм, наркомания, семейное насилие и др.). В такой семье подросток представлен сам себе, его никто не контролирует, и даже родители могут принуждать его заниматься кражей, и другими видами антиобщественной деятельности.

2. Гиперопека в семье. Подростки в большинстве находятся под беспочвенной опекой, следовательно у них отсутствует возможность самостоятельного принятия решений и т.п. Итог, несовершеннолетний совершает противоправное деяние «назло».

3. Попустительство в семье, когда подросток предоставлен сам себе, но со стороны семья выглядит благополучной. Несовершеннолетние совершают преступления из-за незнания, того, что это нельзя делать или за это накажут.

4. Семьи, где преступления несовершеннолетних поощряются самими родителями.

К психологическим причинам относятся:

1. Клептомания (навязчивая, болезненная тяга к краже, к преступлениям, что считается психическим нарушением). Подростки не могут проконтролировать себя, не осознавая, что это больше является болезнью.

2. Приглушение воли, под влиянием окружающих. Часто подростки могут совершить преступление под воздействием посторонних, как правило эмоционально сильных.

3. Отдаление подростков от общественных норм может привести к формированию у них устойчивых антисоциальных установок, которые наблюдаются в негативном проявлении и отношении к окружающей общественной среде, что иногда может спровоцировать у таких подростков агрессию.

4. Психологическое стремление несовершеннолетнего к преступлениям.

5. Чувство психологического унижения. Несовершеннолетние подвергаются насмешке ровесников, в силу отсутствия материальной возможности на равнее с другими сверстниками.

Ограниченный досуг.

1. Бессмысленное проведение свободного времени. Подростки не имеющие никакого увлечения, не посещающие различные секции, кружки, и проводят основное свободное время на улице, в большинстве случаев имеют склонность к преступной деятельности.

2. Отсутствие контроля за досугом несовершеннолетних. Такое отношение к досугу толкает несовершеннолетних к совершению преступления.

На поступки несовершеннолетних влияет как возраст, так и его психическое состояние, деформация их нравственной и правовой ориентации. Дети приобретают столь "неприглядный" социальный облик не потому, что они такими рождаются, а под воздействием различных, главным образом, не зависящих от них факторов риска. [2, с.147].

Это все говорит о том, что причинами преступности подросткового населения являются различные условия, но общим у них может быть несомненно отсутствие контроля над ними. Вообще бытует мнение, что подростки из неблагополучной семьи или сироты более склонны к совершению преступлений, нежели дети из обеспеченных и благополучных семей. Однако это не так, подросток из благополучной семьи может совершить преступное деяние ради забавы, конкуренции, пререкания, это объясняется тем, что они чувствуют вседозволенность. В большинстве случаев они могут уйти от наказания и тем самым не почувствовать никакой ответственности. Следовательно, статус в обществе не всегда играет главную роль в определении уровня и причин преступности несовершеннолетних. Несовершеннолетние из обеспеченных, благоприятных семей также могут совершать преступление, и даже более жестокие и опасные.



Все причины преступности несовершеннолетних могут быть взаимосвязаны, на совершение преступления несовершеннолетними оказывают влияние множество факторов как внешних, так и внутренних. Организация предупреждения и профилактики преступлений несовершеннолетних должна быть направлена на выявление условий, провоцирующих подростков на такое антиобщественное поведение.

задачи, по профилактике и борьбе с организованной преступностью несовершеннолетних:

- выявление подростков с преступными наклонностями;
- психологическая и моральная помощь;
- ограничение негативного влияния социальных факторов, способствующих возникновению преступности;
- воздействие на причины и условия преступности;
- воздействие на самих несовершеннолетних, которые склонны к совершению преступления;
- профилактическая работа в неблагополучных семьях;
- помощь в восстановлении утраченных ранее социальных связей и мн.др.

### **Список литературы:**

1. Хаджимурадова Т.Х. Дети группы риска как объект социальной работы/ Хаджимурадова Т.Х. [Текст] // В сборнике: Научные революции: Сущность и роль развития науки и техники. Сборник статей Международной научно-практической конференции. В 3-х частях.2017.С.190-193.
  2. Шибутанин Т. Социальная психология / Т. Шибутанин. - М., 2005.С.147.
- © Т.Х. Хаджимурадова,2018

## **Неоднозначное прочтение некоторых статей Налогового кодекса РФ**

Чумакова Н.В.

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

*Научный руководитель: Латышева М.В., старший преподаватель кафедры гражданского и арбитражного процесса Самарский государственный экономический университет*

В статье будут рассмотрены несколько статей НК РФ с точки зрения их неоднозначного прочтения на примере конкретного примера из практики. Автор предложит решение проблемы, возникшей из-за неоднозначного прочтения статей НК РФ.

*Ключевые слова:* неоднозначное прочтение, НК РФ, статья, суды, срок, камеральная проверка, НДС

Налоговый кодекс являет собой нормы права, которые должны очень точно и однозначно обозначать конкретную позицию законодателя по возникающим вопросам. Но на практике мы часто сталкиваемся с тем, что некоторые статьи трактуются неоднозначно как налогоплательщиками и налоговыми органами, так и судами различных инстанций, что приводит к неразрешимым спорам.

Рассмотрим выявленную неоднозначность на основании примера: Общество «Василек» представило в налоговую инспекцию уточненную налоговую декларацию по налогу на добавленную стоимость за 1 квартал 2015 года. По результатам камеральной налоговой проверки инспекцией был составлен акт о налоговом правонарушении от 20 марта 2017 года и принято решение о возмещении государству частично суммы налога по НДС. Общество не согласилось с решением о частичном возмещении налога по НДС и обратилось в суд, ссылаясь на то, что налоговым органом был пропущен срок проведения камеральной налоговой проверки и решение не может считаться законным.

Согласно п.2 статьи 88 НК РФ камеральная налоговая проверка проводится в течение трех месяцев со дня представления налогоплательщиком налоговой декларации. При этом, суды ссылаются на то, что данный срок (три месяца) не является пресекательным и его окончание не мешает выявлять факты нарушений об уплате налога и применять меры по его принудительному взысканию. Также данной статьей не предусмотрен порядок фиксирования этого срока.

Из этого следует, что нельзя требовать признания недействительными решения налоговых органов, основываясь только на том, что был нарушен срок проведения камеральной налоговой проверки. Указанный срок носит организационный характер, и, следовательно, не является основанием для признания решения незаконным.

Основания для отмены решения налогового органа, на которые может ссылаться налогоплательщик, указаны в статье 101 НК РФ. В рассматриваемом примере позиция одного из судов (Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 25.07.2013 № 09АП-21611/2013 по делу № А40-29318/1, Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 23.06.2016 по делу № А06-9110/2015) говорит нам о том, что налогоплательщик в исковом заявлении оспаривал не нарушение срока проведения проверки, а неправомерный отказ в полном возмещении НДС и решил, что отказ был обоснованным.

Другие же арбитражные суды разных инстанций (Постановление Четвертого арбитражного апелляционного суда от 15.06.2015 № 04АП-2560/2015, Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 23.05.2012 № А40-85281/11-20-359)

считают, что нарушение налоговым органом срока в три месяца все-таки является основанием для отмены решения налогового органа. что отказ был обоснованным.

Таким образом, отсутствие в НК РФ ограничительной нормы, которая бы показывала последствия несоблюдения налоговым органом срока в три месяца при проведении камеральной налоговой проверки, порождает многочисленные споры, при которых даже суды не могут прийти к единой точке зрения и к единым решениям.

Чуть отвлекшись от нашего примера, посмотрев глубже в НК РФ можно обратиться к статье 126 НК РФ, в которой говорится, за что налоговый орган может привлечь налогоплательщика к ответственности, а конкретно о том, что непредставление в установленный срок документов влечет взыскание штрафа в размере 200 рублей за каждый непредставленный документ. Что же в данной статье понимается как «каждый непредставленный документ»? За непредставление каких документов налогоплательщик несет налоговую ответственность? На практике налоговый орган обратившись в Управление Федеральной налоговой службы просит дать расшифровку этих вопросов. Налогоплательщик, также как и налоговый орган думает, что годовая бухгалтерская отчетность включает в себя пять документов: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств и отчет о целевом использовании средств. То есть следуя логике, штраф за непредставление годовой бухгалтерской отчетности составит пять раз по 200 рублей, то есть 1000 рублей. Однако, на запрос УФНС дает нам расшифровку годовой бухгалтерской отчетности и сообщает, что в нее входят только бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, а отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств и отчет о целевом использовании средств являются лишь пояснениями к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Следует учитывать и то, что данная расшифровка направляется не во все налоговые инспекции, а предоставляется только по запросу каждого конкретного налогового органа. Из этого мы можем сделать вывод о том, что каждая налоговая инспекция штрафует налогоплательщика по-разному. Кто-то штрафует пять раз по 200 рублей, а кто-то два раза по 200 рублей. Правильно штрафовать два раза по 200 рублей.

Рассмотрев в данной статье две конкретные проблемы с неоднозначным толкованием некоторых положений НК РФ, автор пришел к выводу о том, что необходимо внести изменения в кодекс с целью улучшения и уточнения налогового законодательства. Для решения первой проблемы автор предлагает в НК РФ установить и четко обозначить ограничительный срок проведения камеральной налоговой проверки. Это позволит налоговым органам исполнять свои обязанности в строго установленный срок, а налогоплательщику точно знать, когда закончится камеральная проверка. Таким образом, исчезнут все возникающие разногласия и суды смогут прийти к единой точке зрения. Что же касается второй рассматриваемой проблемы, то автор считает, что для упрощения понимания налогоплательщиком и налоговым органом количества и наименования документов, которые необходимо подать и за которые могут привлечь к налоговой ответственности необходимо четко их указать в НК РФ. Тогда исчезнут все вопросы и предположения.

Следовательно, мы можем говорить о том, что современное налоговое законодательство не совершенно и порождает собой многочисленные вопросы своими неоднозначными, а иногда и совсем непонятными обычному человеку трактовками и понятиями, в то время как закон должен быть прост и понятен каждому. Рассмотрев, в данной статье указанные выше проблемы, автор надеется, что они станут предпосылкой для дальнейшего совершенствования налогового законодательства.

### Список литературы:

1. КонсультантПлюс // Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 31.07.1998г. №146-ФЗ [Электронный ресурс] URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/)
2. КонсультантПлюс // ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011г. №402ФЗ [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=286976&dst=0&rnd=F50BFCD5968D350068F31898492EC3ED#047298086913481185>
3. Народный советникЪ. Юридический и налоговый портал. Обобщение арбитражной практики по налоговым спорам. [Электронный ресурс] URL: [http://nsovetnik.ru/nalogovye-pravonarusheniya/obobwennie\\_arbitrazhnoj\\_praktiki\\_po\\_nalogovym\\_sporam/](http://nsovetnik.ru/nalogovye-pravonarusheniya/obobwennie_arbitrazhnoj_praktiki_po_nalogovym_sporam/)
4. КонсультантПлюс // Обзор практики рассмотрения судами дел, связанными с применением главы 23 Налогового кодекса Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_187725/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_187725/)

© Н.В.Чумакова, 2018

## Уголовная ответственность в институте суррогатного материнства

Шаймуратова А.Х.

Удмуртский государственный университет

*Научный руководитель – Мокшина М.А., канд. юрид. наук, доцент, Удмуртский государственный университет.*

Актуальность. Цель. Метод. Результат. Выводы.

*Ключевые слова:* суррогатное материнство, уголовная ответственность, мать, ребенок.

Суррогатное материнство в Российской Федерации является новым методом вспомогательных репродуктивных технологий, требующих детального изучения. В настоящее время уровень и качество нормативно-правовой регламентации оснований и условий, порядка и пределов использования услуг суррогатного материнства представляют собой криминальную угрозу.

Немаловажную роль играет вопрос о возможности привлечения к уголовной ответственности по ст. 106 Уголовного кодекса РФ [1] суррогатной матери.

Одна из частей статьи 106 Уголовного кодекса является особым предметом - матерью новорожденного ребенка, поскольку только она может испытывать психические расстройства, которые не исключают здравомыслия, которые вызваны влиянием процесса рождения и связанных с ним обстоятельств, вызывая, в свою очередь, смягчение последствий уголовной ответственности за совершенное деяние. На первый взгляд, нет никаких трудностей в определении соответствующего субъекта из-за простой и ясной законодательной формулировки. Но более углубленный анализ выявляет ряд проблем как основного, так и правоприменительного характера в этой области. В то же время трудности с определением одного из ключевых элементов состава неизбежно влекут за собой проблемы квалификации и назначения справедливого и разумного наказания [2].

В признаках субъекта преступления, предусмотренного статьей 106 Уголовного кодекса, можно определить следующие проблемные аспекты: статус человека (матери), возраст уголовной ответственности [3]. Вопрос о соучастии в преступном деянии, о котором идет речь, также представляется значительным.

Уменьшение ответственности по статье обусловлено влиянием специального психофизиологического состояния матери из-за прямого влияния процесса рождения и связанных с ним обстоятельств. Этот подход поддерживается многими исследователями [4]. Более того, другое положение противоречит статье 22 Уголовного кодекса «ограниченного» здравомыслия и его влияние на уголовную ответственность. Это правило регулирует Общие положения об ответственности лиц, совершивших преступные деяния, в состоянии психического расстройства, что не исключает здравого смысла. В то же время Уголовный кодекс содержит ряд специальных правил, которые предусматривают смягчение ответственности с учетом специфики соответствующего психического расстройства, которое включает статью 106 Уголовного кодекса.

С позиции принципов гуманизма и справедливости смягчение ответственности женщине, убившей рожденного ею ребенка при отсутствии влияния соответствующих психотравмирующих факторов, - вопиющее нарушение целей и задач, самой сути уголовного закона.

При изучении этого вопроса следует отметить, что понимание материнства в разных областях не может быть унифицировано. Каждая область рассматривает и распознает

соответствующую концепцию в определенном спектре [5]. Фактически, почти любая концепция заполнена определенной спецификой в зависимости от сферы ее применения. Например, концепции здоровья значительно различаются в социальном, медицинском и юридическом плане. Точно так же следует учитывать концепцию материнства [6]. Таким образом, мать де-юре определяется в соответствии с частью 1 ст. 48 Семейного кодекса РФ на основе наличия правовых документов. Де-факто - женщина, которая родила ребенка. В уголовном праве в области исследования следует рассматривать «фактическое» материнство в сочетании с наличием особого психофизиологического состояния из-за влияния процесса рождения и связанных с ним обстоятельств [7].

Соответственно, суррогатная мать, совершившая убийство ребенка, родившегося у нее в состоянии психического расстройства, должна быть признана субъектом преступления по статье 106 Уголовного кодекса [8]. И, наоборот, причинение смерти новорожденного ребенка его биологической матерью должно быть квалифицировано в соответствии по п. «в», часть 2 статьи 105 Уголовного кодекса.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать выводы о том, что определяющим критерием является привилегия состава статьи 106 Уголовного кодекса - наличие определенного физиологического состояния женщины из-за влияния родового процесса и связанных с ним обстоятельств; соответственно, суррогатная мать может быть объектом преступления; биологическая мать, убившая новорожденного, который несет и рождает другую женщину, должна нести ответственность за убийство явно беспомощного человека.

Таким образом, для предупреждения преступлений в сфере суррогатного материнства и в целях усиления уголовно-правовой охраны семьи следует предусмотреть и установить на законодательном уровне конкретные условия и правила осуществления программы суррогатного материнства, за нарушение которых в Уголовном кодексе РФ должна быть предусмотрена ответственность.

### **Список литературы:**

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ // – справ.-правовая система «КонсультантПлюс». ВерсияПроф. – [М., 2018]. – Электрон. текст. дан. – Послед обновление 02.07.2018.
2. Авдеева Е.В. Спорные вопросы квалификации преступлений против личности // Российский судья. 2016. № 7. С. 31 – 35.
3. Красиков А.Н. Уголовно-правовая охрана прав и свобод человека в России. Саратов, 1996. С. 46 - 47.
4. Чернышева Ю.А. Причины, условия возникновения преступлений в сфере реализации программы суррогатного материнства, а также их предупреждение // Семейное и жилищное право. 2013. № 3. С. 6 - 8.
5. Харламов В.С. Совершенствование уголовно-правовой охраны внутрисемейных отношений // Современное право. 2015. № 7. С. 117 - 120.
6. Кравчук Н.В. Практика Европейского суда по правам человека относительно изъятия ребенка из семьи // Прецеденты Европейского суда по правам человека. 2017. № 11. С. 4 - 14.
7. Дядюн К.В. К вопросу о субъекте преступления, предусмотренного ст. 106 УК РФ // Российский следователь. 2017. № 23. С. 37 - 40.
8. Попов А.Н. Убийство матерью новорожденного ребенка (ст. 106 УК РФ). СПб., 2001.

© А.Х. Шаймуратова, 2018