

Central Bohemia University (CBU), Czech Republic
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
Барнаульский филиал
Новосибирский Государственный Технический Университет – Факультет Бизнеса
Национальный исследовательский Томский политехнический университет
Институт социально-гуманитарных технологий
Diplomatic Academy, Czech Republic
Shanghai Diacron CPA Co., Ltd, Chinese People's Republic
PricewaterhouseCoopers (PwC), офис в Новосибирске
Общество с Ограниченной Ответственностью «БС-Консалтинг»
Институт государственного администрирования

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В УСЛОВИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

(IREG-2017)

Сборник научных трудов



**Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ»
Прага 2017**

Инновационные процессы в условия глобализации мировой экономики: проблемы, тенденции, перспективы (IPEG 2017) : сборник научных трудов / под ред. П. А. Неверова, Б. А. Аманжоловой – Прага : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2017. – 171 с. – ISBN 978-80-7526-211-0

Редакционная коллегия

Неверов Павел Александрович – кандидат экономических наук, заместитель заведующего кафедрой БУАС по науке, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.
Аманжолова Бибигуль Ашкеновна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой учета и статистики, НГТУ.

Организационный комитет

Лесник Алексей – Директор центра международного образования, Университет Центральной Богемии.

Кирил Свободо – Директор Дипломатической академии.

Фрэнк Фэнг – Директор Shanghai Diacron CPA Co., Ltd.

Неверов Павел Александрович – кандидат экономических наук, заместитель заведующего кафедрой БУАС по науке, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.

Хайруллина Марина Валентиновна – доктор экономических наук, профессор, декан факультета бизнеса, Новосибирский государственный технический университет.

Аманжолова Бибигуль Ашкеновна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой учета и статистики, Новосибирский государственный технический университет.

Сурай Наталья Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора, Институт государственного администрирования, г. Москва.

Калашникова Татьяна Владимировна – кандидат технических наук, доцент, Национальный исследовательский Томский политехнический университет, Институт социально-гуманитарных технологий.

Хайруллин Максим Борисович, АССА, «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит», Новосибирск.

В сборнике научных трудов приводятся основные результаты деятельности ученых, научных коллективов, преподавателей и сотрудников научно-исследовательских и учебных заведений, студентов, магистрантов, аспирантов, по исследованию и внедрению инновационных процессов в различные сферы деятельности, каких как экономика, юриспруденция, педагогика, технические и сельскохозяйственные отрасли рассмотрены проблемы, тенденции, перспективы.

Сборник подготовлен на основе материалов Международной научно-практической конференции «Инновационные процессы в условия глобализации мировой экономики: проблемы, тенденции, перспективы» (31 марта 2017 г., г. Прага, Чешская Республика) с участием ученых различных стран.

ISBN 978-80-7526-211-0

© Vědecko vydavatelské centrum
«Sociosféra-CZ», 2017.

© Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации, 2017.

© Коллектив авторов, 2017.

Central Bohemia University (CBU), Czech Republic
Central Bohemia University (CBU), Czech Republic
Financial University under the Government of the Russian Federation, Barnaul Branch
Novosibirsk State Technical University – Faculty of Business, Russia
Tomsk Polytechnic University – Institute of Humanities,
Social Sciences and Technologies, Russia
Diplomatic Academy, Czech Republic
Shanghai Diacron CPA Co., Ltd, Chinese People's Republic
PricewaterhouseCoopers (PwC), office in Novosibirsk (Russia)
Limited Liability Company «BS-Consulting»
Institute of Public Administration

**INNOVATION PROCESSES IN THE CONTEXT
OF GLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY:
CHALLENGES, TRENDS, PROSPECTS**

(IPEG-2017)

Academic Journal



**Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ»
Prague 2017**

СОДЕРЖАНИЕ



РАЗДЕЛ I ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ INNOVATION PROCESSES IN THE ECONOMY

Ашуров Т.Ш. Региональные аспекты реформирования межбюджетных отношений.....	6
Ауарова Zh. Sustainable development – the basis of food security preservation.....	8
Бобкова И.О. Современные проблемы и перспективы развития государственных и муниципальных финансов	11
Богданова М.М., Польгейм Я.В. Эффективный контракт как основа формирования новой системы оплаты труда	13
Вэй Пэн. Развитие плодоовощной отрасли республики Казахстан.....	18
Грицунова С.В., Седых Ю.А. «Золотые парашюты»: причины существования, о социальной справедливости	22
Грицунова С.В., Реук А.М. Анализ современных предпосылок импортозамещения в России.....	24
Грицунова С.В., Фандеев Е.В. Бинарные опционы: сущность, основные виды стратегий.....	26
Грицунова С.В., Задорожная Е.И. Заработная плата в современной России: сущность, состояние, динамика	28
Данилова В.К., Вознюк В.А., Жилина Н.С. Эволюция теории транзакционных издержек.....	30
Захарова И.М. Возможности технологии Big Data при анализе социальных сетей	33
Pyin I. Information exchange improvement based on enterprise architecture models for the acceleration of current assets turnover (container shipping lines example)	36
Кадралиева Г.М., Кажыгалиева С.О., Нурманалиева А.С. Формирование и развития логистической поддержки на предприятиях розничной торговли	45
Косолапова А.В., Седых Ю.А. Современные формы инвестирования: венчурное финансирование и бизнес-ангелы.....	48
Косолапова А.В., Седых Ю.А. К вопросу о функционировании франчайзинга в России	50
Levicheva N. Selecting the method of accounting costs in commercial organizations for management accounting	52
Legrand D. The uses of financial statement data for enterprise profit analysis.....	55
Lepeshkina S., Derkach N. Theoretical aspects of the formation of the method to determine the level of financial security of the region.....	58
Маранова Н.В., Касимов Р.Ф. Процессы и методы системного анализа, применяемые для целей управления в различных сферах деятельности	63
Мочалова Л.А., Якушева О.А. Система сбалансированных показателей, как инструмент реализации стратегии организации.....	67
Oteuliev A., Nasritdinova G. Financial support for innovative enterprises	70
Попелнуха О.В., Глонти Н.Г. Значение маркетинга в индустрии туризма и гостеприимства	73
Попелнуха О.В., Хапаева С.А. Основные формы поддержки молодежного предпринимательства (на примере Ростовской области)	75
Pislegina N. Auditor rotation: pros and cons	76
Пислегина Н.В., Дьячук Е.В. Роль внутреннего аудита в обеспечении экономической безопасности компании.....	79
Серёгин А.В., Ахматнабиев Р.Р. Соборность как основной компонент развития будущей отечественной рекламы.....	81
Сергеева С.А. Методологические подходы к оценке структуры государственных закупок.....	83
Сергеева Е.С., Калущкая Н.А., Арская Е.В., Усатова Л.В. Механизм формирования и управления прибылью в современных условиях.....	86
Сокерина С.В. Формирование когнитивного подхода как условие развития человеческих ресурсов инновационно-ориентированной организации.....	92
Сурай Н.М., Неверов П.А., Горелова Т.П. Современное состояние и перспективы развития территориально сгруппированных торговых форматов в России	99
Толстолесова Л.А. Система финансирования инновационной деятельности: российский и зарубежный опыт.....	107
Трошкина М.Ю. Динамика и структура государственного внутреннего и внешнего долга России за 2014–2016 годы	110
Уланова И.В. Роль и значение в инновационной экономике России государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»	112

Улицкая Н.Ю., Сайганова Е.А. Результативность деятельности Росреестра	115
Фаттахова А.А. Муниципальные финансы как самостоятельное звено в финансовой структуре государства	119
Цурова Л.А. Перспективные направления банковского риск-менеджмента	120
Шевелев Н.И. Особенности анализа финансовой устойчивости организации в современных условиях.....	126
Щербакова К.А. Стратегический аудит как инструмент контроля для совета директоров	130
Яппарова Л.Р. Государственный финансовый контроль: необходимость совершенствования	132

РАЗДЕЛ II ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЮРИСПРУДЕНЦИИ INNOVATIVE PROCESSES IN LAW

Асанова С.Э. Развитие института медиации в Республике Казахстан	134
Буранова В.О., Сафронов В.В. Виды административных правонарушений, совершаемых в налоговой сфере	137
Гайсина А.К., Юлмухаметов А.М. Право на квалифицированную юридическую помощь в гражданском процессе	139
Губанова М.С. Деятельность правоохранительных органов в борьбе с терроризмом	141
Короткова А.В. Проблема взаимодействия вузов при трудоустройстве выпускников в России	143
Нагорнов В.С., Ботвинник М.В. Проблемы «правового баланса» прав и свобод СМИ и прав на защиту чести, достоинства и деловой репутации	146
Ronomarev O., Ugay E. Legal liability for non-payment or incomplete payment taxes (FEES)	150
Сафронов В.В. К вопросу генезиса ответственности за нарушения в сфере налогообложения на территории Российской Федерации	154
Усатов С.А., Щербаков С.В. Результаты городской реформы 1870 года для городского хозяйства	130
Юдина С.Ю., Сафронов В.В. Необходимость изменений в изложении статьи 15.6. Кодекса об административных правонарушениях.....	160

РАЗДЕЛ III ТЕХНИЧЕСКИЕ И ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ TECHNICAL AND TEACHING INNOVATIVE SYSTEMS

Брагинец А.В., Газалов В.С. Пути совершенствования оптических и технических характеристик поверхностей плоских солнечных коллекторов путём анализа природы развитой поверхности	163
Сирак И.П. Профессиональная самореализация личности: сущность понятия	166
Сухов М.В., Глушко Д.В., Абылайулы Ш., Лифенко В.М. Использование имитационных тренажеров и приложений Microsoft Office для изучения линейных электрических цепей на технических специальностях вуза посредством визуализации информации.....	168



РАЗДЕЛ I

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ

INNOVATION PROCESSES IN THE ECONOMY



УДК 33

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Ашуров Т.Ш., к.э.н., доцент

Дербентский филиал ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»

в г. Дербенте Республики Дагестан

Россия, Республики Дагестан, г. Дербент

E-mail: telman.ashurov@mail.ru

Аннотация: В статье изложена необходимость реформирования межбюджетных отношений на региональном уровне. Здесь также представлены недостатки межбюджетных отношений и в связи с этим перечислены базовые принципы бюджетного регулирования. Также представляется, что для эффективного функционирования механизма межбюджетных отношений в соответствии с принципами бюджетного федерализма необходимо предоставить региональным органам власти право устанавливать свои налоги, проводить налоговую политику.

Ключевые слова: реформа, регион, бюджет, местное самоуправление, реформирование, межбюджетные отношения, бюджетные механизмы, межбюджетные трансферты, муниципальные финансы, бюджетный федерализм, бюджетная политика.

Проводимая в настоящее время в стране реформа местного самоуправления предопределяет необходимость реформирования межбюджетных отношений на региональном уровне. Вопросы преобразования бюджетных механизмов местного самоуправления имеют большое значение, т.к. эта сфера наиболее близка к населению и призвана удовлетворять его запросы. Система межбюджетных отношений в регионе в процессе проводимой реформы местного самоуправления существенно усложнилась. В соответствии с новым законодательством увеличилось количество фондов предоставления межбюджетных трансфертов [2, с. 113].

В целях повышения эффективности функционирования межбюджетных отношений на региональном уровне, на наш взгляд, необходима разработка и реализация программ реформирования региональных финансов, которые позволяют изучить исходное состояние региональных финансов, наметить чёткий план мероприятий по их реформированию, а также вовлечь в этот процесс муниципалитеты. Наибольший эффект будет получен в том случае, если необходимость проведения реформ на муниципальном уровне будет осознана руководителями муниципальных образований [3, с. 22].

Для целей повышения качества управления муниципальными финансами необходимо образовать республиканский Фонд реформирования муниципальных финансов (далее ФРМФ), сформировать конкурсную комиссию по выделению субсидий из ФРМФ, разработать необходимые нормативные правовые акты.

В течение всего конкурса участники должны быть нацелены на поэтапную реализацию намеченных мероприятий в области реформирования бюджетного процесса, увеличения налоговой базы муниципалитетов, повышения эффективности расходов бюджета, долговой политики, управления муниципальной собственностью. Материальное стимулирование победителей конкурса может позволить поднять на новый технический уровень оснащённость всех муниципальных служб и повысить квалификацию муниципальных служащих. Для успешного выполнения предложений требуются

не только высококвалифицированные кадры, готовые к новаторству, но и софинансирование за счёт средств местных бюджетов [2, с. 116].

В одни и те же муниципальные образования нельзя объединять города с полумиллионной численностью населения и небольшие сельские поселения. Необходимы решения о создании разных фондов реформирования в зависимости от типа муниципалитета. Необходимо учитывать и различный уровень знаний специалистов городских округов, муниципальных районов и поселений.

Все эти причины предполагают необходимость создания трёх фондов реформирования муниципальных финансов: городских округов, муниципальных районов и поселений. Для каждого типа муниципалитетов можно определить условия, требования и особый механизм стимулирования.

Направления реформирования муниципальных финансов муниципальных районов и городских округов определены исходя из полномочий, закрепленных за этими типами муниципальных образований, а также с учетом изменений бюджетной реформы в стране. Приоритетами региональной бюджетной политики, наряду с общими требованиями должны стать:

- необходимость исполнения требований бюджетного законодательства как федерального, так и регионального уровня;
- проведение взвешенной долговой политики, недопущение прироста кредиторской задолженности;
- ведение реестра расходных обязательств местных бюджетов, применение при формировании бюджета методов бюджетирования, ориентированных на результат, программно-целевых методов бюджетного планирования;
- разработка и внедрение стандартов качества предоставляемой бюджетной услуги [2, с. 120].

Действующий механизм бюджетного регулирования формализует перераспределение средств между субъектами РФ и приводит к неэффективному использованию средств на региональном уровне.

Российская модель бюджетного федерализма отличается низкой результативностью. Однако причины этого явления кроются не только в трансфертном механизме. Трансфертный механизм при всем своем несовершенстве не способен искоренить негативные тенденции в региональной асимметрии [4, с. 109].

На наш взгляд, недостатки в межбюджетных отношениях носят системный характер и потому не могут быть устранены внесением частных изменений. В этой связи базовыми принципами бюджетного регулирования должны стать:

- децентрализация бюджетной системы;
- отказ от нецелевых (дотационных) форм бюджетного регулирования;
- переход к стратегии самообеспечения региона.

Для повышения эффективности межбюджетных отношений, на наш взгляд, необходимо:

- установить жесткие требования к оценке результатов финансовой поддержки регионов механизмы привлечения к ответственности региональных органов власти за неэффективное использование этих средств;
- обеспечить полный учет всех видов финансовой помощи из федерального бюджета в региональные;
- обеспечить «прозрачность» регионального бюджета;
- создать условия для сбалансирования местных бюджетов, поскольку основная доля федеральной помощи проходит транзитом через бюджеты субъектов РФ до конечного получателя;
- обеспечить рациональное распределение доходных источников между уровнями бюджетной системы и в максимальной степени соответствующих им расходных полномочий.

Также представляется, что для эффективного функционирования механизма межбюджетных отношений в соответствии с принципами бюджетного федерализма необходимо предоставить региональным органам власти право устанавливать свои налоги, проводить налоговую политику.

В целом совершенствование системы механизма финансовой помощи должно быть направлено на повышение заинтересованности территориальных органов власти в расширении собственной доходной базы, решение проблем наращивания инвестиционной активности.

Библиографический список

1. Постановление Правительства Республики Дагестан «Основные направления бюджетной и налоговой политики Республики Дагестан в 2015-2017 годах и меры по её совершенствованию» - www.minfin05.ru.
2. Климов В.Н. Межбюджетные отношения в России на современном этапе // Вопросы экономики №10, 2013 г. – с.111-125.
3. Коровина Е.Л. О доходах и расходах федерального бюджета // Финансы. – 2015. - №8. – С. 20-24.
4. Рамазанов К.Х. Проблемы формирования и направления укрепления доходной базы бюджетов субъектов РФ // Вестник Дагестанского государственного университета. - 2014. - Вып. 5. - С.108-110.

UDC: 33

COMBINATION OF MANAGEMENT AND REGULATION OF FOOD SECURITY SYSTEM IN FOREIGN COUNTRIES

Ayapova Zh., Assoc. Professor
«KAZGUU University» JSC
Kazakhstan, Astana
E-mail: ayapova.zh@list.ru

Abstract: The purpose of agrarian policy is formation and maintenance of external conditions for development of the domestic agro-industrial complex. The state support of economic entities is necessary for the solution of tasks. The main directions of agriculture support are: an improvement of support structure for achievement of producer competitiveness of main types of agricultural production in the internal and external markets.

Keywords: agrarian policy, food security, state, support, measures, program, subjects.

A main objective of Kazakhstan's agrarian policy must be formation and maintenance of favorable external conditions for overall development of domestic agrarian and industrial complex (AIC) that is especially urgent in connection with participation of the republic in the WTO.

Thereby it is necessary to minimize damage from this move for country's food security, to stimulate growth of the export potential, use rationally the possibilities of international division of labor. However, it is impossible to refuse from production import completely in the current situation of the country agro-market – it will lead to the formation of market deficiency for some products and increasing in prices.

Besides, it should be noted that Kazakhstan has to conduct equitable trade with the Customs Union countries which is an objective tendency of economic development [1].

However, it is necessary to take into account that: the most agricultural sectors in the country are located in less favorable soil and climatic conditions in comparison with the leading exporting countries; agricultural production has weaker technical support; market infrastructure and a distribution system of domestic products to the consumer are insufficiently developed.

Therefore, it is offered to carry out regularly the production monitoring of agricultural production (supply volumes, stocks and the prices of the main food strategic types) and to develop measures for export and import of food products. The quotas for food imports will be used in case of need.

Protection of food qualitative characteristics requires the creation of barriers on the low-quality import delivery for the Kazakhstan market in the form of the state safety standards, obligatory for execution both for the domestic producers of foodstuff and food raw materials, and for other suppliers of similar production.

It is necessary to create the quality control system and food safety by the organization of sanitary-environmental control posts in the markets and express-laboratories for checking of import food on each customs post. The seller acquires the right for realization of import food only after the control research and issue of the corresponding certificate for each consignment of goods.

Thus, it is formed the possibility of import substitution and market capacity growth of domestic production, at the same time the domestic production receives an additional stimulus for development.

An import has to decrease by 30%, the import share in consumption will be reduced from 39,2 to 26,4%, in more remote period – up to 20% owing to the estimated measures of the market protection. It is necessary to apply export subsidies, which should be determined periodically, depending on frequency and extent of fluctuation of the world prices and the transport service costs for the purpose of stimulation of agricultural production export. They are paid after shipment of goods and completing of all customs formalities (it is applied to export, first of all for grain and grain products). It will allow to expand the sales market and will increase competitiveness of the Kazakhstan grain [2].

The agrarian sector condition of the republic doesn't allow to come to the high level of food consumption and self-sufficiency in the short term.

It is necessary the state support of economic entities in the village for the problem solution.

The main directions of agricultural support are: reduction of consumer transfers to producers in the budget, increase in level of the budgetary support; improvement of support structure: reduction of the expenses share on direct support of producers and increase in costs for general measures of support; change of support mechanisms: reduction of the specific subsidy products, paid depending on the outputs and distorting the market, and increase in the subsidies, carried by the WTO to “a green basket”; achievement of producer competitiveness on each of main types of agricultural production in the internal and external markets, first of all, due to modernization and creating favorable conditions for business.

Internal support has to be provided on the basis of the state programs, financed from the state budget, including the income unclaimed by the state, but not due to transfer of means from consumers [3].

Level of direct state support of Japanese agriculture makes 70%, the USA – 25, the EU – over 50, Canada – 40, Belarus – 18, Russia – 7, Kazakhstan – 2,5%.

In Kazakhstan the state support is carried out practically by all types of agricultural production. For 2006-2011 the coefficient of nominal protection at the grain production makes, at the average, 1,0, meat of cattle – 1,04, meat of sheep – 1,21, milk – 1,09, etc.

There is no in the republic support of the consumers of the main agricultural products, it isn't carried out neither by control of the prices, nor through subsidies. For the period from 2006 to 2011 the coefficient of nominal protection of the consumer, which has to be equal or less than 1, exceeds on grain at the average by 3 times, for meat of cattle – by 2,9 times, for milk – by 2,2 times. Thus, the coefficient of nominal protection for consumers shows its vulnerability and overpayments for production both to the domestic, and import producers.

State programs of service rendering of the general character:

- scientific researches in the environment sphere and research programs for concrete products;
- pest control and diseases, including systems of early preventions, quarantine and destruction;
- training services, including the general and special training facilities;

- dissemination of knowledge and experience, consulting services, providing of means for simplification of information transfer and research results to producers and consumers;
- inspection services (the general and separate products checking for health care, safety, sorting according to quality or standardization);
- marketing and market promotion, including marketing information, consultations and the concrete product promotion, but excepting expenses on the non-specific purposes, which can be used by sellers for decrease in their sale prices or providing of the direct economic privileges for the buyer;
- infrastructure providing, taking into account power supply, roads and other vehicles, the market and port equipment, water supply, dams and drainage systems, works on infrastructure creation in combination with programs for environmental protection.

In all cases expenses are directed only for the equipment or construction of permanent structures and subsidizing of infrastructure facilities in farms is excluded, if it doesn't concern networks of public constructions of public use. It is not included the subsidies for a covering of expenses and operational costs or dues from the consumer, having privileges [4].

Expenses (or the unclaimed income) for accumulation and storage of food stocks make an integral part of the program for food security, specified in the national legislation.

The volume and accumulation of such reserves corresponds to predetermined purposes, relating only to food security. Process of accumulation and distribution of reserves must be transparent from the financial point of view. State food procurements are carried out at the current market prices, and sales from food reserves – at the prices not lower, than the current internal market prices for the concrete product of the appropriate quality.

The right to food aid is connected with accurately certain criteria, relating to the purposes of food providing. Such help is provided in the form of direct food deliveries to interested persons or fund provision, allowing to get production by the authorized food recipients at the exposed or subsidized prices. State food procurements are carried out at the current market prices, and financing and management are transparent [5].

Direct producer payments. The support, provided in the form of direct payments (or the unclaimed income, including payments in kind) to producers, concerning whom an exemption from liabilities for reduction is requested, has to correspond to the main criteria.

The state financial participation in the insurance programs and providing income. The right for such payments is determined by income losses, the exceeding 30% of average gross revenue (net income) for the previous three-year period; the sum of such payments compensates less than 70 % of the producer losses; payment doesn't depend on the type or volume of production, including a cattle livestock, the internal and world prices, and also the used production factors; payments are carried out by financial participation in programs of a harvest insurance and at natural disasters, production cessation of commodity agricultural production.

Payments for programs of the regional help are provided to the producers, living in the adverse conditions, having the right to assistance.

An important element of the economic mechanism of sustainable development for agricultural production is the pricing system. The price relations in modern conditions should be based on the market pricing and state price regulation, which option can be a formation of the guaranteed prices, established as a reference point for determination of the public financing amount and agricultural producers support. This is the basis for the world and domestic experience of agriculture development.

We consider possible to proceed from the standard level of expenses and production profitability in determination of guaranteed prices for agricultural production. A methodical basis of the planned expenses calculation is development of process flow charts in relation to an agricultural zone of the region. The method of analytical groups allowing to reveal influence of the profitability level on economic and social production efficiency and regulation of branch reproduction processes is offered to be used for determination of the normative level of profitability.

The necessity of formation the state support system of development for agrarian economical sector is caused by the following reasons: its high importance in the problem solutions of the country food security, providing all social groups of the population with full-fledged and organic food, creations of conditions for the stimulating development of other national economy sectors on the basis of intersectoral linkages; the preserving critical condition of production and resource potential of agriculture; sharp decrease in level and quality of life of the population in rural areas, unemployment rate; essential excess of volumes in food import over the domestic production of agricultural production, creating a threat for the country national security; insufficient positive results of the state impact on the solution of social and economic problems of the agrarian sphere development [5].

The foregoing predetermines the need to strengthen the regulatory impact from the state on the agrarian sphere development for realization of the measure complex for rendering the state support in increase in efficiency of agricultural subject functioning of AIC, creation of conditions for effective development of rural territories and increase in welfare for agricultural producers and members of their families, formation of full-fledged production market infrastructure. The solution of objectives will allow to create in regions the sustainable development system of AIC.

Bibliography

1. Dnishev F.M., Alzhanova F.G. Technological development of Kazakhstan's economy in the conditions of globalization: priorities and mechanisms. Almaty, Economy Institute, 2012 – page 138.
2. Competitiveness of Kazakhstan's regions: potential and mechanisms of increase / Edited by N.K. Nurlanova. – Almaty, Economy Institute of Committee of science MES RK, 2012.
3. Klinova N.V. Food safety – is basis of ensuring economic security of the region. “Fundamental researches”. - 2012. - No. 9-1. Page 214 – 219.
4. Baryshnikova N.A. Food security: the global aspect. Journal. Economy of agricultural and processing enterprises. 2016 No. 1, page 66 – 70.
5. Urchukova F.Ch., Topsakhalova F.M. State and entrepreneurship in coordination system and interest coordination. Journal. Fundamental researches. – 2016. – No. 5 (part 1) – page 208-212.

УДК: 33

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ

Бобкова И. О. студент 4 курса

Научный руководитель: Егоров Владимир Александрович

Стерлитамакский филиала БашГУ

Россия, г. Стерлитамак

Аннотация: При переходе на рыночные отношения деятельности, появлении нескольких форм собственности, формировании трудового рынка в значительной степени были изменены представления относительно механизма защиты населения с социальной стороны. Поэтому необходимо вносить корректировки в механизм воплощения социальных гарантий гражданам.

Ключевые слова: проблемы финансов, государственные финансы, муниципальные финансы, перспективы финансов, социальная защита, налоговая политика, местное самоуправление, финансы, управление финансами, потребности общества.

В современное время при проведении реформ обозначено, что государством могут гарантироваться услуги по предоставлению только самого малого объема услуг населению России. В свою очередь превышение данного лимита в отношении материальных и нематериальных услуг население имеет возможность получить исходя из своих материальных благ на основе платности. В таких условиях следует иметь четкое представление о таком минимуме гарантий в социальной сфере, представляемом государством за счет бюджетных средств, а также формировать и разрабатывать абсолютные новые способы защиты социальной сферы жизни общества. Данная задача может

быть решена в основном в зависимости от состояния и устойчивости финансов государства и муниципалитетов, являющихся основным источником финансирования программ по социальной защите населения.

К особенно актуальным проблемам на современном этапе развития налоговой системы государства относятся следующие:

1) система налогообложения в стране является достаточно сложной для понимания плательщиков налогов и сборов, а также с целью управления с эффективностью самих налоговых органов. В свою очередь это приводит к увеличению расходов, связанных с осуществлением налогового администрирования и расширения границ для уклонения от налогов;

2) установленные на законодательном уровне высокие налоговые ставки оказывают негативное воздействие на процесс принятия экономически важных решений;

3) система налогообложения вынуждает предприятия свои средства вкладывать в инвестиции, а также менять структуру баланса по налоговым причинам, но никак не по экономическим;

4) инвестиции финансируются как с помощью заемных, так и собственных ресурсов [1, с. 78].

Наличие ограничений в возможностях финансирования расходов государства посредством налоговой системы, а также нацеленность на наиболее рациональное применение производственных факторов, вызывают необходимость решения данных проблем в России.

Помимо этого также к объективной необходимости относится проведение оценки последствий долгосрочного характера от осуществления реформ в бюджетной и налоговой сферах, как в интересах роста эффективности механизмов формирования и использования финансовых ресурсов государства и муниципалитетов, так и в интересах их воздействия на экономику страны.

По этой причине все большую значимость получают формирования совокупности мер и ее реализация, направленных на усовершенствование государственного и муниципального финансового управления, увеличение эффективности от воздействия государственных финансов на происходящие в России социальные и экономические процессы с целью достижения устойчивости роста экономики и повышения качества жизни общества.

С целью принятия решений по данной задаче следует рассмотреть основные перспективные направления развития финансов государственного и муниципального уровня, оценить их приспособленность к нынешним требованиям развития страны, а также обосновать выбор конкретного направления и непосредственного механизма по осуществлению финансового регулирования государством экономических и социальных процессов при проведении масштабных реформ и высокой степени зависимости страны от факторов внешнего типа.

На сегодняшний день в России проводимая реформа в области местного самоуправления занимает новую принципиально качественную ступень своего развития. Однако эффект от ее осуществления определяется во многом достоверностью понимания содержания местного самоуправления, его места и роли в системе демократии общественного управления.

Значимость местного самоуправления и его роль обозначены объективно существующими гражданскими интересами, которые совместно проживают в одном местном сообществе. Одновременно с этим перечисленные интересы необходимо рассматривать в качестве равноправных, но никак не подчиненных государственным.

Библиографический список

1. Ахраменко Г.О. Проблемы и перспективы развития государственных и муниципальных финансов // *Paradigmata poznani*. – 2015. – № 1. – С. 77-79.

2. Владимиров И.А., Егоров В.А. Характеристика современных институциональных основ экономических отношений функционирования инфраструктуры социальной сферы // Научное обозрение. – 2016. – № 19. – С. 91-98.

УДК: 369

ЭФФЕКТИВНЫЙ КОНТРАКТ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

Богданова М.М., к.э.н., доцент

Польгейм Я.В., студент

Финансовый университет при Правительстве РФ,

Барнаульский филиал, Россия, г. Барнаул

E-mail: mmbogdanova@fa.ru

Аннотация: В статье отражены актуальность и проблемы внедрения эффективного контракта в государственных учреждениях, действия по формированию новой системы оплаты труда, критерии оценки эффективности деятельности сотрудников на примере учреждения культуры и образовательной организации.

Ключевые слова: эффективный контракт, критерии оценки эффективности деятельности сотрудника, государственное учреждение.

Начиная с 2013 года, модернизация системы оплаты труда сотрудников государственных и муниципальных учреждений осуществляется в соответствии с Программой поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 годы, которая утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 26.11.2012 г. № 2190-р. Данный документ направлен на развитие кадрового потенциала государственных (муниципальных) учреждений. В соответствии с Распоряжением Правительства эффективный контракт представляет собой трудовой договор с работником, в котором конкретизированы его должностные обязанности, условия оплаты труда, показатели и критерии оценки эффективности деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых государственных (муниципальных) услуг, а также меры социальной поддержки [3].

Таким образом, эффективный контракт являет собой основу формирования новой системы оплаты труда, зависящей от результатов работы государственного (муниципального) учреждения. Сотрудник организации, работающий по такому виду трудовых отношений, заинтересован в повышении качества своих трудовых обязанностей, а значит и в повышении качества оказываемых учреждением услуг.

В сложившихся экономических условиях страны вопрос перевода сотрудников государственных (муниципальных) учреждений на эффективный контракт становится все более актуальным, тем более что программой определены сроки завершения перехода – 2018 год. Для многих организаций применение данного типа трудового договора является сложным процессом. Во-первых, это требует внесения изменений в действующие локальные акты учреждения, во-вторых конкретизация трудовых обязанностей сотрудников и проработка показателей эффективности их деятельности требует внимательности и продуманности, исключение двойственности понимания, а в третьих - возникает вопрос формирования и планирования годового фонда оплаты труда, поскольку оптимизация расходов бюджета не предполагает его роста, а применение эффективного контракта направлено на увеличение заработной платы сотрудника, а следовательно и роста фонда оплаты труда учреждения в целом.

Эффективный контракт направлен на конкретизацию трудовых функций работников, что обуславливает применение не только квалификационных справочников профессий, но и профессиональных стандартов, предполагает применение учреждением отраслевых норм труда. Каждому критерию, определяющему степень эффективно-

сти труда сотрудника, сопоставляется соответствующее денежное вознаграждение. Величина и периодичность выплат стимулирующей составляющей четко прописывается в трудовом договоре («эффективном контракте»). В качестве единицы измерения какого-либо показателя, как правило, используют процент или балл.

В зависимости от сферы деятельности учреждения на федеральном уровне разработаны и утверждены соответствующие методические рекомендации по разработке показателей эффективности. Например:

- в сфере культуры – приказ Министерства Культуры от 28.06.2013 г. № 920 «Об утверждении методических рекомендаций по разработке органами власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления показателей эффективности деятельности подведомственных учреждений культуры, их руководителей и работников по видам учреждений и основным категориям работников» [1];

- для сферы образования – письмо Министерства образования и науки России от 20.06.2013 г. № АП-1073/02 «О разработке показателей эффективности» (вместе с Методическими рекомендациями по разработке органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления показателей эффективности деятельности государственных (муниципальных) учреждений в сфере образования, их руководителей и отдельных категорий работников) [2].

Вместе с тем необходимо учитывать конкретные условия и ситуации развития каждого учреждения индивидуально. Опорной составляющей для разработки показателей и индикаторов эффективного труда должно служить государственное (муниципальное) задание учреждения, показатели «дорожной карты». Если ранее учреждение, выполняя поставленное перед ним государственное (муниципальное) задание или «дорожную карту», уравнивало всех сотрудников, то работа по эффективному контракту создает конкурентную среду для сотрудников учреждения. Бюджетная сфера примеряет на себя рыночные отношения.

Таким образом, переход на эффективный контракт определяет следующие действия:

1. Разработка показателей и критериев эффективности деятельности учреждения в рамках государственного (муниципального) задания, «дорожной карты».
2. Определение размера, условий и периодичности стимулирующих выплат в зависимости от уровня сложности и степени выполнения установленных критериев, исключая двойственности толкования условий выплат, учет социальных гарантий.
3. Уточнение конкретизированных должностных обязанностей, разработка показателей эффективности каждого работника учреждения.
4. Внесение соответствующих изменений в локальные нормативные акты учреждения: положение об оплате труда, дополнительные соглашения к трудовым договорам.

Оценка уровня качества услуг, оказываемых учреждением, осуществляется независимыми организациями, проводящими анкетирование пользователей государственных (муниципальных) услуг, по результатам которого по балльной системе выявляют уровень и рейтинг учреждения. Данный способ определения уровня качества услуг определяет рейтинг организации только с внешней составляющей, эффективный контракт со своей конкретизацией трудовых функций позволяет проводить такое ранжирование непосредственно внутри организации, что повысит систему внутреннего контроля учреждений.

Главной составляющей эффективного контракта является конкретизация условий, к которым относится трудовая функция работника, показатели и критерии оценки эффективности его деятельности, размер и условия выплат вознаграждения, а также размер поощрения за достижения коллективных результатов труда [5].

На этом этапе возникают вопросы: как определить критерии эффективности? Какие показатели применить? Приведем пример показателей эффективности деятельности работников в библиотечной системе и образовательном учреждении (таблицы 1–2).

**Показатели эффективности деятельности работников
структурных подразделений библиотечной системы**

Наименование выплаты	Условия получения выплаты	Периодичность	Размер стимулирующих выплат, балл	Размер стимулирующих выплат, руб.
Соответствие деятельности структурного подразделения (СП) требованиям законодательства	Отсутствие предписаний надзорных органов, обеспокоенных жалоб	Ежемесячно	Наличие предписаний – 0 Отсутствии предписаний – 2	200
Количество посещений СП в отчетный период (единиц)	100% планового показателя; менее 100% (указать план и выполнение)	Ежемесячно	3 0	300 0
Своевременное представление установленной отчетности, информации по отдельным вопросам	Количество выданных документов (перечислить названия)	Ежемесячно	2 шт. – 2 5 шт. – 4 более 5 шт. – 5 более 10 шт. – 10	300 400 500 1000
Использование хозяйственных ресурсов СП (вода, связь, тепло)	Экономия хозяйственных ресурсов (вода, тепло) (указать выполнение и сравнение с аналогичным периодом прошлого года)	Ежемесячно	Используются нерационально – 0 Используются рационально (нет превышения лимитов) – 5	500
Участие в различных проектах, конкурсах, реализации федеральных целевых программ	Количество подготовленных проектов, конкурсов, реализуемых целевых программ (привести названия)	Ежемесячно по ходатайству заместителя директора	1 проект, конкурс, программа – 5	500
Количество новых поступлений в библиотечный фонд (всего) (для ОУФ)	100% планового показателя; менее 100% (указать план и выполнение)	Ежемесячно	10 0	1000 0
Создание новых социально значимых информационных продуктов и услуг (сервисов)	Количество (привести названия)	Ежемесячно по ходатайству заместителя директора	1 продукт, услуга – 1-5	100-500
Количество записей электронного каталога и других баз данных, создаваемых библиотекой (единиц)	100% планового показателя; менее 100% (указать план и выполнение)	Ежемесячно	5 0	500 0

**Показатели эффективности деятельности работников
структурных подразделений образовательного учреждения**

Наименование выплаты	Условия получения выплаты	Размер стимулирующих выплат, балл
Участие в мероприятиях, повышающих имидж учреждения	Гранты	1-7
	Договора с российскими организациями	5
	Соглашения с зарубежными вузами	7
	Конференции	2-5
	Медиа-активность НПП	1-15
Научные публикации	Размещенные: в Web of Science или Scopus	7-8
	в журналах ВАК	6
	в журналах РИНЦ	4
	в сборниках трудов зарубежных конференций	7
	Монографии	12-16
Подготовка учебников	Для бакалавриата	20
	Для магистратуры	22
	Для аспирантуры	24
Подготовка учебных пособий	Для бакалавриата	14
	Для магистратуры и аспирантуры	16
Учебная работа	Проведение занятий в режиме замен	2-5
	Участие в учебном процессе магистратуры и аспирантуры	
	Создание тестовых заданий	3 2-5
Методическая работа	Разработка учебных планов	12
	Разработка РПД	8-10
	Разработка приложений к РПД	4
Руководство научно-исследовательской работой студентов	Участие в организации студенческих научных мероприятий	3
	Призовые места на студенческих научных мероприятиях	
	Руководство студенческими научными публикациями	3
	Руководство студенческим научным кружком	2 4
Общественная работа	Участие в работе общественных организаций	5
	Участие в работе международных научных организаций	7
	Работа в качестве куратора студенческой группы	2
Рецензирование (редактирование)	Монографий, научных сборников, учебников	4
	Научных статей	2

Данные показатели и критерии примерны, каждая организация разрабатывает для себя такие показатели самостоятельно, учитывая собственную специфику. Приме-

няемые критерии должны быть понятны, выполнимы и соответствовать принятым должностным инструкциям [4].

Для перехода на эффективный контракт учреждению необходимо:

1. Сформировать в учреждении специальную комиссию по организации работы перехода на эффективный контракт.

2. Разработать нормативные акты, утверждающие показатели и критерии оценки эффективности деятельности учреждения, руководителей учреждения и его подразделений, сотрудников учреждения.

3. Провести разъяснительные работы по вопросам внедрения эффективных контрактов.

4. Разработать индивидуальные договоры или дополнительные соглашения к имеющимся трудовым договорам с использованием показателей и критериев эффективности.

Применение эффективного контракта должно не только повысить качество оказываемых государственных (муниципальных услуг), но и повысить заработную плату работников бюджетной сферы, сформировать ясность понимания механизма формирования заработной платы.

Библиографический список

1. Об утверждении методических рекомендаций по разработке органами власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления показателей эффективности деятельности подведомственных учреждений культуры, их руководителей и работников по видам учреждений и основным категориям работников: приказ Министерства Культуры от 28.06.2013 №920 [Электрон. ресурс] // Консультант Плюс. – URL: <http://www.consultant.ru/online> (Дата обращения 08.03.2017).
2. О разработке показателей эффективности (вместе с «Методическими рекомендациями Министерства образования и науки России по разработке органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления показателей эффективности деятельности государственных (муниципальных) учреждений в сфере образования, их руководителей и отдельных категорий работников Приложение», утв. Министерством образования и науки России 18.06.2013) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – URL: <http://www.consultant.ru/online> (Дата обращения 08.03.2017).
3. Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012 - 2018 годы: распоряжение Правительства Российской Федерации от 26.11.2012 № 2190-р [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – URL: <http://www.consultant.ru/online> (Дата обращения 15.12.2016).
4. Киреева Л.Н. Киреева Как установить показатели эффективности работникам учреждения / Киреева Л.Н. // Справочная система культура – 2016, январь [Электронный ресурс] // <http://1cult.ru> (Дата обращения 12.03.2017).
5. Лугуева Д.Г. Эффективный контракт как средство повышения качества образования / Лугуева Д. Г. // Вестник Алтайской академии экономики и права – 2014, №6 [Электронный ресурс] // <http://elibrary.ru> (Дата обращения 12.03.2017).

РАЗВИТИЕ ПЛОДООВОЩНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Вэй Пэн, докторант
АО Университет Нархоз
Республика Казахстан, г. Алматы
Email: Ken_zhanna@mail.ru

Аннотация: В работе рассмотрены проблемы развития одной из перерабатывающих отраслей в Республике Казахстан. Данная отрасль относится к производству пищевых продуктов. Плодоовощная промышленность в Казахстане представлена рядом предприятий по переработке овощей и фруктов. Ее развитие полностью вписывается в стратегические приоритеты экономического развития страны в соответствии с озвученным посланием Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаевым по третьей модернизации промышленного сектора. В работе исследованы маркетинговые подходы потребителей отрасли. Представлены некоторые пути решения проблем и дальнейшего развития отрасли.

Ключевые слова: Третья модернизация Казахстана, конкурентоспособность, плодоовощная отрасль, потребители, переработка плодов и овощей, томатная паста.

В своем Послании народу Казахстана 2017 года «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» Президент Н.А. Назарбаев отмечает: «Необходимо продолжить индустриализацию с упором на развитие конкурентоспособных экспортных производств в приоритетных отраслях. Перед Правительством уже стоит задача по увеличению несырьевого экспорта в два раза к 2025 году» [1].

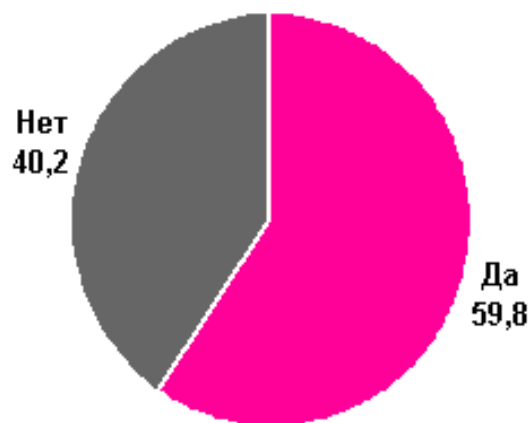
Именно к такой отрасли относится плодоовощная отрасль Казахстана. В республике действуют 17 предприятий по переработке плодов и овощей. Мощности плодоовощеконсервных предприятий составляет по производству переработанных овощей – 73,6 тыс. тонн, переработанных плодов – 5,0 тыс. тонн, томатных консервов – 24,6 тыс. тонн и фруктовых консервов – 6,9 тыс. тонн. В основном плодоконсервные предприятия сосредоточены в южных и юго-восточных регионах страны. При этом согласно данным статистики загрузка имеющихся мощностей составляет по производству переработанных овощей – 21 %, переработанных плодов – 28,6 %, томатных консервов – 41,1 % и фруктовых консервов – 19,6 %. В 2014 году объемы экспорта плодоовощных консервов составили 999,7 тонн на сумму 1,4 млн. долл. США. Вследствие недостаточного объема и неконкурентоспособности отечественных плодоовощных консервов по цене и качеству, внутренний рынок испытывает давление со стороны производителей аналогичных продуктов из других стран. Так, в 2014 году импорт плодоовощных консервов составил 84,4 тыс. тонн на сумму 85,7 млн. долл. США. Доля импорта во внутреннем потреблении составила 85,6 %. Таким образом, в переработке плодоовощных консервов имеются значительные перспективы для увеличения производства и вытеснения импорта.

Объем рынка томатной пасты в 2006г. составлял 6,5–7,0 тыс. тонн [2].

Объем потребления на душу населения составляло – 0,450 кг.

В настоящее время по данным, казахстанцы потребляют в год от 15,0 до 18,0 тыс. тонн томатной продукции, что составляет в среднем 1,09 кг томатной продукции на душу населения, т.е. динамика потребления томатной продукции имеет тенденцию к росту [2].

По данным, полученным в ходе исследования Media Marketing Index проводимого компанией TNS Gallup Media Asia, 59,8 % жителей Казахстана потребляют томатную пасту, кетчупы и другие покупные соусы. По данным MMI – опрос проводился в 20 городах Казахстана с населением 100 тыс. и более среди людей в возрасте от 15 лет и старше. Объем выборки составил 3000 респондентов (рисунок 1).



*Рисунок 1 - Потребление томатной продукции и покупных соусов
(Данные рассчитаны от населения Казахстана)*

Рассмотрим целевую группу потребителей (рис. 2). Был проведен опрос среди индивидуальных потребителей по следующим показателям:

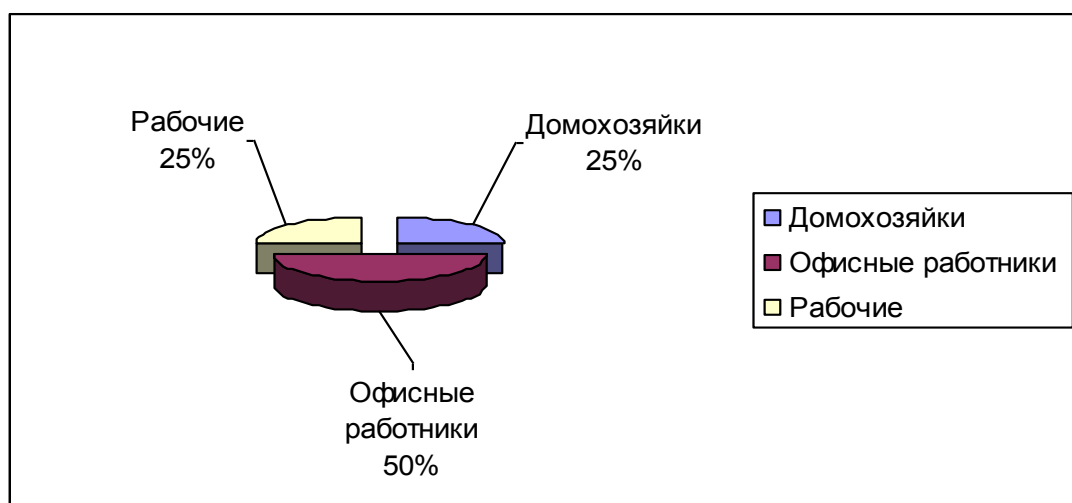


Рисунок 2 - Потребление томатной пасты по целевым группам

Одним из главных критериев рынка является наличие конкуренции. Реализация продукции «Цин-Каз» по категориям рынков сбыта имеет следующую тенденцию: рисунок 3,4,5.

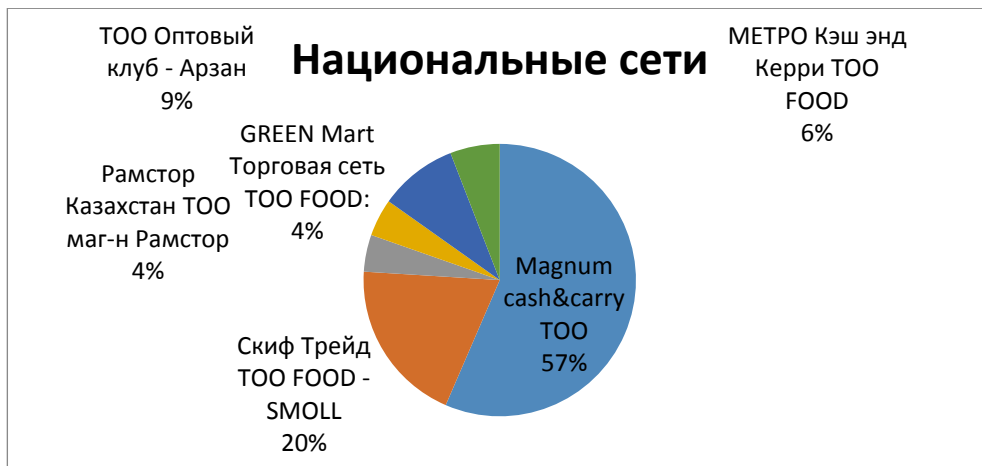


Рисунок 3 - Анализ продаж национальной сети торговых точек

Согласно данным анализа видно, что доминирующую долю продаж национальной сети занимает сеть Magnum cash&carry TOO – общее количество торговых точек данной сети составляет – 11 магазинов в таких городах как Алматы, Астана, Караганда, Шымкент. Торговая сеть Скиф Трейд TOO FOOD - магазины SMOLL – занимают также лидирующую долю – 20% от продаж – общее количество торговых точек данной сети составляет свыше 20 магазинов – в таких городах как Алматы, Тараз, Семей (рис. 4).

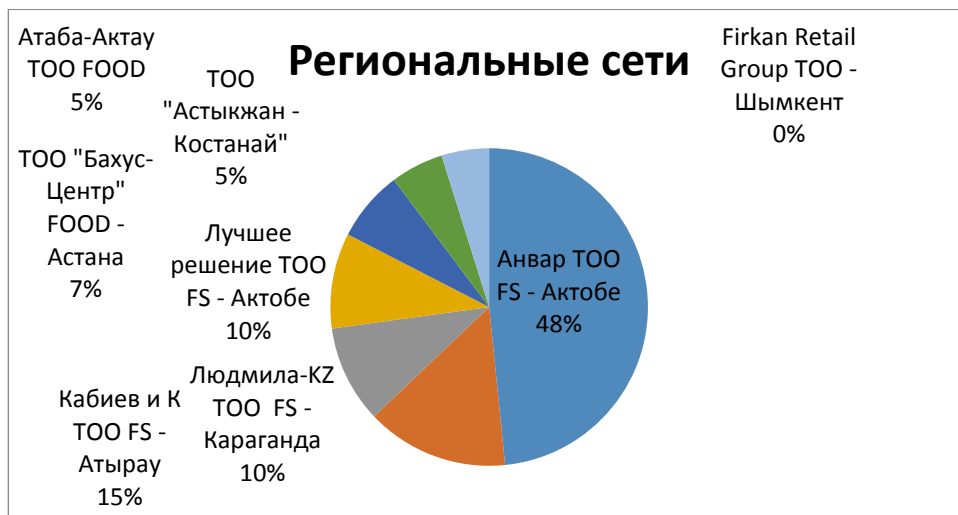


Рисунок 4 - Анализ продаж региональных сетей торговых точек

Согласно данным анализа видно, что доминирующую долю продаж Региональных сетей занимает сеть Анвар в г. Актобе – общее количество торговых точек данной сети составляет – 12 магазинов, данная сеть закрывает свыше 50 % всех продаж по городу Актобе.

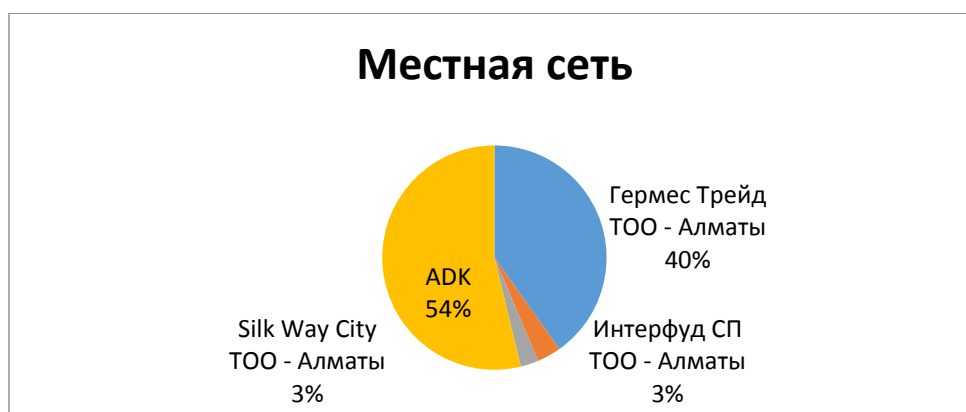


Рисунок 5 - Анализ продаж местной сети торговых точек

Местная сеть, широко представлена торговыми точками Национальной сети, по анализу торговых точек базирующихся на местном рынке и не входящих в состав национальной сети лидирует торговая точка ADK – которая по масштабам торговой территории в рамках одного магазина занимает первое место по Республики Казахстан (рис. 5).

Развитию отрасли препятствует ряд проблем:

1) высокая доля морально и физически изношенного оборудования, к тому же достаточно затратного по энергетике и обслуживанию, низкий уровень механизации и автоматизации;

2) нехватка оборотных средств у перерабатывающих предприятий;

3) проблемы сбыта готовой продукции. В результате наша продукция становится менее конкурентоспособной по сравнению с импортной.

Согласно проведенным исследованиям мощности плодоовощеконсервных предприятий составляют по производству переработанных овощей – 73,6 тыс. тонн, переработанных плодов – 5,0 тыс. тонн, томатных консервов – 24,6 тыс. тонн и фруктовых консервов – 6,9 тыс. тонн. При этом износ оборудования составляет 34%. В результате, мощность оборудования, подлежащая обновлению, составляет 131 тыс. тонн (284,5 тыс. тонн (мощность по сырью) *34%= 131 тыс. тонн). Модернизация подразумевает инвестиции в технологию производства (обработка, переработка, упаковка) семян масличных культур для повышения производительности человеческого труда, рентабельности предприятий и конкурентоспособности продукции.

Согласно Мастер-Плану «Стабилизация зернового рынка» производство плодов и овощей к 2020 году составит 4 411,5 тыс. тонн. При этом к 2020 году долю переработки плодов и овощей планируется увеличить с 4,8 % до 13 % [3].

Таким образом, 573,5 тыс. тонн к 2020 году должны перерабатываться (4411,5 тыс. т.*13 %). Как указывалось выше, в настоящее время мощности перерабатывающих предприятий составляют 284,5 тыс. тонн, загруженность которых составляет 49,4 % или 140,8 тыс. тонн. Таким образом, 143,7 тыс. тонн остаются недозагруженными (284,5–140,8). 573,5 тыс. тонн – 143,7 тыс. тонн = 429,8 тыс. тонн недостающая мощность, которая должна быть введена за счет модернизации и строительства новых перерабатывающих предприятий. Учитывая среднюю проектную мощность 1 предприятия: 25 тонн фруктов в час (25 тонн*18 часов) или 450 тонн плодов в сутки и 10 тонн плодов и овощей в час (10 тонн*18) или 180 тонн плодов и овощей в сутки для покрытия вышеуказанных недостающих мощностей до 2020 года необходимо строительство 2 плодоовощеконсервных предприятий [3].

Нехватка оборотных средств, в том числе на закуп сырья, вынуждает перерабатывающие предприятия осуществлять закуп сырья под его дальнейшую реализацию, что негативно отражается на производителях сырья. Согласно проведенному анализу

потребность предприятий по переработке плодов и овощей в оборотных средствах составляет около 4 000 000 тыс. тенге. Учитывая изложенное, планируется обеспечить субсидирование ставки вознаграждения по кредитам на пополнение оборотных средств на сумму около 1 000 000 тыс. тенге до 2020 года.

Для решения проблем изношенного оборудования, повышения уровня механизации и автоматизации, а также нехватки оборотных средств планируется осуществить модернизацию и реконструкцию существующих предприятий по переработке плодов и овощей, строительство новых предприятий, а также обеспечить их оборотными средствами. Для этого будут применены следующие механизмы:

- инвестиционное субсидирование оборудования и техники в размере 30 % от общей стоимости проекта;

- субсидирование ставки вознаграждения по кредиту и лизингу на приобретение необходимой техники и оборудования, пополнение оборотных средств до 7 % годовых при сроке кредита до 7 лет.

Библиографический список

1. Послание Президента РК «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» от 31.01.2017 г.
2. www.msbtat.ru
3. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы (Агробизнес 2020). Постановление Правительства Республики Казахстан от 18 февраля 2013 года № 151.

УДК: 33

«ЗОЛОТЫЕ ПАРАШЮТЫ»: ПРИЧИНЫ СУЩЕСТВОВАНИЯ, О СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ

*Грицунова С.В., к.э.н., доцент кафедры Инновационного менеджмента и предпринимательства
Седых Ю.А., к.э.н., доцент кафедры Инновационного менеджмента и предпринимательства
Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)
Россия, г. Ростов-на-Дону
E-mail: Svetlana-06-84@yandex.ru*

Аннотация: В статье рассматривается такое понятие, которое широко используется в настоящее время при исследовании не только экономических явлений, но и социальных, как «золотые парашюты». Приведены примеры выплаченных «Золотых парашютов» Топ-менеджерам. В сравнении приводится пример выплат, осуществляемых женщинами в качестве пособия по беременности и родам. Описана позиция руководства нашей страны по поводу «золотых парашютов».

Ключевые слова: Золотые парашюты, пособия, беременность и роды, Топ-менеджеры, социальная справедливость, экономика России, компенсации, Трудовой кодекс, Госдума, социальные выплаты женщинам

Социальная справедливость может быть рассмотрена как категория, при помощи которой характеризуется объективно обусловленная уровнем материальной и духовной зрелости общества мера равенства и неравенства в жизненном положении различных социальных общностей и индивидов [1].

В условиях современного развития экономики России, вопросы социальной справедливости являются весьма актуальными. Одним из таких аспектов, который явно относится к вопросам социальной несправедливости является понятие «золотые парашюты». Поэтому исследование вопросов социальной справедливости в контексте этого понятия является весьма актуальным.

«Золотой парашют» является современным понятием, применяемым для обозначения компенсаций, выплачиваемых менеджерам высшего звена в случае расторжения с ним трудового договора в связи с различными причинами. Поскольку российское законодательство фиксирует только минимальный размер заработной платы нанимаемых

работников, то у работодателей остается возможность устанавливать сумму выходного пособия любого размера. К тому же, еще буквально недавно, до 2012 года, «золотые парашюты» не облагались налогами и только после 2012 года при увольнении работника взимается налог в 13 % от суммы выплаты, превышающей его трехкратный средний месячный заработок [2].

Напомним, что в соответствии со статьей 178 Трудового кодекса РФ в случае расторжения трудового договора с работником в связи с ликвидацией организации либо сокращением численности или штата работников организации увольняемому работнику производится выплата выходного пособия в размере среднемесячного заработка, и также за ним сохраняется среднемесячная заработная плата на период трудоустройства, до двух месяцев со дня увольнения.

Получается, что в случае увольнения, по выше указанным причинам работник должен получить 3 среднемесячных заработной платы. На практике для «обычных людей» дела так именно и обстоят. Почему же топ-менеджеры получают такие колоссальные размеры выплат, наверняка превышающие даже их три среднемесячных заработных плат.

В таблице 1 рассмотрим примеры «золотых парашютов» выплаченных некоторым топ-менеджерам России [3].

Таблица 1

Пример «золотых парашютов»

ФИО	Должность	Дата выплаты	Сумма «золотого парашюта»
Владимир Стрижалковский	Генеральный директор «Норникеля»	Декабрь 2012	100 млн. долларов
Александр Роднянский	Глава «СТС Медиа»	Июнь 2008	800 млн. рублей
Александр Провоторов	Президент «Ростелекома»	Март 2013	200,9 млн. рублей
Денис Морозов	Генеральный директор «Уралкалия»	Август 2010	402 млн. рублей
Дмитрий Скарга	Ген директор «Совкомфлот»	Октябрь 2004	1 млн. долларов

Что же является причиной таких колоссальных сумм. Одной из главных причин называют желание оградить компанию от некорректных действий уволенного руководителя, который владеет коммерческой тайной, информацией предприятия. Также среди причин называют уверенность менеджера в будущем, якобы способствующее его преданности компании и наибольшей отдаче.

О какой социальной справедливости можно говорить, если, к примеру, женщина, которая сама себе заработала на пособие по беременности и родам не может фактически получить больше 265 827, 63 рублей в 2017 году [4]. Получается пороговым значением величины заработной платы женщины для начисления пособия по беременности и родам является сумма заработной платы 59 833 рублей в месяц. И даже если женщина зарабатывала больше, величина пособия по беременности и родам не может быть увеличена.

Зато топ менеджеры, среди которых и чиновники заслужили суммы в несколько миллионов рублей и даже долларов за то, что они потеряли место работы. Причем не потеряли при этом возможность полноценно работать, знания, навыки и умения, которые вполне могут быть несколько снижены у женщины, которая полтора года пробудет в отпуске по уходу «за нашим будущим». Будущими менеджерами низшего, среднего, да и топ-менеджерами тоже.

Тем не менее, позиция нашего высшего руководства по поводу «золотых парашютов» достаточно ясная: Необходимо "вычищать" золотые парашюты". "И это делаем не только мы, это делается и в других странах, – высказывается В. В. Путин. – И надо это делать и в будущем" [5]. И уже начаты приниматься некоторые меры: 21 октября Госдума РФ приняла в первом чтении законопроект, предполагающий допвыплаты региональным чиновникам и депутатам только в случае их выхода на пенсию или при утрате работоспособности. Предлагается запретить выдачу «золотых парашютов» прощтрафившимся, а также лишить привилегий служащих, уволившихся по собственному желанию, или не переизбравшихся депутатов [6].

Библиографический список

1. В.В. Кошелев Социальная справедливость и социальное неравенство в условиях современной России // Вестник ДГТУ, 2009 Т9 №2 (41), с. 144-120.
2. Полубота А. «Золотые парашюты» для паразитов [Электронный ресурс] // Свободная пресса – 05.03.2013.
3. Елена Трегубова «Золотые парашютисты». Топ-10 самых крупных премий российских менеджеров Аргументы и факты 15:00 20/05/2013 <http://www.aif.ru/money/business/43494>
4. <http://posobie-expert.ru/posobiya-v-2017-godu/>
5. Путин призвал "вычищать" золотые парашюты // Российская газета 18.12.2014 <https://rg.ru/2014/12/18/zarplata-site.html>.
6. Ловкие «парашютисты». Чиновники даже в кризис сохраняют привилегии // Аргументы и факты 18/12/2015 http://www.aif.ru/politics/russia/lovkie_parashyutisty_chinovniki_dazhe_v_krizis_sohranyayut_privilegii

УДК: 33

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПОСЫЛОК ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ

*Грицунова С.В., к.э.н., доцент кафедры Инновационного менеджмента и предпринимательства
Реук А.М., к.э.н., доцент кафедры Инновационного менеджмента и предпринимательства
Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)
Россия, г. Ростов-на-Дону
E-mail: Svetlana-06-84@yandex.ru*

Аннотация: В статье исследуются причины необходимости реализации политики импортозамещения в России. Определено место импорта в экономике России. Проведен анализ политических, экономических и других причин, оказавших влияние на необходимость ведения политики импортозамещения в России. Отражены отрицательные и возможные положительные последствия данной меры.

Ключевые слова: импортозамещение, импорт, продукты питания, международные отношения, санкции, товарные ресурсы, Россия, национальная экономика, развитие экономики России, эмбарго

Вопросы, касающиеся исследования необходимости импортозамещения в РФ в литературе рассматриваются достаточно активно. Исследуем современные предпосылки импортозамещения в России более детально.

Импорт представляет собой ввоз любых видов товаров и услуг на территорию государства. Импорт товаров выступает одним из наиболее важных объектов регулирования со стороны государства. Весьма высокое место в экономике России на протяжении последних 5 лет занимал и занимает импорт продовольственных товаров. В Российской экономике импорт товаров и услуг за 2002–2013 гг. вырос более чем в 5,8 раз. Российская Федерация уже давно являлась крупным импортером сельскохозяйственной продукции (до 65 % в общем объеме потребления), молока, молочных продуктов, мяса, рыбы, овощей и фруктов и многих других видов продовольственных товаров [2, с. 2].

В 2013 году в Россию импортировали 2,5 млн. тонн мяса, 11,0 млн. тонн молока, 2,9 млн. тонн плодов и ягод, 1,9 млн. тонн овощей 0,3 млн тонн лука, 0,3 млн. тонн моркови, 20 тыс. тонн элитного семенного картофеля [2, с. 2].

Однако в связи с весьма активным использованием импорта для экономики любой страны чревато в первую очередь усиление зависимости национальной экономики от внешнеэкономической политики экспортеров, усиливается отток квалифицированной рабочей силы в страны с инновационным типом развития экономики. Кроме того, как показала практика, импорт не редко используется для осуществления маркетинговой войны в определенных политических целях, в виде санкций. Так и произошло в нашей стране. В 2014 году против России был введен комплекс санкций и контрсанкций со стороны ряда государств. Речь идет об ограничении доступа российских банков и компаний к рынку капитала Евросоюза, а также о мерах, затрагивающих нефтяную, авиастроительную отрасли и оборонный комплекс, а также подобного рода иные меры. В ответ был издан указ Президента РФ от 06.08.2014 № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности РФ». То есть со стороны Российской Федерации по некоторым наименованиям продукции с 2014 года введен запрет на ввоз в случае, если один из этих товаров изготовлен на территории следующих стран: Канада, США, Норвегия, Австралия, все страны ЕС и некоторые другие страны. В настоящее время запрет на импорт продовольственных товаров продлен до конца 2017 года [5].

Проведем анализ причин подобного рода событий более детально. В конце 20 века РФ стала одним из важнейших поставщиков энергоресурсов не только на европейский, но и на мировой рынок. На этом фоне достаточно активно развивались и другие отрасли, такие как военно-промышленное производство, нефтегазовая отрасль, атомная энергетика, банковская сфера и другие.

В результате в начале 21 века РФ являлась страной, которая имела достаточно тесные связи со многими мировыми державами в различных отраслях [4, с. 39].

В это время на фоне политических событий на Украине и российской позиции по этому поводу, стало происходить столкновение с некоторыми интересами США. В итоге, США стало ощущать потерю своего экономического и политического влияния во всем мире. И в 2014 году состоялось несколько волн санкций в отношении России со стороны европейских государств и некоторых западных, обоснованных событиями на Украине. А в дальнейшем невыполнением РФ минских соглашений.

Кроме так называемых политических причин, необходимость импортозамещения продукции в России вызваны еще целым рядом иных причин. В частности к ним относятся: высокая степень зависимости от экспорта сырьевых ресурсов, необходимость повышения значимости высокотехнологического сектора экономики страны, неуклонное снижение сальдо торгового баланса, а именно преобладание импорта товаров и услуг над экспортом и над их производством [3, с. 67]. Также среди таких причин можно выделить необходимость решения проблемы восстановления продовольственной независимости России.

В связи с вышеуказанными причинами к 2017 году наметилась совершенно иная динамика по импорту продовольственных товаров, по сравнению с той, которая имела место быть вплоть до 2014 года. До 2014 года Евросоюз являлся одним из наиболее активных торговых партнеров России. На долю торговых операций России и Европейского союза приходилось около 50 % всего внешнеторгового оборота РФ. После введенных санкции и ответных мер со стороны России товарооборот России и ЕС снизился на 20 % и составил 334,2 млрд. тонн, а внешнеторговый оборот России сократился на 6 %, что в стоимостном выражении равняется 50,2 млрд. долларов [1, с. 3].

В условиях ограничения доступа на рынок Европы и западные рынки потери РФ в 2015 году по оценкам специалистов составляют 25 млн. евро или 1,5 % ВВП в 2014 году, в 2015 году 75 млрд. евро или 4,5 % ВВП. Для стран ЕС последствия оцениваются в 40 млн. евро и 0,3 % от ВВП в 2014 году, в 2015 году 50 млрд. евро и 0,4 % от ВВП [4, с. 41]. И это всего лишь некоторые последствия.

Несмотря на имеющиеся место проблемы в экономике России, в перспективе результатом продуманной политики импортозамещения может явиться рост конкурентоспособности российской продукции за счет стимулирования технологической модернизации производства, роста эффективности производства, освоения новой конкурентоспособной продукции.

Библиографический список

1. Артемова Е.И., Петрова А.Ю. Развитие торговых отношений России и стран ЕС в условиях геополитической нестабильности // КубГАУ 2015 №112 (08), с.1-12.
2. Самыкин В.А., Сафронов В.В., Терехов В.П. «Импортозамещение как эффективный инструмент оптимального развития рыночной экономики // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии Выпуск 7 2014, с. 2-7.
3. Демина Ю.К. К вопросу об импортозамещении в Российской Федерации // *Juvenis scientia* 2015 №1, с. 67-69.
4. Логинова И.В., Титаренко Б.А., Саяпин С.Н. Экономические санкции против России // Актуальные вопросы экономических наук Выпуск 47 2015, с.38-44.
5. Роспотребнадзор хочет штрафовать россиян за ввоз санкционных товаров Екатерина Копалкина // Газета. Ru 01.02.2017 <https://www.gazeta.ru/business/2017/02/01/10503821.shtml>

УДК: 33

БИНАРНЫЕ ОПЦИОНЫ: СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ВИДЫ СТРАТЕГИЙ

Грицунова С.В., к.э.н., доцент кафедры Инновационного менеджмента и предпринимательства

Фандеев Е.В., студент

Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)

Россия, г. Ростов-на-Дону

E-mail: Svetlana-06-84@yandex.ru

Аннотация: В статье рассматривается такое современное понятие как «бинарные опционы». Описывается сущность такого понятия, то, как на практике реально осуществляется торговля бинарными опционами. Приводится описание необходимых действий трейдеров для осуществления торговли в условиях работы с бинарными опционами. Рассматриваются основные виды стратегий, возможных к применению для торговли с бинарными опционами.

Ключевые слова: бинарные опционы, трейдер, брокеры, мобильные приложения, биржа, стратегии, акции, депозит, индикаторы, торговля.

В статье будет рассмотрено такое понятие как бинарные опционы. Бинарный опцион является относительно молодым типом сделок. Для Forex и фондового рынка создано большое число стратегий, которые встречаются в литературе часто, а для опционов данная тема исследования является весьма актуальной.

Бинарный опцион – это опцион, который в зависимости от выполнения оговоренного условия в оговоренное время либо фиксирует размер дохода, либо не приносит ничего. Сделки с использованием бинарных опционов происходят на базе торговой платформы, которую можно найти в интернете. Обычно это компании, предоставляющие брокерские услуги. Даже нет необходимости загружать на компьютер дополнительных программ, активировать их и т.п. Отличием является случай, если Вы хотите торговать с телефона. Для этого случая предусмотрены мобильные приложения. Выбор брокера является одним из главных этапов для успешной торговли.

Бинарный опцион является неким контрактом на покупку. На момент покупки акции, трейдер должен определить в какую сторону двинется цена, выше или ниже. И при его покупке обе стороны оговаривают конечную дату сделки, т. е. если одна сторона купила акцию за определенную сумму денег, и поставила на рост данной акции, и если на конец сделки эта акция будет стоить дороже, то удалось на этом заработать. В бинарных опционах сумма прибыли при правильном прогнозе будет равна 80–85 %, т.е.

если акция была куплена за 100\$ и на момент времени, когда контракт заканчивается, и был верно, сделан прогноз роста или снижения данной акции, то сумма, которую возможно заработать будет равна 180–185\$.

Данный вид заработка довольно прост. Имеется только два действия, это выше или ниже. Но сложность заключается в том, что нужно уметь прогнозировать как будет двигаться та или иная компания, или курс валют. Заключение договоров может быть на разное время, от 30 секунд до нескольких дней. Более опытные трейдеры предпочитают покупать на более долгий период, от 3 часов до нескольких дней. Что касается новичков, то они заключают договоры от 30 секунд до 2 минут, что в большом случае оборачивается не удачей. С целью минимизации рисков от подобного рода деятельности попробуем разобраться как действует данный вид заработка.

Рассмотрим некоторые стратегии работы с бинарными опционами. Одной из наиболее распространенных стратегий при работе с бинарными опционами является ускорение депозита. Метод разгона депозита подразумевают высокие риски, однако, допускает относительно быстрое увеличение объема средств, имеющихся в распоряжении. После того, как трейдер уже имеет серьезные деньги, у него уже есть возможность уменьшить торговые риски, в то время, в связи с высокими показателями рентабельности остается на том же уровне. Для этого метода существуют некоторые признаки, такие как высокая доходность, повышенное количество сделок в течение определенного промежутка, высокие текущие риски, высокий риск потерять депозит до окончания “разгона”.

Начать, пожалуй, стоит с высокого риска, что компенсируется за счет увеличения прибыльности сделок. Каждая из стратегий для ускорения депозита в бинарных опционах предполагает более высокую вероятность потерять значительную часть капитала в тот момент, когда, за счет роста средств на депозит, вы можете использовать рискованную тактику (стратегия арбалет). То есть, мы можем потерять не только деньги, которые удалось выиграть, но депонированные средства на депозит на начальном этапе.

Существует традиционная техника разгона где депозит может быть увеличен в десять и более раз, и это, пожалуй, единственный способ для трейдеров, которые не могут внести большой депозит. Многие из этих стратегий включают "отработку" потери – после того, как проигрышная ставка сумма инвестиций удваивается, что позволяет покрывать убытки от неудачной сделки и получить прибыль в текущий момент. Общее название тактики - Мартингейл стратегия, которая имеет много разновидностей и ветвей.

Почему депозит лучше разгонять на опционах? Вариант ускорения депозита является наиболее эффективным подходом, можно увеличить объем торговли на форекс или фондовой бирже, но это увеличение на риск торговли бинарных опционов не представляется возможным. Основная задача трейдера заключается в обеспечении, чтобы предотвратить длинные серии неудач, что из-за постоянного увеличения количества депозитных ставок приведет к сливу (в одной точке множества не будет иметь ничего).

Так же можно упомянуть такую стратегию как “Система на 15 минут”. Одной из торговых стратегий, заслуживающих внимания трейдеров, является стратегия бинарных опционов на 15 минут. Чтобы начать стратегию, вам не нужны дополнительные программы, вам нужно только онлайн график.

В стратегии в течение 15 минут используются два индикатора, которые фильтруют значения друг друга, отсекая ненужные индикаторы. Торговая стратегия отличается универсальностью, поскольку подходит для любого актива. Вы также можете назвать стратегию и тренд, потому что это помогает трейдерам определять моменты входа на аукцион.

Бинарные опционы с точки зрения многих участников данного рынка является неплохим источником дохода, однако вероятны и 100 % потери. И только подробное ознакомление с данным видом деятельности, ведение его на практике, использование

тех или иных стратегий работы с бинарными опционами позволит сформировать собственное мнение о том какая из стратегий позволяет принести больше выгоды от ее применения.

УДК: 33

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: СУЩНОСТЬ, СОСТОЯНИЕ, ДИНАМИКА

*Грицунова С.В., к.э.н., доцент кафедры Инновационного менеджмента и предпринимательства
Задорожная Е.И., студент
Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)
Россия, г. Ростов-на-Дону
E-mail: Svetlana-06-84@yandex.ru*

Аннотация: В статье исследуется сущность заработной платы, а также динамика изменение уровня заработной платы в Российской Федерации, Федеральным округам и субъектам Российской Федерации.

Ключевые слова: заработная плата, оклад, тарифная ставка, составляющие заработной платы, минимальная заработная плата, максимальная заработная плата.

Ежегодно, [1] в Российской Федерации происходит рост заработной платы, однако в нашей стране все еще остаются субъекты, где среднемесячная заработная плата находится на грани минимального размера. Исследование вопросов, связанных с анализом динамики размера оплаты труда, в разрезе регионов, особенно актуальна, и интересна в силу того, что затрагивает каждого работающего гражданина. Величина и размер заработной платы оказывает влияние на покупательную способность населения, а в условиях финансового кризиса исследование подобного рода вопросов является весьма интересным.

Согласно ст. 129 Трудового Кодекса Российской Федерации (ТК РФ): Заработная плата (оплата труда работника) – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты) [2].

Заработная плата работнику устанавливается трудовым договором в соответствии с действующими на предприятии у данного работодателя системами оплаты труда (ст. 135 ТК РФ).

В соответствии со ст. 131 ТК РФ доля заработной платы может быть выплачена в не денежной форме, но не более 20% от среднемесячной заработной платы. Так же государство осуществляет защиту работников через установление минимального размера оплаты труда (МРОТ) (ст. 133 ТК РФ), которая на 2016 год составляла 7500 рублей, а с 2017 года увеличилась и составила 7606 рублей.

По последним данным Росстата [1] составлена расчётная таблица демонстрирующая динамику среднемесячной заработной платы за 2012-2016 год. (данные с 2015 года публикуются с учетом республики Крым).

Таблица 1

Динамик средней заработной платы в России с 2012 по 2016 гг.

Год	В среднем за год	В среднем за кварталы			
		I	II	III	IV
2012	26629	24407	26547	26127	30233
2013	29792	27339	30245	29578	33269
2014	32495	30057	32963	31730	35685
2015	34030	31566	34703	32983	36692
2016	36746	34000	37404	35744	39824

Согласно приведенным данным, средняя заработная плата в России, не смотря на кризис 2014-2015 гг., не только увеличивается, но и превышает прожиточный минимум (7161 рубль на 2016 г.) в 5 раз. В дополнение, рассмотрим данные 2016 года в разрезе округов РФ, и для наглядности, приведем рисунок 1, на котором отражена разница между максимальной средней и минимальной средней уровнем оплаты труда.

Таблица 2

Средняя заработная плата в России в 2016 гг.

Российская Федерация	36740,23
Центральный федеральный округ	46032,28
Северо-Западный федеральный округ	41024,4
Южный федеральный округ	27114,94
Северо-Кавказский федеральный округ	22962,21
Приволжский федеральный округ	27289,67
Уральский федеральный округ	41733,65
Сибирский федеральный округ	31335,54
Дальневосточный федеральный округ	46071,06



Рисунок 1 – Средняя заработная плата в России по округам
(Без учета данных по Республике Крым и г. Севастополю)

Средняя заработная плата по России сильно отличается по округам: в 4 округах (Южный, Северо-Кавказский, Приволжский, Сибирский Федеральные округа) средняя оплата труда ниже чем общий уровень средней заработной платы по России; 4 округа (Центральный, Северо-Западный, Уральский, Дальневосточный Федеральные округа)

повысили среднюю заработную плату в целом по России, за счет высокого уровня ее в этих регионах. Самая низкая средняя заработная плата зафиксирована в Северо-Кавказском Федеральном округе – 22962,21 руб., самая высокая, с небольшим опережением от Центрального Федерального округа, средняя заработная плата в Дальневосточном Федеральном округе – 46071,06 руб.

На основании данных Росстата, определено [1], что самая низкая средняя заработная плата в России составляет 19951 рубль в республике Дагестан. Максимальная средняя заработная плата на 2016 год в Чукотском автономном округе – 85686 рублей. Разница между максимальным и минимальным значением средней заработной платой составляет – 65735 рублей или 77 %.

Данная разница обусловлена, прежде всего, климатическими особенностями данных регионов, издержками на проживание в соответствующих климатических условиях, их территориальной удаленностью от главных административных центров и т.п. Также огромное значение в такой сильной разнице имеет экономическое развитие какой-либо отрасли в данном регионе и многие другие факторы.

Логично, что темп роста заработной платы в стране должен превышать уровень инфляции. По официальным данным в 2016 году в сравнении с 2015 годом уровень инфляции в РФ увеличился на 5,4 %, а среднемесячная заработная плата на 7,98 %. Конечно и один и другой показатель является средней величиной, и может колебаться в зависимости от региона, вида деятельности, однако, на основании них можно смело утверждать, что наметилась позитивная динамика в отношении рассматриваемого предмета исследования.

Библиографический список

1. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru> [дата обращения 28.03.2017].
2. Трудовой кодекс РФ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/ [дата обращения 28.03.2017].

УДК 330.138.11

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Данилова В.К., магистрант

Вознюк В.А., магистрант

Жилина Н.С., магистрант

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Россия, г. Ростов-на-Дону

E-mail: valyukha.d@yandex.ru

Аннотация: В статье рассматривается зарождение и развитие теории трансакционных издержек как самостоятельного направления экономической науки. Анализируется роль идей О. Уильямсона в эволюции данного научного направления и ключевые события трансакционной теории.

Ключевые слова: экономическая теория, теория трансакционных издержек, эволюционная экономика, трансакционный анализ.

Экономическая теория трансакционных издержек как самостоятельное научное течение с достаточно четко сформулированной программой исследований берет свое начало с пионерной статьи О. Уильямсона «Экономика трансакционных издержек: управление контрактными отношениями» (1979 г.). В этой работе он впервые обосновал необходимость анализа трансакционных издержек в качестве основной характеристики эффективности экономических институтов, в том числе сделав программное заявление о том, что именно этот вид издержек должен стать основным объектом изучения в экономической науке [1]. Данная идея стала ключевой для формирования новой институциональной экономической теории. «В отличие от более ранних воззрений, – подчеркивал О. Уильямсон, – в соответствии с которыми экономические институты ка-

питализма объяснялись через призму классовых интересов, технологических аспектов производства и/или монопольной власти, трансакционная концепция утверждает, что главной целью и результатом функционирования этих институтов является минимизация трансакционных издержек» [2]. Соединив сравнительно-исторический метод изучения институтов с анализом сопутствующих им трансакционных издержек, институционалисты получили эффективную методологическую конструкцию, обладающую потенциалом применения к любым объектам экономической реальности.

Основные аксиоматические положения теории трансакционных издержек включают четыре фундаментальных принципа [3]:

- принцип ограниченной рациональности поведения агентов: участвующие в трансакциях индивиды (агенты), во-первых, лишь в ограниченной степени преднамеренно рациональны, во-вторых, склонны к оппортунизму;
- принцип внешней мотивации агентов: поведение индивидов в основном определяется внешними мотивами (например, денежным вознаграждением или санкциями за нарушения условий контракта);
- принцип минимизации трансакционных издержек как основа интерпретации любых проблем экономической организации;
- принцип заданности дискретных альтернатив: выбор эффективной формы организации экономических взаимодействий осуществляется между заданными дискретными альтернативами (например, между дискретными структурными альтернативами в случае выбора структуры управления).

Единицей анализа в теории трансакционных издержек О. Уильямсона является многомерная трансакция. Ее измерениями, детерминирующими уровень трансакционных издержек, выступают неопределенность, частота сделок и специфичность активов. Общая логика трансакционного подхода по О. Уильямсону выглядит следующим образом. В связи с объективным наличием рыночной неопределенности и ограниченной рациональностью агентов любые контракты являются неполными и несовершенными, создавая возможности оппортунизма. В частности, если одна сторона контракта понесла затраты на развитие специфических активов (например, фирма инвестировала ресурсы в развитие человеческого капитала своих сотрудников или в создание специальной технологии), то другая сторона может извлечь из этой ситуации дополнительный доход, угрожая разорвать контрактные отношения. При этом конкретные параметры трансакций влияют на выбор способа их координации [4]: так, с увеличением степени специфичности актива иерархическое управление становится предпочтительнее рыночного, тогда как с повышением уровня технологической неопределенности рыночная координация становится предпочтительнее иерархического управления [5].

Наиболее значимые события в истории развития теории трансакционных издержек приведены в таблице 1.

Таблица 1

Ключевые события в истории теории трансакционных издержек

Автор/авторы(годы основных работ)	Основные достижения	Трактовка трансакционных издержек
1	2	3
Аристотель (335-322 до н.э.)	Идея о затратности обмена	–
К. Менгер (1871), Л. Вальрас (1893)	Использование метафоры трений	–
Дж. Хикс (1935)	Обоснование необходимости изучения различных видов трения в экономике; анализ трений на рынке капитала	Издержки перевода активов из одной формы в другую

Р. Коуз (1937)	Введение понятия издержек рыночных трансакций; компаративный анализ альтернативных способов организации трансакций по критерию издержек	Издержки использования ценового механизма рынка; административные издержки организации трансакции внутри фирмы
Т. Сцитовски (1940)	Введение термина «трансакционные издержки»	Расходы, связанные с инвестированием наличных средств в различные активы
Дж. Маршак (1950)	Учет трансакционных издержек в анализе рынка товаров длительного пользования	Издержки рыночного обмена
У. Баумоль (1952), Дж. Тобин (1956)	Введение трансакционных издержек в качестве переменной в модель спроса на деньги	Издержки изменения формы финансовых активов
Р. Коуз (1960)	Обоснование принципиальной необходимости учета издержек рыночных трансакций в экономическом анализе	Издержки рыночных трансакций
Дж. Стиглер (1966)	Формулировка теоремы Коуза (теоремы Стиглера)	Информационные издержки рыночного обмена
Г. Демсец (1968)	Измерение трансакционных издержек на Нью-Йоркской фондовой бирже	Издержки обмена титулами собственности
Д. Фуули (1970), Ф. Хан (1971)	Попытки интеграции трансакционных издержек в методологию анализа общего рыночного равновесия	Издержки операций на рынке
О. Уильямсон (1979, 1985)	Создание теории трансакционных издержек как методологической основы новой институциональной экономической теории	Затраты всех видов ресурсов на осуществление взаимодействий; экономический эквивалент трения в физических системах
Д. Норт, Дж. Уоллис (1986)	Измерение динамики трансакционного сектора США за столетний период	Стоимость трансакционных услуг в экономике
Д. Норт (1993)	Формулировка жесткого «условия Коуза» («императива Нор-та»)	Издержки определения предмета и условий обмена, а также придания законной силы контрактам

Исследователь истории теории трансакционных издержек Л. Хардт выделяет в ее развитии три направления – обменное, управленческое и измерительное. Обменное направление берет начало с работ Дж. Хикса и Р. Коуза, охватывая исследования издержек рыночных трансакций. Управленческое направление связано, прежде всего, с именем О. Уильямсона, хотя его основы также заложены Р. Коузом; оно включает широкий спектр работ, посвященных выбору оптимальных способов организации трансакций по критерию минимизации трансакционных издержек. Измерительное направление своей главной задачей ставит достоверную количественную оценку уровня трансакционных издержек в экономике. Первую такую попытку предпринял Г. Демсец на примере Нью-Йоркской фондовой биржи, определяя при этом трансакционные издержки как издержки обмена титулами собственности и относя к ним комиссионные вознаграждения брокеров, спрэд (разрыв) между ценами покупки и продажи ценных бумаг, а также налоги на трансфер. Еще более значимой работой стало исследование Д. Норта и Дж. Уоллиса, посвященное измерению динамики масштаба трансакционного сектора экономики США за столетний период. По мнению Л. Хардта, перспектива развития теории трансакционных издержек связана с конвергенцией этих трех направлений, т.е. их интенсивным взаимодействием и, в будущем, синтезом единой теории.

Библиографический список

1. Williamson O. Transaction cost economics: the governance of contractual relations // Journal of Law and Economics. 1979. Vol. 22. № 2. P. 233-261. P. 234.
2. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. 702 с.
3. Foss N.J., Klein P.G. Critiques of Transaction Cost Economics: An Overview // The Elgar Companion to Transaction Cost Economics / P.G. Klein, M.E. Sykuta (eds.). Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2010. P. 263-272.
4. Geyskens I., Steenkamp J.-B.E.M., Kumar N. Make, Buy, or Ally: a Transaction Cost Theory Meta-Analysis // Academy of Management Journal. 2006. Vol. 49. № 3. P. 519-543.

5. Фролов Д.П. Институты и транзакционные издержки: преодоление квазикузнецкой парадигмы // Journal of Economic Regulation = Вопросы регулирования экономики. 2011. Т. 2. № 4. С. 5-23.

УДК: 33

ВОЗМОЖНОСТИ ТЕХНОЛОГИИ BIG DATA ПРИ АНАЛИЗЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

Захарова И.М., магистрант

Новосибирский государственный технический университет

Россия, г. Новосибирск

E-mail: fashion105@list.ru

Аннотация: Рассмотрены основные преимущества и возможности технологии Big Data, изучены особенности работы данной технологии, проведено исследование рынка Big Data. В ходе проведенного исследования выделены основные факторы, оказывающие положительное влияние на спрос на данную технологию, и выявлены главные проблемы развития.

Ключевые слова: социальные сети, инновации, маркетинг, Интернет, прибыль, основные инструменты, идентификация данных профиль, анализ текстов, IT-технологии.

Без всякого сомнения, можно утверждать, что Интернет является частью жизни современного человека. В социальных сетях пользователи прямо или косвенно делятся своими взглядами, предпочтениями, интересами и благодаря умелому анализу информации из социальных сетей, большинство компаний имеют уникальную возможность привлечения новых клиентов, увеличивая тем самым собственную прибыль.

Конечно, извлечение и структурирование полезной информации из социальных сетей является нетривиальной задачей, которая требует использование самых современных технологий и серьезной экспертизы в такой области, как Big Data.

На сегодняшний день, технологии Big Data представляют собой один из основных трендов развития подходов к анализу и управлению информацией. Недавний запуск в России компанией IBM специализированной платформы, предназначенной для выявления потенциальных клиентов в социальных сетях и основанной на методах Big Data, вызвал живой интерес банковского сообщества. Начнем с того, что до недавнего времени социальные сети не очень активно задействовались российскими кредитно-финансовыми учреждениями – и в качестве источника информации, и в качестве канала продвижения банковских продуктов и сервисов. Основной причиной такого «безразличия» можно назвать то, что традиционные каналы продаж банковских продуктов приносят достаточно прибыли, и вследствие этого некоторые банки не видят особой необходимости инвестировать в альтернативные каналы продвижения продуктов и услуг [2].

Рассмотрим основные инструменты, которые используются в Big Data:

1. Hadoop & MapReduce – система распределенных вычислений, проект фонда Apache Software Foundation, особенность которой заключается в использовании свободно распространяемых функций, утилит, framework для разработки и выполнения распределённых программ, работающих на кластерах из сотен и тысяч узлов.

2. NoSQL базы данных – нереляционные СУБД, позволяющие горизонтально масштабироваться, с большой скоростью обработки данных.

3. Углубленная аналитика (статистика, предиктивная аналитика и data mining, лингвистическая обработка текстов).

4. Инструменты класса Data Discovery [5].

Благодаря грамотному использованию вышеперечисленных инструментов, можно провести качественный анализ профилей пользователей в социальных сетях для извлечения необходимой информации.

В социальных сетях содержится много ценного материала, из которого можно добыть информацию о предпочтениях и особенностях людей и компаний.

Самый простой способ сбора данных – воспользоваться услугами специализированных компаний, собирающих и постоянно обновляющих данные из множества источников [2].

Следующий способ – использовать программные интерфейсы, предоставляемые почти всеми популярными социальными сетями [4].

Еще один способ – ручной разбор веб-страниц социальных сетей, а также использование готовых краулеров для сбора данных с последующим разбором [3].

Самым простым способом идентификации является поиск по точному совпадению всех известных характеристик клиента, однако необходимо учитывать, что соответствующие характеристики в социальных сетях достоверны лишь до определенной степени – они могут отсутствовать, быть заведомо ложными либо допускать различные варианты написания. Поэтому перед проведением идентификации необходимо произвести очистку и нормализацию данных, а также проверить правильность указанных в профиле параметров – например, город пользователя можно уточнить на основе анализа его подписок, постов и статусов [4].

Некоторые параметры можно восстановить, анализируя профиль пользователя или его друзей. Например, женщины очень часто не указывают год рождения, тогда как имеется год окончания университета или школы.

Кроме данных, которые пользователи сети явно указывают в своих профилях, многое можно узнать, анализируя посты, группы подписки и фотографии. При этом интерес представляют дополнительные факты, которые можно извлечь из этой неструктурированной информации. Например, если в большинстве записей на стене речь идет о впечатлениях о фильмах, то ясно, что пользователь интересуется кино [2].

Автоматический анализ текстов невозможен без лингвистических технологий. Кроме того, для решения многих задач полезны также статистические методы, технологии машинного обучения и углубленный анализ данных (data mining). Правильное сочетание лингвистических и статистических подходов повышает качество результата и уровень его достоверности. Для иллюстрации возможного соотношения различных методов при текстовом обогащении данных рассмотрим несколько примеров [4].

Таким образом, для данного примера достаточно только лингвистических средств. Предложенный способ можно также использовать в социальной сети «Instagram». Пользователи, выкладывая фотографии в сеть, часто «ставят хэштэги» к своим фотографиям. Исходя из данных, указанных через хэштэг, можно определить круг интересов человека, что в дальнейшем поможет произвести сегментацию пользователей данной социальной сети.

По данным опроса, проведенного компанией Circle Research в январе 2014 года среди европейских маркетологов, 4 из 5 опрошенных не используют Big Data (при том, что они их, конечно, «любят»). Причины разные. Закоренелых скептиков немного – 17% и ровно столько же, сколько и их антиподов, т.е. тех, кто уверенно отвечает: «Да». Остальные – это колеблющиеся и сомневающиеся. Они уходят от прямого ответа под благовидными предлогами в духе того, что «пока нет, но скоро» или «пождем, пока остальные начнут» [4].



Источник: dnx, опубликовано – emarketer.com

Около половины респондентов не верят этим данным. Еще около 55 % респондентов затрудняются в соотнесении между собой множеств «данных» и «пользователей». В некоторых компаниях существует внутрикорпоративный беспорядок: данные бесхозно гуляют между маркетинговыми отделами и IT структурами. У других софт не справляется с наплывом работы и так далее. Поскольку суммарные доли существенно превышают 100 %, понятно, что ситуация «множественных барьеров» встречается нередко.

По данным Emarketer, основными барьерами, препятствующими использованию Big Data в маркетинге, являются сложность идентификации одного и того же пользователя через разные данные, отметили 55 %, и некорректные данные какого-либо пользователя, которые вводят в заблуждения остальных пользователей сети, что указали около 50 % опрошенных маркетологов. В качестве следующей категории барьеров, препятствующих развитию Big Data назвали нехватку знаний у персонала в отделе маркетинга и отсутствие интеграции с IT-отделом 41 % опрошенных. В меньшей степени (по сравнению с остальными барьерами), в 33 % случаев влияют такие факторы, как ограничение бюджета, отсутствие подходящего программного обеспечения для анализа данных и «перегрузка» данных, т.е. их переизбыток [4].

Таким образом, приходится констатировать, что пока «Большие данные» – это большой потенциал, которым еще надо суметь воспользоваться. Применение технологий BigData требует специальных технических знаний, а также владения навыками программирования и математической обработке данных, что усложняет использование этих технологий маркетологами. Также не всегда на основе этих данных, получается разрабатывать маркетинговые решения «бьющие точно в цель». Можно констатировать тот факт, что поведение потребителей, хоть и поддается точным измерениям, но в то же время не всегда сделанные прогнозы на основе экстраполяции сбываются. На основе проведенных исследований можно сделать вывод о том, что технологии Big Data являются важным, эффективным инструментом маркетолога, но не могут пока полностью заменить человека в разработке маркетинговых решений.

Библиографический список

1. Вэй Тан, Брайан Блейк, Иман Салех. Аналитика Больших Данных и социальные сети // Открытые системы. СУБД. – 2013. – № 8. – С. 37–41. URL: <http://www.osp.ru/os/2013/08/13037856> .
2. Наталья Дубова. Как устроены Большие Данные // Computerworld Россия.-2015.-№ 16. - С. 13. URL: <http://www.osp.ru/cw/2015/16/13046526> .

3. Big Data: внимание банков к соцсетям продолжает расти. Методы анализа информации в социальных сетях [Электронный ресурс] // Журнал «ПЛАС» - URL: <http://www.plusworld.ru/journal/online/art153371/>
4. Работа с Big Data: основные области и возможности [Электронный ресурс] // Портал «Research&Trends».
5. Анализ больших данных на платформе Oracle [Электронный ресурс]//Исследовательские проекты компании «Форс».

UDC: 33

INFORMATION EXCHANGE IMPROVEMENT BASED ON ENTERPRISE ARCHITECTURE MODELS FOR THE ACCELERATION OF CURRENT ASSETS TURNOVER (CONTAINER SHIPPING LINES EXAMPLE)

*Ilyin I., Professor, D.Sc., Director of the Higher School of Business Management Technologies
Peter the Great Saint Petersburg Polytechnic University
Maydanova S., Chief Accountant
Unifeeder A/S, branch in Saint-Petersburg, RF
E-mail: ivi2475@gmail.com*

Abstract: The linear shipping nowadays is challenged by global economy changes and technologies development. For business strategy adaptation to changing environment companies need additional resources, at the same time consideration of interdependence of business processes, information and technological infrastructure is needed. Enterprise architecture service-oriented approach will allow companies to achieve their goals. Authors propose the architectural concept, which implementation will lead to current assets turnover acceleration and to additional resources obtaining.

Key words: enterprise architecture; service-oriented architecture; service requirement; container shipping line; industry 4.0; network organisation; linear cargo transportation.

Introduction

According to RBC "Market research" calculations [1] 65 % of foreign trade cargoes in the Russian Federation (without pipeline service) are transported by sea transport. Positions of foreign companies in transportations by sea transport are especially strong – their share in this market constitutes 99,5 %. The carriers, applying a linear form of navigation, are leaders in containership transportation. Usage of containers in a maritime linear cargo transportation is not only explained by the acceleration of cargo operations in port, increasing of cargo safety during vessel voyage and convenience of cargo transportation, but also by fast execution of contractual relations on transportation, considering booking of place on the vessel in advance [2].

The existing "new reality" brought to the shipping world the transportation volume dropping, containers freight rates falling, high volatility of rates of the time-charter and currency, new legislation requirements. It is necessary to recognize that the time of rapid growth of the international container shipping remained in the past; therefore, the companies should adapt their development strategy to modern reality. The conclusion of Vessel Share Agreement (the agreement signed between various container shipping lines who agree to operate a line service along the specified route using a specified number of vessels), and also development of container cargo delivery service "from-door-to-door" (provision to clients not only service of sea transportation, but also delivery to/from the container terminals and other services related with transportation) could become options of such adaptation.

Besides, other changes in business environment, economy, new opportunities and needs of potential clients appear. In 2011 several German industrialists and economists predicted the future fourth industrial revolution, it is common to call "the Industry 4.0". While before the boom around the concept "the Industry 4.0" was perceived by many as a publicity move, then now, by data [3], interest in this concept developed into real investments and results. More than two thousand respondents from nine large industry sectors and 26 countries participating in a research of the PWC [3] expect essential expansion of the portfolios of digital goods and services; twice more survey participants plan to move in this direction by 2020

to more advanced level in comparison with their current provision. Similarly, about three quarters of the companies predict intensive digitalization of horizontal and vertical processes within a value creation chain within five years. Even if a half of these expectations will be met, the concept "the Industry 4.0" will lead to forming of a new competitive environment and basic changes in traditional industries. Within the concept of "the Industry 4.0" digital networks and ecosystems which will cover the whole world will be created, however at the same time unique regional specifics will be kept. Considerable transformations will concern both developed and emerging markets [3].

Digitalization of horizontal and vertical processes of the company could not be made without application of an enterprise architecture models as digitalization of processes does not assume only automation of inefficient manual processes, it shall create a possibility of business transformation.

"In the most general view Enterprise Architecture (EA) is the comprehensive and exhaustive description (model) of all its key elements and inter-element relations. In accordance to ISO 15704 ("Industrial Automation Systems - Requirements for Enterprise-Reference Architectures and Methodologies. 1999") EA shall include a role of people, the description of processes (functions and behavior) and representation of all auxiliary technologies for the whole enterprise lifecycle" [4].

"The emergence of the service-oriented computing (SOC) paradigm and Web services technology, in particular, has aroused enormous interest in service-oriented architecture (SOA). Probably because such hype has been created around it, there are a lot of misconceptions about what SOA really is. Even though dynamic discovery and interoperability are important benefits of Web services, a purely technological focus would be too limited and would fail to appreciate the value of the (much more general) service concept. SOA represents a set of design principles that enable units of functionality to be provided and consumed as services. The interesting thing is that the service concept applies equally well to the business as it does to software applications. Services provide the 'units of business' that represent value propositions within a value chain or within business processes. This concept can and should be used not just in software engineering, but also at all other levels of the enterprise architecture, to achieve ultimate flexibility in business and IT design" [5].

This article considers application of a service-oriented enterprise architecture models for the analysis and improvement of information exchange in the company with territorially distributed offices on the example of the container shipping line company.

The problem of information exchange in the network organizations is not new. So, study [6] show, that "users spend a lot of time in searching for the right information which causes unnecessary delays and costs. More and more users perceive information overload and request more sophisticated approaches in providing information. In networked organizations with geographically distributed work force and processes, this challenge is even more substantial due to dynamically changing project teams or shortcomings in systems interoperability."

Container shipping lines were always characterized by the high level of process automation and digitalization, with the high level of investments into IT technologies at all stages of handling of containers and information. First of all, such investments are made for the implementation of capacity management. Capacity management could be assigned a "part of supply chain management for companies, in order to be competitive in the market and fulfil customer requirements in a cost-efficient and flexible manner" [7].

Beside capacity management, container shipping lines pay much attention to automation of a financial (accounting, the analysis, forecasting) functions, communication tools. However, according to [8] "the invoicing accuracy from many shipping lines is so poor. Whereas solid statistics are not available, it has been indicated that in 2015 approximately 20–30 % of all invoices had some levels of error."

Territorial distribution of offices of the international container shipping lines creates the need for business- IT alignment. It will allow to move apart a framework of capacity man-

agement of the company, to analyze and improve not only operational business processes of cargo delivery, but also interaction of business units of the company upon financial, organizational, service matters. Especially it is important for transportations on the Russian direction as isolation of the Russian offices of the international companies is caused by specifics of the civil, customs and tax legislation. The purpose of this article is to develop architectural concept, introduction of which will lead to acceleration of current assets turnover in the companies, performing a maritime linear container cargo transportation on the Russian direction. For this purpose, improvement of the information exchange between various business units of the container shipping line allowing to reduce working capital cycle in the case of cargo delivery in line containers with payment terms LIFO.

Research method and results

“The idea of inter-enterprise architecture from the enterprise engineering perspective allows collaborative networks to integrate and coordinate different organizations. Therefore, inter-enterprise architecture offers multiple benefits, including: joint process harmonization, business strategy and information technology alignment, technological cost reduction, risk and redundancies reduction, customer services improvement and enhanced responsiveness. Inter-enterprise architecture can be used to solve the different issues that collaborative networks face on a daily basis” [9].

In this article the international feeder container shipping line with delivery of containers from Europe to the Russian Federation is considered. The purpose is the analysis, identification of shortcomings and offering on improvement of information exchange between different business units of the container shipping line in the case of cargo delivery in line containers with agreed with Shipper payment terms LIFO. This choice is proved by the following: the feeder is the maritime carrier, performing transportation of goods (containers) on vessels of small displacement for short distances between ports, usually of one region, or delivery of containers from/to HUB port for the ocean vessel connection. Thus, provision of this service to the clients requires fast exchange of information between business units of the container shipping line as in this case there are strict time limits. Within capacity management tasks information exchange about operation activities (from placement of booking by the client till releasing of a container to the nominated forwarder in the port of discharge) at the moment is, as a rule, automated, however at the same time the insufficient attention was paid to financial information. Due to the development strategy implementation of containers delivery service "from-door-to-door" there was appeared necessity of information exchange improvement.

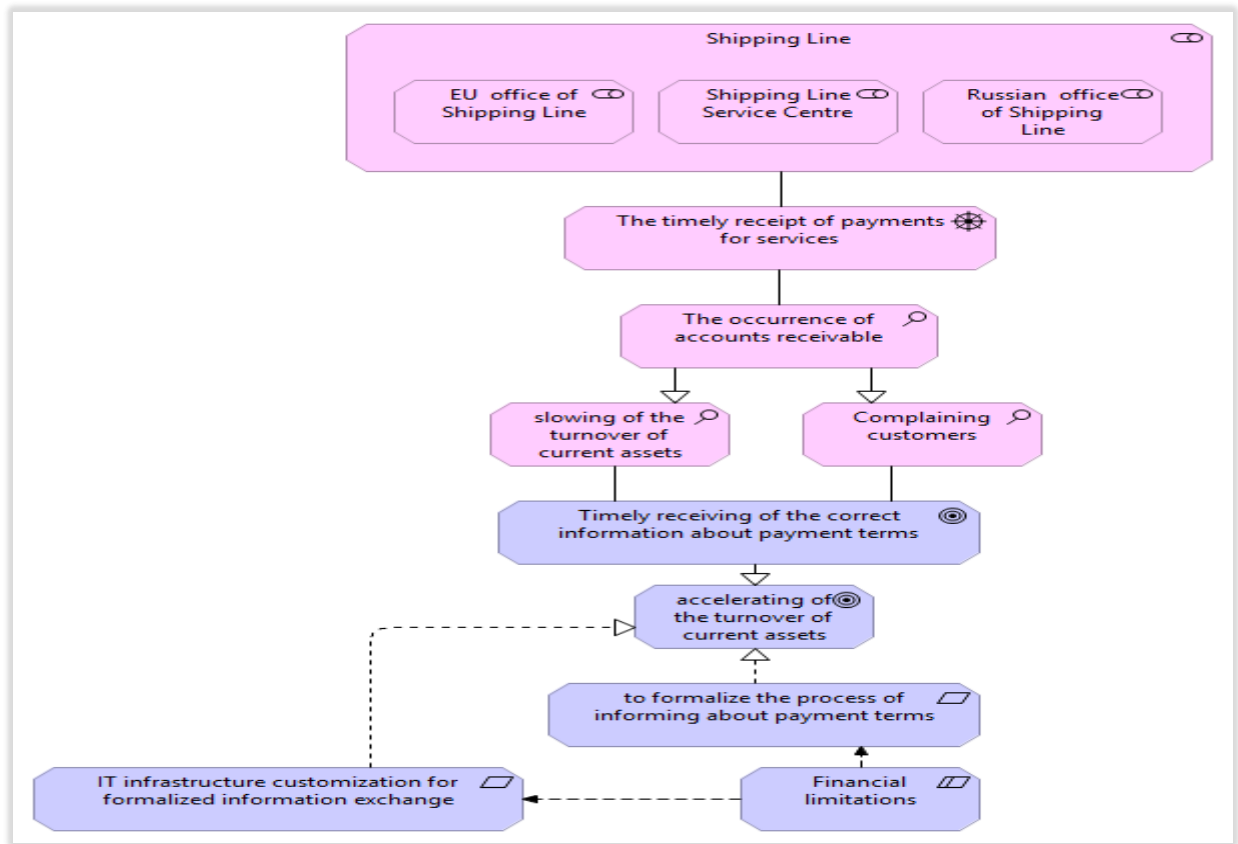
At the first stage, stakeholders of the project were determined, assessment of the situation was made, drivers were defined, goals were set, requirements and constraints of the project were fixed (Pic. 1). Modeling was made with the aid of enterprise architecture modeling language Archimate 2.0 and using the instrument of modeling Archi®.

Several offices of the shipping line take part in the process of container delivery. For example, process of container cargo delivery from Europe to the Russian Federation requires participation of European office of shipping line, Russian office of shipping line, service center – office, performing the supporting functions, and the head office of the shipping line, which is the legal, financial and administrative center of the company.

In study [6] two problems of information flow in the network organization are defined. “The first aspect to take into account is whether an actor knows that he or she needs a certain kind of information for the task at hand or not. The second aspect concerns the availability of information. This includes whether the relevant information exists in the information sources of the networked organization or not, and whether the user has access to this information or not.”

For successful accomplishment of payment terms and making out of invoices to clients the office of shipping line in the port of discharge needs timely receipt of relevant information. Untimely provision of information or its misstatement leads to an untimely or wrong invoicing of clients, and, thus, emergence of accounts receivable. For timely and correct receipt of information on payment terms by office of the shipping line in the port of discharge

there was offered to formalize information exchange between offices of the shipping line that will demand customization of an IT infrastructure for a possibility of such exchange and, of course, this project has financial constraints.



Picture 1. Project motivation extension

The preliminary research of this situation allowed to develop enterprise architecture model of interaction of service business units of the container shipping line in the process of delivery of the containers "as is". During the research the enterprise architecture model "to be" was offered.

Placement of booking by the client is the business event, which is initiating process of container delivery. It should be noted that during booking creation, as a rule, all necessary container delivery terms are already known and fixed, however in further process of information transfer between shipping line business units it is divided, figuratively speaking, into 2 business objects: booking information from the point of view of capacity management (container dimension, weight, cargo, loading/discharge ports, container disposition on the vessel etc.), and financial information (the commercial terms agreed with the client, including DTHC rate). These objects are defined in such way not incidentally:

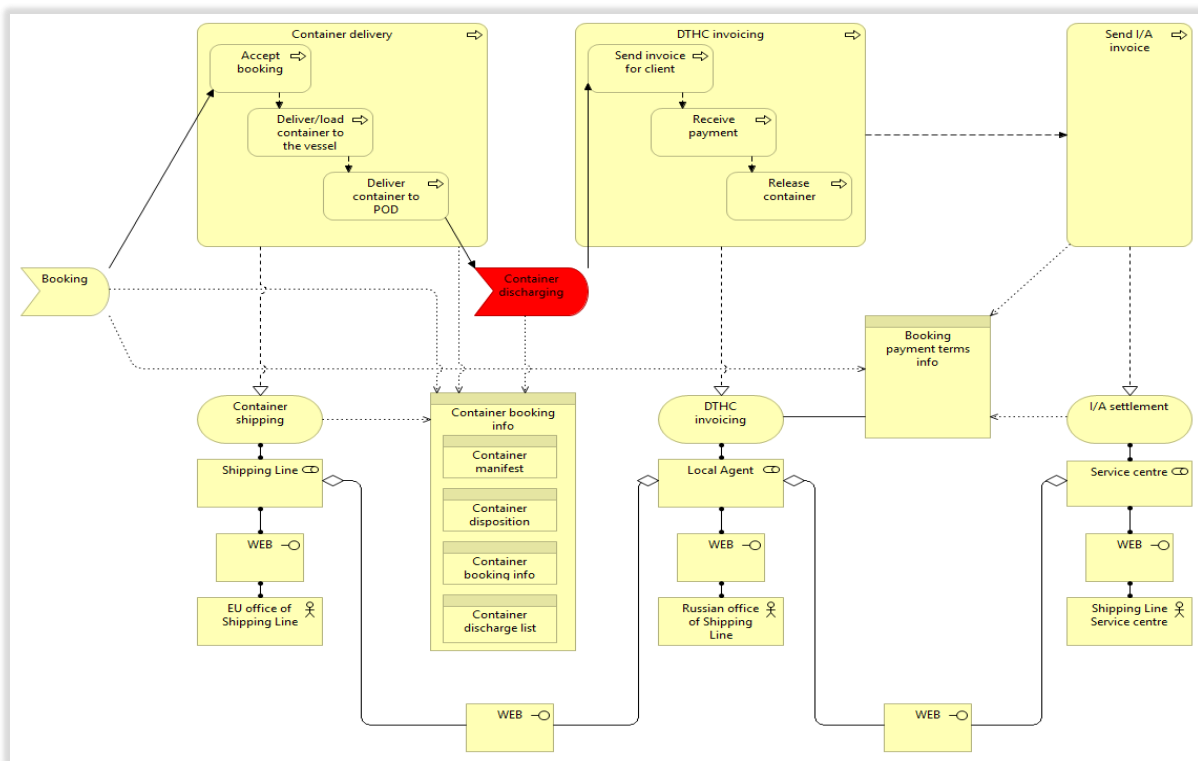
1) information on booking from the point of view of capacity management as it was already mentioned above, first of all provides efficiency of the solution of such tasks as optimizing of vessel utilization, improvement of vessels rotation between terminals, increasing of the schedule reliability and other tasks of performance management,

2) financial information is confidential and to transfer it together with the information on booking, access to which shall be provided to various partners, including VSA partners, container terminals, customs authorities and other participants of the process of delivery is represented unreasonable.

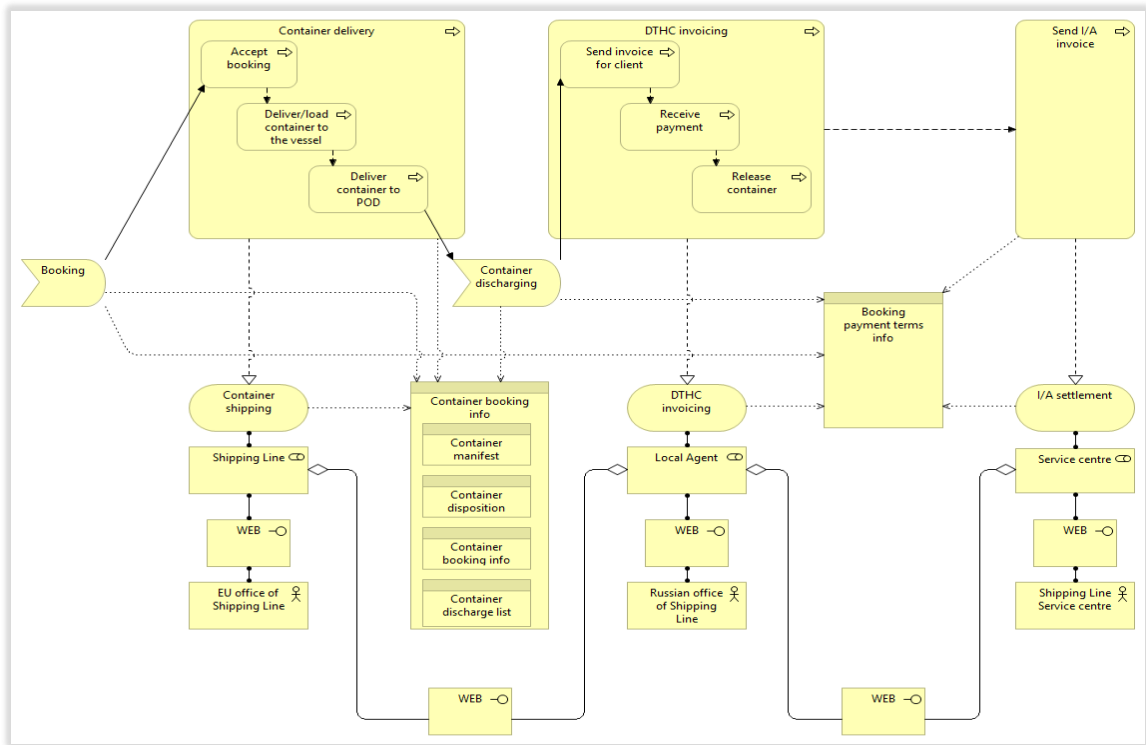
This fact leads to the situation, that on the moment of containers discharging from a vessel board in the port of discharge receipt of payment for DTHC from the forwarder shall

be initiated, but the financial information, provided with use of un-formalized e-mail messages, could be absent or inaccurate. Business object "Booking payment terms info" becomes available to all stakeholders only at a stage of settlement of intragroup accounts (pic.2). It is obvious, that this is already late, as containers already were picked up from the terminal by this moment and necessary settlements with clients already shall be made. If to consider that intragroup settlements are made at the end of the month, as a rule, then it is possible to estimate increasing in financial cycle in regards of accounts settlement from several days up to several months, as the client, having received the invoice for DTHC on already picked up containers, is not always ready to pay it immediately.

The executed business layer analysis defines need of booking payment terms information receiving at a stage of the vessel call to port of containers discharge, at the same time there is need of this information receiving within the formalized exchange that assumes fixation of such parameters as the time and the format of information provision, and also an opportunity to be realised within electronic exchange between the software applications, used by business processes of the container shipping line (pic. 3).

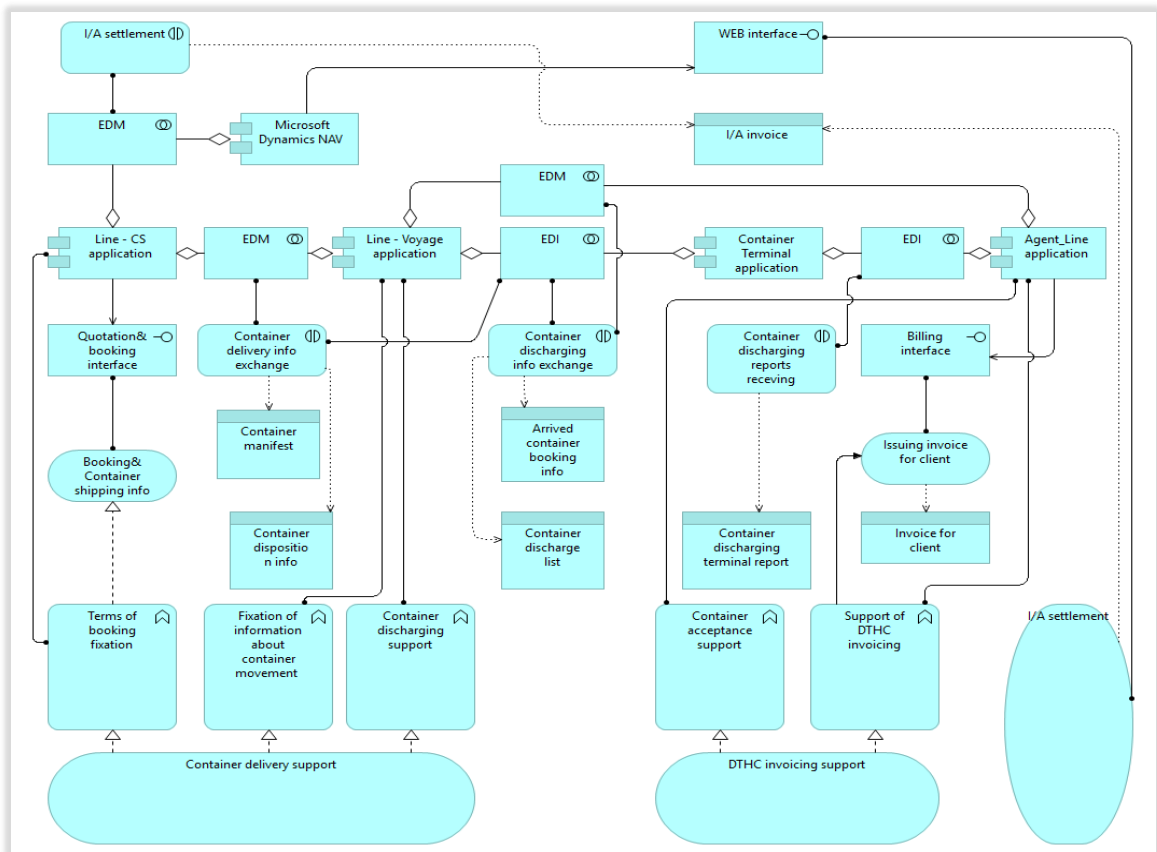


Picture 2. Business layer as is



Picture 3. Business layer to be

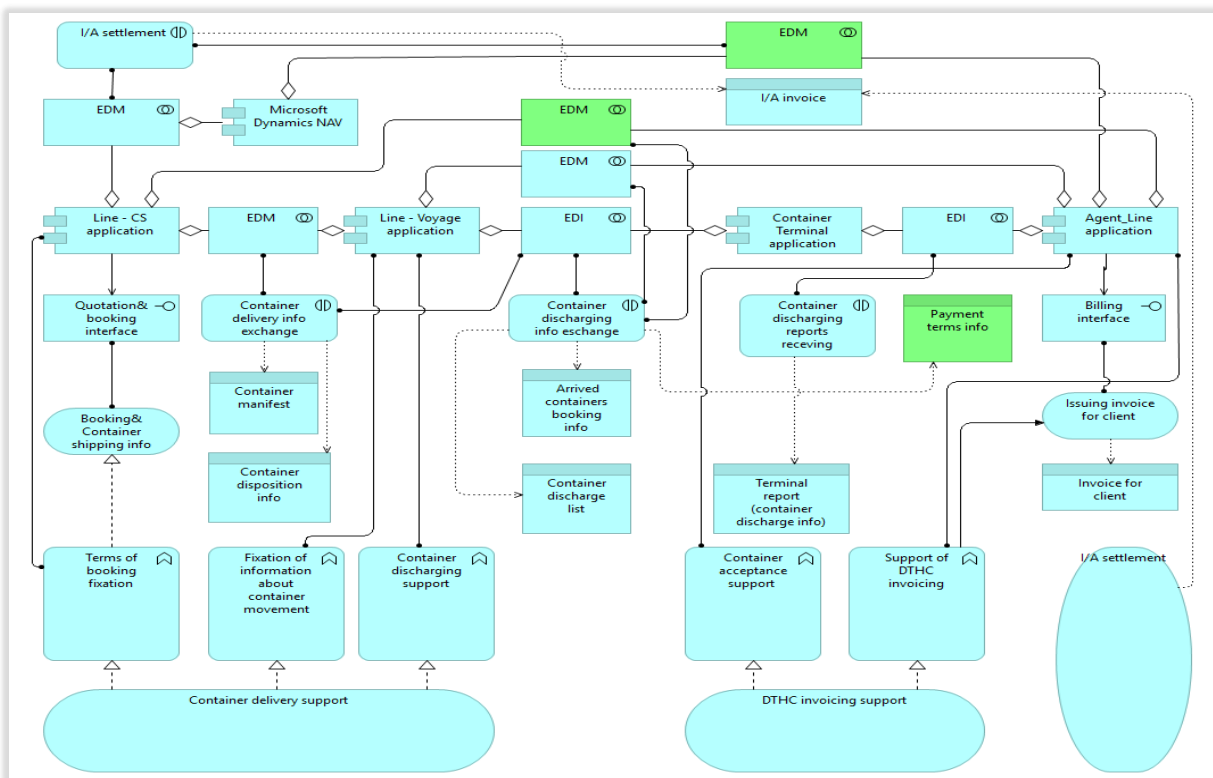
At all stages of value creation for clients all business services are supported by several IT applications. The landscape of the applications "as is" is provided (Pic. 4).



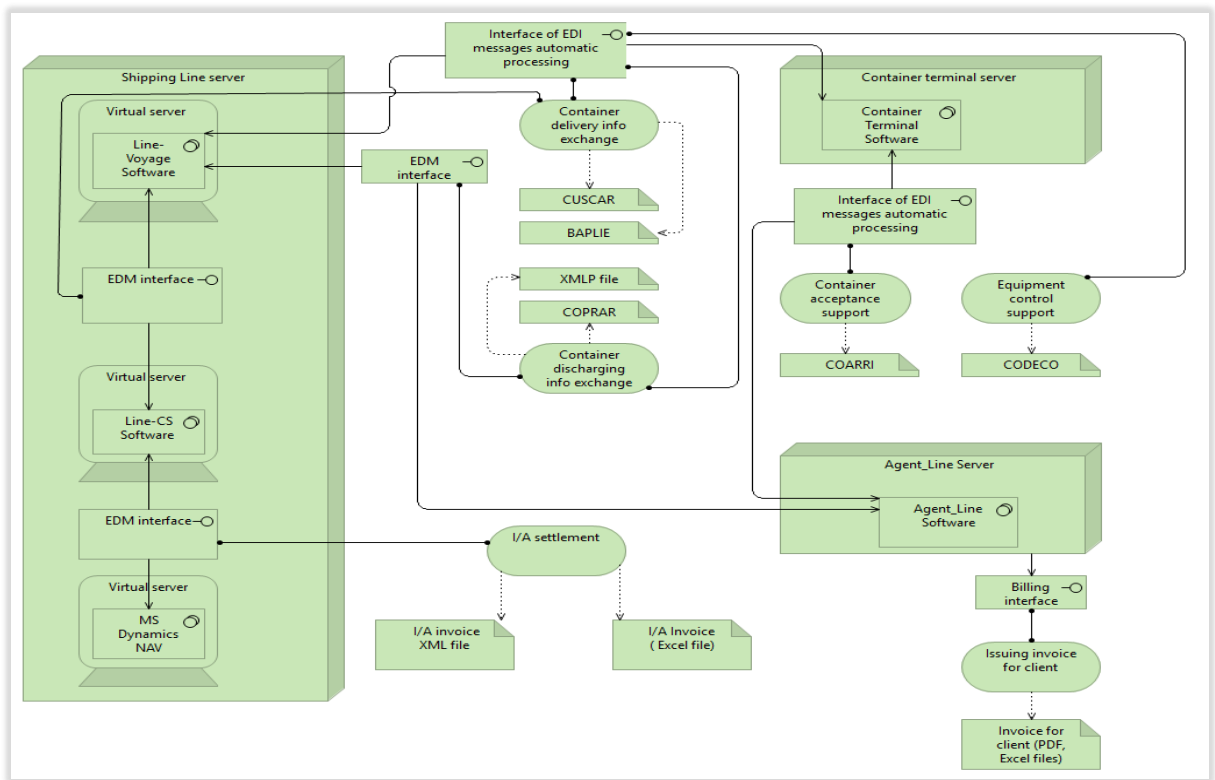
Picture 4. Application layer as is

For improvement of application components interaction there was offered to adjust the formalized electronic exchange. This exchange shall be made at a stage of the vessel call to the port of container discharge and contain financial information about container delivery terms. The formalized electronic exchange is also offered to be added in settlement process of intragroup accounts for data processing acceleration. The formalized electronic exchange will accelerate information exchange between offices of the container shipping line and will allow to liquidate information "gap" within business processes (pic. 5).

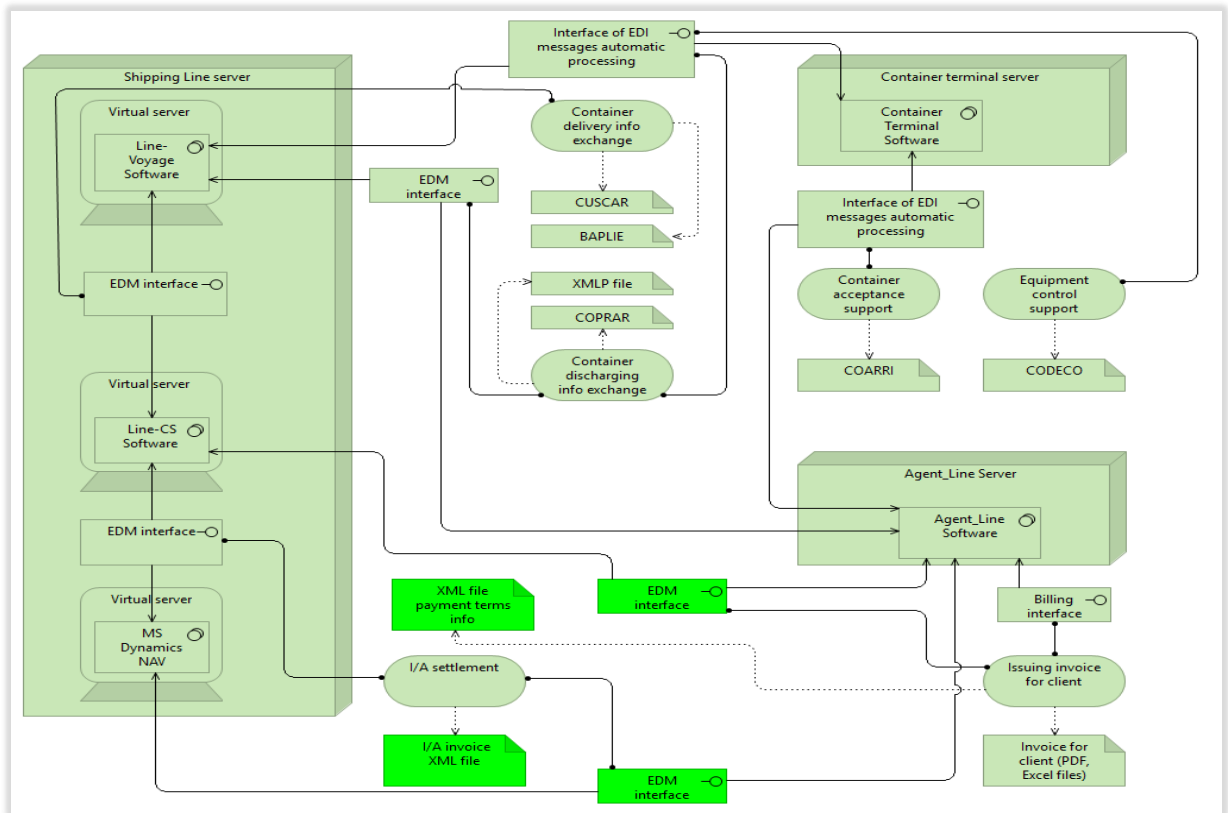
Application components are parts of the corresponding software therefore in the analysis of a technological layer we will consider interaction of active structural elements of this layer during the process of cargo delivery in line containers with agreed with Shipper LIFO terms (pic.6). To obtain application components interaction improvement and formalized electronic exchange support it is necessary to customize infrastructure interfaces.



Picture 5. Application layer to be



Picture 6. Infrastructure layer as is



Picture 7. Infrastructure layer to be

Capability of the formalized XML files exchange by means of the electronic document management interface is supposed as a result of this customization (pic. 7).

Information exchange improvement shall become benefits as follows: timely receipt of payment for services from clients, absence of accounts receivable, transparency of intragroup accounts settlement, acceleration of turnover of current assets.

Economic effect as a result of acceleration of current assets turnover is expressed in change of net working capital. The amount of released net working capital in relation with acceleration (-E) is determined by multiplication of one-day income from sales of these services on change of accounts receivable collection period duration:

$$E = (\text{Sales income}/\text{Days in the period}) * \Delta \text{Accounts Receivable Collection Period}$$

$$\text{Accounts Receivable Collection Period} = (\text{Average accounts receivable} * \text{Days in the period}) / \text{Sales income}$$

ARCP1 – days sales outstanding in analyzed period;

ARCP0 – days sales outstanding in previous period.

For financial constraints definition, it is offered to calculate Return on investment (ROI), Net Present Value (NPV), payback period of the project (PP). In so doing, it is necessary to consider that information exchange improvement could be used not only for DTHC invoicing, but also for making out of invoices for other services. It is also necessary to consider that automation of information exchange will lead to reducing of the time, spent for "manual" information processing, that will allow to save a certain quantity of financial resources.

Conclusions

Application of a service-oriented enterprise architecture models allows to carry out the analysis, to define shortcomings and to formulate offers on information exchange improvement between business units of the company with territorially distributed offices. International container shipping lines are characterized, first of all, by the fact that the final product (service), is created by territorially distributed offices of the company therefore problems of information exchange are extremely important for quality and compliance to requirements imposed by clients of the company and, as a result, for competitiveness of the company. Besides, isolation of the Russian offices of the international companies is caused by specifics of the civil, customs, tax law. Thirdly, decreasing of transportation volume on the Russian direction demands from the companies of costs optimization and increasing of used resources productivity.

Information exchange improvement between offices of the international container shipping line is capable to accelerate turnover of current assets, to strengthen control of respect for financial discipline, to increase efficiency of internal control, to exclude influence of "a human factor" (mistakes or abuses), and, thus, to receive competitive advantage that will allow to keep position of the company in a fast-changing business environment. Implementation of this architectural concept is possible in the companies, performing a maritime linear container cargo transportation.

Bibliography

1. Rynok avtomobilnykh gruzoperevozok v 2014-2015 i prognoz do 2018 r. Dinamika i struktura, konkurentnaja sreda, reitingi i profili kompaniy. [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://marketing.rbc.ru/research/562949997340778.shtml>
2. Ivanova T.N. Pravovoe regulirovanije otnosheniy po morskoy perezovke gruzov v linejnom soobzhenii v Rossiyskoy Federacii: Monografija. M.: Yusticinform, 2015. 63p.
3. «Industria 4.0»: Sozdanie cifrovogo predpriyatia. Vsemirnyi obzor realizacii koncepcii «Industria 4.0» za 2016 god. OOO «Pricewaterhaus Coopers Consulting». [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: https://www.pwc.ru/ru/technology/assets/global_industry-2016_rus.pdf
4. Kaljanov G.N. Arhitektura predpriyatija i instrumenty ee modelirovanija / G.N. Kaljanov [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: www.vshu.ru/files/IR01a.pdf
5. Lankhorst M. Enterprise Architecture at Work. Modelling, Communication, Analysis. Springer- Verlag, 2013.
6. Sandkuhl K. Information Logistics in Networked Organisations: Selected Concepts and Applications. Enterprise Information Systems. 9th International Conference, ICEIS 2007. Funchal, Madeira, June 12-16, 2007. Revised Selected Papers. // Springer-Verlag, 2008.

7. GroBe-Brockhoff M., Klumpp M., Krome D. Logistics capacity management – A theoretical review and applications to outbound logistics. [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: https://www.fom.de/download/976-HomepageFOM_ILD_Arbeitspapier_Bd21_12_04_19-01.pdf
8. Jensen L. *Liner Shipping in 2025. How to survive and thrive.* Vespucci Maritime Publishing, 2017. ISBN: 978-1543045161
9. Vagras A., Boza A., Patel S., Patel D., Cuenca L., Ortiz A. Inter-enterprise architecture as a tool to empower decision-making in hierarchical collaborative production planning. *Data & Knowledge Engineering* (2015), doi: 10.1016/j.datak.2015.10.002
10. The Hidden Value Pool of Feeders. A SeaIntel Whitepaper. 12.09.2016. SeaIntel Maritime Analysis. www.SeaIntel.com
11. Kozin E.G. Servis-orientirovannyj podhod k analizu arhitekturnyh reshenij / E.G. Kozin, I.V. Ilyin, A.I. Levina // *Nauchno-tehnicheskie vedomosti Sankt- Peterburgskogo gosudarstvennogo politehnicheskogo universiteta.* – 2016.- №4(246). doi: 10.5862/JE.246.14
12. «Revolutsionnij temp: Industria 4.0» Sovmestnuy proekt RBC и Siemens. [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://siemens.rbc.ru/article2.html>
13. П'ин I.V., Anisiforov A.B. Osnovnye aspekty organizatsii informatsionnogo soprovozhdeniya deyatelnosti klasterov predpriyatij [Key aspects of the organization of information support of business clusters]. *Ekonomika i upravlenie [Economics and Management]*, 2010, no. 12.
14. П'ин I.V., Anisiforov A.B. Ispolzovanie oblachnyh tehnologij pri postroenii informatsionnyh sistem klastera [The use of cloud technologies in building an information systems cluster]. *Ekonomika i upravlenie [Economics and Management]*, 2012, no. 7(81).

УДК 33

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

*Кадралиева Г.М., магистр экономических наук, старший преподаватель,
Кажыгалиева С.О., магистр экономических наук, старший преподаватель,
Нурманалиева А.С., магистр экономических наук, старший преподаватель,
Казахстанский университет инновационных и телекоммуникационных систем
Республика Казахстан, г. Уральск
E-mail: Gul-moli@mail.ru*

Аннотация: Данная статья определяется авторской постановкой проблемы, разработкой теоретических положений и соответствующих практических рекомендаций по организации логистической поддержки в сфере распределения на предприятиях розничной торговли.

Ключевые слова: логистика, предприятие, логистический подход, продукция конкурентоспособности предприятия, логистическое управление, логистика в промышленности, транспортировка, логистические затраты, логистические услуги.

Рыночные отношения, которые в значительной степени формируются в условиях неопределенности и неустойчивости рыночной среды, требуют высокоэффективных способов и методов управления экономической и хозяйственной деятельностью. Традиционные концепции управления уже не оправдывают себя. Одним из наиболее прогрессивных научно-прикладных направлений является логистика. В рыночных условиях субъекты финансово-хозяйственной деятельности находятся в жестких условиях жизнедеятельности, а проблемы в экономике России и Казахстана лишь усугубляют и без того тяжелое положение многих российских и казахстанских предприятий. Чтобы выжить и успешно функционировать в таких условиях, предприятию уже недостаточно просто производить продукцию в максимально возможном объеме, выполняя свои внутренние планы, важно эту продукцию затем еще и реализовать. А ведь в условиях жесткой конкурентной борьбы выживает только то предприятие, которое сможет предложить рынку качественную продукцию по более низкой цене, чем у конкурентов.

Цена продукции зависит не только от затрат на ее производство, но и от затрат на ее транспортировку, складирование, реализацию и т.д. Снижая эти затраты, мы снижаем себестоимость, повышая таким образом свою прибыль. Именно этими вопросами

(и не только ими) занимается распределительная логистика, внедрению принципов которой на практике и посвящена данная диссертация.

В связи со становлением рыночных отношений в России и в Казахстане в последние годы появилось и стало активно развиваться новое научно-практическое направление – логистика. Интерес, который проявляют к логистике менеджеры предприятий, бизнесмены объясняется не только новым для отечественной экономики и непривычно звучащим термином, но и главное – теми впечатляющими результатами, которые получены благодаря применению логистического подхода в экономике промышленно развитых стран.

Логистический подход приводит к регулированию материальных потоков. Эти потоки возникают при производстве тех или иных изделий; при обеспечении этого производства необходимыми материалами, комплектующими изделиями и сырьем; при складировании готовой продукции, ее распределении и доведении до потребителя.

Однако такое регулирование может осуществляться лишь через управление величиной, направлением, возникновением, прекращением, периодичностью, последовательностью, а также другими параметрами следующих потоков ресурсов: людских; энергетических; информационных; финансовых.

Эти потоки являются также материальными, хотя их физическая природа отличается от природы исходных материалов, превращающихся в результате экономической деятельности в изделия, удовлетворяющие определенные потребности пользователей.

Поэтому понятие логистики в более широком смысле можно трактовать как современную методологию и методику управления возникающими в процессе экономической деятельности потоками всех взаимосвязанных видов как единым целым.

В общем случае, логистическое управление распространяется на такие функциональные области, как:

- запасы;
- движение грузопотоков;
- складирование и складская обработка;
- транспортировка материалов, сырья, комплектующих и готовых изделий;
- распределение изделий.

В существующей практике принят двойной подход к логистике.

В одном случае логистика предусматривает разработку механизма и структуры управления движением материальных, информационных, финансовых и других потоков, т.е. ограничивается выполнением функции планирования.

В другом случае логистика не ограничивается планированием и предусматривает процедуру реального управления, т.е. осуществляет повседневную текущую деятельность по управлению Логистика, будь то на этапе планирования или на этапе реализации производственно-предпринимательской деятельности, воздействует на процесс маркетинговых исследований, на движение материальных ресурсов, на распределение изделий между потребителями, а также на административно-управленческую деятельность.

Уровень конкурентоспособности предприятия на рынке зависит от уровня общих затрат. Себестоимость собственно производства продукции может занимать незначительную долю в структуре логистических затрат, а величина затрат на продвижение продукции к потребителю и на организацию сбытовой сети, наоборот, может быть значительно высокой.

В условиях рыночной экономики особый интерес представляет изучение логистических затрат на предприятиях розничной торговли, определение места и роли этих затрат в механизме ценообразования. Важным моментом является поиск путей уменьшения логистических затрат и на этой основе снижения уровня цен на логистические услуги подразделений, повышения уровня конкурентоспособности и доходности предприятия розничной торговли.

Рационально управляя запасами в снабжении, производстве и сбыте, логистика способствует уменьшению общих затрат, снижению цены и в результате улучшению стратегических позиций фирмы на рынке. Логистический менеджмент может обеспечить эффективную координацию объемов закупки и производства с прогнозируемым маркетингом объемом продаж.

В управлении логистическими затратами предприятия розничной торговли необходимо учитывать высокий уровень динамики рыночной конъюнктуры, дефицит платежных средств, высокий уровень конкуренции, т.е. все, что влияет на эффективность логистической деятельности. Однако вопросы оптимизации логистических затрат на предприятиях розничной торговли до сих пор не стали предметом серьезных исследований, поэтому тема очень актуальна. Игнорирование логистических затрат как самостоятельного предмета исследования может иметь определенные отрицательные последствия. Отсутствие научно обоснованной методологии управления логистическими затратами приводит к тому, что до сих пор нет надежных и работоспособных методик их планирования, оценки и анализа.

Для оценки деятельности логистических подразделений обычно пользуются показателями, напрямую определяющими параметры поставки: грузооборотом, скоростью оборачиваемости запасов, временем и расстоянием доставки, ритмичностью и надежностью поставок, затратами на доставку, объемами убытков, вызванных недостаточной организацией логистического процесса, показателями, характеризующими состояние материально-технической базы логистики.

Эти показатели в абсолютном выражении не дают информации об эффективности организации логистики. Эффективность может быть определена лишь в случае сопоставления этих показателей с плановыми, максимально возможными, лучшими по отрасли, показателями предшествующего периода. В соответствии с этим могут быть использованы коэффициенты выполнения плана, т.е. достижения намеченного состояния или уровня, коэффициент использования мощностей, относительный коэффициент эффективности и динамические коэффициенты.

Также можно соотносить показатели логистической деятельности с финансовыми результатами, проводя факторный анализ и определяя влияние именно логистической составляющей на уровень дохода, прибыли, издержек.

И так в конце, логистика это в широком смысле – это наука об управлении и оптимизации материальных потоков, потоков услуг и связанных с ними информационных и финансовых потоков в определенной микро-, мезо или макроэкономической системе для достижения поставленных перед ней целей. В узком смысле с позиции предпринимателя логистика как прагматически направленный механизм: это интегральный инструмент менеджмента, способствующий достижению стратегических, тактических или оперативных целей организации бизнеса за счет эффективного (с точки зрения снижения общих затрат и удовлетворения требований конечных потребителей к качеству продуктов и услуг); управления материальными и сервисными потоками, а также сопутствующими им потоками информации и финансовых средств.

Библиографический список

1. Альбеков А.У., Костоготов Д.Д. Введение в коммерческую логистику: Учеб. пособие. Ростов-на-Дону : РГЭА, 2009. 88с.
2. Альбеков А.У., Митько О.А, Коммерческая логистика : Учебное пособие. Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. 416 с.
3. Баев А. Как эффективно управлять логистикой. // Экономика и жизнь. 2010. № 45. с. 26.
4. Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Э., Порошина О.Г. Эффективная логистика – М.; Издательство «Экзамен 2, 2002. -160 с.
5. Неруш Ю.М. Коммерческая логистика: Учебник. М.: банки и биржи, 2009. – 271 с.
6. Новиков Д.Т., Гарнов А.П. Логистические системы: их значение и эффективность // Логистика и бизнес/ Под ред. Миротина Л.Б. М. : Брандес, 2010. с 32-35.

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ: ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И БИЗНЕС-АНГЕЛЫ

Косолапова А.В., магистрант

Седых Ю.А., к.э.н., доцент

Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)

Россия, Ростов на Дону

E-mail: nastyhakav@mail.ru

Аннотация: Бизнес-ангелы и венчурные инвесторы - сравнительно новые понятия в лексиконе бизнеса и инвестиций, пришедшие в Россию с запада. Кто такие бизнес-ангелы и венчурные инвесторы? Чем они занимаются и в чем их отличие?

Ключевые слова: венчурный инвестор, бизнес-ангел, стартап, инвестиции, проект, прибыль, венчурное финансирование, венчурные фонды, финансирование, малый бизнес.

До середины XX века человеку были известны такие виды бизнеса как торговля нефтью, оружием, наркотиками, владение игорными домами и многое другое, которые приносили сверхвысокую прибыль. Но современный мир наглядно продемонстрировал, что может существовать и другой вид бизнеса, который, не поддаваясь ни на прибыль, ни на рискованность, направлен на поддержание научно-технического прогресса. И в настоящий момент он широко известен под названием – венчурное финансирование [1].

Индустрия венчурного финансирования представлена венчурными инвесторами (капиталистами) и бизнес-ангелами, которые готовы вкладывать деньги в инновационные проекты и стартапы. Между венчурными капиталистами и бизнес-ангелами очень много общего. В большинстве случаев, бизнес-ангелы ищут на инвестиционном рынке тоже самое, что и венчурные инвесторы. Но все-таки существует несколько отличий, о которых должен знать любой человек, чтобы сформировать правильную стратегию привлечения инвестиций [2].

Разница состоит в том, инвестируешь ли ты собственные средства или привлекаешь чьи-то. Венчурный капиталист (VC-venturecapitalist) – это профессиональный инвестор, специалист по управлению активами, которому другие люди доверяют свои деньги, надеясь получить прибыль. Венчурные инвесторы бывают:

1) Ограниченными партнерами (LPs-limitedpartners), которые инвестируют в фонд и получают компенсацию в размере 80 % от чистого дохода за вложенные средства.

2) Главными партнерами (GPs – generalpartners), которые вкладывают аккумулированные средства фонда в развивающиеся компании, и получают всего 20% от чистого дохода за участие в управлении венчурной компанией.

Бизнес-ангелы инвестируют частные деньги, а классические VC – институциональные деньги.

Бизнес-ангелу не надо ни перед кем отчитываться о своей деятельности, а венчурные капиталисты имеют собственные структуры для принятия решений (к примеру, инвестиционный комитет) и регулярно отчитываются перед своими инвесторами. Они применяют выработанную на фирме процедуру due diligence. У бизнес-ангелов, при осуществлении необходимых процедур due diligence, скорее больше выражена мотивация: «нравится – не нравится». Отсюда и объем сроков рассмотрения инвестиционных возможностей. Для венчурных капиталистов процесс от начала работы над инвестиционной возможностью до закрытия сделки составляет обычно от 3 до 9 месяцев. Бизнес-ангелы, в отсутствие необходимости согласований и при упрощенных процедурах проверки, принимают решения гораздо быстрее. Ангелы часто инвестируют в области деятельности, которые им знакомы, хотя могут рассматривать и другие бизнесы, если данные направления кажутся им перспективными. Венчурные капиталисты более связаны выбранной инвестиционной стратегией [3].

Сравнительная особенность инвестирования бизнес-ангелов и венчурных капиталистов представлена в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика инвестирования бизнес-ангелов и венчурных капиталистов

Критерий	Бизнес-ангелы	Венчурные капиталисты
Этап жизненного цикла, на котором осуществляется инвестиция	Ранние этапы: создание компании, разработка товара (услуги)	В основном на этапе подтверждения бизнес-идеи (завершение разработки товара, начало продаж)
Основной вклад в развитие	Финансы, опыт, контроль	Финансы, контроль
Размер инвестиции	От нескольких тысяч до нескольких миллионов долларов США	От нескольких сотен тысяч до десятков миллионов долларов США
Долевое участие	Миноритарный блокирующий пакет (доля)	Контрольный пакет, или блокирующий пакет минус 1 акция
Вкладываемые средства	Собственные средства	Заемные, привлеченные или собственные средства, собранные в единый фонд
Принятие финансовых решений	Более гибкое принятие фин. решений, длительный период инвестирования, более низкая требуемая доходность	Четкое следование первичным инвестиционным критериям, меньшая гибкость в принятии финансовых решений, инвестиции на 3–5 лет
Объем рынка	Как минимум в 2 раза больше рынка венчурного капитала в денежном эквиваленте и в 30–40 раз больше по числу сделок	Около 8,500 сделок в год на общую сумму около 80 млрд. долларов США в год

Бизнес-ангелы, как индивидуальные единицы, инвестируют, как правило, от \$25 тыс. до \$100 тыс. в один проект. Конечно же, есть исключения из правил: суммы могут быть и меньше \$25 тыс. и больше \$100 тыс. Группы ангельских инвесторов объединяются в синдикаты и могут инвестировать в среднем \$750 тыс. и больше. Они становятся все более популярными, и это отличный способ для стартапа получить деньги быстрее и на тех же условиях. Вложения венчурных капиталистов могут достигать \$7 млн. в компанию.

Есть несколько видов бизнес-ангелов. Приведенная ниже классификация отчасти условна, но она позволяет увидеть разницу в целях, методах и приёмах инвесторов [3, с. 165]:

- 1) Корпоративные ангелы (бывшие топ-менеджеры крупных международных корпораций, которые при увольнении получили солидную денежную компенсацию).
- 2) Ангелы-энтузиасты (не отличаются высоким профессионализмом и наличием солидного опыта в инвестиционной деятельности).
- 3) Предпринимательские ангелы (наиболее активные бизнес-ангелы, которые параллельно с инвестированием сами активно занимаются коммерцией).
- 4) Микроуправляющие ангелы (финансируют сразу несколько стартапов, предпочитая лично заниматься управлением компаний).

5) Профессиональные ангелы (занимаются инвестированием средств в проекты, в деятельности которых разбираются на профессиональном уровне).

Таким образом, не стоит противопоставлять данные группы инвесторов. Они работают с компаниями, находящимися, как правило, на разных этапах развития, практически не пересекаясь по размеру инвестиций и поэтому, мало конкурируют друг с другом. Венчурные капиталисты часто инвестируют в компании, профинансированные ранее бизнес-ангелами, поскольку это взаимодействие лучше подготавливает компании к получению венчурного финансирования.

Библиографический список

1. Бизнес-ангел vs Венчурный капиталист: whoiswho? [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <https://startupnetwork.ru/news/biznes-angel-vs-venchurnyy-investor-who-is-who>
2. Специфика работы с венчурными инвесторами. [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: http://smallbusiness.ru/start/biz_finans/241/
3. Хилл Б. Бизнес-ангелы: как привлечь их деньги и опыт под реализацию своих бизнес-идей / Б. Хилл, Д. Пауэр. -М.: Эксмо, 2014. – 496 с.

УДК: 334.75

К ВОПРОСУ О ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ

Косолапова А.В., магистрант

Седых Ю.А., к.э.н., доцент

Ростовский Государственный Экономический Университет (РИНХ)

Россия, Ростов на Дону

E-mail: nastyhakav@mail.ru

Аннотация: В данной статье рассматривается понятие франчайзинга, его основные достоинства и недостатки, как для франчайзи, так и для франчайзера. Также выявлены основные проблемы, затрудняющие развитие франчайзинга в современной России и предложены варианты их решения.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзи, франчайзер, мелкий бизнес, франшиза, предприниматель.

Становление малого бизнеса считается важным направлением экономической политики страны. Но существует немалое количество факторов, препятствующих развитию современного бизнеса. Например, организация рынка сбыта произведенной продукции, поиск квалифицированных специалистов, административные барьеры, налоговый гнет и сложная система отчетности. Также проявляются трудности содействия компаний малого и крупного бизнеса. Для того чтобы справиться с перечисленными трудностями необходимы новейшие экономические механизмы – например, франчайзинг.

Франчайзинг – это коммерческая деятельность на основе соглашения, по которому владелец товара или услуга позволяет другим людям покупать право распространять товар или услугу на условиях, определяемых владельцем [1, с. 94]. Покупатель франшизы (франчайзи) вкладывает имеющиеся у него средства и становится владельцем бизнеса, но при этом ему не требуется разрабатывать новый продукт и создавать новую компанию. Франчайзинг значительно упрощает организацию бизнеса начинающему предпринимателю, обеспечивает развитие в долгосрочной перспективе и позволяет увеличить рентабельность бизнеса. Доказано, что совместная деятельность франчайзи и франчайзера, работающих на благо одного товарного знака, приносит успех.

Франчайзинг, как и любое экономическое явление, имеет достоинства и недостатки как для франчайзи, так и для франчайзера. Основными преимуществами франчайзинга для франчайзеров считается увеличение реализации продукции, рост дохода, открытие новых офисов, быстрое продвижение товара или услуги на рынке. Основными преимуществами франчайзинга для франчайзи является использование популярной

востребованной марки, уменьшение времени на изучение основ бизнеса, поиск поставщиков, помощь со стороны опытного бизнесмена.

К основным недостаткам франчайзинга для франчайзеров относят умышленное утаивание франчайзи важной для функционирования предприятия информации или передача ложной информации, дающей неверное представление о состоянии на рынке, возможность раскрытия франчайзи тайны компании, незаконное использование логотипа франчайзера после окончания срока действия договора. Основными недостатками франчайзинга для франчайзи принято считать невозможность ведения бизнеса в своих целях, жесткие условия договора и возможность досрочного прекращения договора франчайзинга по желанию франчайзера [2, с. 6].

Такой вид организации бизнеса появился в нашей стране в середине 90-х годов. По заявлению экспертов, на данный момент в России функционирует 1300 компаний, работающих по франшизе, к тому же они представлены в 60 различных сферах. Очевидно, что такое количество компаний появилось не сразу, а это результат двадцатилетнего развития этой сферы в нашей стране. За последние три года рынок франчайзинга вырос на 98 %. По данным РАФ, Россия вышла на первое место по росту количества компаний, работающих по франшизе [3].

По мнению экспертов в сфере франчайзинга, самыми успешными примерами франчайзинга в России можно считать такие компании, как «Лукойл», «Перекресток Экспресс», «Планета Фитнес», «Пятерочка», «Инвитро», «IL Патио», Subway, «Шоколадница», Tele2. Большинство франчайзинговых компаний развиты в таких сферах, как торговля, на долю которой приходится 40 %, общепит, его доля равна 27 % и оказание услуг бизнесу, на эту сферу приходится 12 %. Сейчас все большее развитие получают франчайзинговые компании, связанные с детьми: производство и продажа детской одежды, организация досуга детей, открытие частных детских садов и детских центров.

При явных достоинствах франчайзинга, важно заметить, что такой вид организации бизнеса не так широко распространен в России, как в Европе и не стал так популярен, как в США. Это объясняется тем, что в нашей стране существуют факторы, сдерживающие развитие франчайзингового способа бизнеса. Это и экономические проблемы, и социально-психологические, и проблемы, связанные с низким правовым уровнем развития франчайзинга.

Одной из важных экономических проблем развития франчайзинга является отсутствие стабильности. Франчайзинг особенно быстро начал развиваться последние 10 лет, и именно в это время в нашей стране происходит изменение экономической политики страны, что приводит к изменению спроса на многие товары и услуги, снижению платежеспособности населения. Такие изменения не могут не отразиться на мелком бизнесе. Большинство франчайзи находятся в процессе становления и развития их компаний.

Следующая проблема франчайзинга связана с отсутствием у потенциальных франчайзи стартового капитала. Ведь для покупки франшизы необходимо внести паушальный платеж, размер которого достаточно велик. К тому же вызывает трудность получение кредитов в банке. Банки предоставляют кредит без использования льгот для франчайзингового бизнеса. В России очень низкий уровень поддержки развития франчайзинга со стороны государства. В других странах государство активно поощряет франчайзинговый бизнес. Распространена и проблема недостаточной информированности населения о плюсах и минусах франчайзинга, практически отсутствует подробная информация о том, как начать заниматься таким видом бизнеса.

Но все же самая главная проблема развития франчайзинга в нашей стране связана с областью права – в российском законодательстве отсутствует закон о франчайзинге. При решении возникающих вопросов бизнесмены обращаются к Главе 54 Гражданского Кодекса РФ «Коммерческая концессия». Содержание этой главы в правовом смысле связано с франчайзингом, но все же понятие коммерческой концессии уже, чем понятие

франчайзинга. Поэтому данная глава ГК РФ не регламентирует многие ситуации, возникающие в процессе создания и функционирования франчайзинговой системы.

Подводя итог, можно сказать, что в нашей стране существуют факторы, сдерживающие развитие франчайзинга, но все же он является надежным вариантом коммерческой деятельности в нынешней рыночной системе.

Библиографический список

1. Лескина О.Н. Экономика: учебное пособие для школьников старших классов, абитуриентов высших учебных заведений, поступающих на экономические специальности. – Саратов: Вузовское образование, 2014
2. Батраченко Д.К. Анализ преимуществ и недостатков франчайзинга// Международный Научный Институт "Educatio" VII, 2014. –С.6.
3. Российская ассоциация франчайзинга (РАФ) – [Электронный ресурс]– <http://rusfranch.ru/>
4. Рязанов А.А., Сыроватко И.В. Факторы, влияющие на развитие франчайзинга: теоретический подход. // Транспортное дело России. - 2015. -№ 1. - С.150.

UDC: 33

SELECTING THE METHOD OF ACCOUNTING COSTS IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS FOR MANAGEMENT ACCOUNTING

Levicheva N., *graduate student, Accounting Department
Rostov State Economic University
Russia, Rostov-on-Don
E-mail: Levick.ru@yandex.ru*

Abstract: The results of the activities of a commercial organization are largely determined by the chosen method of costs calculation of production. In the article some possible methods of cost accounting are considered, such as: «Direct Costing», «Standard-bone», ABC (Activity-based Costing), «Target-costing». Features of the activities of a particular organization have a direct impact on the effectiveness of the selected cost accounting method.

Keywords: Management accounting, costs, methods of accounting costs, Direct-Costing, Standard-cost, ABC (Activity-based Costing), Target-Costing, costs calculation, cost accounting system, price policy, fixed and variables costs.

A very important task of management accounting is the accounting of costs for production and costs calculation of production (works, services), which is the information base for the adoption of critical management decisions.

Costs are one of the main objects of accounting, having an impact on which performance of organizations can be significantly changed. Managing costs means maximizing the return of resources used.

The accounting tasks include not only the formation of information on costs and the calculation of the cost of production, but also the assistance to accounting services in choosing the optimal accounting methods, the base for allocating indirect costs and solving some other issues. Therefore, accounting is the main link that allows organizing efficient management of production as a whole and optimization costs. It is important to control and regulate costs not only from the position of cost formation. The main indicator that characterizes the financial and economic activities of most enterprises is the economic result. It is an indicator that is used for assessing the entire activity of an enterprise or its individual sphere for a certain period. It is known that an improvement in the financial result can be achieved by increasing revenues or by reducing costs. At the same time, it should be borne in mind that the costs of organizations include different costs, and not only production costs.

In the world practice of accounting, such methods of cost accounting as Direct-Costing, Standard-cost, ABC (Activity-based Costing), Target-Costing are widely used.

World experience testifies to the effectiveness of using the margin accounting method – the «Direct Costing» accounting system, which is based on the calculation of the reduced cost of production and the definition of marginal revenue, i.e., the difference between the proceeds from the sale of products and its incomplete cost, calculated on the basis of variable expenses. Marginal income includes profit and fixed costs. After subtracting fixed costs from marginal revenue, an operating profit indicator is formed.

The main feature of «Direct-Costing», based on the classification of expenses into fixed and variable ones, is that the cost price of industrial products is accounted and is planned only in terms of variable costs. Constant expenses are collected on a separate account and are written off to the debit of the financial results account at a specified periodicity, for example, «Profits and losses» [1].

The main advantage of the system of accounting for the amounts of cost coverage is based on your ability to make various operational decisions for the management of the organization, on the basis of the received information. First of all, this relates to the ability of conducting an effective price policy.

Another important advantage of the system is that limiting the cost of production to variable costs only makes it possible to simplify the standardization, planning, accounting and control of a sharply reduced number of cost items: the cost becomes more «visible», and individual costs are better controlled. The more controllable objects are, the more dispersed attention are between them and the weaker the control becomes.

The application of the Direct-Costing method allows enterprises to solve such important tasks of cost management as:

- 1) determining the lower limit of the product's or order's price;
- 2) a comparative analysis of the profitability of different types of products;
- 3) determining the optimal program for the production and sale of products;
- 4) choosing between own production of products or services and their purchase on the side;
- 5) the choice of the optimal production technology from the economic point of view;
- 6) the definition of break-even point and the safety margin of the organization.

The «Standard-cost» method serves as a powerful tool for controlling production costs. Based on established standards, you can determine in advance the amount of expected costs for the production and sale of products, calculate the unit cost of the product for determining prices, and also report on the expected future income. Under this system, information of existing deviations is used by management to make operational management decisions.

The standard-cost system is based on the preliminary (prior to the start of the production process) rationing of costs of the items of expenditure: basic materials, wages of the main production workers, production overheads (salaries of additional workers, auxiliary materials, rents, equipment depreciation, etc.), commercial costs (sales costs, sales of products).

The pre-calculated norms are considered as fixed established rates so as to bring the actual costs in line with the standards by the skillful management of the organization. In case of deviations, the standard norms are not changed; they remain relatively constant for the entire established period, except for serious changes caused by new economic conditions, significant increase or decrease in the cost of materials, labor or changes in conditions and methods of production. Deviations between actual and estimated costs that arise in each reporting period accumulate in separate deviation accounts during the year and are written off entirely not for production costs, but directly for the financial results of the organization.

Calculation, estimated using standard norms, is the basis for operational management of production and costs. The deviations from the established standard costs are analyzed to determine the reasons for their occurrence. This allows the administration to eliminate malfunctions in production promptly, to take measures to prevent them in the future [2].

In the overall cost management system, an activity-based costing (ABC) takes an important place. Briefly, the methodology of the ABC system can be defined as follows:

1) the definition of the main activities of the organization – the main (capital-intensive, labor-intensive) and auxiliary (orders of materials, their receipt, processing, administrative costs, etc.);

2) determination of cost factors for specific activities (for example, if planned production costs are collected on series of constituent elements of an installation, the number of these series becomes the main influencing factor);

3) establishment of responsibility centers for each type of activity;

4) transferring costs from activities to product creation.

As a distribution base, the demand for products is taken, and the cost factor, influencing a particular type of activity, acts as a measure of the process.

The main feature of the ABC system is the allocation of costs attributable to the production of a unit of production, batches of products, general production costs and general economic expenses. The introduction of the ABC system into the practice of work would ensure a reliable calculation of the cost of specific products that would significantly improve the objectivity of assessing the profitability of products.

The use of the «Target-costing» method is due to the fact that enterprises usually optimize costs by reducing the cost of production and sale of finished products. At the same time, financial specialists often do not take into account the magnitude of the costs of developing new products. As a result, they eliminate the consequence, and not the reason for too high expenses. As a rule, manufacturers know in advance, at what price they will be able to sell a particular product. Therefore, the primary task is to develop a product, the cost of which would be low enough to ensure the required level of profit.

The essence of the method is as follows: first of all, it is necessary to determine the price per unit of output at which the firm can sell the planned quantity of goods and at the same time keep the profit at the same level. The target cost price can be defined as the difference between these indicators. The value obtained is the criterion that the employees of the company will be guided in the development, production and promotion of the product. As a result, the organization will reach the required cost price not due to the deterioration of product quality, but as a result of effective work and the search for alternative reserves to reduce costs.

So, for building a cost accounting system in the domestic practice of accounting management accounting, the following principles should be guided:

1) accounting of costs by place of their occurrence;

2) distribution of costs between types of products;

3) determination of results by types of activity, responsibility centers;

4) generalization and interpretation of data on costs and production costs, presentation of information in a form suitable for making managerial decisions to consumers;

5) management of costs and cost in order to influence their level and to improve the performance of the organization;

6) forecasting, rationing, planning of production costs.

The necessity of taking into account the costs of production increases as the conditions of economic activity become more complicated and the requirements to profitability increase. Organizations should have a clear idea of the payback of different types of finished products, the effectiveness of each decision taken and their impact on financial results, as well as the amount of costs. Effective cost management of the organization will improve financial results significantly.

Bibliography

1. Vakhrushina M. A. Accounting management: textbook. for universities / M. A. Vakhrushina. - M.: Finstatinform, 2004. – 533 p. – p.115.
2. Kerimov V. E. Managerial Accounting: textbook. for econ. Specialties of universities / V. E. Kerimov. - M. Dashkov and K., 2004. - 458 p. - p.112-134.

THE USES OF FINANCIAL STATEMENT DATA FOR ENTERPRISE PROFIT ANALYSIS

Legrand D., Graduate student
Financial University under the Government of Russian Federation
Russia, Barnaul
E-mail: diana.legrand.msk@gmail.com

Abstract: In the article features of the uses of financial statement data for enterprise profit analysis are unveiled. The importance of correct use of various financial indicators characterizing profit is shown. The difference of EBITDA and EBIT is considered and the conditions of the correct calculation of these indicators are designated. The problems of the uses of financial statement data for enterprise profit analysis according IFRS and RAS are determined and recommendations for their overcoming are given.

Keywords: profit analysis, accounting of profit, financial statement data of profit, EBITDA, EBIT, IFRS standards, problems of profit accounting in Russia, accounting and economic profit.

In the conditions of market economy, the profit of each economic subject is the most important indicator of efficiency of business activity. Receiving profit allows to support and develop production activity of economic entity, and also to satisfy its various social interests. Besides, the profit is the major estimated indicator in the analysis of the competitive environment in any branch and at any level of economy. Therefore, enterprise profit analysis is important for making management decisions [1].

The purpose of enterprise profit analysis is the clarification of the reasons which have caused change of profit, the definition of reserves of its growth and the preparation of administrative decisions on mobilization of the revealed reserves. The profit analysis of the enterprise is carried out on the basis of financial statements [3].

In modern conditions the profit of the economic subject can be expressed by means of a set of indicators, each of which is important evaluation tool characterizing a certain field of activity [1]. The mechanism of formation of each of indicators is a key to substantial interpretation of the received results of an assessment.

In IFRS calculation of profit is presented in «Statement of comprehensive income» and it is interesting by accurate allocation of profit for the period on primary activity of the company and the other income and expenses [8]. In the Russian standards of the reporting calculation of profit is presented in the «Financial results report» (RAS form No. 2). Key Summary Indicator of these reports is net income. But all set of indicators of profit is of interest to the analyst, and traditional indicators of the enterprise profit analysis are: gross profit, operating profit, sales profit, profit before taxation (taxable profit), profit after taxation, earnings per share, retained earnings of the reporting period [9].

Along with indicators of main types of profit, the indicators EBIT and EBITDA are of particular interest, because they allow abstracting from certain types of expenses and thus to estimate activity of the company. The EBIT (earnings before interest and taxes) is a financial indicator which is intermediate, between gross and net profit. Subtraction of interest and taxes allows excluding influence of structure of the capital of the organization (a share of the loan capital) and taxing rates on formation of profit, having had an opportunity to compare various enterprises for this indicator. EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) allows to track formation of profit at all levels, and also to estimate operational result of business. EBITDA is a one of the most demanded by investors, especially in situations of country and industry comparisons when the investor is interested in only a potential of business to generate a cash flow irrespectively of specifics of production activity [4]. In this regard now this indicator is traditional for all public international companies and in an obligatory order is published in reports for investors of activity. In particular, indicators EBIT and EBITDA along with the main indicators of profit actively use and publish the largest enterprises of Russia of various branches of economy in the annual report [7].

However, ways of calculation of these indicators in the various companies can differ [10]. Different calculation procedures lead to the fact that it is impossible to compare these indicators at various companies (i.e. the main advantage of EBIT and EBITDA is destroyed). In addition, various approaches to formation and representation of non-GAAP-indicators in the reporting give great opportunities for manipulation with these indicators for the purpose of their improvement. Because these indicators were actively used by investors and were presented to the companies with non-GAAP-indicators in the reporting, the regulator has paid attention to these indicators at the beginning of the 2000th years [9]. Distinctions between indicators EBITDA and EBIT are shown on Figure 1.

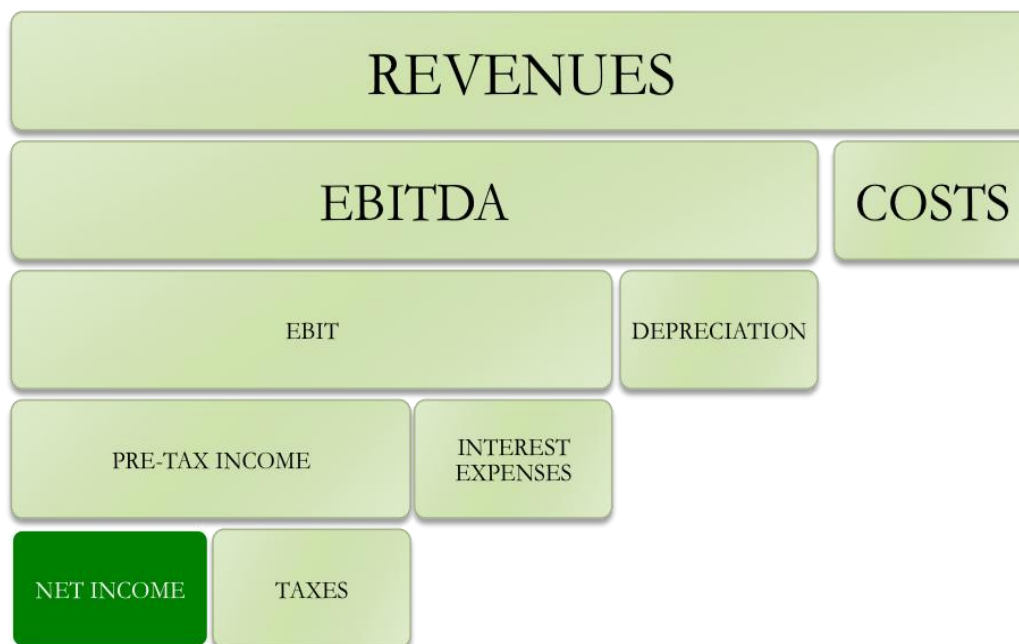


Figure 1 – Distinctions between indicators EBITDA and EBIT [6]

Initially EBIT and EBITDA were calculated on the basis of the reporting of US GAAP and now they are regulated by the rules US SEC (U.S. Securities and Exchange Commission). The rules SEC establish a classical formula of calculation of EBIT and EBITDA on the basis of the reporting of US GAAP and don't allow reducing these indicators of other expenses, except as of income tax, interest and depreciation. Indicators which are calculated in a different way can't be called EBIT and EBITDA therefore the companies deviating from a classical formula for various reasons call these indicators differently, most often adding definition «adjusted»: «adjusted EBIT», «adjusted EBITDA», and «adjusted OIBDA» [11].

During enterprise profit analysis it is necessary to pay special attention to economic terms, for example, the concept EBITDA needs to use carefully, without forgetting to pay attention to other indicators of profitability of the organization. The indicator EBITDA doesn't consider the factors connected with the size of the enterprise and volume of the made capital investments on its development. Also, EBITDA doesn't give information about debt load and the system of the taxation; it is concentrated on operating activities. Therefore, this indicator perfectly is suitable for the analysis and comparison of various enterprises working in one sphere of activity and also for an assessment of the company's net operating results [3].

Also, it is important to note that there are certain problems with using of financial statement data for enterprise profit analysis. Often the enterprises in Russia keep accounting, forming the reporting not suitable for carrying out the authentic enterprise profit analysis, because they are more focused on the tax reporting. Improvement of accounting reports and introduction of management accounting becomes extremely necessary condition for identification of influence of various factors on profit, profitability; developments of possible ways of

accumulation of profitability of the organization [8]. For example, often there are situations when the enterprise has positive value of profit before the taxation (according to a form No. 2), thus its activity can be estimated as effective. But in the same time the enterprise also has a loss as a result of payment of a penalty fee and penalties on tax payments, deferred tax liabilities. In other words, the enterprise has only economic profit, but doesn't have accounting profit. In particular, it is possible to confirm with this example that the profit estimated in accounting not always is identical to real financial result of economic activity of the enterprise. For this reason, it is necessary to distinguish concepts of economic and accounting profit during enterprise profit analysis.

Thus, it is possible to draw a conclusion that the extremely important role in system of an assessment of effectiveness, business qualities of the enterprise and degree of his reliability is played by indicators of profit and profitability. In profit all income, expenses are accumulated, and results of activity of the enterprise are generalized. Indicators of EBIT and EBITDA can have various methodology of calculation therefore users of the reporting need to consider it in the analysis. The companies, despite the absence of requirements of IFRS about additional disclosures, are recommended to open a method of calculation of these indicators. For more effective enterprise profit analysis indicators of EBIT and EBITDA should be considered in total with other indicators of profitability.

Bibliography

1. Dichev I., Graham J. The Misrepresentation of Earnings// Financial Analysts Journal, Volume 72, Number 1, 2016, CFA Institute. – p. 22-35
2. Dormeier B.P. Investing with Volume Analysis: Identify, Follow, and Profit from Trends (paperback). – New York: Liberty Publishing House, 2011. – 453 p.
3. Ernst & Young. A summary of IFRS 16 and its effects [Electronic resource] - Access mode: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-leases-a-summary-of-ifrs-16-and-its-effects-may-2016/\\$FILE/ey-leases-a-summary-of-ifrs-16-and-its-effects-may-2016.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-leases-a-summary-of-ifrs-16-and-its-effects-may-2016/$FILE/ey-leases-a-summary-of-ifrs-16-and-its-effects-may-2016.pdf)
4. Ernst & Young. IFRS, US GAAP and RAP. Comparison and basics [Electronic resource] - Access mode: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-IFRS-US-GAAP-RAP-2014-Eng/%24FILE/EY-IFRS-US-GAAP-RAP-2014-Eng.pdf>
5. Harvard Law School Forum on Corporate Governance and Financial Regulation. Audit Committee Reporting to Shareholders in 2016 [Electronic resource] - Access mode: <https://corpgov.law.harvard.edu/2016/10/09/audit-committee-reporting-to-shareholders-in-2016/>
6. Madura J. International Financial Management, 2nd ed. (St. Paul, Minnesota: West Publishing Company), 2016
7. PricewaterhouseCoopers. A practical guide to segment reporting [Electronic resource] - Access mode: <https://www.pwc.com/gx/en/ifrs-reporting/pdf/segment-reporting.pdf>
8. PricewaterhouseCoopers. Presentation of income under IFRS: flexibility and consistency explored [Electronic resource] - Access mode: <https://www.pwc.com/gx/en/ifrs-reporting/pdf/europesurveyngaapmeasures.pdf>
9. Principles of Corporate Finance, 13th Edition by Richard A. Brealey, Stewart C. Myers, 2014
10. Rappaport A. Strategic Analysis for More Profitable Acquisitions// Harvard Business Review [Electronic resource] - Access mode: <https://hbr.org/1979/07/strategic-analysis-for-more-profitable-acquisitions>
11. Shapiro A.C. Multinational Financial Management, 5th ed. (Hoboken, New Jersey: Wiley), 2015
12. Schweser K. CFA Program Curriculum, 2017
13. CFA Institute [Electronic resource] - Access mode: <https://www.cfainstitute.org/>

**THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION
OF THE METHOD TO DETERMINE THE LEVEL
OF FINANCIAL SECURITY OF THE REGION**

Lepeshkina S. *candidate of economic sciences, docent,
associate professor of the Department of Finance
and Credit,*

Derkach N. *candidate of economic sciences, docent,
associate professor of the Department of Finance and Credit,
Altai State University
Russia, Barnaul
E-mail - Lepeshkinasv@gmail.com*

Annotation: The article considers the issues of consideration of theoretical methods to the formation of the term "financial security", "financial system". The problems of interrelation and interdependence of the levels of the financial system are considered, the main indicators that determine the state of financial security at each level and the degree of influence are defined.

Keywords: economy, financial system, financial security, national security, financial institution, economic agent, indicative method.

The functioning of any economy is inextricably associated with its financial resources, as well as the efficiency of their distribution, depending on the tasks that are currently facing the state. In the global sense, the formation of financial resources depends on the international capital movement, which can significantly affect the development of the economy and its functioning, which can be considered from such positions as: received value added, investment, employment, dependence on changing economic conditions and other. The general conceptual method studies this phenomenon, both at the level of international unions, and at the level of a single state, including its internal economy (in particular, the development of individual territories). At the same time, when planning the concept of the national economy, it is important to pay attention to the nature of the formation of financial resources, as well as the dependence of the national economy on borrowed sources of financing. On the one hand, there are a number of countries that actively use borrowed sources of financing at high rates of GDP growth (USA, Great Britain, France, Belgium, Singapore, Luxembourg, etc.), and on the other hand, at a high growth rate, a low level borrowing (the economy of the People's Republic of China). This ratio depends on many factors, one of which is national security (Figure 1). National security in the formation and use of financial resources will depend entirely on economic security, of which part is financial security. Any negative effects in society and the economy lead to increased costs, which in turn can cause a shortage of resources, and hence lead to dependence (which can subsequently be transferred to full control) from external subjects. This fact can be a threat from the position of the independence of the functioning of the economy.

In this regard, there is a need to study the concept of "financial security", as part of the broader concept of "economic security".



Figure 1 - Hierarchy of formation of the national economy security

The term "financial security" does not have a clear interpretation because researchers from different perspectives consider this term. The study of terminology allowed us to define two groups of definitions presented in table 1 [1].

Table 1

Methods of forming the term "financial security"

Object	Character	Appointment
The situation of the national financial system	High level of development of society, economic stability; competitiveness	Ensuring national security, protecting the most important interests of the individual, society and the state in the financial sphere - preventing capital outflow, rational use of external borrowing
Financial institutions	The level of socio-economic development of the state, stability of society, economic potential, financial conditions	Confronting external and internal threats to financial security

Based on the comparative analysis of Table 1, it is possible to single out a common feature of these methods in that in one case (V. V. Elizarova, Yu. V. Trunzevsky) the entire financial system (or sphere) is defined as an object, and in another case (E. A. Oleinikova) the condition of financial institutions is used as an object. Although the purpose of financial security for these methods is studied from different perspectives, the basis for interpretation is the institutional feature. In this regard, it should be noted that the financial system is a complex of financial markets and institutions that mediate the movement of financial resources at various levels of national economies (this depends on the number of levels of government (unitary, federative, confederal). In fact, it is the financial system that ensures the capital movement and the movement of financial resources. In turn, financial institutions, according to the definition of B. A. Raizberg, L. Sh. Lozovsky, E. B. Starodubtseva – "state and private, commercial organizations authorized to carry out financial transactions for lending, depositing, maintaining settlement accounts, buying and selling currency and securities, providing financial services" [2].

In the legal framework of Russia there is no definition of a financial institution, however, Law No. 135-FZ "On Protection of Competition" provides the following definition of a financial organization: "financial organization - economic entity providing financial services - credit organization, professional participant in the securities market, trade organizer, a clearing organization, a microfinance organization, a credit consumer cooperative, an insurance

organization, an insurance broker, a mutual insurance society, a non-state pension fund, management company of investment funds, unit investment funds, private pension funds, specialized depository of investment funds, unit investment funds, non-state pension funds, pawnshop (financial organization supervised by the Central Bank of the Russian Federation), leasing company (other financial organization, financial organization, Not supervised by the Central Bank of the Russian Federation)".

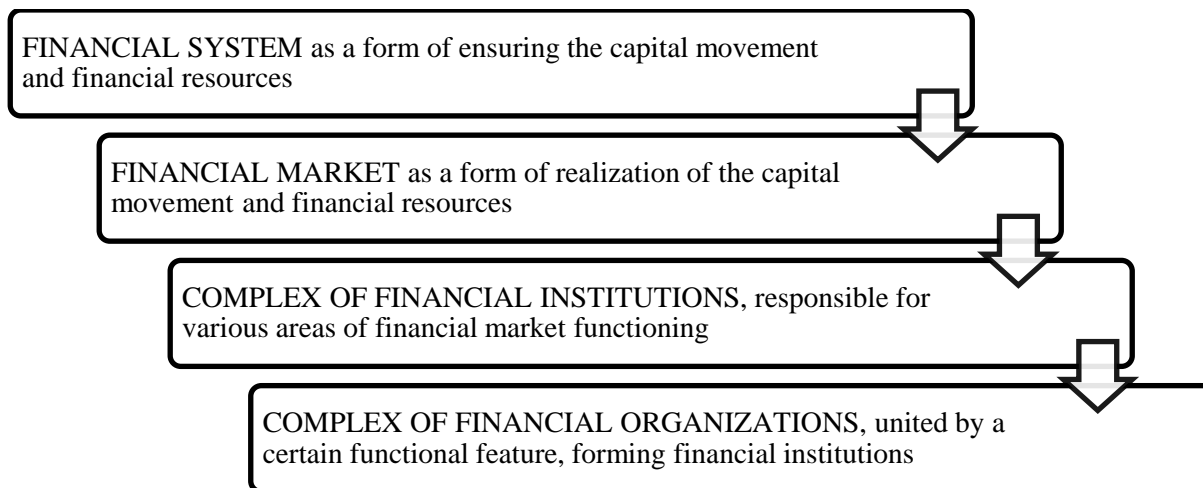


Figure 2 - Hierarchy of the formation of participants in the financial security system

Therefore, we can conclude that financial security is a system of measures and deal implemented within the financial system by regulating the activities of financial institutions to ensure the balance of the financial market and as a consequence of the national economy and their resistance to negative impacts from internal and external factors.

Thus, financial security will entirely depend on how the financial resources flow within the system. It should be noted that the financial system is viewed as open, that is, the financial flows (with mutual transformation of financial resources and capital) can be carried out without restrictions by all participants. Given this fact, we can define three levels of financial security (in the context of the federative mode of operation):

- 1) the general state level – includes in general the national economy;
- 2) the regional level – the level of the subject of the state, a separately functioning part of the national economy, operating under the conditions of the control of the national economy;
- 3) the level of the economic agent – as a basic link in the national financial system.

From the point of view of mutual influence, this division can be bilateral - the general economic situation affects the lower level, and the general condition of the lower level will have an impact on the higher, putting pressure on the formation of individual elements of financial policy: thus, one can conclude that they are interdependent and interconditionality.

The selection of the three levels makes it possible to more clearly understand the functioning of the system as a whole (Figure 2).

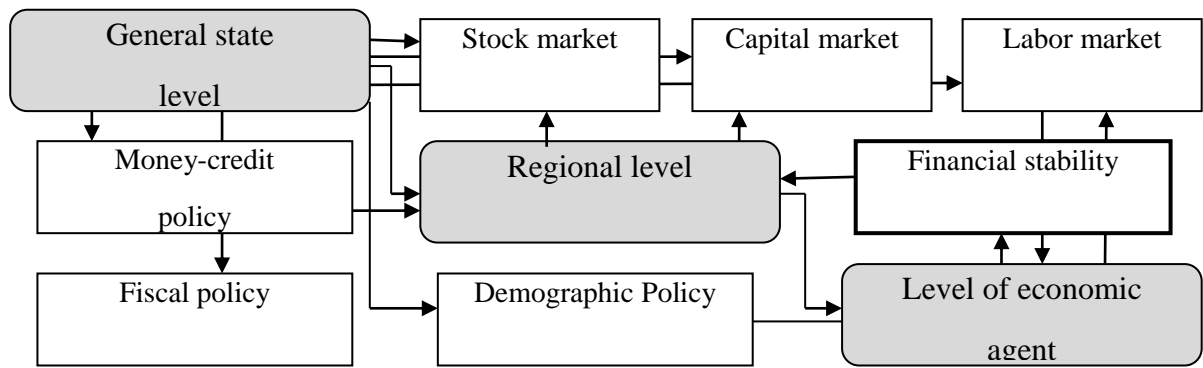


Figure 2 - Levels and elements of financial security

The general state level (the level of the national economy) makes it possible to determine the basic "rules" for the functioning of the financial system. At the legislative level, the directions of monetary, fiscal and demographic policies are established, the order of activity in the stock market, capital markets and labor resources is determined. Own competence and competence of the lower levels are also fixed.

The regional level has a significant impact on investment attractiveness, that is, the possibility of transforming financial resources into capital, and hence, the functioning of the stock market and the capital market. However, the financial security of the region is affected by the established monetary and fiscal policies, inflationary-price, etc.

The identification of the level of "economic agent" is quite justified from the point of view of its impact on financial security. The generally accepted definition of an economic agent characterizes it as a subject of the economy that participates in the reproduction process, the process of distribution and use of economic benefits. In this sense, the economic agent performs a dual function:

- on the one hand – participates in the reproduction process (works as an employee or as an independent business entity),
- on the other hand – based on the remuneration received – participates in the process of distribution and use of financial resources. At the same time, the financial stability of the economic agent is influenced by the financial condition of both the state and the object that is the source of the benefits.

So, financial security consists of a number of components, each of which has its own, unique influence on the system as a whole. Nevertheless, given the importance of ensuring financial security of each level of the financial system, it should be noted that there is no single method for determining the level of financial security and its sufficiency.

Having studied various methods of analyzing financial security [3] at different levels of the financial system, we can form a system of indicators that will allow us to determine the actual level of financial security (Table 2).

**Indicators characterizing financial security based
on the division of the economic system into levels**

Level of national economy	Regional level	Level of economic entity
Living wage	Living wage of the region	The minimum wage in the region
		Ratio of average pension to average wage,%
Proportion in the population of people who have incomes below the living wage, %	The proportion of the population with incomes below the living wage in the entire population of the region, %	Ratio of per capita income to subsistence level
Lifespan of the population	Lifespan of the population of the region	
The rate of inflation	Consumer price index	The purchasing power of the national currency
Decile coefficient (coefficient of funds) (ratio of 10% of the population with high incomes and 10% of the population with low incomes), times	Decile coefficient in the region (coefficient of funds), times	
The unemployment rate according to the ILO methodology	The unemployment rate in the region according to the ILO methodology	Average period of job search
Volume of external debt, % of GDP	Current need for internal debt maintenance, % to tax revenues of the budget	Share of credit liabilities in income
Budget deficit, % of GDP	Share of regional budget deficit to GRP, %	The share of mandatory payments and credit obligations in income

Thus, based on the systematization of financial security indicators at each level of the economic system, their relationship and interdependence can be identified. Forming the analysis of financial security through the "from the bottom up" system, it is necessary to consistently examine the above indicators in the context of factors that cause a positive or negative impact on the higher level. The consistent identification of "problematic" areas allows not only to make conclusions about negative phenomena and to form in the future a model of financial security management.

Bibliography

1. Elizarova V.V. Place and role of financial security in the system of ensuring economic security of Russia // Economics, Statistics and Informatics, №2, 2015.
2. Raizberg B.A., Lozovsky L.Sh., Starodubtseva E.B. "Modern economic dictionary." - 6 th ed., Revised and supplemented. - M. "INFRA-M, 2011
3. E. Popova Indication of National Security "Economy and Life" №35 (9093) 2005

ПРОЦЕССЫ И МЕТОДЫ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА, ПРИМЕНЯЕМЫЕ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Маранова Н. В., к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент»,
Касимов Р. Ф., студент 4 курса
Институт экономики и управления, НГТУ им. Р.Е. Алексеева
Россия, г. Нижний Новгород
E-mail: aseena@yandex.ru

Аннотация: В статье рассматриваются основные понятия системного анализа, а именно: процессы системного анализа, методы системного анализа, разбираются различные подходы к определению системного анализа, делается оценка сильных и слабых сторон применения методологии системного анализа для целей управления.

Ключевые слова: трактовки системного анализа, декомпозиция, анализ системы, синтез системы, метод «мозгового штурма», метод «дерева целей».

Системный анализ как таковой возник в XX веке и на протяжении всего своего существования был тесно связан с такими понятиями как системный подход и управление. В настоящее время этот вид анализа обрел широкую известность и начал активно применяться в различных видах деятельности. На сегодняшний день существует множество определений понятия системный анализ, рассмотрим некоторые из них.

Ф. И. Перегудов и Ф. П. Тарасенко на страницах книги “ Введение в системный анализ ” предлагают широкое определение системного анализа. Системный анализ – междисциплинарный курс, обобщающий методологию исследования сложных технических, природных и социальных систем [5, с. 37].

С другой стороны Александр Валентинович Антонов в своем учебнике “Системный анализ” дает следующее определение – системный анализ можно определить как дисциплину, занимающуюся проблемами принятия решений в условиях, когда выбор альтернативы требует анализа сложной информации различной физической природы [1, с. 59].

В то же время Юрий Николаевич Лапыгин в пособии “Теория организации и организационное поведение” утверждает, что системный анализ – это система методов исследования или проектирования сложных систем, поиска, планирования и реализации изменений, предназначенных для ликвидации проблем [3, с. 86].

Еще одно определение можно найти в книге В.В. Макрусева “Основы системного анализа”, автор предлагает рассматривать системный анализ как совокупность процедур, базирующихся на системных идеях, подходе, теориях и методах, объединённых целями и задачами анализа реального объекта, процесса или явления как системы [4, с. 69].

Изучив различные определения, мы можем выделить несколько трактовок системного анализа:

1. Системный анализ можно рассматривать как один из конкретных методов выбора лучшего решения возникшей проблемы. В этой трактовке системный анализ – представляет собой скорее анализ систем, потому что большее внимание уделяется объекту изучения, то есть самой системе, а не системности рассмотрения, то есть учете всех важнейших факторов и взаимосвязей, влияющих на проблему.

2. Системный анализ можно рассматривать как любой анализ любых систем без каких-либо дополнительных ограничений на область его применения и используемые методы.

3. Системный анализ – это вполне конкретное теоретико-прикладное направление исследований, основанное на системной методологии и характеризующееся определенными принципами, методами и областью применения. Он включает в свой состав, как процессы анализа, так и процессы синтеза.

Третья трактовка наиболее точно отражает направленность системного анализа, а так же совокупность используемых им методов для целей управления.

Как главную особенность системного анализа можно выделить то, что он включает в себя не только процессы анализа, но и процессы синтеза, а это в свою очередь позволяет достичь наибольшей эффективности.

Целью же системного анализа является обнаружение и устранение неопределенности при решении сложной проблемы на основе поиска наилучшего решения из существующих альтернатив. Без сомнения управление в различных областях можно отнести к таким сложным проблемам, а значит, применение методов системного анализа для их решения может считаться целесообразным.

В системном анализе решение проблемы определяется как деятельность, которая сохраняет или улучшает характеристики системы или создает новую систему с заданными качествами. Приемы и методы системного анализа направлены на разработку альтернативных вариантов решения проблемы, выявление масштабов неопределенности по каждому варианту и сопоставление вариантов по их эффективности (критериям), которые в свою очередь выстраиваются на приоритетной основе, а также принятие решений и связанных организационных задач. В общем случае при рассмотрении существующей системы и процесса её функционирования выявляется проблемная ситуация как несоответствие существующего положения дел требуемому. Для разрешения проблемной ситуации проводится системное исследование при помощи декомпозиции, анализа и синтеза системы.

Процесс декомпозиции системы, позволяет получить о ней общее представление. Декомпозиция позволяет заменить решение одной большой задачи решением серии меньших задач, пусть и взаимосвязанных, но более простых. Декомпозиция начинается с определения целей исследования и основных функций системы, в нашем случае целью является совершенствование управления в различных сферах. Затем происходит отделение системы от окружающей среды, то есть, определение того, что является её ближним и дальним окружением. На завершающем же отрезке проводится компонентное и структурное разделение системы на составные части.

Декомпозиция может быть функциональной, базирующейся на анализе функций системы, при этом ставится вопрос, что делает система, независимо от того, как она работает.

Кроме того декомпозиция может проводиться по деятельности. В системе определяется субъект деятельности, а так же объект, на который направлена эта деятельность, средства, которые используются в процессе деятельности, внешняя среда, а кроме того все вероятные их взаимосвязи.

Вторым процессом системного анализа является, непосредственно, анализ системы, который позволяет сформировать её детальное представление, чаще всего используется структурный анализ. Он позволяет рассмотреть представленную систему для того, чтобы обозначить требования, предъявляемые к создаваемой системе. Этот процесс предусматривает уточнение состава и закономерностей функционирования различных элементов, алгоритмов функционирования и взаимного влияния подсистем друг на друга, разграничение характеристик поддающихся управлению и не поддающихся управлению, задание пространства состояний и параметрического пространства, в котором рассматривается поведение системы, анализ целостности системы, предъявление требований к создаваемой системе.

Третьим процессом является синтез, который представляет собой непосредственную разработку модели требуемой системы. Его сущность заключается в выборе подходящего исследованию математического аппарата и собственно моделировании системы. Затем происходит оценка модели по ряду критериев адекватности, простоты, соответствия между точностью и сложностью, баланса погрешностей, разнообразности реализаций и модульности построения. После этого начинается синтез параметров системы, решающий проблему.

Основные методы системного анализа представляют собой общность количественных и качественных методов.

Основными количественными методами являются:

1. аналитические методы, включающие в себя методы классической математики: интегрального и дифференциального исчисления, поиска экстремумов функций, вариационного исчисления; математического программирования и т.п. Эти методы могут дать описание ряду свойств многомерной и многосвязной системы, которая отображается в виде одной-единственной точки, совершающей движение в n-мерном пространстве. Применение аналитических методов можно считать возможным лишь тогда, когда все свойства системы можно представить в виде детерминированных параметров или же зависимостей между ними. Получить такие параметры в случае с многокомпонентными, многокритериальными системами довольно сложно и возможно лишь в ряде случаев.

2. статистические методы являются основой следующих теорий: вероятностей, математической статистики, исследования операций, статистического имитационного моделирования, массового обслуживания, включая метод Монте-Карло и др. Статистические методы позволяют показать систему с помощью случайных событий, процессов, которые описываются соответствующими статистическими характеристиками и статистическими же закономерностями. Применяются такие методы, как правило, для исследования сложных самоуправляемых систем.

3. графические методы используются для отображения объектов в виде образа системы, а также позволяют изобразить в общем виде системные структуры и связи. Существуют объемные и линейно-плоскостные графические методы. Чаще всего они применяются в виде графика Ганта, гистограмм, диаграмм, схем и рисунков. Эти методы и получаемое с их помощью представление позволяют наглядно отобразить ситуацию или процесс принятия решений в изменяющихся условиях.

По классификации В. Н. Волковой и А. А. Денисова к качественным методам анализа можно отнести методы активизации интуиции специалистов [2, с. 96]. К ним относят:

1. Метод "мозгового штурма".
2. Метод Дельфи.
3. Метод "дерева целей".
4. Метод рангов.
5. Метод непосредственного оценивания.
6. Метод сопоставлений.

Выделим методы, применение которых наиболее эффективно для целей управления.

Метод "мозгового штурма" основан на одновременном активном участии двух человек и более в обсуждении, поиске и проработке различных идей, мыслей и предложений. Этот метод используют для получения и систематизации информации, тем самым повышая эффективность принимаемых решений в инновационной деятельности. Метод мозгового штурма зиждется на психологических принципах совместной деятельности. Это позволяет сгенерировать большое количество идей без критического обсуждения и анализа.

Метод "дерева целей" объединяет ряд методов, разработанных на основе концепции "дерева" для представления взаимосвязанных характеристик в системе – дерево решений, дерево целей, дерево функций и так далее. Использование термина "дерево" предполагает создание иерархической, многоуровневой структуры, полученной путем разделения (декомпозиции) общей цели на подцели. Связь между уровнями позволяет сохранить единое целое за счет взаимосвязей между решаемыми задачами.

Рассмотренный нами системный анализ как совокупность процессов и методов имеет следующие достоинства и недостатки. Одним из достоинств системного анализа является то, что он позволяет систематически и продуктивно объединять суждения и

интуицию экспертов в различных областях. Системный анализ должен рассматриваться не как противопоставление субъективным суждениям, а как структурная основа, которая позволяет использовать суждения экспертов для получения результатов, превосходящих любые суждения сделанные индивидуально. Но субъективность суждений, ограниченность знаний, некоторая интуитивность оценок и неполнота сведений о природе и о действиях других людей приводят к тому, что на базе исследования можно добиться не больше, чем оценки небольшого преимущества выбора одной альтернативы над другой. Ограниченность системного анализа заключается в неизбежной недостаточности анализа, то есть относительности его эффективности, а кроме того отсутствие способов максимально правдоподобного предсказания будущего. Ряд внешних факторов может играть ведущую роль при разработке и выборе альтернатив. Однако сегодня не существует даже приближенных способов измерить эти факторы, и приходится их учитывать, основываясь лишь на интуиции. Многие факторы, имеющие фундаментальное значение, не поддаются количественной обработке и могут быть упущены из рассмотрения или умышленно оставлены для последующего рассмотрения, а потом забыты. Иногда им может придаваться неправильный вес в самом анализе либо в решении, основанном на таком анализе. Другая причина в том, что исследование может внешне выглядеть до такой степени научным и количественно точным, что ему может быть приписана совершенно неоправданная обоснованность, несмотря на то, что она включает много субъективных суждений. Но без анализа мы сталкиваемся с еще большей опасностью упущения улучшений тех или иных соображений и неправильного «взвешивания» отдельных факторов. Так же стоит учитывать, что системный анализ начал активно развиваться лишь недавно. Его методологию нельзя назвать устоявшейся, а практическая применимость и результативность во многом зависят от эффективности экономических, математических, логических методов и уровня специальных знаний о сложных общественно-политических и социально-экономических процессах, от возможностей получения необходимой информации о них. Даже при четкой логической и структурной основе исследования и применении формальных методов оценки альтернатив и поиска наилучших решений важную роль на всех его стадиях продолжают играть субъективные суждения и интуиция экспертов и лиц, ответственных за принятие решений. Именно из-за этого системный анализ почти никогда в полной мере не достигает таких стандартов научного исследования, как объективность, точность и возможность воспроизводства результатов.

Библиографический список

1. Антонов А.В. Системный анализ: учебник для вузов. - 3-е изд. - М.: Высшая школа, 2008.
2. Волкова В.Н., Денисов А.А. Основы теории систем и системного анализа: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности "Системный анализ и управление". - 2-е изд. - СПб.: СПбГТУ, 2001.
3. Лапыгин Ю. Н. Теория организации и организационное поведение: Учебное пособие - М.: ИНФРА-М, 2011.
4. Макрусев В.В. Основы системного анализа: Учебник. - М.: РИО РТА, 2006.
5. Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П. Введение в системный анализ. – М.: Высшая школа, 1989.

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Мочалова Л. А., д.э.н., профессор

Якушева О. А., магистрант программы «Финансовый менеджмент и рынки капитала»

Финансовый университет при Правительстве РФ Барнаульский филиал,

Россия, г. Барнаул

E-mail: Mochalova-L@yandex.ru

Аннотация: В статье рассматривается сущность системы сбалансированных показателей, увязывающей стратегические и тактические параметры с помощью стратегической карты. Показана связь между стратегией и тактикой, которые конкретизируются по дифференцированным уровням управления организации с верху до низу. Это дает возможность доводить задания до конкретных персоналий и контролировать качество их выполнения.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, стратегия, цели предприятия, тактические приемы, стратегическая карта.

Масштабы и темпы изменений рыночных отношений в России стремительно растут. В таких условиях все большее значение приобретает разработка и реализация стратегии развития предприятий, основанной на прогрессивных подходах к оценке и прогнозированию эффективности принимаемых управленческих решений. Стратегическое управление становится необходимым инструментом для каждого предприятия.

Определим основные понятия статьи: стратегия, стратегическое управление, тактика, стратегическая карта.

Под стратегией будем понимать – определение основных долгосрочных целей и задач компании и выработка направления действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей [1, с. 45]. Ссылаясь на концепцию М. Армстронга, Р. Каплан и Д. Нортон дополняют понятие стратегии предприятия видением компании, какой компания хочет себя видеть в будущем, куда она хочет идти и как собирается это реализовать [1, с. 89].

Тактика понимается, как способ и метод реализации стратегии.

Под стратегическим управлением будем понимать систему целенаправленных действий организации, ведущих к долгосрочному превышению уровня результативности деятельности организации над уровнем результативности конкурентов [3, с. 20].

Стратегическая карта – это диаграмма, которая используется для документирования главных стратегических целей, поставленных перед организацией или руководством организации.

Новым инструментом стратегического управления компанией является Система Сбалансированных Показателей (далее по тексту ССП), разработанная в начале 90-х годов прошлого столетия американскими учеными Р. Капланом и Д. Нортоном.

Сбалансированная система показателей – это система стратегического управления компанией, которая строится на основе измерения и оценки эффективности деятельности по набору показателей, отражающих как финансовые, так и нефинансовые аспекты деятельности организации.

Р. Каплан и Д. Нортон предлагают рассматривать деятельность компании в разрезе четырех групп показателей:

- финансовая деятельность;
- отношения с потребителями;
- внутренние бизнес-процессы;
- обучение и развитие [1, с. 33].

Проекция финансовой деятельности. Финансовые показатели – важная составляющая ССП, особенно для коммерческих предприятий. Построение карты сбалансированных показателей заключается в определении стратегической цели (планируемого

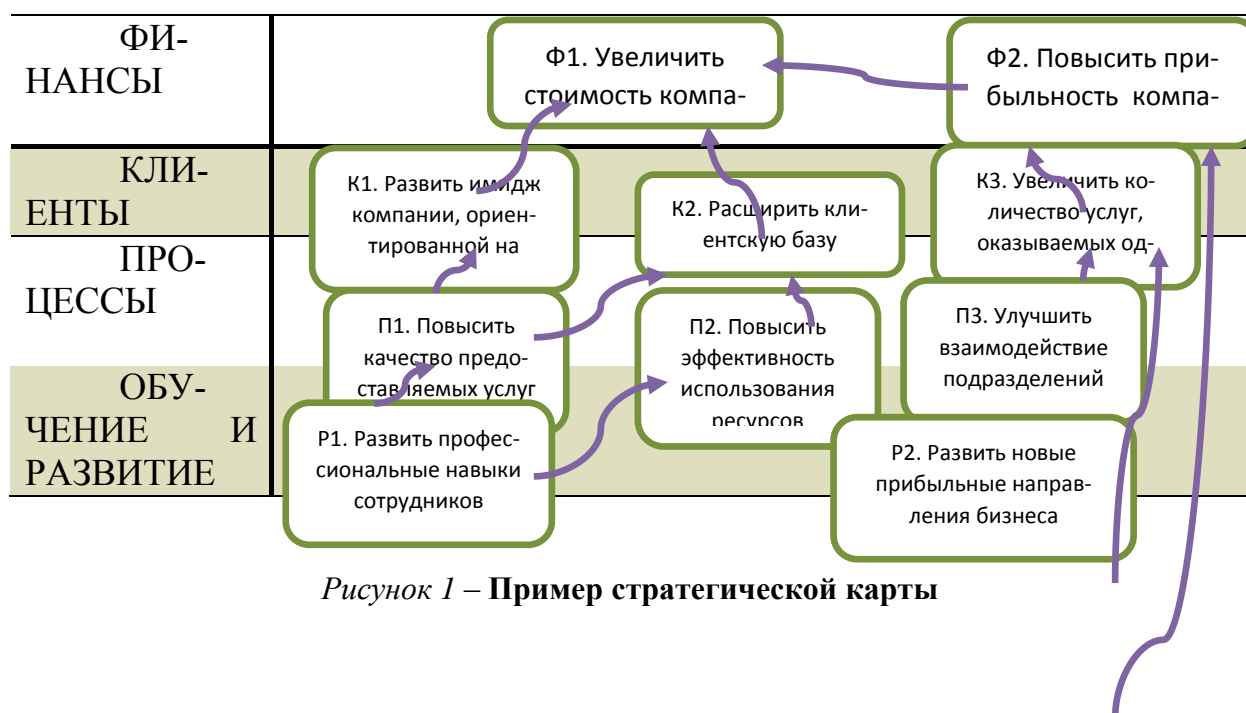
результата) в финансовых показателях. Например, стратегической целью в финансовой перспективе может являться увеличение стоимости компании или достижение определенного уровня прибыли. Такой подход создает надежную основу для дальнейшего планирования – в нем выражен реальный интерес собственников бизнеса. Нортон и Каплан настаивают, что финансовых показателей в системе должно быть не более 20 %, поскольку они являются следствием других показателей носящих нефинансовый характер. Примерами финансовых показателей могут являться: доход, прибыль, сумма активов, рентабельность продаж, денежный поток, доходность инвестиций и другие показатели экономического роста.

Проекция отношений с потребителями. Успешная реализация стратегии и достижение финансовых результатов определяется точным позиционированием предлагаемых продуктов и услуг на потребности целевых сегментов. При выборе показателей клиентской составляющей предлагается организации ответить на два основных вопроса: «Кто наши целевые клиенты?» и «В чем состоит покупательная ценность нашего предложения?» [2, с. 45]. Как правило, данная составляющая включает показатели лояльности, удовлетворенности клиентов, долю рынка, расходы на маркетинг, объем продаж на одного клиента и другие.

На уровне проекции внутренних бизнес-процессов стратегической карты проводится настройка организации внутренних процессов компании. Задачей является определение процессов, в которых необходимо совершенствоваться, чтобы оправдать ожидания клиентов и акционеров. Бизнес-процессы в компании должны быть выстроены таким образом, чтобы обеспечить максимальное предоставление ценности для клиентов с минимально возможными издержками. В данный блок включаются процессы разработки продукта, услуги, совершенствование производственных процессов и сервиса.

Четвертый уровень – обучение и рост является во многих смыслах основой успеха для построения и эффективного применения ССП. Чтобы понять важность данной составляющей научная литература рекомендует представить «показатели обучения корнями деревьев, ствол которого – внутренние процессы, ветви – отношения с клиентами, а листья – финансовые результаты [2, с. 78]. Акцент при разработке показателей ставится на квалификацию, производительность персонала, его удовлетворенность и удержание. Примерами показателей данной перспективы могут являться: текучесть кадров, затраты на обучение сотрудников, индекс удовлетворенности сотрудников, затраты на исследования и разработки.

Р. Каплан и Д. Нортон определяют стратегию прагматически, как связь гипотез о причинах и следствиях. Данная причинно-следственная связь изображается в так называемой стратегической карте предприятия. Стратегическая карта – это отсутствовавшая до сих пор связь между формулированием стратегии и ее реализацией [2, с. 98]. Общий вид карты стратегии для предприятия сферы услуг представлен на рисунке 1 [1, с. 12].



На рисунке 1 в качестве финансовой стратегии компании определена стратегия увеличения ее стоимости. Эта стратегия находится в группе финансовых показателей и поддерживается целью – повышение прибыльности компании. Цель – увеличение стоимости компании – является результатом достижения двух целей в клиентской составляющей К1 и К2. Чтобы цели клиентской составляющей были достигнуты они должны описаться на цели перспектив внутренних бизнес-процессов П1, П2 и обучения и развития Р1, Р2. На стратегической карте, показана взаимосвязь выбранных целей какие из них будут являться первичными, а какие могут быть достигнуты при достижении первичных задач.

Покажем на примере торговой организации ООО «Розницы К-1» связь четырех групп показателей стратегической карты. Для ООО «Розницы К-1» в качестве финансовой стратегии определим увеличение прибыльности. Факторы, влияющие на повышение прибыльности организации, являются показатели четырех групп: финансовая деятельность; отношения с потребителями; внутренние бизнес-процессы; обучение и развитие. Рассмотрим влияние и взаимозависимость конкретных показателей из четырех групп, начиная с нижнего уровня.

В группе «обучение и развитие» выберем основные показатели деятельности из такой категории как продавец соответствие ценников с товаром, выкладку товара, внешность продавца, доскональное знание номенклатуры товара, индивидуальный подход к каждому покупателю. Из категории руководителей среднего звена (товаровед) организации отвечает за товарооборот, контроль наличия нужного объема продукции на складе и на витрине, ведение учета товаров, контроль за условиями их хранения, формирование заявки на закуп. Из категории высшего звена (директор) отвечает за выполнение плана продаж, за соблюдение повышения качества обслуживания покупателя, отвечает за сохранность товара.

Группа «внутренние бизнес – процессы» позволяет определить, за счет чего будет увеличиваться прибыль организации: проведение акций, гибкие цены, рекламация товара. В этой связи высокое качество внутренних бизнес-процессов является важным фактором, обеспечивающим рост прибыльности ООО «Розница К-1».

В группе «клиенты» кроме снижения себестоимости показателем, влияющий на прибыльность компании является рост объема продаж, в том числе за счет увеличения

дохода от целевых клиентов. Факторами, влияющими на увеличение объема продаж, являются:

- повышение эффективности работы с клиентами;
- рост количества клиентов;
- качество всех бизнес-процессов.

В группе «финансовая деятельность» влияющими факторами на увеличение прибыльности являются соответствие ценников с товаром, выкладка товара, знание номенклатуры товара, индивидуальный подход к каждому покупателю, товарооборот, контроль наличия нужного объема продукции на складе и на витрине. Настроенные внутренние бизнес-процессы повышают уровень исполнения задач и степень удовлетворенности клиентов.

Стратегические карты могут создаваться на любом уровне управления компанией: направление, дирекция, отдел, таким образом, каждый уровень управления будет видеть свое место на общей стратегической карте.

Таким образом, можно сказать, что система сбалансированных показателей дает высшему руководству компании совершенно новый инструмент управления, представляющий собой набор взаимосвязанных сбалансированных показателей, позволяющих оценивать критические факторы не только текущего, но и будущего ее развития.

Библиографический список

1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. – М.: Олимп-Бизнес, 2012. – 493 с.
2. Мочалова, Л.А. Финансовый менеджмент: курс лекций: в 4 кн. / под ред. Л.А. Мочаловой. – Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2011. Кн. 2: Вопросы методологии / Л.А. Мочалова, О.М. Князева. – 129 с.
3. ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ Мочалова Л.А., Князева О.М. Известия Иркутской Государственной экономической академии. 2009. № 1. С. 19-22.

УДК: 33

FINANCIAL SUPPORT FOR INNOVATIVE ENTERPRISES

Oteuliev A., *Independent researcher*

Nasritdinova G., *Senior researcher*

*Banking and Finance Academy of the Republic of Uzbekistan
Republic of Uzbekistan*

E-mail: aoteuliev@gmail.com

Abstract: We tried to describe instruments of financing innovative enterprises at various stages of their development. A particular attention is paid to investigating issues of regulation of the state financial support at early stages. We also revealed the peculiarities of functioning of market financing tools for innovative enterprises by such sources as business-angels and venture capital funds in Uzbekistan.

Key words: innovative enterprise, innovation, government grants, innovation prizes, business-angel, venture capital fund.

Before attaining commercial sustainability and success, innovative enterprises pass through different stages of the development. These stages are foundation, start-up, early growth and expansion. At the early stages, when ideas start to be implemented in research, cost of innovations exceeds revenues. Their cash flows will usually be positive after the stages of foundation and start.

Start financing is required to conduct initial research. It enables to justify commercial sustainability of the idea, from the technical point of view, and from the point of view of its market potential. Since market sources of financing start-ups have established more tight conditions (to secure allocated loans) it is impossible to get them. So government has to develop appropriate public policies and relevant financial instruments. Government grants, innovation

awards, as well as sources of the government innovation and technology funds are considered to be these tools.

In most cases, government grants are important sources of the starting capital for new companies. They can cover the part of enterprises' expenses on research, and in this case they can be considered as a form of co-financing. In Uzbekistan this activity is performed by the Committee for the coordination and development of science and technologies under the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan. More precisely, Division on financing of innovative, scientific and technological activities does it. The criterion of the project compliance is innovation, efficiency, ecological safety, and the level of quality.

In addition, government can award innovation prizes to innovators for solving technical problems, as a reward for technological innovation. These innovative awards can be represented in two forms:

- the prize can be awarded on the result of competition. According to English model, government, possessing the database of scientific researches, enables to choose the enterprise in which it is advantageous to implement results of scientific activities;

- the prize can be awarded to a person, a group of researchers, enterprise for the solution of a specific technical problem. According to French model, government focuses on technical, technological, economic, environmental, social and other problems and search for scientific teams able to give beneficial solutions.

Further, government innovation and technology funds provide direct financing to innovative projects at early stages of development. They represent grants, which are awarded on a competitive basis at the request of entrepreneurs. However, they usually get these funds even without tenders. These funds can use financial support of international donors and private investors. They provide relatively small grants and in their activities follow specific criteria established for each direction. These funds, designed specifically to finance high-tech projects, can deal with specific industries or in specific areas in accordance with the priorities of national industrial policy.

In developed countries financing of innovative activity is carried out both from public and private sources. For most countries in Western Europe and the United States roughly equal distribution of financial resources for innovations between government and market sources is a typical feature [1].

Investments of business-angels and venture capital funds are considered to be the most appropriate form of market-based financing for innovation start-ups at early stages with the account of specific risks of such enterprises and their potential profitability.

Business-angel is a private investor who places his own funds without collateral and guarantees in projects at early stages. Business-angels do not lend money like a bank but provide money, connections and experience in exchange for a share in the company [2]. These investors provide not only funding, but also act as mentors, managers and lead developers through the process of business organization, arrange contacts with potential strategic partners and protect the rights of developers, help to find capital for further growth. They are often partially-distant from business top-managers who want to help in expanding new businesses.

They usually make investments by stages or tranches, and the allocation of each tranche is linked to achievement of certain objectives, successful completion of a certain stage and the need to proceed to the next stage.

These investors acquire a minority stake in company, as they are interested in the maximum motivation of an entrepreneur to implement the project. Most often this share accounts for 25 % to 49 % of stocks depending on the amount of funds provided by the investor, the level of risk and the expected yield [3]. Their activities are connected with a high level of investment risk, therefore they should have higher profitability and, consequently, the larger share in equity they will ask for their investment.

Investments of venture capital funds are the provision of professionally managed equity to promising innovative enterprise in exchange for a share of the company. They expect

that due to the successful development of these enterprises in 5–7 years this share can be sold with significant profit. Venture capital funds perform an important intermediary function: thanks to them, from institutional investors funds reach innovation with high potential, whereas without their support, these businesses do not attract attention of institutional investors and other traditional financial institutions. Although investments of venture capital funds are involved in a wide variety of innovative enterprises, main part is directed to enterprises at the expansion stage. However, venture capital funds despite the small share in total volume of investments, provide crucial continuity between funding of business-angels and sources as commercial banks and stock markets.

They not only provide financial capital, but also actively participate in the management, for example by providing entrepreneurs with strategic advice and their business relations [4]. Moreover, they assist in the selection and training of management personnel, and often initial entrepreneurs are replaced by more experienced managers.

Periodization of capital placements is the main tool of managing business relations with the company and ensuring constant consistency between the objectives of an entrepreneur and an investor. Venture capital funds provide financing on the basis of achieving pre-planned targets. They use the factor of duration of financing rounds as an effective tool for the management of uncertainty associated with these investments. Justifying subsequent investments by the achievement of planned indicators, they not only increase energy of the team actions, but also protect themselves against the risk [5].

Venture capital is often called patient capital, referring to the long period during which the process of investment is taking place. Due to the limited liquidity of resources and their potential for high returns, venture capital is an attractive form of assets for such institutional investors as pension funds, insurance companies, donor funds, etc.

In conclusion we can say that it is necessary to undertake cardinal measures on the further development of investment infrastructure, where innovative enterprises established on new knowledge, technologies have every opportunity to obtain financial support from public and private investors at all stages of development.

Considering the features of financing innovative enterprises from the above-mentioned sources, we offer following practical recommendations:

- introduce the system for awarding innovation prizes to small businesses, as a remuneration for the use of innovative technologies in producing high-tech import-substituting products;

- create joint public-private venture funds involved not only in financing, but also promoting activities of small innovative enterprises by providing guarantees for loans of commercial banks;

- further improving of the investment climate through adoption of fiscal and legislative measures aimed at stimulating emergence and development of business-angel. As a result, it would be possible to convert part of the wealthy class of the society into private investors who actively place their own funds without collateral and guarantees in promising innovative projects of small businesses at the early stages of development;

- introduce progressive changes in legal documents that encourage creation of venture capital funds. Due to the tax incentives it will be possible in Uzbekistan to convert micro-credit organizations into venture funds, because they would attract favorable conditions for getting high returns from financing research and experimental developments of enterprises.

For sure, implementation of these recommendations facilitates create a favourable environment, stimulate innovative enterprises to achieve a high level of competitiveness. This level of competitiveness makes various sectors of the economy face the needs of introducing advanced technologies and all these will accelerate transition process of the national economy to the innovative way of development.

Bibliography

1. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР. Accessed on: <http://www.gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info>
2. W. Mazerseel, B. Watson, F. Fast, C. Gedeon. Epoch of business angels. Practice of activities of business angels. M.: Vershina, 2009.
3. Kharitonova D. «Who are business angels?». Business Moscow today. 16.06.2009.
4. Khamidulin M. B. Financing of innovative projects: study pack. – Series “Investment projects management”. T.: 2012. p 83.
5. Kashirin A.I., Semonov A.S. Innovative business: venture and business-angel investing: textbook / Kashirin A.I., Semonov A.S. –M.: Publishing house «DELO», p. 260.

УДК: 33

ЗНАЧЕНИЕ МАРКЕТИНГА В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА

*Попелнуха О.В., старший преподаватель кафедры инновационного менеджмента
и предпринимательства
Глonti Н.Г., студент
ФГБОУ ВО РГЭУ «РИНХ»
Россия, г. Ростов – на - Дону
E-mail: hticketcom@gmail.com*

Аннотация: в статье произведен анализ влияния маркетинга на успешность и экономическую составляющую деятельности предприятий сервиса и туристской отрасли в целом. Туристская индустрия рассматривается как одна из самых высокодоходных отраслей мирового хозяйства. Рассмотрены основные характеристики маркетинговой стратегии в туризме, и их влияние на конкурентоспособность услуг.

Ключевые слова: гостеприимство, маркетинг, потребитель, туризм, туристская индустрия, услуга, экономика.

Необходимость совершенствования управления сферы туризма и гостеприимства в условиях рыночной конкуренции подчеркивает значимость маркетинга. Все чаще и масштабней российская туристическая индустрия внедряется в мировой рынок, это можно обосновать рядом следующих факторов: на территории РФ сосредоточены уникальные природные ресурсы, объекты мирового, культурного наследия, также не стоит забывать про влияние и развитие спортивных, общественных и культурных событий.

Туристская индустрия является одной из самых высокодоходных отраслей мирового хозяйства, которая создает примерно 15 % мирового валового национального продукта.

Развитие туризма, как ничто другое стимулирует развитие малого бизнеса, в следствие увеличению количества рабочих мест, также оказывает прямое давление на развитие инфраструктуры городов, экономика, транспорт, строительство, сфера услуг, что ведет к одному из более перспективных направлений структурной перестройки экономики РФ. Особенно, если посмотреть на ситуацию сегодня, в условиях кризисной ситуации, можно сказать, что это шанс для развития туристических направлений внутри страны.

Цель маркетинга является – узнать предпочтения покупателей, проанализировать их и суметь найти такой способ реализации товара, который подходит покупателю.

Маркетинг – это социальный процесс, в следствие которого человек или группа людей приобретает то, в чем он нуждается, или то, что желает приобрести.

Туристский маркетинг – это своего рода совокупность методов и приемов сбора данных для их дальнейшего анализа, направленная на выявление возможностей удовлетворения потребностей людей с точки зрения психологических, экономических и

социальных факторов. Главная цель – получение прибыли, как следствие удовлетворения потребностей разных клиентов.

Индустрия туризма характеризуется огромным количеством малых и средних предприятий, которые не в полной мере используют современные маркетинговые технологии для более успешного существования. Маркетинговая стратегия, несет в себе непосредственное развитие внутреннего туризма, на сегодняшний день большинство фирм, устоявшихся на рынке, используют лишь малую часть возможных методов и средств маркетинговых технологий. Сегодня, туризм, это одна из наиболее успешных развивавшихся форм международной торговли услугами. По последним прогнозам ВТО к 2020 году ежегодно будет путешествовать около 2 млрд. человек, а темпы роста составят по количеству туристов – 4,3%, а по доходам в туризме 7,5 %.

Значение туризма приобретает особое значение для жизни населения. Поэтому изучение его особенностей становится неотъемлемой частью его успешного функционирования.

Самое главное звено туризма – потребитель продукта, турист. Там где уделяется должное внимание туристу, там где развивают отрасли туристской индустрии, имеют колоссальный успех в своем деле и, следовательно, высокий доход. Страна, в которой развивается курортное дело, вкладываются инвестиции в отрасль, персонал в гостиницах и отелях, а также крупных торговых центрах и кафе, обучается иностранным языкам, получит дивиденды.

В наши дни рынок – это непрерывная конкурентная борьба. Индустрия гостеприимства постоянно пополняется и развивается, в процессе чего появляется множество отелей и гостиниц. А в ходе огромной конкуренции на рынке, фирмы вступают в бесконечную борьбу за рынки сбыта и каждого конечного потребителя.

Следует отметить, что маркетинг в индустрии туризма и гостеприимства, имеет огромное влияние, и требует большого количества времени для успешной реализации поставленных целей, а главная задача руководителей предприятий туристской отрасли и сферы гостеприимства, заключается в том, чтобы подчинить все средства продвижения достижению единой цели – получить потребителя.

Библиографический список

1. Балабанов И.Т. Экономика туризма: Учеб. пособие / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 176 с.
2. Голубков Е.П. Маркетинг как концепция рыночного управления Маркетинг в России и за рубежом - 2000. - №1. - С.14-24.
3. Концепция развития туризма Статистика мирового туризма - <http://www.world-tourism.org/stat>
4. КОТЛЕР Ф. , БОУЭН ДЖ., МЕЙКЕНЗ ДЖ. МАРКЕТИНГ. ГОСТЕПРИИМСТВО И ТУРИЗМ. – М., 1998.
5. Маслова Т.Д. Маркетинг: учебник/ Т.Д. Маслова, С.Г. Божук – СПб.: Питер, 2008.

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Попелнуха О.В., старший преподаватель кафедры инновационного менеджмента
и предпринимательства

Хапаева С.А., студент

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Россия, г. Ростов-на-Дону

E-mail: hticketcom@gmail.com

Аннотация: в статье подчеркивается значение молодежного предпринимательства для развития инновационного сектора экономики страны. Рассмотрены основные направления и задачи поддержки молодежного предпринимательства на федеральном и региональном уровнях.

Ключевые слова: предпринимательство, молодежное предпринимательство, формы поддержки.

В настоящее время правительство Российской Федерации активно поддерживает развитие молодежного бизнеса. Предполагается, что это должно способствовать не только подготовке квалифицированных кадров, но и скорейшему переходу страны на инновационный путь развития.

К основным видам поддержки субъектов молодежного предпринимательства относятся:

- имущественная поддержка;
- финансовая поддержка, в том числе развитие и обеспечение деятельности гарантийных фондов (фондов содействия кредитованию малого бизнеса) и микрофинансовых организаций;
- информационная поддержка;
- поддержка в продвижении производимых субъектами молодежного предпринимательства товаров (работ, услуг);
- консультационная поддержка;
- правовая поддержка;
- поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров.

Органами исполнительной власти на федеральном, региональном и местном уровнях управления реализуются мероприятия для решения следующих задач:

- вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность;
- поддержка молодежи в процессе создания и развития молодежного предпринимательства;
- содействие молодым предпринимателям в разработке, продвижении и коммерциализации проектов в инновационной сфере, создании малых предприятий в инновационной сфере;
- содействие трудоустройству учащейся молодежи в сфере малого и среднего бизнеса.

Целевые приоритетные группы, получающие поддержку: учащаяся молодежь, субъекты малого и среднего предпринимательства, относящиеся к начинающим (в том числе молодежным).

В большинстве вузов и других учебных заведений, а также в молодежных организациях организуются семинары, тренинги, лекции по различным вопросам предпринимательства. Кроме того предоставляются индивидуальные консультации по вопросам получения государственной поддержки, участия в конкурсах на предоставление субсидий субъектам малого молодежного предпринимательства, подготовки молодежных предпринимательских проектов, вопросах юридического и налогового характера.

Ежегодно организуются и проводятся различные форумы, конференции по вопросам развития и поддержки молодежного предпринимательства. При некоторых вузах созданы также центры коммерциализации. В их задачи входит продвижение молодежных инновационных проектов через специализированные выставочно-ярмарочные мероприятия, развитие межрегионального сотрудничества в сфере молодежного предпринимательства.

На сегодняшний день в Ростовской области поддержка молодежного предпринимательства идет в русле международного и федерального подходов. Так, в регионе действует программа поддержки предпринимательства «Молодежный бизнес России» (далее – МБР).

Цель программы является поддержка инициативной молодежи в возрасте от 18 до 35 лет, имеющей перспективные бизнес-идеи, но не имеющей финансовой возможности реализации проектов. Задачей МБР является вовлечение молодежи в социально-экономические процессы региона, а также поиск альтернативных методов создания рабочих мест. Программа некоммерческая и негосударственная, основными партнерами программы выступают ведущие банки, органы власти и предприятия, относящиеся к категории крупный бизнес. Подобное межсекторное партнерство расширяет возможности развития молодежного бизнеса и позволяет видеть всех участников рынка и каждого сектора экономики.

В целом можно сделать вывод, что реализуемая на территории Ростовской области система развития молодежного предпринимательства по линии государственных программ поддержки предпринимательства дает положительный эффект. В областную целевую программу развития малого и среднего предпринимательства включен раздел по вовлечению молодежи в предпринимательскую деятельность, в рамках которой проводится конкурс бизнес-идей «Start up, Don!». Таким образом, можно судить об успешной интеграции региональных мероприятий в государственную политику по развитию молодежного предпринимательства в России в рамках федеральной программы «Росмолодежь», включая софинансирование министерства экономического развития Российской Федерации.

Библиографический список

1. Асаул, А. Н., Организация предпринимательской деятельности: учебник / А. Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336с.;
2. Официальный портал правительства Ростовской области: <http://www.donland.ru/>;
3. Официальный интернет-ресурс Министерства экономического развития Ростовской области: <http://mineconomikiro.ru/>.

УДК 657.6

AUDITOR ROTATION: PROS AND CONS

Pislegina N., *Candidate of Economics, Associated Professor*
Financial University under the Government of the Russian Federation, Barnaul branch
Russia, Barnaul
E-mail: pislegina_n@bk.ru

Annotation. The aim of the study is to address the factors influencing the independence of auditors and the development of measures to maintain their independence security. We need to consider the following issues to achieve this goal: to identify the causes of the problem for rotation of auditors; to become familiar with the arguments of supporters and opponents for rotation; to propose recommendations to ensure the independence of auditors.

Keywords. Auditor, audit rotation, financial reporting, reporting distortions, audit quality, audit laws.

The issue of independence loss by audit firms and individual auditors started in the 70s of the twentieth century. Statistical studies conducted in Europe, the US, Russia and other

countries have shown that American companies are consistent – every third company from the list of the S & P 500 cooperates with one auditor for a quarter of a century or more. For example, Goldman Sachs has been working with the same audit firm since 1926, Coca Cola – since 1921, General Electric - since 1909, and Procter & Gamble - since 1890. Over the years each of these companies has been loyal to the same audit firm listed in the so-called "Big Four" of audit firms (Deloitte Touché Tohmatsu, PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young and KPMG) [5].

The Russian Audit has developed a similar trend. For example, «PricewaterhouseCoopers Audit» has conducted the audit services for «Gazprom» for the 17th consecutive year [4].

Debates on the rotation of auditors have been intensified since the collapse of the energy giant – the American corporation "Enron" in 2002. The Bankruptcy of the company resulted from the deliberate financial misreporting. In the wake of the "Enron" bankruptcy, other American corporation "WorldCom", one of the largest telephone operators went bankrupt as well. As a result, the investors and shareholders, as well as the banks in America and Europe sustained losses. Losses by credit institutions estimated from 100 million to 17 billion dollars.

The facts of false financial statements was uncovered in Europe. Leaders of the French media giant "Vivendi Universal" tried to illegally increase profits by 1.5 billion euros by poor auditing conducted by firm "Arthur Andersen" [6]. It has resulted in the changes in the documents that regulate international and national self-regulating organizations in the field of audit requirements. There has been indicated the need for the rotation of senior partners in audit firms upon auditing in the same listed company (i.e. shares of which are traded on the stock market) [4].

Thus, in May 2012, The International Ethics Standards Board for Accountants (IESBA) issued an internal document, which states the need to discuss the issue of mandatory rotation of auditors in the near future. It targeted to weigh the "pros" and "cons" to include mandatory rotation of auditors in the Code of Ethics for Professional Accountants. The need to introduce amendments to the Code of Ethics for Professional Accountants was dictated by the fact that the rotation of auditors is needed primarily for the benefit of investors and shareholders. The long-term cooperation of the company and the audit firm might be a risk of loss of objectivity and independence of the latter. Since due to close ties, pressure and other reasons, accurate and adequate information revealing company's state of affairs can be veiled (financial fraud).

The initiative to introduce mandatory rotation of auditors has led to both supporters and opponents of the rotation.

Supporters of mandatory rotation of auditors have the following pros:

- New auditors inspect financial statements more objectively. The long-term cooperation lays the foundation for trustworthy relationship and formal inspections;
- Mandatory rotation may increase the independence of audits, that is, reduce the personal interest of the auditor, and eliminate personal interests in the audited entity (violations of the principles of the Code of professional ethics of auditors);
- Mandatory rotation could reduce the interdependence of the parties in the long-term business partnerships;
- Mandatory rotation could avoid illegal agreements between both parties-inspection body and organization management.

Opponents of rotation have their own vision:

- Mandatory rotation could increase the cost of auditing inspection, as when auditing a new client, the auditor will have to study the specifics of the business, and only then start auditing proceedings. This will result in extra time and skilled labor costs;
- The constant change of auditors can reduce the demand for auditing services in the market; especially it may affect the number of applications for initiative auditing inspections and consulting. After all, most companies shall not reveal their trade secrets to the one or the

other audit firm. However, the trade secret is regulated by professional auditing standards and code of ethics;

- Mandatory rotation could lead to less-than-perfect competition among audit firms;
- The constant change of auditors will reduce the quality of audit and, accordingly, lead to errors in the financial statements. Audit firms shall not be motivated to make impression on customers and to include customers in the priority permanent partner list;
- Rotation of auditors could be difficult for large companies. Only auditors of the "Big Four" have enough resources to work with transnational companies.

The studies conducted by Russian experts suggest that today there are no confirmed data that the periodic rotation of audit firms will lead to the improvement of audit quality or accuracy of accounting (financial) statements. The results are summarized below:

- Based on the study of 400 cases of low-quality auditing, it was found that the issues with the quality of audits and auditing errors in the first and second years of cooperation with the client occur 3 times more often than in the third and subsequent years (the study by the American Institute of Certified Public Accountants);
- There is a threefold increase of poor auditing in the early years over subsequent periods (Public Company Accounting Oversight Board, PCAOB in USA);
- The facts of unfair actions on the part of the corporate management in connection to submitting financial reports for auditing are recognized to occur more likely in organizations for the first three years after the appointment of a new auditor (the European Federation of Accountants, the University of Tennessee in the USA, John Carroll University in the USA);
- It was found that almost all public companies in the list of the Fortune 1000 believe that the cost of periodic rotation of audit firms will exceed the benefits from it (Audit Bureau under the US Congress, the International Chamber of Commerce);
- The "period of study" by a new auditor for large groups was estimated an average of 2 to 3 years. Over the first year a new audit company spends an average of 40% more of man labor-hours just to become familiar with business processes and staff compared to the costs sustained by the previous auditor (Bocconi University in Italy);
- 94% of the comments received by public companies in the United States do not support requirements for mandatory rotation of audit firms (Public Company Accounting Oversight Board, PCAOB in USA) [3].

Analysis of the Russian legislation in the field of auditing revealed that none of the regulations does not have the requirements for rotation of an audit organization upon auditing the same business entity at regular intervals. On July 2, 2013, the meeting of the Audit Council Body was held. It reviewed the results of the proposal for introduction of mandatory rotation of audit firms. The concept of mandatory rotation along with the outcome of such discussion by the business and professional community found to be unsubstantiated.

Mandatory rotation of auditors in the US legislation is not expected to enter the legal force in the USA in the long-term period. Therefore, July 8, 2013 the lower house of the US Congress rejected the proposal initiated by the Public Company Accounting Oversight Board, PCAOB.

Unlike Russia and the United States, the European Parliament adopted the initiative on the reform of auditing in 2013. Therefore, mandatory rotation of auditors entered into legal force. UK MEP Sajjad Karim (Sajjad Karim) developed the reform project. According to him, every 14 years, European companies will be required to change their auditor. Although, in the case of certain countries, the maximum term of the auditor may be extended to 25 years under certain criteria.

Bibliography

1. Об аудиторской деятельности: Федер. закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – URL: <http://www.consultant.ru>, свободный. – (Дата обращения 16.01.2017).

2. Кодекс профессиональной этики аудиторов: одобрен Советом по аудиторской деятельности 22.03.2012, протокол № 4 (ред. от 18.12.2014) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – URL: <http://www.consultant.ru>, свободный. – (Дата обращения 16.01.2017).
3. Таскаев С.М. Эволюция роли аудитора и новые требования к аудиторским заключениям по МСА // Аудиторские ведомости, 2014, № 2, с. 11-25.
4. Орлов А.И., Орлова Н.Л. В чем состоит проблема ротации аудиторских фирм в России? // Финансовая газета, 2011 <http://fingazeta.ru/consultations/173137/>.
5. Ищенко Н. Бизнес и аудит: союз без брака // <http://www.pravo-help.ru/article/bfm5/> 4 августа 2011.
6. Финансовые махинаций: теперь и "Вивенди Юниверсал" <http://www.fxeuroclub.ru/news-archive/02/07/3/214400/> 3 июля 2002.

УДК: 378.146

РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ

Пислегина Н.В., к.э.н., доцент

Дьячук Е.В., магистрант

*Финансовый университет при Правительстве РФ, Барнаульский филиал
Россия, г. Барнаул*

E-mail: pislegina_n@bk.ru

Аннотация: В статье раскрывается понятие экономической безопасности компании, как ключевой основы эффективности и результативности ее деятельности, роли службы внутреннего аудита в поддержании безопасности на должном уровне, а так же порядок взаимодействия службы внутреннего аудита со службой безопасности компании.

Ключевые слова: внутренний аудит, внутренний контроль, безопасность, экономическая безопасность, экономическая устойчивость, угрозы, оптимальные решения.

В современных условиях процесс успешного функционирования и экономического развития всех компаний во многом зависит от совершенствования их деятельности в области обеспечения экономической безопасности.

Экономическая безопасность организации обеспечивается действенностью нормативных, организационных и материальных гарантий выявления, предупреждения и избежания посягательств на порядок управления и законные права предприятия, его имущество, интеллектуальную собственность, устойчивость хозяйственных связей, социально - психологическую обстановку, производственную дисциплину, технологическое лидерство, научные достижения и охраняемую информацию.

Определение безопасности дано в Законе РФ от 28.12.2010 N 390-ФЗ (ред. от 05.10.2015) "О безопасности": «Безопасность – это защищенность жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз».

Что же касается экономической безопасности, то на сегодняшний день отсутствует законодательно закрепленное определение данной дефиниции, поэтому исследователи в данной области предлагают свои трактовки данного понятия.

Так Л.И. Абалкин считает, что экономическая безопасность – это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию [1].

Прокушев Я.Е. полагает, что экономическая безопасность организации – это состояние наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования организации [2].

Наиболее емкое, на наш взгляд, определение содержится в Википедии согласно которому экономическая безопасность или финансовая безопасность – это состояние какого-либо хозяйствующего субъекта, характеризующееся наличием стабильного дохода и других ресурсов, которые позволяют поддержать уровень жизни на текущий момент и в обозримом будущем [3].

В рыночных условиях компаниям необходимо находить новые подходы к ведению бизнеса, наиболее эффективно использовать имеющиеся ресурсы с целью увеличения собственной экономической безопасности и конкурентоспособности. И как результат, одним из главных условий увеличения рентабельности деятельности хозяйствующего субъекта может считаться высокоэффективная система внутреннего контроля.

Организация системы внутреннего контроля является основной задачей руководства компании согласно статье 19 Федерального закона 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016). В соответствии с данной статьей руководитель компании обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни.

Порядок организации внутреннего контроля, в том числе обязанности и полномочия подразделений и персонала организации, определяются в зависимости от характера и масштабов деятельности организации, особенностей ее системы управления. При организации внутреннего контроля необходимо исходить из того, что:

Во-первых, внутренний контроль должен осуществляться на всех уровнях управления организации, во всех ее подразделениях;

Во-вторых, в осуществлении внутреннего контроля должны участвовать все сотрудники в соответствии с их полномочиями и функциями;

В-третьих, полезность внутреннего контроля должна быть сопоставима с затратами на его организацию и осуществление.

Система внутреннего контроля предприятия призвана отслеживать и своевременно предотвращать внутренние и внешние риски, угрожающие нормальному функционированию компании и интересам ее собственников. Организационно в системе внутреннего контроля участвуют несколько служб, среди которых:

1. Служба безопасности.
2. Служба внутреннего аудита.
3. Финансово-экономическая служба.
4. Юридическая служба.
5. Кадровая служба и другие.

Остановимся более подробно на службе внутреннего аудита. Внутренний аудит – это современная форма независимого финансово – экономического контроля, которая обеспечивает комплексную оценку результатов деятельности экономического субъекта и предполагает формирование мнения относительно результатов деятельности, как в целом, так и в отношении его структурных подразделений.

Взаимодействие служб безопасности и внутреннего аудита в рамках обеспечения экономической безопасности компании заключается в том, что служба безопасности ведет постоянный мониторинг функционирования важнейших подсистем управления компании, выявляет случаи существенных отклонений от установленных нормативов, анализирует причины их возникновения, ведет оперативную работу по профилактике и предотвращению нарушений законодательства РФ. Служба внутреннего аудита проводит периодические проверки финансово-хозяйственной деятельности подразделений и, что немало важно, контролирует соблюдение регламентов управления.

Наличие собственной службы внутреннего аудита, являющейся структурной единицей организации, предполагает, что сотрудники компании хорошо знакомы с его внутренними структурными и отраслевыми особенностями бизнеса. В случае проведения аудиторского задания штатными сотрудниками предприятия, полученные знания и опыт остаются внутри компании. В дальнейшем, руководство компании может использовать внутренний аудит как базу для профессионального развития и карьерного роста будущих управленческих кадров.

Служба внутреннего аудита хозяйствующего субъекта должна оценить эффективность существующих систем контроля и управления бизнес-процессами, предпри-

нимательскими и финансовыми рисками, выявить события, препятствующие достижению поставленных целей развития бизнеса.

Внутренний аудит как форма осуществления внутреннего контроля может считаться эффективным, если он своевременно выявляет недостатки в каждой из подконтрольных систем, предупреждает возникновение искажений в финансовой (бухгалтерской) отчетности компании.

Для обеспечения экономической безопасности компании в разрезе различных угроз: налоговых, экономико-управленческих, экономико-правовых и других нужно использовать внутренний аудит. Организация деятельности по противодействию угрозам носит комплексный характер. Для того чтобы использовать внутренний аудит для обеспечения экономической безопасности, служба безопасности предприятия должна иметь прямой контакт со службой внутреннего аудита и возможность ставить перед ней определенные задачи.

Таким образом, успешно функционировать будут те компании, которые могут быть гибкими, мобильными и максимально использовать свои возможности. При этом им необходимо затрачивать хотя бы минимальное количество времени на выявление внешних и внутренних изменений своего окружения, на их оценку и оптимальную перестройку внутренней среды. Для выполнения данных задач незаменимым помощником может стать внутренний аудит.

В настоящее время во всем мире руководители компаний все чаще склоняются к созданию службы внутреннего аудита, поскольку гораздо дешевле предотвратить правонарушения собственными силами, чем потом бороться с их последствиями.

Библиографический список

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.
2. К вопросу об экономической безопасности организации / Прокушев Я.Е., Сердюкова А.В. // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2006. № 5. с. 104-106.
3. Экономическая безопасность организации [Электронный ресурс]: URL: [http:// wikipedia.org/](http://wikipedia.org/)
4. Иванов Т. Н. Теоретические основы создания и функционирования системы внутреннего контроля // Журнал «Вестник профессиональных бухгалтеров».- 2011., №1 - С. 11 – 16.
5. Исследование текущего состояния и тенденций развития внутреннего аудита в России. Институт внутренних аудиторов. Компания «Эрнст энд Янг». 2010
6. Комаров В. Н. Взаимодействие системы внутреннего контроля и службы безопасности [Электронный ресурс] // Публикации, 2011. URL: <http://daily.sec.ru/publication.cfm?pid=26641>

УДК: 33

СОБОРНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ КОМПОНЕНТ РАЗВИТИЯ БУДУЩЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ РЕКЛАМЫ

*Серёгин А. В., Кандидат философских наук, доцент, УИ РЭУ им. Плеханова,
Ахматнабиев Р. Р., студент
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа
ahmatnabiev@gmail.com*

Аннотация: В данной статье проанализировано развитие соборных компонентов рекламной деятельности, а также даны практические рекомендации по улучшению их позитивного развития.

Ключевые слова: реклама, рекламная деятельность, соборность, соборная реклама, соборное сознание.

В настоящее время в массовом сознании стала укореняться мысль о том, что «широкое определение рекламы, отражая её сущность как многообразного общественного явления современности, не исключает её подразделения на отдельные виды (отрасли), ограничивающие рекламно-интеграционную деятельность определенными сферами общественно-экономической жизни людей» [1, с. 3]. Отсюда в её развитии стали

очевидными такие компоненты на которые мало кто обращал внимание. Поэтому к числу таких компонентов можно отнести идею соборности, которая до недавнего времени понималась, как правило, в сугубо религиозно-философском смысле. Однако, указанный термин более правильно следует понимать, как слияние индивидуального и социального, это общее, которое включает в себя богатство особенного и единичного» [2, с. 24]. Разумеется, в данном случае трудно не заметить определенное противоречие, ибо «непрерывно раздадутся голоса, обвиняющие именно рекламу в «разжигании» потребительских страстей и накопительства, в «соблазнении» человека материальными предметами в ущерб его духовному и культурному развитию» [3, с. 20]. В свою очередь, идею соборности можно понимать как идею коллективной, общественной ответственности, когда смыслом жизни становятся не только собственные интересы или интересы своей семьи, а проблемы представителей определенного социума. Впрочем, возникшее противоречие без труда разрешается путем, даже беглого, анализа истории развития мировой рекламной деятельности. Так в эпоху средних веков, когда «силы человеческие были как бы внутренне духовно сосредоточены, но не были достаточно проявлены» [4, с. 100]. Средневековая рекламная деятельность наиболее ярко проявлялась во время проведения ярмарок, когда «все слои средневекового общества смешивались на ярмарочной площади, представлявшей собой в «часы пик» шумное, пёстрое, подвижное скопление людей торгующих, покупающих, совершающих сделки, демонстрирующих свои изделия, свои таланты, а также ловкость рук и хорошо подвешенный язык» [5, с. 65]. В развитии отечественной рекламной деятельности указанные тенденции наиболее наглядно проявлялись во время проведения праздников, организованных монархами по случаю особо важных событий, ибо «подобные демонстративные процессии – чрезвычайно эффективное средство рекламирования идей, конфессий, политических деятелей» [5, с. 146]. Однако, многое изменилось в индустриальный период, когда появляются «две части экономики – мир корпораций, быстро развивающийся в техническом отношении, обладающих огромными капиталами и сложной организационной структурой с другой стороны, и сфера деятельности тысяч мелких собственников с другой» [6, с. 27]. Парадоксально, но данные корпорации можно считать своеобразным прообразом дальнейшего развития соборных компонентов рекламной деятельности, ибо любая корпорация объединяет людей, в принципе, с общим сознанием, общими целями, с общим смыслом жизни. Развитие указанных тенденций стали ускоряться по мере уменьшения различий менталитета североамериканцев и западноевропейцев, когда «европейцу стал понятен американский образ жизни, прежде для него темный и загадочный» [7, с. 29]. Впрочем, развитие отечественной рекламной деятельности столкнулась с определенными негативными оценками тогдашнего общественного мнения, ибо «нравственное, психологическое воздействие самого общества, его отрицательное и недоверчивое отношение ко всякому нескромному, наглому, соблазнительному выкрикиванию значительно сильнее в России, чем где бы то ни было» [5, с. 280], писал один из исследователей отечественной рекламной деятельности того времени.

Поэтому, не стоит удивляться тому, что после известных событий отечественной истории «рекламы как таковой не существовало, вернее, существовала только политическая реклама» [8, с. 64]. Однако, в период перестройки отечественная рекламная деятельность стала вновь стала возрождаться.

Но, в указанный период в развитии мировой рекламной деятельности отечество наметились две тенденции её развития. «Глобальная стратегия подразумевает единую стандартизованную программу маркетинга, которая практически не подвергается модификации в расчёте на различные регионы. Многофункциональный подход учитывает культурные различия рынков и их конкурентные ситуации» [9, с. 450]. Отсюда, развитие отечественной рекламы должно как-то вписываться в обозначенные тенденции. Правда, на деле, получается это пока слабо, ибо отечественная реклама в своей деятельности опирается на ценовой компонент, обещая потребителям весьма «сомнитель-

ные» выгоды от приобретения рекламируемых товаров и услуг, игнорируя при этом иные компоненты своей деятельности. Впрочем, политическая реклама, которая существовала у нас достаточно продолжительный период времени может, трансформируясь в патриотическую рекламу стать своеобразной платформой успешного развития, ибо «в условиях современного развития средств массовой информации оптимальное воздействие на аудитории оказывает не введение какой-то новой информации, а скорее, активизация восприятия уже известной информации» [10, с. 38], что соответственно говоря, делает патриотическая реклама. Но, здесь необходимо решить три основных вопроса. Во-первых, что из себя должна представлять соборная реклама. Во-вторых, зачем, она, вообще, нужна на современном этапе общественного развития. В-третьих, каковы принципы и методы её развития. Прекрасно, понимая всю краткость и дискуссионность изложенного материала хотелось бы надеяться на определенный интерес со стороны всех, кто заинтересован в дальнейшем позитивном развитии современной отечественной рекламной деятельности.

Библиографический список

1. Шувалов В.И. Психология рекламы. Ростов-на-Дону: Феникс, 2003.-320с.
2. Гулыга А.В. Русская идея и её творцы. М.: Эксмо, 2003.-448с.
3. Шёнерт В. Грядущая реклама. М.: Интерэксперт, 2001.-311с.
4. Бердяев Н.А. Смысл истории. М.: Мысль, 1990.-174с.
5. Ученова В.В., Старых Н.В. История рекламы. СПб.: Питер, 2002.-304с.
6. Гэлбрейт Дж. Новые индустриальное общество. М.: АСТ, 2004.-602с.
7. Ортега-и-Гассет Х. Восстание масс. М.: АСТ, 2004.-509с.
8. Ромат Е.В. Рекламы. СПб.: Питер, 2002.-544с.
9. Сивулка Дж. Мыло, секс и сигареты. СПб.: 2002.-576с.
10. Серёгин А.В. Национальные аспекты мифологического конструирования информационно-психологической деятельности.// Современные исследования социальных проблем.-2010.-№2.-С.37-39

УДК: 33

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Сергеева С. А., преподаватель кафедры управления
государственными и муниципальными закупками
МГУУ Правительства Москвы
Россия, г. Москва
E-mail: ugmzmag@gmail.com

Аннотация: В данной статье рассматриваются методологические подходы к оценке структуры государственных закупок. Также, в статье рассматривается сопоставление абсолютных показателей количества контрактов в разрезе отдельных подразделений в г. Москве за период времени с 2011 по 2015 гг.

Ключевые слова: закупки, государственные закупки, показатели закупок, контрактная система, методология, статистика, статистика закупок, статистический инструментарий, оценка, структура закупок.

Количественный и стоимостной показатели, характеризующие масштабы государственных закупок, могут быть рассмотрены не только в целом, но и применительно к конкретным комплексам, органам и департаментам, отвечающим за те или иные сферы общественной деятельности г. Москвы. Практическое значение данного аспекта прикладного статистического анализа вызвано рядом причин, среди которых приоритетными, на наш взгляд, являются:

- необходимость оценки распределения контрактов и их стоимости по различным направлениям, связанным с функционированием общественного производства;

- потребность измерения структурных сдвигов, происходящих в составе закупочной деятельности [1].

Для раскрытия содержания названного раздела статистики государственных закупок, прежде всего, требуется остановиться на структурных особенностях совокупности контрактов (табл. 1).

Таблица 1

**Распределение количества контрактов
по государственным закупкам в г. Москва, ед.**

Подразделения	Годы				
	2011	2012	2013	2014	2015
Комплекс экономической политики и развития	763	970	978	599	135
Комплекс городского хозяйства	3292	5759	511	4651	407
Комплекс имущественно-земельных отношений	110	322	951	763	245
Органы исполнительной власти, не входящие в состав комплексов городского управления	6715	10450	11500	7455	1660
Префектуры административных округов города	18380	17818	19761	13128	1453
Департамент информационных технологий	295	604	723	487	178
Прочие	69250	122257	140121	96224	28718
Итого	98805	158180	181545	123307	32796

Занимаясь сопоставлением абсолютных показателей количества контрактов в разрезе отдельных подразделений, необходимо обратить внимание на целый ряд достаточно примечательных черт, характерных закупочной деятельности в г. Москве за период времени с 2011 по 2015 гг. Во-первых, при росте общего количества контрактов в 2011–2013 гг. и их снижении в 2013–2015 гг. ситуация по различным комплексам, органам и департаментам складывалась аналогично, но с различной скоростью, а, следовательно, и с различным конечным результатом [2]. Так, если за рассматриваемый период времени практически все подразделения заметно сократили количество контрактов (комплекс экономической политики и развития – в 5,7 раза; комплекс городского хозяйства – в 8,1 раза; органы исполнительной власти, не входящие в состав комплексов городского управления – в 4,0 раза; префектуры административных округов города – в 12,6 раза; департамент информационных технологий – в 1,6 раза и прочие – в 2,4 раза), то комплекс имущественно-земельных отношений наоборот увеличил в 2,2 раза. Во-вторых, произошли и определенные подвижки в плане лидерства внутри рассматриваемой совокупности. Без учета позиции прочих (более мелких подразделений) с 2011 по 2014 гг. явным лидером по количеству контрактов были префектуры административных округов города. А вот в 2015 г. ведущая роль перешла к органам исполнительной власти, не входящим в состав комплексов городского управления, которые по числу контрактов превзошли бывшего лидера более чем в 1,1 раза. Видимо, это было вызвано озвученными чуть выше темпами сокращения количества контрактов за весь рассматриваемый период времени в целом (бывший лидер – почти в 13 раз; новый лидер – только в 4 раза).

Установленные особенности развития объективно не могли не отразиться на трансформации структурных пропорций, которые проявились следующим образом (табл. 2).

Структура контрактов по государственным закупкам в г. Москва, %

Подразделения	Годы				
	2011	2012	2013	2014	2015
Комплекс экономической политики и развития	0,8	0,6	0,5	0,5	0,4
Комплекс городского хозяйства	3,3	3,6	4,1	3,8	1,2
Комплекс имущественно-земельных отношений	0,1	0,2	0,5	0,6	0,7
Органы исполнительной власти, не входящие в состав комплексов городского управления	6,8	6,6	6,3	6,0	5,1
Префектуры административных округов города	18,6	11,3	10,9	10,6	4,4
Департамент информационных технологий	3,0	3,8	0,4	0,4	0,5
Прочие	67,4	73,9	77,3	78,1	87,7
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Прежде чем перейти к непосредственному статистическому анализу структуры количества контрактов по закупкам для государственных нужд, необходимо остановиться на особенностях имеющейся информационной базы, а точнее на специфике исходных данных. Их отличительная черта заключается в том, что выделяются наиболее крупные участники закупочного процесса (комплексы, органы и департаменты, представленные в табл. 2). Все остальные более мелкие «игроки» сводятся в единую позицию – прочие, которая не только охватывает подавляющее большинство контрактов, но систематически повышает свое относительное представительство [3]. Так с 2011 по 2015 гг. удельный вес прочих подразделений возрос с 67,4 % до 87,7 %, то есть, объединив весомую часть контрактов. В этих условиях, когда анализируемые вне строки прочие, участники занимают по количеству контрактов все меньшую и меньшую часть рынка закономерно возникает вопрос о практической значимости последующего исследования. По нашему мнению, это не снижает надобности структурного анализа, потому что полное отсутствие любых статистических оценок всегда хуже, чем даже самые простые и менее несовершенные из них.

Библиографический список

1. Гладилина И.П. Методологическое сопровождение развития профессионализма заказчиков как проблема кадрового обеспечения сферы закупок // Право и образование. - 2016. - № 9.
2. Карманов М.В. Российская статистика в условиях международных санкций // Вопросы статистики. – 2015. - №1. – С.77-80.
3. Карманов М.В., Кузнецов В.И. О роли статистики в управлении. Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера // Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета, 2015. - №1.

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Сергеева Е.С., аспирант, кафедры «Учет, анализ и аудит»

Калуцкая Н.А., к.э.н., доцент, кафедры «Учет, анализ и аудит»

Арская Е.В., к.э.н., доцент, кафедры «Бухгалтерского учета и аудита»

*Усатова Л.В., д.э.н., профессор, профессор кафедры «Учет, анализ и аудит»,
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова
Россия, г. Белгород
e-mail: Usatova@bsu.edu.ru*

Аннотация. В статье рассматривается, механизм формирования прибыли, который является одной из составляющих хозяйственного механизма, экономического субъекта на определенном этапе его развития. Выделены отдельные элементы механизма управления прибылью, которые оказывают доминирующее влияние на формирование прибыли.

Ключевые слова: прибыль, финансовый результат, механизм формирования, рыночный механизм регулирования формирования и использования прибыли организации.

В современных условиях ведения коммерческой деятельности в России изменился характер взаимоотношений между государством и организациями. Если в условиях централизованной экономики государство несло полную ответственность за существование организаций, то в настоящее время хозяйствующие субъекты стали фактически независимы от государства экономически. Получение экономической самостоятельности привело к возникновению у них полной ответственности за результаты своей деятельности.

Необходимость финансового оздоровления большинства российских организаций, вызвана кардинальными изменениями условий хозяйствования, переходом от командно-административных методов функционирования к новым рыночным методам. В связи с этим показатели прибыли являются важнейшими в управлении хозяйственной деятельностью организации.

Прибыль хозяйствующего субъекта характеризуют абсолютную эффективность по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой, инвестиционной.

Поэтому грамотное, эффективное управление формированием прибыли предусматривает построение в организации соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использование современных методов её анализа и стратегического планирования. Особое внимание менеджерами организации уделяется вопросам управления доходами и расходами, налоговыми платежами. Современные системы обеспечения управления процессом формирования прибыли позволяют оптимизировать воздействие вышеприведенных факторов на конечный финансовый результат хозяйствующего субъекта.

Вопросы формирования и регулирования прибыли организаций, рассмотрены в научных трудах отечественных экономистов и практиков в области управления затратами, теории рынка, управления и планирования прибыли, таких как Баканов М.И., Гиларовская Л.Т., Жданов С.А., Ковалёва А.М., Котляров С.А., Кондраков Н.Н., Николаева С.А., Савицкая Т.В.

Зарубежный опыт планирования и регулирования прибыли организации исследуется в работах ученых-специалистов в области управления С.Дж. Брауна, К. Друри, М.П. Крицмена.

В условиях кризисных явлений в экономике большое количество экономических субъектов становятся убыточными. В связи с этим управление прибылью как основным финансовым результатом деятельности выступает в качестве важнейшего направления

финансового менеджмента в компании. Прибыль представляет собой разницу между совокупным доходом, который получает субъект экономики, и его валовыми (совокупными) затратами, то есть всеми затратами, которые несет хозяйствующий субъект в ходе процесса производства и продажи выпускаемой продукции.

С целью увеличения финансовых результатов необходимо осуществлять эффективное управление прибылью организации, которое базируется на определенном механизме.

Структура механизма управления прибылью представлена на рис. 1.

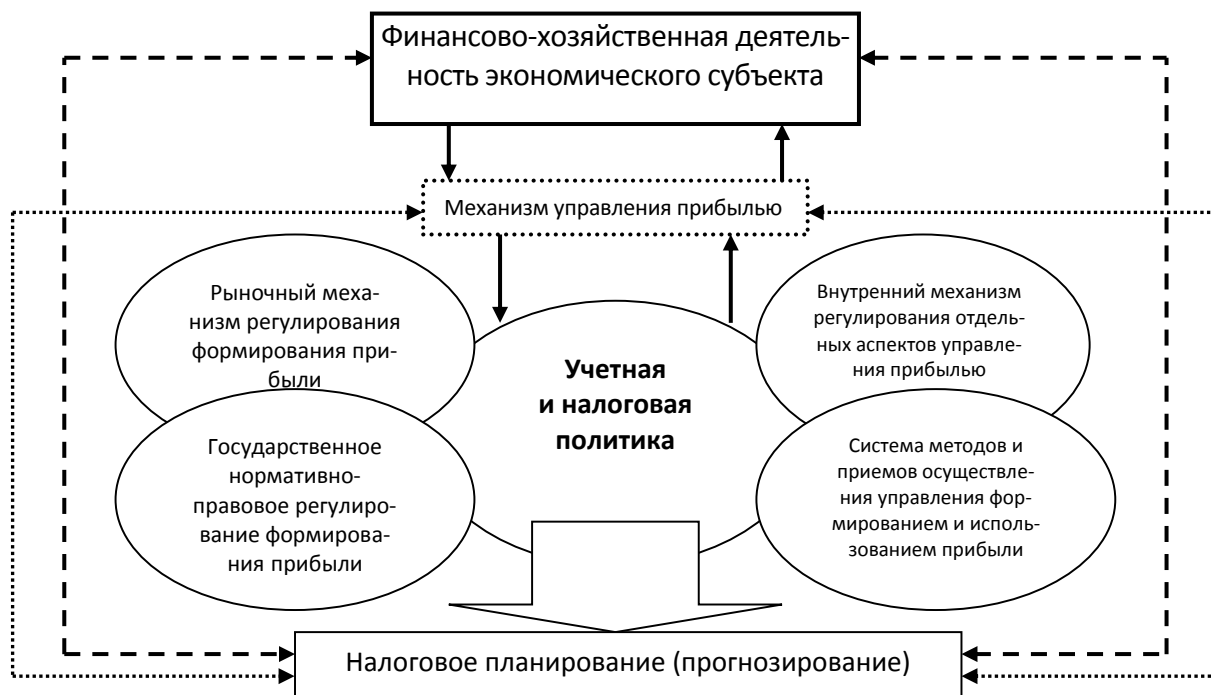


Рис. 1. Отдельные элементы механизма управления прибылью

Механизм формирования прибыли является одной из составляющих хозяйственного механизма, экономического субъекта на определенном этапе его развития.

Содержание отдельных элементов можно охарактеризовать следующим образом:

- рыночный механизм регулирования формирования и использования прибыли организации – спрос и предложение на товарном рынке, который формируют уровень цен;
- государственное нормативно-правовое регулирование формирования и использования прибыли организации – принятие нормативно-правовых актов, регулирующих формирование и распределение прибыли экономических субъектов, что является одним из основных направлений экономической политики государства.

Все нормативно-законодательные акты являются основой экономической политики и регулируют получение и распределение прибыли коммерческих организаций.

К числу основных из этих форм относятся: налоговое регулирование; регулирование механизма признания имущества амортизируемым; регулирование размеров отчислений прибыли в резервный фонд и другие;

- внутренний механизм регулирования отдельных аспектов управления прибылью субъекта формируется в рамках самого субъекта, соответственно регламентируя те или иные управленческие решения по вопросам формирования, распределения и использования прибыли;

– система методов и приемов осуществления управления формированием и использованием прибыли, возникает в процессе анализа, стратегического планирования и контроля. В свою очередь необходимо отметить, что при формировании и использова-

нии прибыли используется обширная система методов, с помощью которых достигаются необходимые результаты.

Эффективный механизм управления прибылью позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели и задачи, способствует результативному осуществлению цели экономического субъекта по увеличению прибыли.

Получение прибыли играет большую роль в стимулировании развития производства. Но в силу определенных обстоятельств или упущений в работе (невыполнение договорных обязательств, незнание нормативных документов, регулирующих финансовую деятельность экономического субъекта) организация может понести убытки [13, с. 245].

В условиях кризисных явлений в экономике большинство экономических субъектов в России, работая в нестабильной экономической среде, являются убыточными, переживают глубокий спад производства, находятся в критическом состоянии или на стадии банкротства. Причин депрессивного развития много, но главными из них являются: отсутствие приоритетов государственной политики.

Поэтому наибольшую актуальность приобретают вопросы информационного обеспечения в сфере бухгалтерского учета и контроля налоговых обязательств.

Основы современного налогового законодательства включают в себя различного рода особенности, которые касаются определения налогооблагаемой прибыли и довольно большая часть находится в среде формирования информационной базы в бухгалтерском учете.

Поэтому мы считаем, что в существующей практике основными вопросами информационного обеспечения в сфере бухгалтерского учета и налогового учета являются налоговые обязательства. Все это обуславливает, что в первую очередь необходимо предусмотреть критерии признания произведенных операций для бухгалтерского и налогового учета. И так отложенные налоговые обязательства (ОНО) – это возникающая в результате конкретной операции (сделки, события) разница между реальным (текущим) налогом на прибыль, исчисленным по данным налогового учета, и условным налогом на бухгалтерскую прибыль. Для удобства обычно используют аббревиатуры ТНП (текущий налог на прибыль) и УРНП (условный расход по налогу на прибыль).

Отложенные налоговые обязательства возникают, в том случае если расходы по хозяйственной операции признаются в налоговом учете раньше, чем в бухгалтерском учете. Такое возможно, например, при применении амортизационной премии.

Однако в существующей практике, отложенные налоговые обязательства могут возникнуть, если полученные доходы, в бухгалтерском учете субъекта признаются раньше, чем в налоговом учете. Например, стоимость материалов, полученных при ликвидации основных средств, в бухгалтерском учете отражается в доходах на момент принятия к учету материалов, а в налоговом – на дату составления акта ликвидации (п. 13 ст. 250, пп. 8 п. 4 ст. 271 НК РФ).

Поэтому если работы по ликвидации основных средств продолжаются в течение длительного времени, то доходы в виде стоимости материалов в бухгалтерском учете могут быть признаны ранее, чем в налоговом учете.

Из-за того, что расходы в бухгалтерском учете признаются позднее (или доходы признаются раньше), в периоде совершения операции бухгалтерская прибыль и соответствующий ей условный расход по налогу на прибыль (УРНП) оказываются больше, чем налоговая прибыль и (текущий налог на прибыль) ТНП. Поэтому необходимо отметить, что отложенные налоговые обязательства (ОНО) по конкретной операции (сумма превышения УРНП над ТНП) рассчитывается по формуле (рис. 2).

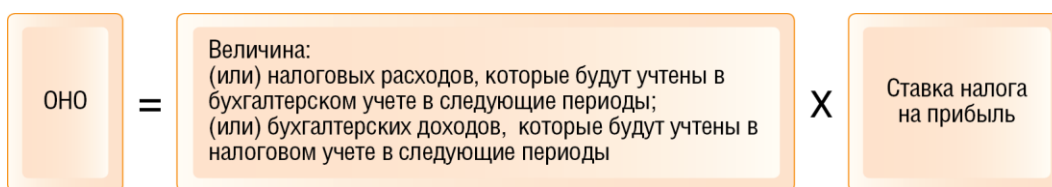


Рисунок 2. Расчет отложенного налогового обязательства

В последующие отчетные (налоговые) периоды у вас получится обратная ситуация. Когда будут признаны расходы в бухгалтерском учете (доходы – в налоговом учете), налоговая прибыль и ТНП будут больше, чем бухгалтерская прибыль и УРНП. И по мере признания расходов в бухгалтерском учете (доходов в налоговом учете) ОНО погашаются.

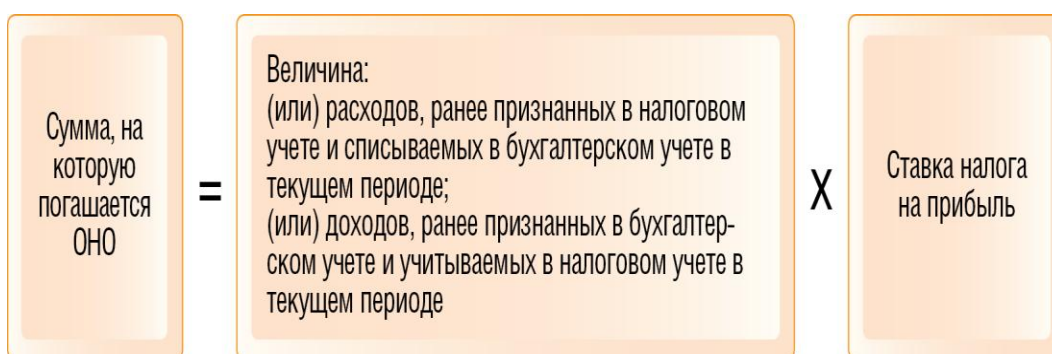


Рисунок 3. Погашение налогового обязательства

Таким образом, отложенные налоговые обязательства (ОНО) – это особый вид обязательств, сумма, на которую в последующие налоговые периоды текущий налог на прибыль (ТНП) будет больше, чем условный расход по налогу на прибыль (УРНП) (п. 15 ПБУ 18/02).

Отложенные налоговые обязательства (ОНО) учитываются на счете 77 «Отложенные налоговые обязательства».

Проводки по признанию и погашению ОНО отражаются записью:

Отражено в бухгалтерском учете организации отложенное налоговое обязательство:	
Дебет счета	Кредит счета
68 «Расчеты по налогам и сборам»	77 «Отложенные налоговые обязательства»;

При погашении отложенного налогового обязательства в бухгалтерском учете организации делается запись:

Дебет счета	Кредит счета
77 «Отложенные налоговые обязательства».	68 «Расчеты по налогам и сборам»

В балансе экономического субъекта отложенные налоговые обязательства (ОНО) (кредитовое сальдо счета 77) отражаются по строке 1420 «Отложенные налоговые обязательства».

Пример. Отложенные налоговые обязательства (ОНО) при разных лимитах стоимости основных средств (ОС).

Согласно учетной политике организации основными средствами признаются активы со сроком полезного использования более 12 месяцев и стоимостью:

– в бухгалтерском учете – более 40 000 руб.;

– в налоговом учете – более 100 000 руб.

Допустим, что в январе 2016 года приобретено и введено в эксплуатацию оборудование стоимостью 60 000 руб. (без НДС).

В бухгалтерском учете объект является ОС, срок его полезного использования равен 36 месяцам, сумма ежемесячной амортизации составляет 1666,67 руб. (60 000 руб. / 36 мес.).

В налоговом учете стоимость оборудования учтена в материальных расходах в январе 2016 г. в сумме 60 000 руб.

Так как в бухгалтерском учете эти расходы будут признаны в следующие периоды, то возникает отложенное налоговое обязательство и признано ОНО в сумме 12 000 руб. (60 000 руб. x 20%).

Основные средства амортизируются на протяжении срока полезного использования (СПИ). Организация определяет его самостоятельно при принятии объекта к бухгалтерскому учету исходя из следующих критериев (п.20 ПБУ 6/01, абз. 2 п.59 Методических указаний № 91н):

– ожидаемого срока использования (зависит от производительности, мощности объекта);

– ожидаемого физического износа (зависит от режима использования (количества смен), влияния естественных условий и агрессивной среды, системы ремонтных работ и т.д.);

– других ограничений использования (нормативно-правовых, договорных и др.).

Поэтому в течение срока полезного использования (СПИ), по мере начисления амортизации по оборудованию, отложенное налоговое обязательство (ОНО) ежемесячно будет погашаться на сумму 333,33 руб. (1666,67 руб. x 20%).

Проводки по погашению ОНО в январе 2016 года бухгалтерском учете организации отражаются записью:

– оборудование принято к учету в качестве ОС в сумме 60 000 руб.,

Дебет счета	Кредит счета
01 «Основные средства»	08 «Вложения во внеоборотные активы».

В бухгалтерском учете коммерческой организации отражено начисление ОНО в сумме 12 000 руб.,

Дебет счета	Кредит счета
6 8 «Расчеты по налогам и сборам»	77 «Отложенные налоговые обязательства»;

В феврале 2016 года и включительно по январь 2019 года начисляется амортизации по объекту основного средства в сумме 1666, 67 руб., что отражается записью:

Дебет счета	Кредит счета
20 «Основное производство»	02 «Амортизация основных средств»;

Одновременно в эти же периоды происходит погашение ОНО в сумме 333, 33 руб., что в учете коммерческой организации отражается записью:

Дебет счета	Кредит счета
77 «Отложенные налоговые обязательства»	6 8 «Расчеты по налогам и сборам».

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что начальные первичные данные о фактах хозяйственной деятельности находят отражение в бухгалтерском учете, и это способствует систематизации и обобщению данных определенных явлений хозяйственной деятельности экономического субъекта в целом, а также формированию его экономических показателей и налоговых обязательств.

Стоит отметить, что в данном случае система бухгалтерского учета является упорядоченной системой не только сбора, но и регистрации и обобщения информации в денежном и количественном выражении об имуществе и обязательствах организации, а также их движении методом сплошного, непрерывного и документального учета всех совершенных хозяйственных операций.

Однако необходимо учитывать, что системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля не могут предоставить руководству организации абсолютно все исчерпывающие доказательства достижения поставленных перед этими системами целей из-за существования таких неотъемлемых ограничений, как:

– ориентация значительной части средств внутреннего контроля на текущие стандартные, а не редкие единичные операции;

– вероятная возможность ошибки вследствие человеческого фактора, например, по причине небрежности или рассеянности, возможных ошибок в суждении и неправильного понимания стандартных инструкций учета;

– вероятность злоупотребления полномочиями по реализации внутреннего контроля;

– вероятность того, что процедуры могут стать неправдоподобными вследствие видоизменения условий, и потому эффективность процедуры может снижаться.

Обобщая существующие факторы не соответствия нормативного регулирования в бухгалтерском и налоговом учете, можно сделать вывод о том, что учет налогов и сборов регулируется всеми уровнями нормативного регулирования в целом.

Библиографический список

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.04.2016, с изм. от 13.04.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.06.2016)
2. Пащенко А.В. Требование об уплате налога и сбора (теория и практика) // Реформы и право. 2014. N 4. С. 46 - 51.
3. Плотников В.С., Пахомов А.С. Депозит чистой прибыли и бухгалтерские резервы // Международный бухгалтерский учет. 2014. N 20. С. 18 - 25.
4. Семенихин В.В. Устранение двойного налогообложения по налогу на прибыль // Налоги. 2014. N 29. С. 9-14.
5. Сухаренко А. Налоги или свобода // ЭЖ-Юрист. 2014. N 44. С. 1,
6. Овсянникова А.О. Абстрактный и конкретный методы исчисления убытков // Вестник гражданского права. 2015. N 5. С. 9 - 61.
7. Тушнов М. ГСМ по топливным картам // Информационный бюллетень "Экспресс-бухгалтерия": электрон. журн. 2016. N 26. С. 22 - 24.
8. Анищенко А. Расходы на ГСМ и путевые листы: есть ли прямая зависимость? // Практический бухгалтерский учет. Официальные материалы и комментарии. 2015. N 8. С. 3 - 9.
9. Демин А.В. Принцип определенности налогообложения: монография. М.: Статут, 2015. 368 с.
10. Семенихин В.В. Командировочные и иные аналогичные расходы. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Гросс Медиа, РОСБУХ, 2015. 986 с.
11. Усатова Л.В., Арская Е.В., Долгова Н.Л. Теоретические аспекты формирования финансовых результатов экономического субъекта // В сборнике: Модернизация экономики и управления. II Международная научно-практическая конференция: сборник научных статей. Под общей редакцией В.И. Бережного. 2014. С. 185-188.
12. Слабинская И.А., Арская Е.В., Атабиева Е.Л., Агафонова М.В., Бухонова С.М., Бендерская О.Б., Брянцева Т.А., Гущина Т.Н., Киреева Ю.В., Ковалева Т.Н., Кравченко Л.Н., Слабинский Д.В., Ткаченко Ю.А., Усатова Л.В., Шевченко М.В. Современные методы учета, анализа и аудита // Белгород, 2015.
13. Арская Е.В., Усатова Л.В., Будченко О.А. Теоретические аспекты формирования прибыли предприятия // В сборнике: Наукоемкие технологии и инновации. Юбилейная Международная научно-практическая конференция, посвященная 60-летию БГТУ им. В.Г. Шухова (XXI научные чтения). Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. 2014. С. 12-18.

ФОРМИРОВАНИЕ КОГНИТИВНОГО ПОДХОДА КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Сокерина С.В., аспирант

Пермский национальный исследовательский политехнический университет,

Россия, г. Пермь

E-mail: svsokerina@mail.ru

Аннотация: В статье раскрывается важность формирования когнитивного подхода. Обобщены подходы к процессу управления знаниями и обозначен их вклад в инновационное развитие предприятия. Сформулированы базовые ориентиры процесса формирования когнитивного подхода. Определена взаимообусловленность когнитивной составляющей и процесса управления знаниями. Определены компоненты процесса управления знаниями в условиях инновационной ориентации предприятия.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационный потенциал персонала, когнитивный менеджмент, экономика знаний, управление знаниями, когнитивное поле.

Реализация и развитие инновационного ресурса персонала и инновационного потенциала персонала инновационно-ориентированной организации не могут быть изолированы от темы развития когнитивных способностей сотрудников компании и темы управления знаниями, являющихся базисом для инновационного развития предприятия.

Й. Шумпетер писал в своей книге «Теория экономического развития»: «Производить – значит комбинировать имеющиеся в нашей сфере вещи и силы. Производить нечто иное или иначе – значит, создавать другие комбинации из этих вещей и сил» [12]. Формирование новых идей, поиск новых решений – важная составляющая процесса создания инноваций. В.Ф. Исламутдинов отмечает, что экономическое действие знаний не только в том, сколько деталей соединил рабочий за смену, но и в том, как он их соединил. Так, в процессе инновационной деятельности сотрудник получает новые знания, изобретает и конструирует нечто новое, решает проблемы, делает выбор, принимает и меняет решения, разрабатывает свои модели [12]. В профессиональной деятельности сотрудник инновационно-ориентированной организации осуществляет мыслительную деятельность, от которой зависит результат инновационной деятельности предприятия. При этом мыслительная деятельность, являющаяся неотъемлемым элементом когнитивной системы, основывается на приобретенных знаниях и сформированных компетенциях, раскрывает рамки для реализации инновационного потенциала персонала под воздействием важных для процесса инновирования факторов и внутренней мотивации сотрудника.

Основываясь на исследованиях В.М. Воронина, З.А. Наседкиной, можно выделить следующие функциональные характеристики сотрудников, задействованных в инновационной деятельности: способность интегрировать разнородные элементы в единую систему; способность построить «модель внешнего мира»; предвидение событий внешнего мира; способность к выводам; решение нечетко сформулированных задач; распознавание ситуаций внешнего мира; способность ориентироваться во времени и пространстве; самонаблюдение; способность построить «модель внутреннего мира»; неограниченный диапазон гибкости способов переработки информации; общий тип решаемых проблем; создание абстрактных образов внешнего мира; способность выделения постоянных элементов внешнего мира [27].

Формирование обозначенных характеристик требует запуска процессов, позволяющих формировать данные характеристики. Базовой основой данного процесса является процесс управления знаниями, в рамках которого развиваются когнитивные способности сотрудников. Н.М. Абдикеев отмечает, что в инновационных компаниях основная задача процесса управления знаниями – генерирование и использование новых

идей, создание условий, в том числе корпоративной культуры и мотиваций к личностному и творческому росту, при которых идеи не просто выявляются, но фиксируются, оцениваются и применяются [1]. В инновационно-ориентированных компаниях важным аспектом развития является развитие мыслительных и познавательных способностей - памяти, внимания, чувств, логического мышления, воображения, а также умение работать с информацией и принимать решения [5].

Анализируя имеющиеся исследования, мы пришли к выводу, что в контексте инновационного развития предприятия, процесс управления знаниями и формирования когнитивного подхода может быть рассмотрен со следующих позиций (табл. 1):

Таблица 1

**Подходы к процессу управления знаниями
и их вклад в инновационное развитие предприятия**

Позиция	Авторы	Важность для инновационного развития предприятия
Новая экономика уверенно становится экономикой, построенной на знаниях - главный объект когнитивных наук – «познающие системы». Увеличивается значение личного участия и вклада индивида, повышается личная ответственность, а вместе с тем и значение человеческой индивидуальности [13]. Знание представляет собой постоянно меняющееся сочетание структурированного опыта, ценностей, контекстуальных сведений и озарений (инсайтов) и служит основой для оценки и усвоения нового опыта и информации. Оно возникает и используется в головах своих носителей [10]. Основным отличительным признаком когнитивной экономики является участие системы мышления человека в процессе генерации новых знаний [14].	Хижняк А.Н. [13], Девенпорт Т., Прусак Л. [10], Абдикеев Н.М. [3], Воронин В.М., Наседкина З.А. [27], Иванус А.И. [14], Плотинский Ю.М. [22].	Осознание важности «познающего» субъекта, уникальности формата его мышления, механизма рождения идей в его «голове», механизма принятия инновационных решений – неотъемлемая часть развития инновационного ресурса персонала и инновационного потенциала персонала, которые в свою очередь обуславливают инновационное развитие предприятия.
Сотрудник обладает пулом явных и неявных знаний, которые в своем взаимодействии формируют новые знания. Знания создаются в процессе взаимодействия явного и неявного знаний с помощью четырех основных моделей: социализации, экстернализации, комбинации и интернализации [19]. Неявное знание – является одним из важных ориентиров в процессе развития персонала, которое должно формироваться, доводиться до определенной стадии вызревания, трансформироваться в явное знание и на его месте должно формироваться в зародыше новое неявное знание, дающее основу для развития знаний.	Нонако И., Такеучи Х. [19], Данилина Я.В. [9], Абдикеев Н.М. [3]. Johnson-Laird P. N. [15]	Знания в инновационно-ориентированной организации представлены в явном и неявном формате. Именно они служат источником для инновирования и должны быть управляемы в условиях инновационной ориентации предприятия.
Знания индивидов превращаются в организационное знание - основная задача, стоящая перед предприятием, желающим повысить свой потенциал при управлении инновациями, заключается в развитии и трансформации знаний, принадлежащих сотрудникам, в знания, принадлежащие предприятию. Управление знаниями позволяет обобщить опыт предприятия для того, чтобы сформированный стандартизированный вид позволял его использовать в дальнейшем [16, 23]. В организациях знание существует не только в документах или хранилищах, но и в наработанных приемах, процессах, практиках и нормах [10].	Тишкина Т.В. [23], Коваленко А.А. [16], Девенпорт Т., Прусак Л. [10].	Основа процесса управления инновациями – переход знаний от сотрудников к организации. Этот процесс позволяет обеспечить устойчивость проведения изменений в будущем, создает предпосылки для дальнейшего качественного преобразования предприятия [18]. В рамках инновационно-ориентированного предприятия наработка организационного знания – важная составляющая инновационного развития предприятия.

<p>Новые знания возникают зачастую спонтанно в результате мыслительной (интеллектуальной, творческой) деятельности индивидов и их групп. Появление новых знаний носит во многом вероятностный характер [18]. Каждый индивид делает собственные умозаключения, модифицирующие его внутренние убеждения, которые действуют в качестве посредника между его предположениями и действиями, которые он собирается сделать. Коллективно все индивиды подвержены адаптивным процессам, обусловливаемым их окружением, которые позволяют им развиваться совместно и могут глобально порождать некоторые новые структуры [4].</p>	<p>Маннапов А.Р. [18], Абдикеев Н.М., Аверкин А.Н., Ефремова Н.А. [4].</p>	<p>Способность компании создавать новые знания – важная отличительная черта инновационно-ориентированных организаций, которая подтверждает важность командной работы, эффекта синергии и должна быть учтена в процессах развития персонала.</p>
<p>В общем виде развитие знаний можно определить как циклический и кумулятивный процесс постоянной актуализации знаний и распространения уже имеющихся знаний на предприятии и за его пределами с целью конвертации знаний в стоимость [20]. Управление знаниями на предприятии предполагает комплексное решение задач генерации, поиска, приобретения, пополнения, обновления, анализа, отбора, структурирования, систематизации, адаптации, качественной и количественной оценки, кодификации, хранения, передачи, обмена, распределения, распространения, применения, использования, овеществления, потребления и коммерциализации новых знаний [18]. Управление знаниями – это систематический процесс, объединяющий операции, связанные с формированием, идентификацией, использованием и передачей знаний, которые люди могут создавать и применять, а также с развитием инноваций и обучением [21].</p>	<p>Овчинникова Н.Н. [20], Маннапов А.Р. [18], Браун С. [7], Букович У. и Уильямс Р. [8], Одегов Ю.Г. [21], Плотинский Ю.М. [22].</p>	<p>Система развития знаний – важный процесс системы развития персонала инновационно-ориентированной организации, связанный с увеличением объема обрабатываемой информации и позволяющий структурировать и систематизировать знания с целью его последующего использования, в том числе, и для генерации новых идей.</p>

Таким образом, в процессе развития человеческих ресурсов в условиях инновационной ориентации предприятия важным для формирования когнитивного подхода и управления знаниями является понимание, что:

1. в центре процесса развития знаний в условиях инновационной ориентации предприятия – важность «познающего» субъекта, обладающего уникальностью формата мышления и своеобразными механизмами, позволяющими проводить процесс инновирования;

2. знания, имеющиеся у сотрудников, могут быть представлены явными и неявными знаниями, что влечет за собой важность процессов формализации явных знаний и процесса выявления и развития, а также превращения в организационное знание, неявных знаний. Шепталин Г.А. отмечает, что со стороны менеджмента должно быть четкое понимание значения неявных знаний в общем объеме корпоративного информационного пространства [24].

3. важной задачей системы развития персонала в условиях инновационной ориентации является задача перевода индивидуальных знаний «познающего и инновизирующего» субъекта в некое организационное знание, которое может быть использовано для перехода на новый уровень инновационного развития;

4. важной отличительной чертой инновационно-ориентированных организаций является способность создавать новые знания;

5. процесс использования знаний и их дальнейшей обработки и реконфигурации в новые знания – важный процесс, который может быть осуществлен лишь при условии формирования системы управления знаниями.

Взаимообусловленность когнитивной составляющей и процесса управления знаниями проявляется в следующих комбинациях (рис., табл. 2):

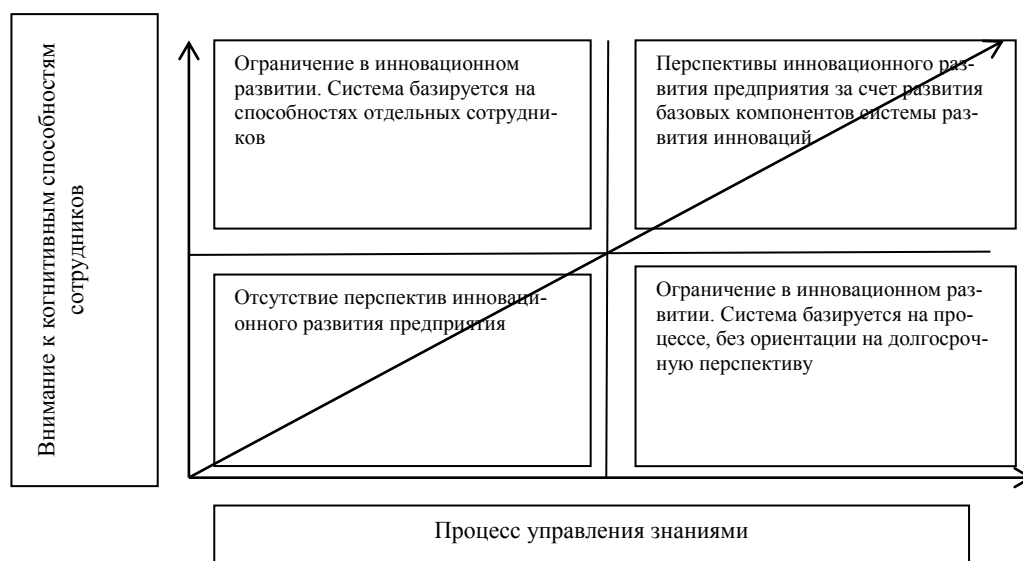


Рис. Матрица взаимообусловленности процессов

Таблица 2

Особенности и продукты взаимообусловленности процессов

Внимание к когнитивным способностям сотрудников	Процесс управления знаниями	Результат взаимообусловленности
Низкий уровень внимания когнитивным способностям сотрудников	Процесс управления знаниями не выстроен	Компания обречена на отсутствие инновационного развития в среднесрочной и долгосрочной перспективах. Когнитивные способности сотрудников ограничены в развитии рамками их собственных имеющихся способностей, рамками сформированных у них мыслительных процессов. Как правило, в таких компаниях вся инновационная деятельность выполняется несколькими инновационно-мыслящими сотрудниками за счет реализации их собственного потенциала.
Низкий уровень внимания когнитивным способностям сотрудников	Процесс управления знаниями функционирует	Система ограничена внешними действиями, глубина процесса не задействована. Процесс управления знаниями будет ограничен процессными задачами без ориентации на результат развития инновационного потенциала персонала и задействования инновационного ресурса персонала. Как правило, инновационный ресурс персонала низок, соответственно, уровень развития когнитивных способностей должен быть заложен как один из целевых показателей в программу развития персонала.
Высокий уровень внимания на развитие когнитивных способностей сотрудников	Процесс управления знаниями не выстроен	Когнитивные способности сотрудников развиваются, однако состояние системы в целом служит значительным ограничителем развития инновационного потенциала персонала. В таких компаниях, как правило, небольшое количество инновационно-мыслящего персонала, развитие которого предприятием инициируется. Отсутствует система формирования знаниевой базы, что, безусловно, ослабляет инновационную способность предприятия.

Высокий уровень внимания на развитие когнитивных способностей сотрудников	Процесс управления знаниями эффективно работает	Базовые компоненты системы развития персонала в условиях инновационной ориентации выстроены, важно соединение их в единую систему, в которой происходит взаимовлияние и взаиморазвитие двух составляющих: когнитивных способностей и процесса управления знаниями, под воздействием друг друга.
---	---	---

Е.И. Кудрявцева и Ю.В. Бабанова отмечают, что организации формируют и развивают собственное уникальное «когнитивное поле» [6, 17], обеспечивающее либо концептуальный прорыв, либо организационный крах. Это когнитивное поле представлено отнюдь не формализованными знаниями, овеществленными в базах данных, оно соткано из конкретных действий людей, основанных на их представлениях о возможности этих действий, их направленности, способах реализации, необходимых усилиях и инструментах, без которых эти действия нельзя осуществить [17].

Н.М. Абдикеев отмечает, что когнитивный менеджмент определяется как систематическое управление процессами, посредством которых знание идентифицируется, накапливается, распределяется и применяется в организации для улучшения ее деятельности. Главное в когнитивном менеджменте – это постоянное обучение на основе разнообразного опыта; систематическое управление процессами, посредством которых знание идентифицируется, накапливается, распределяется и применяется [2, 3]. В результате данных процессов, будут реализовываться и процессы формирования и развития когнитивных способностей персонала.

П. Друкер отмечал, что главное, чтобы знания работали, потому что: «сейчас только тот является менеджером, кто заставляет знания работать» [11]. Как сделать, чтобы знания работали? Цыренов Д.Д., рассуждая об управлении экономикой знаний, предлагает подход с выделением трех взаимосвязанных компонентов (табл.3):

Таблица 3

**Компоненты процесса управления знаниями и их раскрытие
в условиях инновационной ориентации предприятия**

Компоненты процесса управления знаниями [25]	Содержание компонента [25]	Раскрытие компоненты в условиях инновационной ориентации предприятия (примеры) (авторское мнение)
Инфраструктура знаний,	которая, с одной стороны, включает существующую структуру, а с другой – отражает источники знаний; для реализации этой компоненты важно построение карты знаний для определения наиболее критических знаний и областей их прикладного использования;	- формирование системы управления знаниями (структура, элементы, подпроцессы и пр.); - привлечение инновационно-активных специалистов к структурным формированиям, вовлечение их в инновационно-ориентированные мероприятия, ролевые включения, в формирование логистики и диффузии знаний; - организация хранения и актуализации знаний.
Культура знаний,	которая способствует обмену знаниями; эффективная культура знаний включает осознание важности роли человека как носителя знания и создание в нем заинтересованности в обмене знаниями.	- приоритет – «познающему» субъекту и исследованию эффективности и потенциала «субъектно-субъектных» отношений в целях повышения эффективности инновационной деятельности предприятия; - формирование инновационного развивающего пространства, в котором возможна реализация и развитие инновационный ресурса персонала и инновационного потенциала на индивидуальном, групповом, командном уровнях.

Технология знания,	включающая анализ данных, системы электронного управления, средства для организации совместной работы, региональные порталы знаний, средства поддержки принятия решений.	- формирование многообразных технологий и инструментов развития, ориентированных на раскрытие и реализацию новых способностей «познающего» субъекта и развития его когнитивных способностей.
--------------------	--	--

Н.М. Абдикеев в своем научном труде [1], посвященном исследованию когнитивных процессов, приводит исследование Американского общества продуктивности и качества (APQC), организованное с целью выяснить, соответствует ли истине то, что в инновационных компаниях процессы управления знаниями происходят эффективнее. В исследовании принимали участие более 30 компаний, среди них – Citibank, Intel, World Bank, NASA, Xerox, Johnson & Johnson и др. [26]. Исследование позволило выявить основные особенности, присущие всем инновационным компаниям:

- доступ к внутренней информации и знаниям организован для всех сотрудников, кому это необходимо;
- в организации выявляется экспертное мнение по основным бизнес-процессам;
- развита культура доверия и поощряются личные контакты и взаимоотношения;
- сохраняется прошлый опыт, в том числе фиксируются разработки прошлых лет, и из этого опыта извлекаются уроки;
- идентифицируется и применяется лучший опыт;
- ресурсы информации прозрачны и известны всем;
- сформирована и поддерживается культура совместной работы;
- воспитана и поддерживается цивилизованность обмена опытом и знаниями;
- коммуникационные информационные технологии отлажены и эффективно используются;
- большое значение придается выявлению и использованию скрытых знаний;
- применяются организационно-управленческие технологии создания нового (например, специальные мероприятия, способствующие эффективным коммуникациям);
- организован удаленный доступ к ресурсам для всех, кому это необходимо;
- используются технологические решения для распространения знаний и информации.

На основе этого исследования был сделан вывод, что именно те компании, которые управляют знаниями, а, соответственно, и когнитивными способностями сотрудников, могут быть инновационными в долгосрочной перспективе. Инновации и управление знаниями – взаимосвязанные процессы, так как инновационные процессы основаны на анализе имеющегося опыта, активном взаимодействии [1] и внимании к развитию когнитивных способностей сотрудников.

Bibliography

1. Abdikeev N.M. Economy, based on knowledge, and innovative development [Text]/ Vestnik of financial university. – 2014. - №5 (83). – P. 16-26.
2. Abdikeev N.M., Kiselev A.D. Knowledge management of enterprise and business reengineering [Text]/ M.: N.M. Abdikeev. – M., 2011. – 382 p.
3. Abdikeev N.M. Cognitive management [Text]/ Management Sciences. – 2014. - №3. – p. 71-78.
4. Abdikeev N.M., Averkin A.N., Efremova N.A. Cognitive economics in the period of innovation [Text]/Vestnik of Russian Economic University by G.V. Plehanov. – 2010. - №1. – P. 3-20.
5. American Psychological Association (2013). Glossary of psychological terms. Apa.org. URL:<http://www.apa.org/research/action/glossary.aspx> (17.03.2017)
6. Babanova U.V. Institutional management as a tool for enterprise managing in condition of the innovative institutional economics [Text]/ Business guide. – 2010. - №7. – P.6-16.
7. Brown S. Making Sense of Teaching [Text]/ S. Brown, D. McIntyre. – Buckingham: Open University Press, 1993. P. 46
8. Bukovich U. Knowledge management: the guide to action [Text]/ M.: U.Bukovich, R. Williams. – M., 2002. – 504p. P.33.

9. Danilina Y.V. Information and knowledge as factors of production [Text]/ Economic analysis: theory and practice. – 2013. - № 2 (305). – P.15-21.
10. Davenport T., Prusak L. Working knowledge: how organizations manage what they know. Boston, MA: Harvard Business School Press, 2000. 199 p.
11. Druker P. The aims of management in the 21st century [Text]/M.: Williams, 2004. 272 p.
12. Evolutionary economics: textbook for undergraduates in the direction of "Economics" [Text]/ V.F. Islamutdinov. - Khanty-Mansiysk, 2014. - 197 p.
13. Hignyak A.N. Cognitive methods in the innovative economics [Text]/ Izvestiya of Moscow State Technical University. – 2013. – V.5. - № 1(15). – P. 264-268.
14. Ivanus A.I. The mechanism of generation of new knowledge in the cognitive economics [Text]/ Vestnik of the University of the Russian Academy of Education. – 2011. - №3. – P. 153-156.
15. Johnson-Laird P. N. Mental Models. Cambridge: Cambridge University Press, 1983. 215 p.
16. Kovalenko A.A. Innovation management as a mechanism for strategic development of human capital in the enterprise [Text]/ Teacher of the XX century. – 2010. – № 2 - P. 367-370.
17. Kudryavtseva E.I. Cognitive economics and cognitive management: a new concept of human resource management [Text]/Consulting management. – 2014. - №4. – P. 62-69.
18. Mannapov A.R. Specificity of modern innovation management [Text]/Economic analysis: theory and practice. – 2014. – №12 (363). – P.18-28.
19. Nonako I, Takeuchi H. The company is the creator of knowledge. The origin and development of innovation in Japanese enterprises [Text]/M., 2003. P. 99.
20. Ovchinnikova N.N. The balanced system of knowledge development in the enterprise [Text]/ Modern trends in economics and management: a new view. – 2010. - № 5-1. – P.67-72.
21. Odegov U.G. Economics of Labor: a textbook in 2 v. V. 2/ U.G. Odegov, G.G. Rudenko, L.S. Babikina. – M.: Alfa-Press, 2007. – 924 p. P.119.
22. Plotinski U.M. "Society of knowledge" and development of the cognitive approach [Text]/ Vestnik of Moscow University. - Sociology and Political Science. – 2010. – № 1. – P. 45-63.
23. Tishkina T.V. Knowledge management as a condition for ensuring the adaptability of the enterprise in modern conditions [Text]/ Actual problems of the humanities and natural sciences. – 2015. - № 5-1. – P. 215-218.
24. Sheptalin G.A. Information culture of innovative business [Text]/Problems of modern economics (Novosibirsk). – 2013. - № 14. – P. 98-103.
25. Tsirenov D.D. Assessment of the cognitive potential of the regional economics in the conditions of the development of the economics of knowledge [Text]/ Fundamental research. – 2014. - №3. – P. 805-809.
26. Using Knowledge Management to Drive Innovation – KM Symposium by APQC, February 2003. URL: <http://www.apqc.org/knowledge-base/documents/usingknowledge-management-drive-innovationkm-symposium-february-2003> (дата обращения: 15.08.2014).
27. Voronin V.M., Nasedkina Z.A. Perspective applications of cognitive science [Text]/ Vestnik of Ural State University of railway transport. – 2014. - №1(21). – P. 41-55.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНО СГРУППИРОВАННЫХ ТОРГОВЫХ ФОРМАТОВ В РОССИИ

Сурай Н.М., к.т.н., доцент, зав. кафедрой государственного администрирования
Институт государственного администрирования,
Россия, г. Москва,

Неверов П.А., к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет аудит, статистика»
Финансовый университет при правительстве РФ Барнаульский филиал
Россия, г. Барнаул

Горелова Т.П., к.э.н., доцент, доцент кафедры Маркетинга
ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Москва,

Email: natalya.mixajlovna.1979@mail.ru

Аннотация: В настоящее время рынок розничной торговли является одним из наиболее динамично развивающихся секторов российской экономики. В последние годы драйвером развития розничной торговли являются торговые сети, объем выручки, которых растет быстрее оборота розничной торговли в целом. С каждым годом наблюдается рост доли современных форматов торговли, по разным оценкам, в настоящее время она составляет 60–66% суммарного оборота розничной торговли. В статье представлены результаты следующих исследований: проведен анализ состояния рынка торговых центров России; представлен сравнительный анализ и формирование рейтинга крупнейших девелоперов на рынке торговой недвижимости; ранжирование крупнейших городов по показателю насыщенности торговыми площадями; анализ и прогноз факторов, определяющих динамику развития российского рынка торговых центров до 2017 года, описание ключевых трендов на рынке торговых центров в 2014–2016 гг.

Ключевые слова: торговля, рынок, торговые центры, экономика, торговая площадь, торговый комплекс, формат, экономика, торговая сеть, потребитель.

В настоящее время рынок розничной торговли является одним из наиболее динамично развивающихся секторов российской экономики. В последние годы драйвером развития розничной торговли являются торговые сети, объем выручки, которых растет быстрее оборота розничной торговли в целом. С каждым годом наблюдается рост доли современных форматов торговли, по разным оценкам, в настоящее время она составляет 60–66 % суммарного оборота розничной торговли (рис. 1).



**Рис. 1 – Структура рынка розничной торговли –
распределение по современным и традиционным форматам, 2006–2020 гг.**

Торговые центры становятся главным атрибутом российской торговли. Сложность задачи создания высокоэффективного торгового центра на российском рынке заключается в том, что имеющийся мировой опыт необходимо адаптировать к особенностям бизнеса и менталитету российских предпринимателей, что удается очень немно-

гим. В регионах России девелопемент торговых центров начался в начале 2000-х годов, поэтому торговый центр относительно новый формат торговли. Сейчас в России работают около 850 торговых центров. В настоящее время обеспеченность России торговыми центрами остается низкой – всего 140 м² на 1 тысячу жителей. При этом в большинстве других европейских стран обеспеченность населения торговыми комплексами значительно выше; лидеры по этому показателю – Люксембург (618 кв. м на 1 тыс. жителей) и Нидерланды (517 м² на 1 тыс. жителей), что объясняется сравнительно небольшим числом жителей. В Великобритании этот показатель находится на уровне 293 м², во Франции – 251 м², в Германии – 186 м² [1].

На рисунке 2 представлен прогноз объемов продаж торговых центров и онлайн-торговли до 2020 года, составленный по данным международной профессиональной управляющей компании Cushman&Wakefield.

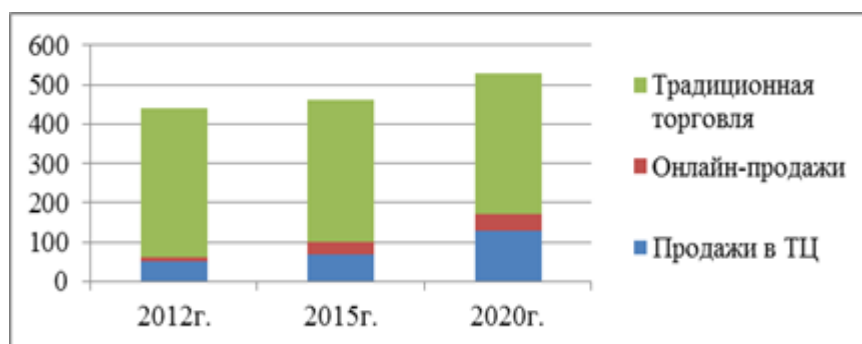


Рисунок 2 - Прогноз объемов продаж ТЦ и онлайн-торговли России, млрд евро

На фоне текущего экономического спада российский сегмент интернет-торговли продолжает расти. Объем онлайн-продаж достиг в 2014 году составил 713 млрд. руб., что на более чем 30 % больше чем в 2013 году, в том числе за счет перехода клиентов из обычного ритейла в онлайн. К наиболее востребованным категориям товаров относятся одежда и обувь, бытовая техника и электроника, а также запчасти для автомобилей и детские товары. По прогнозам специалистов ИА "INFOLine" конкуренция в сегменте интернет-торговли в перспективе обострится.

Положительная динамика развития, высокие показатели экономической эффективности делают сектор рынка российских торговых комплексов наиболее инвестиционно привлекательным.

Результаты. Важной тенденцией развития торговых центров, которая в настоящее время достаточно четко прослеживается и в регионах, является укрупнение размеров торговых центров. По итогам первого полугодия 2016 г. абсолютным лидером по насыщенности торговыми площадями в России является г. Краснодар, так на 1 тыс. жителей приходится 808 кв.м; в тройку по этому показателю также входят г. Екатеринбург (532 кв.м) и г. Самара (468 кв.м) (рис. 3, 4). Для сравнения, обеспеченность рынка г. Санкт-Петербурга составляет 417 кв.м, г. Москвы – 394 кв.м [2].

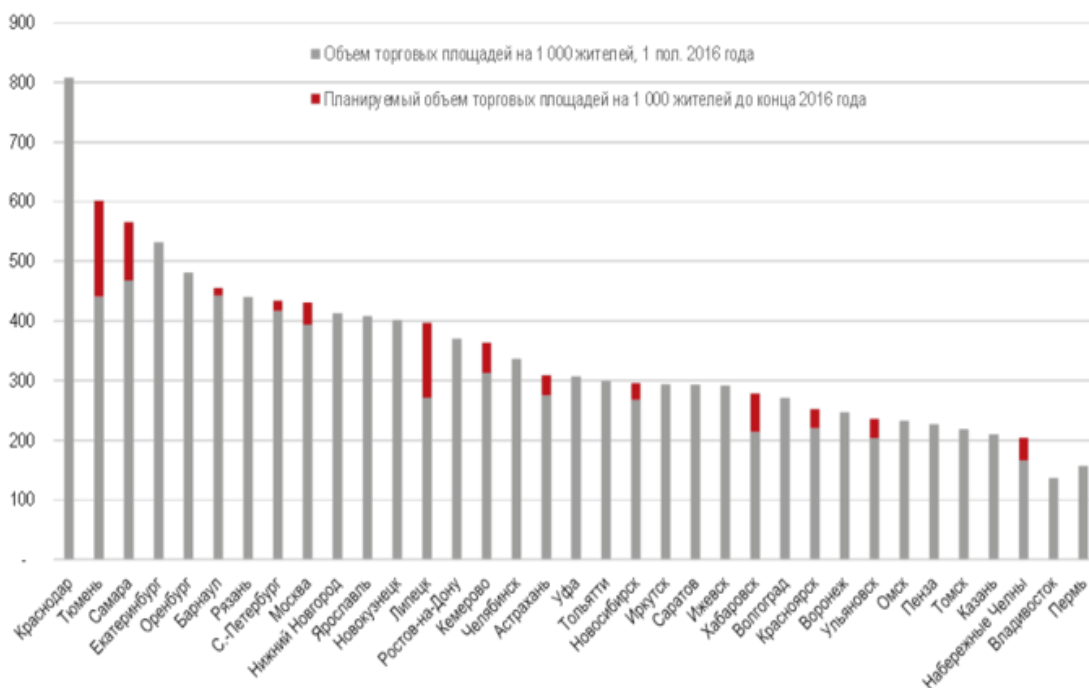


Рис. 3 - Насыщенность торговыми центрами городов России, 2016 г.



Рис. 4 - Обеспеченность населения качественными торговыми площадями в российских городах-миллионниках и европейских столицах

Исторически считается, что одними из первых, кто начал открывать торговые центры в современном виде, владельцы галереи Лафайет в Париже братья Кан. Так, в 1894 г. была открыта галерея, в которой работало множество лавок различной направленности. На товарах в галерее появились ценники с фиксированной стоимостью, а также осуществлялись распродажи.

Длительное время торговля в России велась на рынках, временных торговых рядах, ярмарках и лавках. Ранними примерами торговых центров в России в XVII–XIX веках являются торговые ряды, гостиные дворы и пассажи. Первыми российскими торговыми центрами можно обозначить «Пассаж» в Санкт-Петербурге, который открылся в 1848 году, «ГУМ» (открылся в 1893 г.) и «Петровский пассаж» (открылся в 1906 г.) в Москве.

В середине 1990-х годов в Москве появились первые современные торговые центры. Это были относительно крупные торговые форматы площадью до 10 тыс.м². В настоящее время самым большим торговым центром в России и Европе является «Авиапарк» (г. Москва), общая площадь которого составляет 463 тыс.м². В «Авиапарке» более 500 магазинов, кинотеатр на 17 залов, зимний сад, около 80 ресторанов. Особенностью мегамолла являются аквариум высотой в четыре этажа с тропическими рыбами и стеклянная крыша.

Вторым крупным торговым центром в России является торговый центр Vegas (г. Москва). Это настоящий город, с улицами, центрами развлечения, магазинами, кинотеатрами, многочисленными ресторанами и кафе. Площадь здания составляет 386 тыс.м². Общее количество магазинов в торговом центре находится в пределах 300 ед. Особого внимания заслуживает действующая в торговом центре зона развлечения, в которой расположено несколько десятков аттракционов, в том числе уникальное колесо обозрения, высотой 18 м. Это самое крупное, установленное в помещении, колесо обозрения в мире.

Объектом исследования данной статьи являются торговые центры как результат интеграционных процессов в торговой сфере.

Бурное развитие торговых концентраций в России сопровождается хаотичностью терминологии именованя. В сегменте торговых центров России до сих пор не принято единой классификации, адаптированной под российские условия. Для классификации торговых центров российские аналитики предпочитают использовать европейскую классификацию. В основе этой классификации положены следующие параметры: величина торговых площадей, зона охвата торгового центра, состав арендаторов, специфика продаваемых товаров.

Торговый центр – это совокупность торговых предприятий и (или) предприятий по оказанию услуг, реализующих универсальный или специализированный ассортимент товаров и универсальный ассортимент услуг, расположенных на определенной территории в зданиях или строениях, спланированных, построенных и управляемых как единое целое и предоставляющих в границах своей территории стоянку для автомашин [3].

В каждом торговом центре имеется «якорь» («якорный арендатор»). *Якорь* – крупный, сетевой оператор розничной торговли с известным брэндом, расположенный на территории торгового центра на правах арендатора или собственника занимаемой площади и привлекающий в торговый центр основные потоки покупателей. Обычно «якорем» выступает крупный супермаркет или крупный магазин бытовой техники. Торговый центр может иметь несколько «якорей». Применительно к отечественной практике якорем может называться торговое предприятие, занимающее от 1500 м² торговой площади. Предприятия, занимающие меньшую площадь, но выполняющие те же функции называются мини-якорями. В отдельных случаях функции якоря могут выполнять и другие предприятия или их комплексы (например, фуд-корты, кинотеатры), а также некоммерческие объекты (например, памятники архитектуры), притягивающие большое количество посетителей. Снижение арендных ставок для якорей компенсируется их повышением для остальных предприятий. При правильном планировании "якоренные" торговые центры приносят больший арендный доход, чем центры без якорей.

Торговый комплекс – это совокупность торговых предприятий, реализующих товары и оказывающих услуги, расположенные на определенной территории и централизуемые функции хозяйственного обслуживания торговой деятельности [4].

Особо крупные торговые комплексы называются моллами. *Молл* – это многофункциональный торгово-развлекательный центр общей площадью от 100000 м². Самым крупным торговым центром в мире по общей площади является торговый центр DubaiMall в Дубае (Объединенные Арабские Эмираты). Его общая площадь – более 1,2 млн.м², а торговая – более 350 тыс.м². По торговой площади DubaiMall занимает седьмое место в списке самых больших торговых центров мира. В нем расположено 1200 магазинов, в число которых входит самый крупный кондитерский магазин в мире, ледовый каток, боулинг, игровой центр SEGA, пятизвездочный отель на 700 номеров, 22 кинотеатра, а также 120 ресторанов и кафе. Этот торговый центр известен своим аквариумом, который считается одним из самых больших в мире.

Торговые центры согласно европейской классификации распределяются по группам, в зависимости от местонахождения, размеров торговой площади, состава и специализации основных арендаторов (табл. 1).

Таблица 1

Европейская классификация торговых центров

	Расположение	Аудитория	Торговая площадь	Якорный арендатор	Описание
Микрорайонный торговый центр	в удалении от центральных улиц и стратегических магистралей	до 3000 человек	менее 3000 квадратных метров	может отсутствовать	торговля товарами первой необходимости, услуги повседневного спроса
Районный торговый центр	в удалении от центральных улиц и стратегических магистралей, в радиусе 5-10 минут езды на личном или общественном транспорте	3000 – 40000 человек	3000-10000 квадратных метров	продуктовый супермаркет, аптека	Торговля продуктами питания, товарами первой необходимости, услуги повседневного спроса
Окружной торговый центр	вблизи центральных улиц и стратегических магистралей, 10-20 минут транспортной доступности	40 – 150 тыс. человек	9000 – 20000 квадратных метров	продуктовый супермаркет, аптека, товары для детей, промтовары.	промтовары, одежда, мебель, товары для дома, места отдыха и развлечения, предприятия бытового обслуживания
Региональный торговый центр	вблизи стратегических магистралей, 30-40 минут транспортной доступности	свыше 150 тыс. человек	30000 – 45000 квадратных метров	несколько крупных универмагов с полным ассортиментом товаров	промтовары, одежда, мебель, товары для дома, места отдыха и развлечения, предприятия бытового обслуживания

Далее рассмотрим современную характеристику типов торговых центров.

1. *Фестиваль-центр*. В данном торговом центре якорем является совокупность предприятий развлечений и общественного питания, а предприятия торговли выступают в качестве сопутствующих. Фестивальный центр располагается в культурно-исторических местах города, на центральной площади. Примером такого центра может являться «Охотный ряд» (г. Москва).

2. *Торгово-общественный центр* – якорями в таком центре могут выступать детские и фитнес-клубы, спортивные и развлекательные комплексы, гостиница и универмаг. В своем составе они могут иметь объекты социальной направленности. Сопутствующими арендаторами являются магазины сувениров и парфюмерии, одежды, обуви и аксессуаров.

3. *Торговый центр моды*. В данном торговом центре якорем являются магазины одежды и обуви. Сопутствующими арендаторами выступают магазины аксессуаров, парфюмерии и косметики, подарков. Торговый центр моды характеризуется большими размерами – от 25 тыс. до 50 тыс.м². Торговые центры моды находятся в центре города, и часто занимают первые этажи в торгово-офисных центрах. В мегаполисах эта категория торговых центров стала наиболее уязвимой с точки зрения конкуренции, так как они слишком большие для обслуживания только близко расположенных кварталов и слишком маленькие для обслуживания всего района. Типичными представителями данного типа являются торговый центр «Дом Мертенса», «Гранд Палас».

4. *Дискаунт-центр*. В данном торговом центре якорем являются магазины-дискаунтеры продуктов питания, одежды и обуви, хозяйственных товаров, бытовой техники. Сопутствующие арендаторы отсутствуют. Ассортимент магазина-дискаунтера не превышает 600–1000 наименований товаров. Одно из основных условий существования дискаунтера – сетевая торговля, с количеством магазинов в сети не менее 40 (в международной практике). Как правило, дискаунтеры расположены в спальных и отдаленных районах города.

5. *Торгово-развлекательный центр* – в данном торговом центре якорем являются магазины одежды и обуви, развлекательный центр и рестораны. Магазины сувениров, аксессуаров, предприятия услуг выступают в качестве сопутствующих. Типичным представителем данного типа является торговый центр «Атриум».

6. *Аутлет-центр* – это торговый центр с общей площадью свыше 5000 м², в котором осуществляют продажу непродовольственных товаров из коллекций, не проданных в течение сезона или нескольких сезонов в торговых предприятиях первоначального размещения коллекций, по цене, ниже установленной при продаже товаров в сезон распродажи. В аутлет-центре ассортимент товаров состоит из остатков, скопившихся на складах производителя и не дошедших до розницы, популярных коллекций предыдущих сезонов, отшитых из остатков материалов, а также товара, по каким-либо причинам возвращенного производителю. В аутлет-центрах торговлю осуществляют предприятия-производители одежды и обуви, бытовой техники и электроники, строительных и отделочных материалов. В качестве сопутствующих операторов могут выступать предприятия услуг. В данном торговом центре якорем являются магазины строительно-отделочных материалов, садового инвентаря и техники, инструментов и т.д. Одно из главных отличий аутлета, кроме скидок, – это постоянное наличие моделей любого сезона. Организация аутлетов позволяет производителям товара не только получить дополнительную прибыль от продаж, но и избежать дополнительных издержек, связанных, например, с хранением товарных остатков на складах. В 2012 г. в Подмосковье открыт первый аутлет-центр европейского уровня под брендом «OutletVillage Белая Дача», который объединил более 100 магазинов в различных сегментах на 38 тыс.м². Аутлет-центр выполнен в виде уютной деревни с рядом современных магазинов различного типа. Аутлет-центр предлагает покупателям товары российских и международных брендов с круглогодичными скидками от 30 до 70 %. В торговом центре представлены бренды сегментов средней и люкс (например, Adidas, Ecco, Cacharel, Gant,

GiovaneGentile, Nike, Lacoste, Home&Cook). В Москве функционируют мультибрендовые аутлеты: Fashion House, "Белая дача", Vnukovo Outlet Village; монобрендовые аутлеты: Mango, Nike, Adidas. В Санкт-Петербурге имеются местные аутлеты – Babochka, Daynight, Ambar.

Аутлет-центры являются последней точкой перед отправкой коллекции на вторичную переработку. По оценкам специалистов, этот формат торгового центра получит активное развитие в России, так как потребитель постоянно занимается поиском тех торговых мест, в которых можно приобрести товар со скидкой. Главная цель этого формата в том, чтобы помочь ритейлерам реализовать нераспроданные остатки. Поэтому аутлеты, такие как Fashion House Outlet Centre Moscow располагаются на окраинах городов и заполнены в выходные дни клиенты посещают их реже, но тратят здесь больше времени и денег. Площадь у аутлетов меньше, чем у обычных мегамоллов, из них арендопригодная – всего 15–30 тыс.м². Интернет-аутлеты представляются девелоперам перспективной моделью. У аутлет-центров имеются как сильные, так и слабые стороны. К первым можно отнести: формат проекта, несформированная (на российском рынке) рыночная ниша по данному сегменту, высокий интерес со стороны потребителей; удобное расположение различных марок под одной крышей. К слабым можно отнести нехватку операторов, работающих в данном формате, долгий срок окупаемости и небольшое количество российских операторов, которым принадлежат эксклюзивные права на дистрибуцию многих модных марок.

7. *Пауэр центр*. В его состав входят четыре и более специализированных оператора розничной торговли, представляющих широкий и глубокий ассортимент товара какой-либо категории. Так же в его составе могут присутствовать дискаунт-универмаг, центр торговли по каталогам и др. Пауэр центр имеет площадь от 25 тыс. м². Пауэр-центры представляют разрозненные строения, объединенные в единый комплекс, по конфигурации напоминающий букву «L» или «U». В данном торговом центре якорем являются крупные магазины товаров для дома и сада, строительно-отделочных материалов, садовый инвентарь, бытовая техника и электроника и т.д. В настоящее время в Москве имеется три торговых центра, претендующих на роль пауэр-центров: «Вэй-Март», «Вэй-Парк» и «Ритейл-Парк». Торговый центр «Вэй-Март» позиционируется как первый пауэр-центр России. Его общая площадь составляет 30 тыс.м². «Якорными» операторами в нем являются «М.Видео», «Седьмой Континент». В центре присутствуют четыре «миниякоря» - «Спортмастер», «Старик Хоттабыч», «ТвойДодыр», «ХЦ». В состав торговой галереи входит более 60 магазинов. В результате анализа этих форматов можно прийти к выводу, что ни один из этих центров фактически не относится к классическому формату пауэр-центра. Так, в «Вэй-Парке» якоря занимают большую часть торговой площади, однако в нем присутствует сильная развлекательная зона. В «Вэй-Марте» отсутствуют иные развлечения, кроме картинга, но площадь «якорей» в нем меньше площади торговой галереи. Ближе всех к европейской модели находится торговый центр «Ритейл-Парк». «Якоря» в нем занимают существенно больше площади, чем торговая галерея, в нем отсутствуют развлечения.

8. *Стрип-центр* выражается в виде центра товаров первой необходимости, которые могут служить дополнением к микрорайонному торговому центру или быть самостоятельными торговыми центрами. Стрип-центр предусматривает линейную конфигурацию и представляет собой здание L-, П-образной формы, либо линейку магазинов, имеющих отдельный вход и являющихся независимыми. Другими словами, стрип-центр не имеет якорей и единого управления, что приводит к смешанному набору арендаторов и приводит к ситуации, когда подобный объект не попадает под определение торгового центра. Арендаторами подобных торговых центров являются магазины продуктов питания, галантереи и хозяйственные магазины, предприятия услуг и т.п. Стрип-центры расположены около выходов из метро, а также в местах интенсивных пешеходных потоков.

9. *Ритейл-парк* – экономичный формат торговых центров, разработанный в США, который подразумевает размещение от пяти объектов недвижимости, сгруппированных около парковки. Ключевым словом в описании ритейл-парка является слово «открытый», т.е. не имеющий забора или иных ограничений вокруг своей территории. В современной американской традиции ритейл-парки называются power center. Первым ритейл-парком считается открывшийся в 1986 г. торговый центр Metro Center, расположенный в штате Калифорния. Здания ритейл-парка следует называть сооружениями, поскольку они в большинстве своём не являются фундаментальными, при их возведении используются самые дешёвые технологии. При этом, операторы каждого объекта имеют возможность заранее согласовать планировку, высоту потолков и пр. Одно сооружение – один оператор, что позволяет свести эксплуатационные расходы к минимуму и предлагать очень низкие арендные ставки. Арендуемая площадь ритейл парка составляет от 23 тыс. до 56 тыс.м². Типичное месторасположение ритейл-парка – окраина. Целевая аудитория ритейл-парка – домохозяйства, владеющие собственными транспортными средствами, поскольку пешком добраться до парка сложно. Якорные арендаторы (три и более) – крупные сетевые магазины формата big box, например Walmart, Tesco, Best Buy. В Москве открылся ТЦ «Ритейл Парк» общей площадью 47500 м². «Якорными» арендаторами являются немецкая сеть товаров для дома и сада OBI, гипермаркет электроники «М.Видео», спортивный магазин Adidas и «Снежная Королева».

Заключение.

Многие эксперты розничного рынка торговли прогнозируют увеличение разнообразия торговых форматов в России (рис. 5).

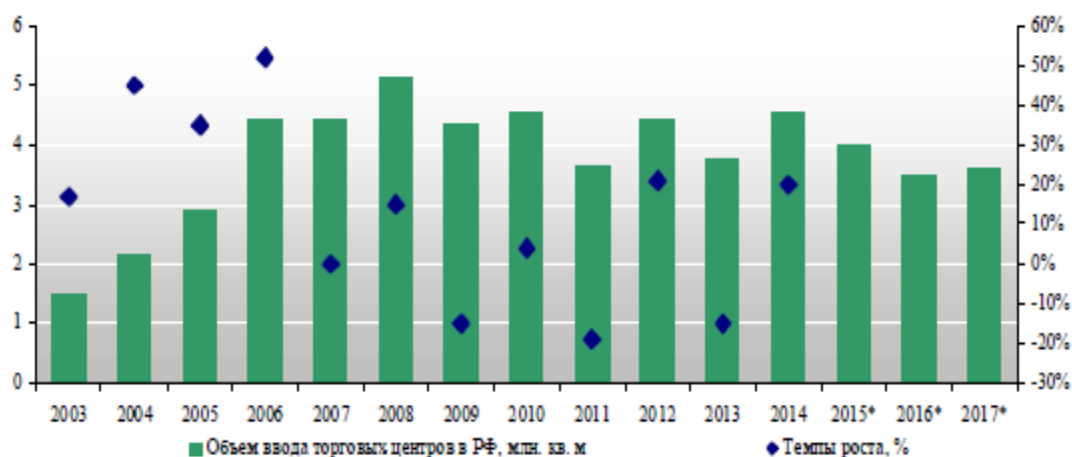


Рис. Динамика ввода общей площади в торговых центрах в России в 2003–2014 гг. и прогноз до 2018 г., млн. кв.м

Одним из перспективных направлений является развитие формата ритейл-парка. В настоящее время активно развиваются развлекательно-обучающие комплексы, нацеленные на детскую аудиторию, что влияет на конкурентоспособность и посещаемость торгового объекта. В торговых центрах необходимо создавать рекреационные зоны, предназначенные для отдыха, общения и работы. Таким образом, торговые центры необходимо превращать в досуговые. Эксперты проектного бюро Portner Architects считают, что в недалеком будущем в торговых центрах появятся интерактивные музеи и галереи, детям и взрослым предложат познавательные образовательные развлечения. Также эксперты прогнозируют, что в перспективе традиционные магазины заменят шоу-румы с индивидуальным сервисом. Широкое распространение получают такие высокотехнологичные сервисы, как 3D-сканирование телосложения, создание личных

виртуальных манекенов, изучение базы потребительских привычек и интересов со смартфонов. Поскольку шоу-румы не занимают столько места, как магазины, основное пространство в торговых центрах будущего будет принадлежать не торговым зонам, а развлекательным и общественным. Это позволит превратить их в многофункциональные комьюнити-центры, где потребители смогут удовлетворять разнообразные потребности, включая культурные и социальные.

Библиографический список

1. Чкалова О.В., Ефремов А.С. Проблемы российской индустрии торговых центров: научные подходы к их определению // журнал "Менеджмент в России и за рубежом" №2. - 2007.
2. ГОСТ Р 51303-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения» (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст).
3. Мавлютова А.Р., Тасоева П.Е. Внедрение систем стандартизации как инструмент управления стоимостью объектов торговой недвижимости на различных стадиях жизненного цикла // Российское предпринимательство. – 2015. - Том 16. - № 19. - с. 325-326.
4. Moore Robbie. The Death of the American Mall and the Rebirth of Public Space//The International. – 2013.
5. ГОСТ Р 51303-99. Государственный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения: Постановление Госстандарта России N 242-ст.// Стандартинформ. - 1999.
6. Weis H.C/ Marketing. 8 Auflage, Ludwigshafen (Rhein): Kiehl, 1993.
7. Weis H.C/ Marketing. 10 Auflage, Ludwigshafen, 1997.

УДК: 336.645

СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Толстолесова Л.А., профессор, д.э.н.
Тюменский государственный университет,
Россия, Тюмень
E-mail: lat1611@yandex.ru

Аннотация: В статье рассмотрены предпосылки перехода экономики на инновационный путь развития. Отмечена важность формирования современной инновационной инфраструктуры. Рассмотрены основные каналы и источники финансирования инновационной деятельности экономических субъектов. Выявлена необходимость использования многоканальной системы финансирования инновационной деятельности, объединяющей финансовые ресурсы государства, бизнеса, финансово-кредитных институтов.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная инфраструктура, система финансирования, венчурное финансирование, инновационные проекты.

Важной задачей обеспечения устойчивого экономического роста страны в настоящее время является превращение инновационного потенциала в основополагающий фактор, способный обеспечить переход народнохозяйственного комплекса на инновационный путь развития, базирующийся на создании наукоемких производств. С этой целью следует оценить сложившиеся предпосылки для такого перехода, включая оценку производственного, инвестиционного и инновационного потенциала, готовности к приему и реализации инноваций.

Немаловажное значение имеет и степень развитости инновационной инфраструктуры, ее доступности для бизнеса. В этой связи важной задачей является «формирование единой инновационной инфраструктуры, обеспечение эффективного использования национального научно-технического потенциала, создание условий для модернизации промышленности и ускоренного развития ее наиболее преуспевающих, конкурентоспособных сегментов» [1, с. 6].

Формирование развитой современной инновационной инфраструктуры должно включать создание структурных элементов и финансовых институтов, которые отсутствуют (информационной, консалтинговой, инжиниринговой, технологической) и ме-

ханизмов финансирования инновационной деятельности субъектов экономики, а также включение в эту систему уже существующих финансово-инвестиционных институтов.

Одним из приоритетных направлений должно стать формирование системы финансирования инновационной деятельности, методов привлечения финансовых ресурсов. Финансирование инновационной деятельности включает финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и затрат, связанных с организацией производства новых видов продукции, услуг, внедрением новой техники и технологии, которые в меньшей части представляют текущие расходы предприятия и в большей – капитальные вложения, финансируемые за счет соответствующих источников [2, с. 11].

Основная задача при этом заключается в том, чтобы аккумулировать разрозненные финансовые ресурсы, находящиеся в распоряжении различных собственников (государства, бизнеса, частных лиц, финансово-кредитной системы) и через систему инновационную систему направить их в производственную и социальную сферу. Для этого необходимо реформировать всю систему институтов, связанных с инновационной деятельностью.

На сегодняшний день больших успехов в проведении этих реформ достигли такие промышленно-развитые страны, как США, Япония, Великобритания, Германия, Франция. Серьезные успехи показывают Китай, Индия и другие развивающиеся страны. Они осуществляют действия по «построению современной архитектуры национальной инновационной системы, включающей целый ряд подсистем: образовательные, управленческо-организационные, научно-технологические, социально-экономические, финансовые, фискальные, нормативно-правовые и др.» [3, с. 13].

Опыт этих стран показывает, что финансирование инновационной деятельности может осуществляться за счет привлечения как государственного, так и частного капитала. Органы власти разного уровня могут выступать соинвесторами при финансировании инновационных проектов хозяйствующих субъектов, если результаты этой деятельности обеспечат решение важных социально-экономических задач, создание новых рабочих мест, выход на новые рынки. Так, в США и европейских странах соотношение государственных и частных источников финансовых ресурсов, направляемых на финансирование инновационной деятельности, практически складывается на паритетных началах. В России сложилась двухканальная система финансирования инновационной деятельности:

1. Инвестиционные ресурсы государства, направляемые на финансирование инновационной деятельности, включая средства бюджетной системы (бюджетные и внебюджетные фонды), целевые заимствования.

Финансирование инновационной деятельности за счет бюджетных источников, как правило, включает следующие объекты:

- приоритетные направления научно-технического прогресса, которые финансируются путем заключения контрактов на выполнение федеральных научно-технических и инновационных программ; международных проектов;
- целевые бюджетные фонды, посредством которых осуществляется финансирование групповых либо индивидуальных перспективных фундаментальных и прикладных исследований (стипендии, гранты);
- бюджетное финансирование научного сектора, включая высшую школу; государственных научных лабораторий и центров; уникальных объектов опытно-экспериментальной базы.

2. Инвестиционные ресурсы хозяйствующих субъектов, коллективных инвесторов, физических лиц.

Эти финансовые ресурсы включают в себя: средства предприятий и организаций; средства коллективных инвесторов, в том числе инвестиционных и негосударственных пенсионных фондов, страховых организаций; ресурсы кредитно-банковских институтов. В настоящее время в условиях формирования рыночных отношений у хо-

зяйствующих субъектов значительно расширился перечень источников финансирования инновационной деятельности, которые они могут привлекать. Такими источниками финансирования могут выступать:

- собственные средства хозяйствующего субъекта (часть прибыли, направляемая на финансирование инноваций, амортизационные отчисления, суммы страхового возмещения в случае убытков, средства от реализации активов нематериального характера);
- привлеченные ресурсы (средства от выпуска акций и других ценных бумаг; средства, полученные от других участников для реализации проекта; добровольные пожертвования и взносы; средства, предоставляемые на безвозвратной основе);
- заемные источники (бюджетные и банковские кредиты, облигационные займы, лизинг).

Вместе с тем, следует отметить, что преобладающим источником финансирования все же остаются собственные средства субъектов хозяйствования. Зарубежная практика финансирования инновационной деятельности предприятий, в отличие от отечественной, отражает противоположную картину. Ведущими являются ресурсы, привлекаемые на финансовом рынке посредством размещения облигационных займов в виде промышленных облигаций с фиксированным доходом, конверсионных долговых обязательств, опционных займов.

В качестве одного из значимых источников финансирования может выступать венчурный (рисковый) капитал. Он широко применяется в зарубежной практике при финансировании долгосрочных вложений в малые инновационные фирмы, именуемые венчурными, которые занимаются разработкой новых технологий, созданием новых видов продукции, товаров, услуг. Деятельность рискованных инвесторов связана с финансированием довольно небольших, не связанных между собой проектов, которые способны обеспечить быструю окупаемость вложений, но не имеют обеспечения или каких-то гарантий. Чаще всего, это долгосрочные высокорисковые вложения частных инвесторов в акционерный капитал вновь созданных малых перспективных высокотехнологических компаний либо венчурных предприятий, уже зарекомендовавших себя на рынке, ориентированных на создание наукоёмкой продукции.

Программа стартового финансирования поддержки малого бизнеса в Российской Федерации, пока еще не в состоянии переломить отрицательные тенденции и компенсирует лишь небольшую часть естественной убыли малых инновационных фирм. Венчурный капитал все еще остается экзотикой, и значительных успехов на этом направлении нет. Вероятно, это связано с тем, что отечественная промышленность пока не сформировала потребности в развитии венчурных подходов [4, с. 7].

Следовательно, при переходе экономики на инновационный путь развития речь должна идти о создании многоканальной системы финансирования инновационной деятельности, что придаст новый импульс развитию экономики, позволит обеспечить стабильный и интенсивный экономический рост, повысит инвестиционную и инновационную активность.

Библиографический список

1. Инновационная экономика: стратегия и инструменты формирования: уч. пос. /О.И. Донцова, С.А. Логвинов. - М.: Альфа&М: ИНФРА&М, 2015. - 208с. URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=466748> (дата обращения 27.03.2017г.).
2. Финансирование инновационной деятельности: учеб. пос. / А.Н. Плотников. М.: Инфра-М; Znanium.com, 2016. – 163 с. URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=754393> (дата обращения 28.03.2017г.).
3. Казанцев А.К., Киселев В.Н., Рубвальтер Д.А., Руденский О.В. NBIC-технологии: Инновационная цивилизация XXI века / Под ред. д.э.н. А.К. Казанцева и д.э.н. Д.А. Рубвальтера. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 384 с. – (Научная мысль). URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=340870> (дата обращения 25.03.2017г.).
4. Трифоненкова Т.Ю. Финансирование инноваций: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 141 с. URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=401441> (дата обращения 28.03.2017г.).

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНУТРЕННЕГО И ВНЕШНЕГО ДОЛГА РОССИИ ЗА 2014–2016 ГОДЫ

Трошкина М. Ю., студент 4-го курса

Егоров В.А., научный руководитель

Башкирский государственный университет Стерлитамакский филиал

Россия, г. Стерлитамак

E-mail: Troshkina.marina95@mail.ru

Аннотация: В данной статье рассмотрена величина государственного внутреннего и внешнего долга России за последние годы, представлена его динамика по движению и структура, а также перечислены основные факторы, которые оказывают то или иное влияние на изменение величины уровня государственного долга в стране.

Ключевые слова: государственный долг, внутренний долг, внешний долг, финансы государства, государственные гарантии, федеральный бюджет, динамика внешнего долга, динамика внутреннего долга.

Государственный долг занимает центральное значительное место в экономической системе любого государства, поскольку именно от того, как сложились отношения относительно образования государственного долга, его обслуживания и дальнейшего погашения зависит общее состояние финансов государства, инвестиционного состояния, обращения денежных средств, а также характер развития сотрудничества на международном уровне.

Используя представленные в отчете «Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации» от 1 марта 2017 года, проведем анализ динамики внутреннего государственного долга за 2014–2016 годы.

Основные показатели величины внутреннего государственного долга в России за рассматриваемый период представлены в таблице 1 [2].

Таблица 1

Динамика внутреннего государственного долга России за 2014–2016 гг.

Дата	Величина внутреннего государственного долга России, млрд.руб.	
	Итого	в т.ч. государственные гарантии России
01.01.2014	5 722,24	1 289,85
01.01.2015	7 241,17	1 765,46
01.01.2016	7 307,61	1 734,52
01.01.2017	8 003,46	1 903,11

На протяжении 2014–2016 годов происходит увеличение внутреннего государственного долга. В 2015 году темп прироста долга по отношению к 2014 году составил 26,54 %, в 2016 году – 0,92 %, а в 2017 году – 9,52 %. В общей величине внутреннего государственного долга государственные гарантии составили в 2014 году – 24,38 %, в 2015 году – 23,74 %, в 2016 году – 23,78 %. То есть на протяжении трех лет произошел рост государственных гарантий в общей сумме внутреннего долга страны.

В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации № 359-ФЗ от 14 декабря 2015 года «О федеральном бюджете на 2016 год» верхним пределом по внутреннему государственному долгу установлен на 1 января 2017 года в размере 3 726 660 883,6 тыс. рублей [1].

В то время как государственный внутренний долг находится в пределах самого государства, внешний государственный долг образуется по деятельности государства на международном уровне.

По данным отчета «Государственный внешний долг Российской Федерации» от 1 марта 2017 года проведем анализ динамики движения внешнего государственного долга за период 2014-2016 годов.

Основные показатели величины внешнего государственного долга в России за рассматриваемый период представлены в таблице 2 [3].

Таблица 2

Динамика внешнего государственного долга России

Дата	Величина внешнего государственного долга России, млрд.руб.	
	Итого	в т.ч. государственные гарантии России
01.01.2014	55 794,2	11 399,1
01.01.2015	54 355,4	12 083,2
01.01.2016	50 002,3	11 875,9
01.01.2017	51 211,8	11 730,5

За рассматриваемый период наблюдается снижение внешнего долга в 2015 году по сравнению с 2014 годом, в котором темп прироста составил 2,58 %. С 2015 по 2016 год отрицательный прирост составил 8,01 %, а уже по состоянию на 01.01.2017 г. наблюдается незначительный прирост – на 2,42 %.

В общей величине внешнего государственного долга государственные гарантии в 2014 году составили 22,23 %, в 2015 году – 23,75 %, а в 2016 году – 22,91 %.

В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации № 359-ФЗ от 14 декабря 2015 года «О федеральном бюджете на 2016 год» верхним пределом по внешнему государственному долгу установлен на 1 января 2017 года в размере 15,3 млрд. долларов США, или 13,8 млрд. евро [1].

Государственный долг подвержен влиянию сразу нескольких факторов, к числу которых относится снижение уровня цен на нефтяную продукцию, конфликтная ситуация на Украине, введение санкций в России, вследствие чего было введено ограничение доступа к рынку капитала российских компаний. Все это спровоцировало отток из России капитала и ослабление позиций курса рубля, а соответственно инфляцию. Но, даже не смотря на это, Россия продолжает проводить политику по снижению уровня государственного долга.

Итак, направленность государственной политики в области долгов должна обеспечивать способность государства производить заимствование в тех величинах, которые необходимы с целью решения передовых задач в области экономики и социального развития.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 14.12.2015 № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год» (в ред. от 22.11.2016) // «Российская газета». № 285. 17.12.2015.
2. Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации [Электронный ресурс]. http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/internal/structure/total/# (Дата обращения: 24.03.2017).
3. Объем государственного внешнего долга Российской Федерации [Электронный ресурс]. http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/external/structure/#.

**РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОРПОРАЦИИ «БАНК РАЗВИТИЯ
И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
(ВНЕШЭКОНОМБАНК)»**

Уланова И. В., директор Операционного офиса ВТБ 24 (ПАО)
ВТБ 24 (ПАО)
Россия, г. Барнаул
E-mail: ivulanovabarn@mail.ru

Аннотация: Работа посвящена выявленным проблемам в деятельности государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» и ее роли в развитии инновационной экономики России. Автор работы обращает внимание на то, что в настоящее время в российском обществе продолжаются дискуссии на предмет эффективности деятельности государственной корпорации «ВЭБ». В статье рассмотрена измененная модель инвестиционного бизнес-процесса «ВЭБ, также автор предлагает для решения существующих проблем в управлении ГК «ВЭБ» в виде мероприятий, которые будут способствовать улучшению финансовых результатов ГК.

Ключевые слова: государственная корпорация, инновационные проекты, финансирование, инвестиционные проекты, эффективность управления, долгосрочный кредитор, национальная экономика, экономические измерения, результативные измерения, инновационная активность, вовлечение персонала, банк развития и внешнеэкономической деятельности.

О значении государственных корпораций (далее ГК) в российском обществе, ученых кругах, прессе с момента их создания по сегодняшний день активно ведутся дискуссии.

Последние десять лет значение государственных корпораций в России возрастает, поскольку, именно их деятельность, результаты деятельности, в большей степени, определяют темпы научно-технического прогресса и инновационную составляющую экономики России, ее конкурентоспособность на мировых рынках, а в период глобализации и усиления геополитических рисков, ужесточения условий доступа к заемным средствам на внешнем и внутреннем рынках капитала, которые вызвали стагнацию инвестиций в 2014 году в российской экономике, это актуально и необходимо.

Согласно «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», финансирование наиболее важных и перспективных инновационных проектов предусматривается в рамках государственных программ [1].

Одной из Государственных корпораций, в задачи которой входит финансирование инновационных проектов в России является Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)».

Внешэкономбанк (Банк развития, ВЭБ) – национальный банк развития, содействующий реализации государственной социально-экономической политики, повышению конкурентоспособности национальной экономики и ее модернизации на инновационной основе.

Внешэкономбанк не является коммерческим банком, его деятельность регулируется специальным законом №82-ФЗ «О банке развития», вступившим в силу 4 июня 2007 года. Для решения поставленных задач создана инфраструктура в структуре ГК «Внешэкономбанк», например, дочерние структуры: ВЭБ–ИННОВАЦИИ, ВЭБ–ИНЖИНИРИНГ, ВЭБ–Федеральный центр проектного финансирования и другие.

ВЭБ не конкурирует с коммерческими кредитными организациями и участвует только в тех проектах, которые не могут получить финансирование частных инвесторов. Поэтому займы госкорпорация предоставляет по ставке ниже рыночной. Согласно меморандуму о финансовой политике, Внешэкономбанк предоставляет кредиты, гарантии и поручительства по проектам, срок окупаемости которых превышает 5 лет, а общая стоимость – более 2 млрд рублей.

Одной из актуальных проблем в деятельности Банка развития можно обозначить тот факт, что при создании ВЭБ структура была продумана не до конца – ВЭБ не имеет статус кредитной организации, тем самым ГК была выведена из подчинения ЦБ России, так, например, существенное упущение, на которое указала Счетная палата РФ, проекты, патронируемые ВЭБом, большая часть долгосрочные, в результате, снижало эффективность управления рисками.

Примечательным является факт, что руководство госкорпорации неподотчетно ревизионным государственным органам, кроме Счетной палаты. По заявлению главы контрольного органа, до 2016 года Счетная палата РФ проверяла только конкретные проекты ВЭБ и только 11 апреля 2016 года Счетная палата РФ начала проверку финансового состояния ВЭБа [4].

По мнению автора, очевиден дефицит оперативной информации о финансовом состоянии Банка развития у его учредителя.

Таким образом, за десять лет не был выработан эффективный механизм контроля за работой этого института развития, лишь с 2017 года эту организацию включили в систему стратегического планирования. Ранее полномочия и финансирование ВЭБ определялись всего на один год законом о бюджете.

Следующей проблемой, которая напрямую влияет на эффективность ГК ВЭБ, является то, что «Внешэкономбанк участвует в реализации инвестиционных проектов при условии, что такие проекты не являются убыточными», – говорится в меморандуме о финансовой политике госкорпорации. Однако, результаты реализации некоторых проектов демонстрируют, что такой результат был не всегда. Например, при строительстве олимпийских объектов в Сочи, ВЭБ выдал 20 кредитов на 240 миллиардов рублей, из которых девять займов на общую сумму 190 миллиардов рублей оказались проблемными.

При этом стоит помнить, что в соответствии с федеральными законами, регулирующими правовой статус и деятельность ГК, широкий круг полномочий в отношении их имеют Президент РФ и Правительство РФ.

В деятельности Банка развития следует выделить также такие проблемы: отсутствие четкого фокуса инвестирования, пассивный подход к поиску новых проектов; неэффективные длительные процедуры; неглубокая проработка бизнес-моделей, финансирование неуспешных проектов; бюрократия в работе с регионами; бумажные процессы, слабо развитые ИТ-системы [3].

Как следствие, проблема обозначилась и в показателях деятельности банка на конец 2015 года, усугубление ситуации с накопленными проблемными активами, включая специальные проекты, ВЭБ продолжил финансирование крупных инвестиционных проектов, при этом не все показатели КРІ, например, по объему предоставленного финансирования были выполнены (на конец 2015 года исполнение плана в 276 млрд. руб. по объему предоставленного финансирования по проектам и сделкам составил 66 % или 182 млрд. руб.). Следовательно, это объективно свидетельствовало о том, что он не способен исполнять возложенные на него функции.

Все вышеуказанные проблемы Банка развития в 2016 году подвели его, практически, к техническому дефолту по евробондам. Для стабилизации положения ВЭБа власти страны фактически были вынуждены осуществить выкуп «плохих» активов и провести пролонгацию депозитов ФНБ.

Тем не менее, при существовании проблем в деятельности Банка, находясь в условиях роста оттока капитала из России и высокой потребности экономики в новых инвестициях возрастет значение Банка в качестве долгосрочного кредитора национальной экономики.

Предсказуемым и необходимым, оказалось решение руководства страны поменять команду Топ-менеджмента Банка развития. По мнению автора, данный шаг позволяет сформировать ожидания о повышении операционной эффективности управления

Банком развития и улучшение его результатов деятельности в текущем и будущем периодах в целях повышения вклада в инновационное развитие экономики страны.

Существенное давление на капитал и рентабельность ВЭБ оказывают «плохие активы», которые не приносят текущего дохода. Их основную часть составляют специальные проекты, которые не удовлетворяют требованиям ВЭБ по риску и доходности. Финансирование таких активов с повышенным уровнем риска, а часто не полностью возвратных за счет возвратных платных пассивов, ведет к убыткам. Большое количество направлений инвестирования ВЭБ затрудняет формирование глубокой компетенции по каждому из них и создает риски для финансовой устойчивости. Также стоит отметить низкую операционную эффективность ВЭБ, низкий уровень технологичности бизнес-процессов и, как результат, низкую производительность труда. [2] Руководством Банка была разработана новая бизнес-модель и стратегия ВЭБ.

На сегодня целью Банка является увеличение объема финансирования инвестиционных проектов при соблюдении необходимого качества кредитного портфеля.

Банк развития изменит модель инвестиционного процесса, заменив бюрократизированные процедуры гибким управлением и проектным подходом. За проекты будут отвечать два блока: отраслевых бизнес-решений и корпоративно-инвестиционный. Принят новый подход к формированию кредитного портфеля, который позволит обеспечить не только его качество, но и целевую структуру. В основе данного подхода лежит разделение портфеля инвестиционных проектов на проекты банка развития и специальные, а также применение различных принципов их фондирования.

По мнению автора, такой подход наглядно будет отражать эффективность управления Банком развития – экономическое и результативное измерение. Результативное измерение покажет, насколько Банк развития успешно выполняет поставленные задачи в области обеспечения необходимого объема инвестирования в инновационные проекты и другие задачи, а экономическое измерение покажет, насколько затратным является такой способ достижения поставленных целей.

С учетом указанного разделения в период действия Новой Стратегии развития ВЭБ до 2021 года в модернизационном сценарии ожидается почти двукратный рост кредитного портфеля Внешэкономбанка – с 1,5 трлн. руб. на середину 2014 г. до 2,5–3,0 трлн. руб. на конец 2020 г. Объем кредитного портфеля банка развития при этом увеличится примерно до 1,4–1,7 трлн. руб., объем портфеля специальных проектов составит 1,1–1,3 трлн. руб. Рост кредитного портфеля обеспечит вклад Банка в финансирование инвестиций в основной капитал на уровне около 1,7–2,3 % к концу 2020 г. [2].

Данные цели Банк развития планирует достигнуть за счет внедрения следующих мероприятий: четкий фокус инвестирования: инновации и проекты НТИ; промышленность высоких переделов; перевод ОПК на гражданскую продукцию; несырьевой экспорт; инфраструктура, включая инфраструктуру для новых технологий; проактивный поиск проектов в регионах; взаимодействие с региональными органами власти и институтами развития; адаптированная оргструктура под новые вызовы Банка; единая ИТ-платформа для работы с проектами [3].

По мнению автора, для решения существующих проблем в управлении ГК «ВЭБ» необходимо реализовать ряд мероприятий: поскольку, к отношениям, возникающим при осуществлении Внешэкономбанком возложенных на него Федеральным законом «О Банке развития» функций, применяются положения Гражданского кодекса Российской Федерации, установленные для кредитных организаций (банков), следует внести изменения в нормативно-правовую базу – проработать вопрос построение эффективной системы контроля с целью получения оперативных данных по показателям деятельности Банка развития Правительством РФ, ввести ограниченную подотчетность ЦБ России в виде предоставления системно критически важных показателей в деятельности Банка развития: качество кредитного портфеля (доля возврата/погашенной задолженности по кредитам в общем долге), некредитные доходы, выполнения нормати-

вов по достаточности капитала и чистой стоимости материальных активов как отражение качественного внедрения и реализации новой стратегии Банка развития.

Также, автор считает, что актуальным для ВЭБ, является переосмысление подхода в технологии управления персоналом, ввиду того, что число опытных специалистов с развитыми компетенциями в разных направлениях инвестиционной деятельности ВЭБ ограничено, а определенная доля потенциально новых сотрудников – это люди, которые будут принадлежать к так называемому поколению Y, требующие от компании нового подхода – способности предоставить исполнение трудовой функции, обладающей смыслом, реальной полезностью для дела и интересом, лучший метод – самостоятельно, по средствам инструментов наставничества, вырастить из молодого специалиста/стажера (кадровый актив) профессионала; необходимо обратить внимание на вовлеченность сотрудников действующих и будущих в деятельность компании, для формирования и поддержания инновационной активности персонала для повышения положительного финансового результата ВЭБ.

Вышеуказанные подходы позволят иметь запас времени для проведения превентивных мероприятий в целях недопущения коллапса финансового положения ВЭБа. Банк развития продолжит выступать в качестве стабильного и долгосрочного кредитора национальной экономики и успешным примером для мировых финансовых структур, работающих в области проектного финансирования инноваций.

Библиографический список

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – URL: ac.gov.ru/files/attachment/4843.pdf (дата обращения 21.03.2017).
2. Стратегия развития до 2021 года и бизнес-модель деятельности ВЭБ [Электронный ресурс]. – URL: http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/21VEB_Strategy_Rus.pdf стратегия до 2021 (дата обращения 21.03.2017).
3. Инвестиции в Россию: новая модель работы ВЭБ 2.0 и АСИ с регионами [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/main/VEB2ASI.pdf> (дата обращения 21.03.2017).
4. [Электронный ресурс]. – URL: tass.ru/ekonomika/3781107 (дата обращения: 21.03.2017).

УДК: 33

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОСРЕЕСТРА

*Улицкая Н. Ю., к. э.н., доцент кафедры кадастра недвижимости и права
Сайганова Е. А., студент*

*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства
Россия, г. Пенза
E-mail: terramarket58@yandex.ru*

Аннотация: В статье приведен статистический анализ деятельности Росреестра: показатели оптимизации штатной численности территориальных органов, динамика оказываемых государственных услуг и их качества. Отмечены мероприятия информационной политики и позиции Росреестра в рейтинге регистрации прав собственности. По достигнутым показателям за последние несколько лет сделаны выводы о результативности работы Росреестра.

Ключевые слова: Росреестр, штатная численность, государственные услуги, регистрация прав собственности, международный рейтинг Doing Business.

Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) оказывает наиболее массовые и общественно значимые государственные услуги физическим и юридическим лицам. В связи с этим в последнее время большое внимание уделяется повышению качества и доступности государственных услуг, оказываемых гражданам и представителям бизнеса территориальными органами Росреестра [1].

В целях повышения эффективности работы Росреестра внедрены нововведения для упрощения процедур получения услуг, сокращения сроков и повышения комфорта предоставления услуг (например, такие как современные информационно-

коммуникативные технологии, улучшение инфраструктуры оказания услуг заявителям, сотрудничество с многофункциональными центрами).

Для оценки достигнутых показателей с 2010 г. на регулярной основе проводится внутренний мониторинг деятельности Росреестра в разрезе территориальных органов по регионам России. Оценка проводится на основании показателей, характеризующих качество и доступность предоставления государственных услуг: сроки предоставления услуг, время ожидания в очереди на подачу документов и получение результата услуги, условия ведения приема посетителей, доступность информации о порядке предоставления услуги и др.

С 2016 г. методика расчета эффективности деятельности территориальных отделов Росреестра была усовершенствована. К примеру, основными показателями, по которым осуществляется рейтинговая оценка, являются: доля решений, вынесенных судами не в пользу территориального отдела Росреестра как ответчика; доля лиц, положительно оценивающих качество работы территориального отдела Росреестра, в общем количестве опрошенных лиц; средний фактический срок государственной регистрации прав, дней; доля решений о приостановлении государственной регистрации прав, %; доля регистрационных действий, исполненных с нарушением сроков, предусмотренных законодательством, %; доля технических ошибок, допущенных при государственной регистрации прав, %; доля составленных протоколов об административных правонарушениях при осуществлении контрольно-надзорной деятельности, по которым должностными лицами и судами установлены факты административных правонарушений и (или) вынесены решения о привлечении виновных лиц к административной ответственности, % [2].

Итоговое рейтинговое место территориального отдела Росреестра устанавливается посредством суммирования рейтингов по всем показателям эффективности и ранжирования полученных значений от меньшего к большему [2]. К примеру, рейтинг показывает, что результативно оказывают услуги органы Росреестра в Челябинской, Калининградской, Самарской и Белгородской областях, в Республике Алтай.

С развитием информационного общества граждан и представителей различных организаций объединяет стремление получить более эффективные средства и способы взаимодействия с государственными органами, сделать это взаимодействие быстрым и комфортным, сократить сроки и стоимость прохождения процедур. Концепция электронного правительства, позволяющая достигнуть этих целей, в настоящее время реализована и активно развивается более чем в 190 странах мира, в том числе и в России. Росреестр является одним из лидеров по предоставлению государственных услуг, взаимодействуя, в том числе в электронном виде [1, 3]. Однако, в связи с этим, происходит сокращение численности служащих в территориальных органах и увеличение нагрузки на каждого из них (рис. 1).



Рисунок 1 - Оптимизация штатной численности территориальных органов Росреестра (по данным [3])

Количественная динамика показателей государственных услуг приведена на рис. 2, а показатели качества обслуживания потребителей услуг Росреестра – в табл. 1 [3].

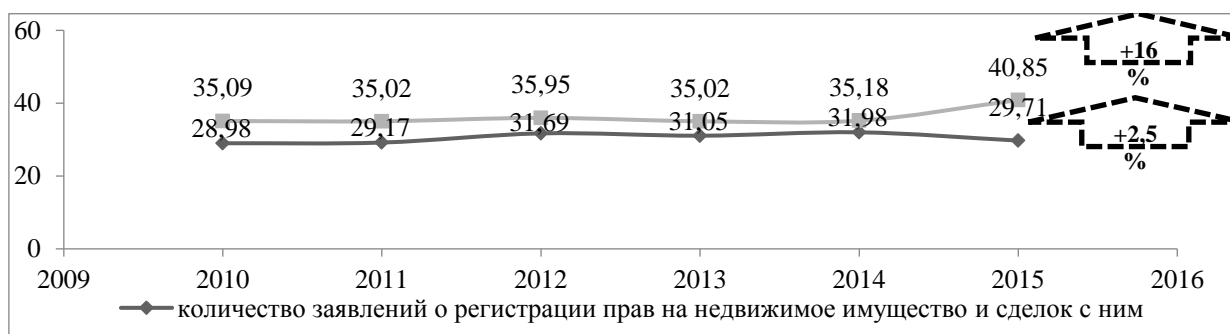


Рисунок 2 - Динамика количественных показателей деятельности Росреестра (по данным [3])

Таблица 1

Показатели качества обслуживания потребителей услуг Росреестра (по данным [3])

Показатели	По плану	По факту, 2014	По факту, 2015
<i>Сроки оказания услуг (дней)</i>			
Государственная регистрация прав	10	12	8
Кадастровый учет	10	10	6
<i>Время ожидания в очереди для получения услуги</i>			
В офисе приема (мин)	15	20	12
По предварительной записи (дней)	5	10	4

С 2015 г. Росреестром обработано порядка 60 тыс. заявлений на государственную регистрацию прав, поданных через Интернет, 49 % государственных услуг предоставлены в электронном виде, что превышает плановый показатель, равный 40 %. Получение сведений из информационной базы данных в электронном виде за 2013–2014 гг. увеличилась с 1 млн до 4,6 млн, что говорит о необходимости этого портала. Услуги Росреестра предоставлялись на базе более 2,2 тыс. офисов многофункциональных центров, что составляет 94 % от всех действующих в России МФЦ. Это позволило на 10 % сократить количество офисов приема-выдачи документов Росреестра и Федеральной кадастровой палаты [3].

Анализ статистической информации показывает, что существенно повысилось качество обслуживания потребителей услуг Росреестра. Это подтверждается положением России в международном рейтинге Doing Business, ежегодно подготавливаемом Всемирным Банком. В 2012 г. Россия в сфере регистрации прав собственности занимала 46 место, к 2015 г. – 8 место (табл. 2). Однако в 2016 г. положение России в рейтинге снизилось на одну позицию (9 место) в результате того, что другие страны улучшили свои показатели [4].

**Россия международном рейтинге Doing Business
по показателю «регистрация собственности» (по данным [4])**

Индикатор	2015 г.			2016 г.		
	Россия	Европа и Центр. Азия	ОЭСР	Россия	Европа и Центр. Азия	ОЭСР
Количество процедур	3,0	5,4	4,7	3,0	5,3	4,7
Время (дней)	15,0	22,0	21,8	15,0	20,6	22,4
Стоимость (% от стоимости объекта недвижимости)	0,2	2,6	4,2	0,2	2,5	4,2
Индекс качества системы управления земельными ресурсами	26,0	19,4	22,7	26,0	19,8	22,7

В общем рейтинге Россия вошла в TOP-100 стран-участников исследования, заняв 51 место среди 189 стран. По показателю «регистрация собственности» наша страна оказалась в числе лидеров рейтинга, опередив такие экономически развитые страны, как США (34 место), КНР (43 место), Германию (62 место), Францию (85 место) и многие другие [3, 4].

Следует отметить особые успехи России в рейтинге по показателю «индекс качества системы управления земельными ресурсами», по которому присвоено ей 26 баллов из 30 возможных. Это новый индикатор рейтинга и оценивает надежность, прозрачность, охват системы управления земельными ресурсами и разрешение правовых споров. Для повышения качества системы управления земельными ресурсами Росреестр предпринимает активные шаги по развитию картографо-топографической отрасли и кадастровой основы, что будет способствовать улучшению инвестиционного климата, социально-экономическому развитию России и обеспечению ее обороноспособности [3].

Полагаем, что именно результаты деятельности Росреестра обеспечивают надежность системы регистрации собственности. Прозрачность регистрационной системы подтверждается абсолютной открытостью и доступностью информации о процедурах, стоимости, работе регистрирующих органов, а также информации о зарегистрированных правах и объектах недвижимости. На всей территории страны обеспечен максимально полный учет информации об объектах недвижимости и прав на них [3].

Библиографический список

1. Заключительный отчет по теме «Оценка текущих количественных и качественных показателей деятельности Росреестра, включая социальную оценку (Обследование качества обслуживания Заказчиков)». Проект развития системы государственной регистрации прав на недвижимость (контракт RP/CQS-09). – Москва, ООО «Институт социальных исследований». 2011.
2. Распоряжение Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии от 11 марта 2016 г. N P/0043 "Об оценке эффективности и результативности деятельности территориальных органов Росреестра" // СПС «Консультант Плюс».
3. Сайт Росреестра. [Электронный ресурс]: https://rosreestr.ru/upload/Doc/210x210_RosReest_AnnualReport_2016_.pdf
4. Сайт Doing Business. [Электронный ресурс]: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>

УДК: 33

МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ КАК САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ ЗВЕНО В ФИНАНСОВОЙ СТРУКТУРЕ ГОСУДАРСТВА

Фаттахова А. А., студентка 4 курса

Научный руководитель: Егоров В. А.

Башкирский государственный университет Стерлитамакский филиал

Россия, г. Стерлитамак

E-mail: A.l.i.n.o.c.h.k.a@mail.ru

Аннотация: В системе финансов государства главным звеном выступают государственные и муниципальные финансы. Их заключается в охватывании ими той части денежных отношений, которые связаны с распределением и перераспределением стоимости созданного общественного продукта. В этой связи особая значимость отводится муниципальным финансам, как самостоятельному звену в обособленной системе управления финансами.

Ключевые слова: финансы, муниципальные финансы, звено, финансовая система, финансовая структура, муниципальное образование, муниципальные кредит, роль муниципальных финансов, муниципальный бюджет, развитие муниципального образования

В узком понимании под муниципальными финансами понимается образование и применение доходов в денежной форме, которые находятся в ведении местных органов власти и необходимы с целью воплощения возложенных на них задачи и функций [1, с. 80].

В широком понимании муниципальные финансы определяются как комплекс ресурсов финансов абсолютно каждого хозяйствующего субъекта, а именно предприятий и организаций любых форм собственности, органов управления финансово-кредитными институтами и население, которые функционируют в масштабах муниципальных образований. Такой подход связан с тем, что на территории муниципального образования действуют подсистемы федеральных, региональных и местных финансов, организаций коммерческого и некоммерческого вида, а также домашних хозяйств, которые участвуют в воспроизводстве на территории и обеспечивают соблюдение общественного интереса, который заключается в развитии муниципального образования на социальном и экономическом уровне.

К основным элементам финансов муниципалитета в узком понимании относятся муниципальный бюджет, финансы муниципальных унитарных организаций, а также муниципальный кредит.

Основной составляющей финансов муниципального образования является муниципальный (местный) бюджет. Его средства выступают важнейшим источником финансирования местных потребностей, развития территориальной инфраструктуры. Муниципальный бюджет служит инструментом воздействия местных властей на масштабы производства и потребления на данной территории [2, с. 211].

Немаловажным аспектом на современном этапе развития муниципальных финансов выступает муниципальный кредит. При этом используемые заемные ресурсы при решении социальных и экономических задач обладают большой значимостью.

Основным элементом муниципальных финансов также являются финансы муниципальных унитарных организаций, предприятий и учреждений. При этом источниками таких финансовых ресурсов выступают доля прибыли муниципальных предприятий, доход бюджетных учреждений, получаемый от оказания платных услуг, от сдачи муниципальной собственности в аренду.

Организации и предприятия прочих форм собственности или видов подчиненности принимают участие при формировании финансов муниципалитета посредством образования целевых фондов, которые используются на содержание инфраструктуры финансов и хозяйства, жилищно-коммунальное строительство, на использование в ведомственных объектах, а также на финансирование разнообразных программ муниципального характера.

Основное назначение муниципальных финансов заключается в том, что посредством них происходит образование и использование фондов денежных средств, которые предназначены с целью финансирования социального и экономического развития муниципального образования.

Местные финансы в отличие от федеральных финансов удовлетворяют потребности не всего общества в целом, а только его определенной части, которая объединена границами определенного муниципального образования. Величина фондов и структура денежных ресурсов, во многом определяется закрепленными за ними полномочиями и обязанностями.

Местные финансы принимают участие в перераспределении собранных средств по приоритетным для муниципального образования направлениям.

Муниципальные финансы обладают ярко выраженной социальной направленностью. Они играют значимую роль по обеспечению компенсации малообеспеченным гражданам общества некоторых затрат, которые связаны с функционированием системы рыночного хозяйствования, а именно это образование, безработица, здравоохранение и прочее.

Таким образом, в современное время особенную значимость получили вопросы, касающиеся реформирования муниципальных финансов и связанные с усовершенствованием базовых основ по их организации.

Библиографический список

1. Астафурова О.А., Сальникова Н.А. Моделирование системы управления муниципальными финансами // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2014. – № 12. – С. 80-83.
2. Кондрашова А.С. Анализ сущности функциональных элементов управления государственными и муниципальными финансами // Экономика и социум. – 2014. – № 3-2. – С. 209-212.

УДК: 33

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКОГО РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

**Цурова Л. А., к. э. н., доцент заведующая кафедрой финансов и кредита
Ингушский государственный университет
Россия, г. Назрань
E-mail: lisa_esc@mail.ru**

Аннотация. В статье рассматриваются основные тренды развития рыночной среды и способность банков адекватного реагирования. Анализируются новые риски банковской деятельности. В результате охарактеризованы основные направления развития системы риск-менеджмента банка. Предлагаются действия в системе управления рисками банка на меняющиеся требования рынка, что приведет к краткосрочным бизнес-выгодам, помогая построить основные компоненты высокоэффективной системы управления рисками в течение следующего десятилетия.

Ключевые слова: банковские риски, тенденции риск-менеджмента, финансовые технологии, системы моделирования, инновационная аналитика, культура управления

За последнее десятилетие управление рисками банковской деятельности претерпело изменения. Очевидно, управление рисками в перспективе будет испытывать еще более радикальные изменения и ужесточение контроля регуляторов.

Довольно сложно спрогнозировать во времени составляющие банковского риска или предсказать все предстоящие сбои, будь то технологические достижения, макроэкономические потрясения или банковские скандалы. Но основные тенденции позволяют сделать примерный набросок того, что будет требоваться от системы управления рисками в будущем. Тенденции позволяют предположить, что банки могут предпринять ряд инициатив в настоящем, чтобы предвосхитить неблагоприятные события в бу-

дущем. Действуя сейчас, банки позволят системе риск-менеджмента избежать перегруженности новыми требованиями.

Рассмотрим основные тенденции, определяющие будущие тренды и формирующие систему риск-менеджмента банка.

Ужесточение банковского регулирования.

Неравномерность банковского регулирования в мире несомненно будет усугубляться с усилением финансового и не только контроля на развивающихся рынка. Большая часть стимулов исходит от общественных настроений, который всегда менее терпимы к банкротствам банков и использованию государственных денег для их спасения. Ужесточение пруденциальной нормативно-правовой базы на финансовых рынках в странах с развитой экономикой объясняется стремлением регуляторов предвосхитить повторение финансового кризиса 2008 года. Но будущее внутренних банковских моделей для расчета регулятивного капитала, а также потенциальное использование стандартизированного подхода в качестве основы (Базель IV) еще решается. Предлагаемые изменения могут иметь существенные последствия особенно для портфелей с низким уровнем риска, таких как ипотека или высококачественные корпоративные кредиты [1].

Одним из ключевых уроков финансового кризиса 2008 г явилось недостаточное внимание, уделяемое регламентации структуры капитала и отражению его в финансовой информации. Неспособность к улавливанию крупных балансовых и внебалансовых рисков стало ключевым дестабилизирующим фактором во время кризиса [2].

Правительства оказывают регулятивное давление и в других формах. Все чаще от банков в настоящее время требуют оказания помощи в активизации борьбы с незаконными и неэтичными финансовыми операциями путем выявления признаков отмывания денег, мошенничества, финансирования терроризма, а также для содействия сбору налогов. Правительства также требуют, чтобы их банки соответствовали национальным регулятивным нормам везде, где бы они ни функционировали в мире. Например, банки, работающие за границей, должны придерживаться как международных так и национальных правил, касающихся взяточничества, мошенничества и сбора налогов. Правила, касающиеся практики в области занятости, экологических стандартов, а также финансовой интеграции в конечном счете применяются таким же образом.

Поведение банков по отношению к своим клиентам находится под пристальным вниманием. Сроки и условия договоров, маркетинга, брендинга, практики продаж и правила для защиты потребителей регулируются во многих юрисдикциях. Банки, вероятно, подвергнутся более пристальному вниманию в целях искоренения причин информационной асимметрии, в частности, непрозрачных или излишне сложных свойств продукта и структуры ценообразования. Секьюритизация и кросс-субсидирование продуктов также может стать проблематичным. В некоторых случаях банки даже должны будут информировать своих клиентов о наиболее подходящих продуктах с более выгодными условиями, чем те, которые они имеют (такие, как, например, более низкая цена перезакладывания).

Это ужесточение нормативно-правовой среды делает нежизнеспособной традиционную модель управления регулятивными рисками; необходимо создание более надежной пруденциальной базы и возможности управления заинтересованным лицам. Управление рисками должно не только обеспечивать соблюдение существующих правил, но и пересмотреть весь подход по продажам и сервису. Функция риска будет играть жизненно важную роль в сотрудничестве с другими функциями в процессе достижения более тесного сотрудничества с бизнесом, чтобы интегрировать и автоматизировать правильное поведение и устранить вмешательство человека.

Рост ожидания клиентов в соответствии с меняющимися технологиями.

Технологические инновации открыли новый набор участников: финансово-технологические компании, или финтех (fintechs), которые, не желая регистрироваться как банки, через прямую связь с клиентом подключаются к самой прибыльной части

цепочки добавленной стоимости – инициированию и продажам. В 2014 году эти мероприятия составили почти 60 процентов от прибыли банков. Они также обеспечили банкам привлекательную 22-процентную рентабельность собственного капитала, гораздо выше, чем заявленные в отчетности 6 процентов прибыли на капитал [3, с. 67].

Доступные и мобильные приложения и онлайн-сервисы, которые предлагают финтех компании, начинают ломать сложившуюся банковскую монополию на клиентов. Большинство финтех компаний начинают свою деятельность с услуги клиентам по переводу средств, но многие в последствие расширяют свой спектр услуг. Если банки хотят сохранить своих клиентов, они должны перестроиться, так как клиенты будут стремиться к менее громоздкому, чем у банков способу получения финансовых услуг в любое время и на любом устройстве с персонифицированными предложениями и мгновенными решениями [6].

При таких вызовах ответы банков на более высокие ожидания клиентов будут автоматизированными: мгновенный ответ на розничные и корпоративные кредитные решения и простой быстрый процесс онлайн-счета открытия. Банковская деятельность, чтобы достичь такого уровня, должна быть пересмотрена с точки зрения качества обслуживания клиентов и оцифрована в масштабах.

Финтех компании, относительно небольшие бизнес-кредиторы, устанавливают высокую планку качества услуг для клиентов и создают новые проблемы для банков в управлении рисками. Например, финтех компании не требуют от заявителей на кредит заполнить длинный перечень документов для установления кредитоспособности. Вместо этого, он опирается на широкий спектр информации о клиентах из источников данных, таких как сделок PayPal, торговой информации Amazon и eBay и др. Несмотря на то, что еще только предстоит увидеть, как финтех компании справляются со своими обязательствами в долгосрочной перспективе, банки уже учатся у них (например, некоторые разработки учетной записи, где большую часть запрашиваемых данных можно извлечь из общедоступных источников). Система риск-менеджмента позволит реализовать тесный контакт с каждым бизнесом, чтобы удовлетворить растущие ожидания клиентов, в то же время содержащие риск для банка.

Технологии также позволяют банкам и их конкурентам предлагать все более специализированные услуги, чтобы в итоге создать сегмент одного покрытия цены и продукта для каждого человека. Эта степень настройки будет дорогостоящей для банков из-за сложности поддержки процессов. Кроме того регулятивные ограничения также могут быть введены в этой области, чтобы защитить потребителей от неадекватных цен и решений.

Для того, чтобы найти способы обеспечения этих весьма индивидуальных решений, система риск-менеджмента банка должна стать естественным и мгновенными компонентом каждого ключевого пути к клиенту.

Развитие технологий и передовых аналитических методик.

Технологические инновации постоянно совершенствуются, позволяя новым методам управления рисками принимать более обоснованные решения при меньших затратах. В частности, большие данные, машинное обучение, краудсорсинг иллюстрируют потенциальные возможности использования инновационных методов.

Большие данные (big data). Вычислительная мощность быстрее и дешевле позволяет функции риска использовать кипы структурированной и неструктурированной информации о клиентах, чтобы облегчить принятие управленческих решений в формировании кредитного портфеля, мониторинга раннего свидетельства проблем, выявления финансовых преступлений, и прогнозирования эксплуатационных потерь. Важным вопросом для банков остается этическая проблема дозволенности получения личной информации из соцсетей и одобрения клиентами моделей, использующих социальные данные и онлайн-активность.

Машинное обучение (machine learning). Этот метод позволяет повысить точность моделей риска путем выявления сложных, нелинейных моделей в больших наборах данных. Каждый бит новой информации используется для увеличения предсказательной силы модели. Некоторые банки, которые использовали таким образом усовершенствованные модели, добились многообещающих первых результатов. Однако в силу невозможности их подтверждения традиционными методами, самообучающиеся модели не могут быть утверждены для целей регулирования капитала. Тем не менее, их точность является убедительной, и финансовые институты используют машинное обучение в других целях.

Краудсорсинг. Интернет позволяет использовать метод краудсорсинга идей, которые многие действующие компании используют для повышения своей эффективности. Например, страховая компания Allstate посредством краудсорсинга разработала новый алгоритм для новых страховых претензий на автокатастрофу. В течение трех месяцев они улучшили предсказательную силу своей модели на 271 процент [5, с. 738].

Многие из этих технологических новшеств могут снизить затраты на оценку риска и штрафы, и они же будут придавать конкурентное преимущество банкам, которые начнут применять их раньше и смелее. Тем не менее, они также могут подвергать пользователей неожиданным рискам, что создает дополнительные сложности при управлении ими. Конфиденциальность и защита данных также создают проблемы, которые необходимо решать с должной строгостью.

Возникновение новых рисков.

Неизбежно системе управления рисками придется обнаруживать и управлять новыми и незнакомыми рисками в течение следующего десятилетия. Риск моделирования, риск кибербезопасности, и риск заражения являются примерами таких рисков.

Риск моделирования. Растущая зависимость банков от бизнес-моделирования требует, чтобы менеджеры по управлению рисками лучше понимали и управляли риском моделирования. Хотя потери часто остаются незарегистрированными, последствия ошибок в модели могут быть экстремальными. Например, крупный Азиатско-Тихоокеанский банк потерял \$ 4 млрд, когда он применял модели процентных ставок, которые содержали неверные предположения и ошибки при вводе данных. Снижение риска влечет за собой строгие принципы и процессы для разработки и проверки моделей, а также постоянный мониторинг и их улучшение.

Риск кибербезопасности. Большинство банков уже сделали защиту от кибератак главным стратегическим приоритетом, но значимость кибербезопасности будет только возрастать, что потребует все больше ресурсов. Поскольку банки хранят большой массив информации о своих клиентах, воздействие кибератак, очевидно, будут возрастать.

Риск заражения от неблагоприятной рыночной конъюнктуры. Банки более уязвимы для финансовых потрясений на мировом рынке. Негативное развитие финансового рынка может быстро распространиться и на другие сегменты общественного воспроизводства. Банки должны измерять и отслеживать их подверженность внешним рискам и их потенциальное влияние на собственную производительность. В таком случае можно ожидать снижения требований к капиталу как меры по снижению финансового риска, являющегося одним из основных критериев в классификации системно значимых банка (G-SIB).

В целях предупреждения негативного воздействия новых рисков необходимо построение перспективной модели системы риск-менеджмента для высшего руководства в случае разогрева финансовых appetites к новым видам высокодоходных операций. Для того, чтобы адаптировать свои операционные модели к новым видам рискованной деятельности, потребуется определенная гибкость и мобильность системы риск-менеджмента.

Устранение субъективизма в принятии решений.

Поведенческая экономика добилась больших успехов в понимании того, как люди принимают решения, руководствуясь сознательными или бессознательными пристрастиями. Результаты нескольких хорошо известных экспериментов показывают, что люди, как правило, самоуверенны, например, преобладающее большинство респондентов оценило свои навыки вождения, как «выше среднего». Выявилась и другая особенность, как оказалось, люди при формировании мнения или принятии решения склонны в значительной мере полагаться на первичную информацию [4, с. 70].

Бизнес тоже склонен к предвзятости. Бизнес-ожидания почти всегда завышены. Так, если в дискуссии оппонент выглядит убедительным, высказываясь в пользу идеи, высока вероятность того, что большинство присутствующих согласятся с его доводами.

Перекосы в силу предвзятости принятия решений являются весьма актуальной проблемой для системы управления рисками банка, так как они впитывают в себя все риски среды функционирования, и каждое решение подвержено субъективному мнению. Кредитный сотрудник может написать в кредитной заявке, например, следующее «... несмотря на то, что команда риск-менеджмента только недавно присоединилась к компании, она очень опытная», имея в виду одно из двух: или ситуация может просто быть таковой, или служит попыткой снять с себя ответственность за возможные негативные последствия действий команды.

Ведущие ученые и специалисты-практики разработали методы для преодоления таких предубеждений, и компании начинают применять их. Например, некоторые программные продукты нивелируют субъективизм, перепроектируя процессы, которым следуют при принятии крупных инвестиционных решений. Банки также могут развить собственные модели устранения смещений в принятии решений, в том числе аналитические мероприятия, которые обеспечивали бы принятие решений на основании фактов, и помогли бы устранить предвзятость из разговоров и решений, а также организационные меры, которые внедряли бы новые способы принятия решений.

Риск-менеджмент банка призван взять на себя ведущую роль в системе устранения предвзятости в принятии решений. Возможно даже стать инновационным центром передового опыта, переходя на другие сегменты рынка в устранении смещающего эффекта.

Возрастающая роль экономики издержек.

Банковская система страдает от медленного, но постоянного снижения маржи в большинстве географических регионов и категорий товаров. Снижение рентабельности, вероятно, продолжится, в том числе из-за появления недорогих бизнес-моделей, используемых конкурентами (финтех-компаниями). В результате операционные издержки банков должны быть значительно ниже, чем сегодня. После исчерпания традиционных подходов снижения затрат, таких как дистанционное бюджетирование и аутсорсинг, банки считают, что наиболее эффективными являются меры по упрощению, стандартизации и преобразованию в цифровую форму банковских издержек.

Риск-менеджмент должен сыграть свою роль в снижении затрат при реализации указанных подходов, которые также призваны нивелировать риски. Многофункциональная автоматизированная система контроля может уменьшить вмешательство человека, связывая риски в конкретных ситуациях. Поскольку давление на рентабельность сохранится, риск-менеджменту нужно будет найти дополнительные возможности сокращения расходов на оцифрование и автоматизацию, обеспечивая при этом прогрессирующую доходность.

Итак, рассмотренные тенденции указывают на рост значимости системы риск-менеджмента в перспективе и определяют потенциал его высокой эффективности. Система управления рисками станет необходимой и основной частью стратегического планирования банков, тесно сотрудничая с бизнесом, и действуя в качестве центра передового опыта в области аналитики и непредвзятом принятии решений. Способность управлять несколькими типами рисков при соблюдении существующих правил и готовность к

появлению новых правил сделает риск-менеджмент более ценным. Для большинства банков система управления рисками еще далека от того, чтобы играть эту роль.

Оптимальный риск-менеджмент будет иметь следующие атрибуты и возможности:

- полная автоматизация решений и процессов с минимальным вмешательством человека;

- растущая зависимость от передовых аналитических моделей для нейтрализации субъективизма и предвзятости;

- тесное сотрудничество с бизнесом в целях обеспечения лучшего опыта работы с клиентами, нейтрализации несбалансированных решений, а также повышенной готовности к нормативно-правовым изменениям;

- строгое соблюдение корпоративных ценностей и принципов при поддержании высокой культуры управления рисками, требования которой четко определены, с созданием широких возможностей для продвинутого аналитика.

Чтобы соответствовать таким требованиям, системе риск-менеджмента необходимо трансформировать свои операционные модели. С чего начать? Сложно быть готовым к любым событиям, но определенные инициативы могут быть реализованы, что приведет к краткосрочным бизнес-выгодам, помогая построить основные компоненты высокоэффективной системы управления рисками в течение следующего десятилетия.

Вот некоторые примеры таких инициатив, которые могут быть запущены сразу:

Оцифровка основных процессов. Упрощение, стандартизация и автоматизация имеют ключевое значение для снижения риска нефинансовых и операционных расходов. С этой целью система риск-менеджмента может помочь ускорить оцифровку процессов управления основными рисками, таких как кредитный и риск андеррайтинга, путем обращения к предприятиям с предложениями, не ожидая наступления неблагоприятных событий. Повышение эффективности, превосходный опыт работы с клиентами, а также улучшение продаж, очевидно, станут дополнительными преимуществами.

Аккумуляция опыта инновационных аналитических разработок и машинного обучения. Система риск-менеджмента должна больше экспериментировать с аналитикой и, особенно, с машинным обучением, чтобы повысить точность своих моделей прогнозирования. В системе управления рисками ожидается использование подобных моделей для ряда целей, включая обнаружение финансово-кредитной преступности, андеррайтинг, систему раннего предупреждения накопления негативных факторов в розничной торговле, в сегменте малого и среднего бизнеса.

Повышение качества отчетов о рисках. Усиление регулирования и необходимость корректировки из-за колебаний рынка требуют быстрого, основанного на фактах принятия решений, что означает лучшую отчетность по рискам. В то время как нормативные требования уже многое сделали для улучшения качества данных, используемых в отчетах об управлении рисками, и их своевременности, меньше внимания уделяется формату отчетов и роли их в процессе принятия решений. Замена бумажных отчетов на интерактивные IT-решения, которые предлагают информацию в режиме реального времени и возможность анализировать первопричины, позволит банкам быстрее принимать решения и определять потенциальные риски гораздо быстрее.

Сотрудничество для оптимизации баланса. Учитывая нормативные ограничения, как никогда растет значимость состава баланса в вопросах увеличения рентабельности. Система риск-менеджмента позволит оптимизировать структуру активов и пассивов баланса в зависимости от специфики деятельности в различных экономических сценариях рынка, регулирования и стратегического выбора. На сколько готов банк, например, к заключению кредитного контракта или его расширению? Такая оценка, оптимизированная аналитическими инструментами, может помочь банкам найти способы повысить отдачу от капитала от 50 до 400 базисных пункта, соблюдая по-прежнему выполнение всех нормативных требований.

Обновление кадрового резерва. Эффективность системы риск-менеджмента обычно зависит от производительности информационных технологий. При этом очень важно построение правильного сочетания технологических возможностей и творческого потенциала. Аналитики с расширенными математическими и статистическими знаниями необходимы банку для совместной работы в превращении идей в бизнес-решения. Риск-менеджеры станут доверенными консультантами в разных областях бизнеса, в то время как традиционные рабочие области потребуют меньше персонала. Привлечение талантливых сотрудников само по себе будет непростой задачей, так как потенциальные кандидаты, как правило, предпочтут технологические фирмы, если банки не смогут адекватно заинтересовать специалистов.

Построение высокой культуры управления рисками. Выявление, оценка и смягчение риска должны стать частью повседневной работы всех сотрудников банка, а не только рискованного функционала. С помощью автоматизации и более сложных аналитических и технических возможностей человеческое вмешательство необходимо для обеспечения этики ведения бизнеса.

Таким образом, система риск-менеджмента в перспективе будет наращивать свою значимость в принятии решений. Рекомендуемые действия позволят банкам справиться с новыми требованиями и получить конкурентные преимущества.

Библиографический список

1. Basel IV. The next generation of RWA <http://www.pwc.com/gx/en/services/advisory/basel-iv.html>
2. Вадим Дружина. Пик или не пик: близок ли конец «нефтяной эпохи»? <http://www.vestnikmckinsey.ru/oil-gas/peak-or-no-peak-is-the-end-of-the-oil-age-nigh>
3. Кодзоев З.Б. Клиентоориентированность банка как источник конкурентной информации. // Экономика и финансы совместно с Publishinghouse «BREEZE», Монреаль, Канада. 2014 - №1.
4. Цурова Л.А. Регулятивные требования по банковскому капиталу: в поисках компромисса / М.: Экономика и предпринимательство. № 3-2 (68-2), 2016 г. с. 69-72.
5. Инвестиции в финтех <http://www.banktech.ru/banking-technology/>
6. Кибербезопасность 2016-2017: от итогов к прогнозам. <https://www.ptsecurity.com/upload/corporate/ru-ru/analytics/Cybersecurity-2016-2017-rus.pdf>

УДК: 33

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Шевелев Н. И., студент
Алтайский государственный университет
Россия, г. Барнаул
E-mail: nik.shevelev.1993@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются особенности и этапы анализа финансовой устойчивости организации в условиях инфляции, определены коэффициенты финансовой устойчивости, определен трёхкомпонентный показатель финансовой устойчивости предприятия, уточнено определение финансовой устойчивости организации.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, корректировка на инфляцию, коэффициенты финансовой устойчивости.

В современных кризисных условиях главная цель предприятия сохранить финансовую устойчивость, поддерживать экономическое развитие на успешном уровне. Бесспорно, что только рост прибыли обеспечивает финансовую основу самофинансирования рыночной деятельности фирмы, осуществления ее расширенного воспроизводства. Благодаря прибыли выполняются также обязательства предприятия перед бюджетом, банками, другими предприятиями и организациями. Прочность финансов фирмы выступает как критерий ее рыночной позиции. Залог выживаемости предприятия - его стабильность. Для достижения и поддержания финансовой стабильности важны не

столько абсолютные размеры прибыли, сколько ее уровень относительно капитала предприятия, собственного капитала и объема его выручки, т.е. рентабельность. Уровень и динамика рентабельности дают реальное представление о финансовом благополучии фирмы. Но, на сегодняшний день нельзя не обратить внимание на такой неблагоприятный внешний фактор, существенно ухудшающий финансовое положение предприятий в России, как инфляция, которая ведет к снижению реальной стоимости товарно-материальных затрат и расходов на амортизацию, приводит к росту прибыли, уменьшению себестоимости продукции. Обесценение денежных средств препятствует накоплению предприятием ресурсов для вложений с длительным циклом освоения, осуществлению капитальных затрат. В результате на передний план выходят тактические интересы бизнеса, отражающиеся в неоправданном росте фонда потребления и сокращении фонда накопления. Руководство фирмы в попытке сохранить реальный уровень оплаты труда утрачивает ресурсы оборотного капитала и инвестиций. Инфляция обесценивает доходы предприятия из-за снижения реального курса рубля. В бюджет государства идет в реальности еще не полученная прибыль, а сами налоговые поступления обесцениваются.

Занижение из-за инфляции себестоимости продукции фирмы ведет к неполному возмещению текущих затрат из денежных поступлений предприятия. Как итог, становятся необходимыми все возрастающие суммы дополнительного капитала. Возникает ситуация, когда собственные оборотные средства и амортизационные отчисления фирмы не обеспечивают даже простое воспроизводство. Происходит сокращение производства, возрастают неплатежи, растет потребность в кредитных ресурсах, которые становятся все более дорогими и труднодоступными. В подобной обстановке становится крайне сложным и использование плановых методов управления. Инфляция в конечном счете оказывает тормозящий эффект на экономический рост, она приводит к сокращению возможностей расширения производства и обновления основного капитала.

Всё это свидетельствует о необходимости учёта влияния инфляции на финансовую отчётность организации, так как информация, содержащаяся в балансе по ряду объективных и субъективных причин дает лишь весьма приближённую характеристику состояния финансов предприятия. Бухгалтерская отчетность (в том числе и баланс) составляется с определенной периодичностью и является лишь наглядным изображением положения предприятия на определенную дату. Следовательно, рассчитанные на его основании показатели также являются одномоментными и характеризуют состояние предприятия лишь в статике. Кроме того, информация баланса отражает не реальное наличие имущества фирмы, а лишь его стоимостную оценку. Наконец, до тех пор, пока не будут применяться специальные методы учета инфляции, в основе построения баланса будет лежать принцип неизменности покупательной способности денег. К примеру, исходя из данного баланса, наличие на расчетном счете предприятия одной и той же суммы в начале и конце года формально свидетельствует о неизменности денежных средств. Реально для предприятия это конечно не так. Аналогичной является информация баланса о величине дебиторской и кредиторской задолженности, подлинной стоимости активов и т.д.

Таким образом, отсюда возникает необходимость внедрения новой методики анализа финансовой устойчивости, основанной на учёте индекса инфляции за анализируемые периоды.

Данная методика состоит из трёх последовательных этапов.

На первом этапе проводится предварительная оценка финансового положения предприятия, которая осуществляется на основании данных бухгалтерского баланса, отчёта о прибылях и убытках, а также приложения к балансу предприятия. На этой стадии формируется общее представление о деятельности фирмы, выявляются изменения в составе ее имущества и их источниках, устанавливаются взаимосвязи между показателями. Проверяется правильность заполнения отчётных форм, взаимная увязка раз-

личных форм отчётности. Так, например, информация о величине и изменении дебиторской и кредиторской задолженности в балансе должна соответствовать данным, приведенным в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах «Дебиторская и кредиторская задолженность» и т.п.

На втором этапе осуществляется корректировка показателей бухгалтерской отчётности на уровень инфляции любым из существующих методов. В международной практике распространены три метода корректировки влияния изменяющихся цен на статьи финансовой отчётности предприятия. Эти методы указаны в МСФО № 29 и базируются на следующих моделях (методах) учёта: модель учёта в постоянных ценах (GPP), основана на применении общего индекса цен к периодическому пересчёту показателей отчётности с учётом изменения покупательской способности денежной единицы;

- модель учёта в текущих ценах (CVA), основана на пересчёте статей финансовой отчётности исходя из продажных цен и формирования текущих оценок статей по пересчитанным стоимостям активов и пассивов предприятия с учётом их реальной стоимости на текущий момент;

- модель, представляющая собой комбинацию первых двух методов (моделей).

Использование любого из перечисленных методов позволит нам достичь цели получения достоверности информации для осуществления следующего этапа.

Третий этап строится на расчете и оценке динамики ряда аналитических коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, а также определение типа финансовой устойчивости.

Авторами данной методики предлагается для оптимального определения финансовой устойчивости использовать следующие коэффициенты: финансовой автономии (независимости), финансовой зависимости, капитализации (плечо финансового рычага), обеспеченности собственными оборотными средствами собственных оборотных средств, обеспеченности собственными оборотными средствами материалов, запасов и затрат, реальной стоимости имущества, маневренности, финансовой устойчивости, финансирования, индекс постоянного актива.

Для определения типа финансовой устойчивости предлагается использовать методику А.Д. Шеремета, которая на наш взгляд наиболее полно и обобщающе отражает тип финансовой устойчивости организации. Для этого строится сводная таблица по типам финансовых ситуаций, на основании которой можно будет определить трёхкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости.

Сводная таблица по типам финансовых ситуаций

Показатели	Тип финансовой устойчивости			
	Абсолютная независимость	Нормальная независимость	Неустойчивое состояние	Кризисное состояние
$\Phi C = \text{СОС} - \text{ЗП}$	$\Phi C > 0$	$\Phi C < 0$	$\Phi C < 0$	$\Phi C < 0$
$\Phi T = \text{КФ} - \text{ЗП}$	$\Phi T > 0$	$\Phi T > 0$	$\Phi T < 0$	$\Phi T < 0$
$\Phi Ц = \text{ВИ} - \text{ЗП}$	$\Phi O > 0$	$\Phi O > 0$	$\Phi O > 0$	$\Phi O < 0$

С помощью показателей таблицы можно определить трёхкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости:

$$S(\Phi) = \begin{cases} 1, & \text{если } \Phi \geq 0, \\ 0, & \text{если } \Phi < 0 \end{cases}$$

После проведения корректировки повысится степень достоверности, сопоставимости, надёжности и информативности показателей бухгалтерской отчётности, что и является нашей задачей для необходимого проведения оценки финансовой устойчивости на основе достоверных данных. Ведь от того, насколько достоверными и надёжными будут показатели финансовой отчётности анализируемого нами предприятия, во многом зависит объективность результатов анализа, обоснованность решений по управлению финансово-хозяйственной деятельностью, и, наконец, правильность принятия решения для применения наиболее точных и эффективных мер для повышения финансовой устойчивости предприятия.

На основании вышеизложенной методики вытекает новое определение финансовой устойчивости: финансовая устойчивость – это такое состояние организации, формирующееся в результате финансово-хозяйственной деятельности, находящееся под влиянием умелого и грамотного использования собственного капитала и предоставляемых займов с относительным влиянием на активы организации при обязательном учёте индекса инфляции за анализируемый период.

Таким образом, финансовая устойчивость – это не устоявшееся следствие финансового анализа и оценки деятельности предприятия. Результат финансовой устойчивости можно изменить, варьируя размером капитала предприятия, т.е. увеличивая величину собственного капитала можно увеличить финансовую устойчивость до требуемого уровня.

Библиографический список

1. Банк В.Р., Банк СВ., Тараскина А.В. Финансовый анализ: учеб. Пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. 344 с.
2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер с 14-го англ.изд. М.: ИНФРА-М, 2002, ХХХVТ, 972 с.
3. Абрамский Е.А. Валютный рынок. Фундаментальный и технический анализ. Хабаровск: Дальневосточный институт международного бизнеса, 2001. 64 с.
4. Штофер Г.А. Фондовый рынок как индикатор деловой активности // Экономика и управление. 2008. №4. С. 44-49.
5. Маршалова А.С., Новоселов А.С. Основы теории регионального воспроизводства: курс лекций НГАЭиУ. М.: Экономика, 1999. 192 с.
6. Ветрова Н.М., Штофер Г.А. Особенности определения уровня деловой активности региона на примере АР Крым // Экономика и управление. 2007. №3. С.12-16.
7. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник. М.: Издательство «Омега-Л», 2010. - 351с.
8. Ендовицкий Д.Л., Лубков В.А., Сасин Ю.Е. Система показателей анализа деловой активности хозяйствующего объекта // Экономический анализ: теория и практика. 2006. С. 17.
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ : методы и процедуры. М. : Финансы и статистика, 2002. - 560 с.
10. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: 2-е изд., перераб и доп. - М. : 2008. - 208 с.
11. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1
12. «Представление финансовой отчетности» (ред. от 02.04.2013) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н).
13. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» (ред. от 02.04.2013) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н).
14. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 "Отчет о движении денежных средств" (ред. от 18.07.2012) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N160Н).
15. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 "Финансовые инструменты" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 02.04.2013 N 36н).
16. Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт финансовых вложений», ПБУ
17. 19/02, утверждено Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 10.12.2002 N 126н (ред. от 27.04.2012).
18. Гимельберг Э.Ф. Зачем компаниям отчётность по МСФО // Генеральный директор, 2014.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АУДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ КОНТРОЛЯ ДЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Щербакова К.А., магистрант

Финансовый университет при Правительстве РФ, Барнаульский филиал

Россия, г. Барнаул

E-mail: xenia6666_89@mail.ru

Аннотация: В данной статье рассматривается понятие «стратегический аудит», раскрывается его сущность, приводятся различные точки зрения на понятие «стратегический аудит». Раскрываются основные цели данного вида аудита, а также важность стратегического аудита в работе совета директоров. Представлено состояние стратегического аудита в РФ.

Ключевые слова: стратегический аудит, совет директоров, стратегия, цели, аудит, сущность стратегического аудита, предприятие, бухгалтерская (финансовая) отчетность, стратегическое руководство, эффективность.

В настоящее время понятие «стратегический аудит» относительно новая категория научных знаний, которая исходя из потребностей современного экономического развития существует в рамках национальной экономики России. В современных условиях необходима концепция управления, достоверно отражающая перемены в экономике. Такой концепцией для российской экономики является стратегический аудит.

Сегодня границы аудита как одного из видов практической деятельности и области научных знаний значительно расширились. В узком понимании, аудит является независимой проверкой бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица для того, чтобы выразить мнение о достоверности данной отчетности, но такой подход не может полностью удовлетворять потребности совета директоров (коллективный орган по принятию стратегических решений).

Совет директоров заинтересован в аудите бизнеса, который позволит повысить его эффективность, для того, чтобы повысить его конкурентоспособность и обеспечить инновационный характер развития. В этих условиях стратегический аудит должен стать инструментом, способствующим разработке и эффективной реализации стратегии развития субъектов малого предпринимательства, регулярно проводя стратегический аудит внешней и внутренней среды предприятия.

Маркова В.Д. отмечает, что стратегический аудит обеспечивает не только последующий контроль стратегии организации, но он рассматривается еще и как элемент стратегии [7]. Другими словами, важнейшим объектом стратегического аудита является стратегия, осуществляемая хозяйствующим субъектом. Понятие «стратегия» подразумевает под собой, во-первых, долговременные цели, которые определяют дальнейшую деятельность предприятия, во-вторых, технологии, с помощью которых будут реализовываться поставленные цели, в-третьих, ресурсы, которые используют в ходе реализации целей и их дальнейшее перераспределение, в-четвертых, система управления, которая будет обеспечивать достижение стратегических целей.

Актуальным является рассмотрение понятия и сущности стратегический аудит. Существует два основных подхода в понимании сущности стратегического аудита.

Первый подход рассматривает стратегический аудит как самостоятельную отрасль, осуществляющую аудиторские услуги, отражающую влияние всех внутренних и внешних факторов. Второй подход рассматривает стратегический аудит как один из элементов управленческого аудита, направленный на изучение дальнейших перспектив.

Существует много определений понимания ученых понятия «стратегический аудит». Основоположник стратегического менеджмента И. Ансофф понимает стратегический аудит как степень согласованности политики со стратегическими ресурсами, стратегическим и внешним климатом и позициями предприятия [2]. Ф. Котлер дает следующее определение: один из основных инструментов для сбора важной (с точки

зрения достижения успеха, лидерства) информации, включающей сведения, используемые при разработке конкретных целей и стратегии бизнеса. Стратегический аудит состоит из двух основных частей: внутреннего и внешнего аудита [5]. В определении Алексеевой И.В. говорится, что стратегический аудит – оценка степени адекватности стратегии, формирование, реализация и оценка которой осуществляется на основе данных, формируемых в рамках учетно-аналитической системы коммерческой организации, располагаемым организацией ресурсам, условиям внешней макросреды и внутренней микросреды [1].

Оценка качества и жизнеспособности обозначенных стратегий на предприятии является целью стратегического аудита. Стратегический аудит позволяет раскрыть полную и достоверную информацию прогнозного характера, в ней содержится описание и характеристика планов и финансовых прогнозов, которые формируются менеджментом предприятия и раскрываются в финансовой (бухгалтерской), управленческой, корпоративной отчетности.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность предоставляет информацию о финансовом положении предприятия всем заинтересованным пользователям и публикуется для широкой аудитории, но для проведения стратегического аудита ее недостаточно. Исходя из этого, для данного вида аудита информационной базой является как бухгалтерская (финансовая) отчетность, так и финансовая информация, и информация нефинансового характера – данные аналитического учета, что позволит увидеть более объективную картину реального состояния предприятия. Нормативно-плановая документация является источником информации при проведении анализа соответствия основных экономических показателей выбранной финансовой стратегии, как отмечает Бурцева К.Ю., она также может быть использована для формирования показателей финансового плана на последующие периоды [4].

Г. Дональдсон предложил метод стратегического аудита, который позволяет совету директоров анализировать стратегию компании, не вторгаясь в область полномочий менеджмента. Корректировка стратегии происходит, как правило, после возникновения проблем. Дональдсон считает, что есть три причины, в результате которых следует внимательнее отнестись к стратегии: при увольнении действующего исполнительного директора; в случае резкого падения прибыли или стоимости активов; при угрозе недружественного поглощения. Стратегический аудит – это формальный механизм, по мнению ученого, пересмотра стратегии внутри существующей системы управления, направленный на то, чтобы совет директоров мог, предвосхищая события, а, не следуя за ними, исполнять свои обязанности общему стратегическому руководству [6].

Стратегический аудит должен четко определять и разграничивать полномочия между советом директоров и менеджментом, и обеспечить необходимый баланс сил путем совместной выработки критериев эффективности и их мониторинга.

Становление и развитие стратегического аудита в РФ опираются на труды зарубежных авторов, так как стратегический аудит возник там значительно раньше, и накоплен богатый опыт. В то же время, современные представления о стратегическом аудите коммерческих организаций в РФ и за рубежом несколько отличаются. За рубежом стратегический аудит ограничен рамками стратегического анализа, в то время как в нашей стране он рассматривается как аналитический инструмент. Отдельные элементы стратегического аудита используются почти всеми крупными коммерческими организациями.

Значимость стратегического аудита состоит в том, что он помогает совету директоров достоверно оценить, насколько его фактическое состояние соответствует поставленным стратегическим целям предприятия, насколько хорошо она направлена на достижение стратегии, и насколько эта стратегия жизнестойчива в постоянно меняющихся условиях рынка. Имея определенные результаты, совет директоров может регулировать дальнейшие стратегии по улучшению эффективности внутренних бизнесов-

проектов. Стратегический аудит позволяет сделать процессы более доступными, проследить динамику процесса работы, а значит – контролируемыми и управляемыми.

Библиографический список

1. Алексеева И.В. Стратегический аудит как перспективное направление развития аудита [Текст] / И.В. Алексеева // Учет и статистика. – 2008. - №2 (12). – 0,8 п.л.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. - СПб: Питер Ком, 1999. - 258 с.
3. Бурцева К.Ю. Сбалансированные финансовые показатели для внешних и внутренних пользователей информации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета – Тольятти: 2011 - №2 (16). С. 350-355.
4. Бурцева К.Ю. Формирование информационных потоков в управленческом учете для анализа сбалансированной системы показателей // Вестник Самарского государственного экономического университета.- Самара, 2009. - №1 (51) – с. 16-20.
5. Гуденица О.В. Стратегический аудит в коммерческих организациях / О.В. Гуденица, Шишов Л.В. – Ростов-на-Дону: БУПК, 2008. – 148 с.
6. Корпоративное управление [Текст] /пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Юнайтед Пресс, 2009.
7. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент. М.: ИНФРА-М, 2002. 288 с.

УДК: 33

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ: НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Яппарова Л.Р., студент

Егоров В.А., научный руководитель

Башкирский государственный университет Стерлитамакский филиал

Россия, г. Стерлитамак

E-mail: Troshkina.marina95@mail.ru

Аннотация: В условиях социально-экономических преобразований в стране система государственного и муниципального финансового контроля должна развиваться в направлении повышения эффективности управления общественными финансами, повышения качества и ответственности деятельности главных распорядителей бюджетных средств и открывать новые возможности для решения социально-экономических задач развития РФ, регионов и муниципальных образований.

Ключевые слова: финансы, контроль, государственный контроль, функции контроля.

Понятие финансового контроля необходимо рассматривать как составное понятие: «финансы» и «контроль». Контроль как функция управления является системой, включающей в себя взаимодействие субъекта контроля, объекта контроля, матрицы должного поведения объекта контроля, методов выявления отклонения действий объекта контроля от матрицы, параметры данных отклонений, влияющих на отношения в сфере деятельности объекта контроля, способы реагирования субъекта контроля на выявленные отклонения и т.д.

В сфере бюджетных отношений, таким контролем является финансовый контроль. Финансовый контроль означает проверку хозяйственной деятельности с целью установления соответствия ее действующему законодательству, управленческим решениям и экономической целесообразности. Государственный финансовый контроль – необходимая часть государственного управления, предполагает контроль за законностью и направленностью действий в области образования, распределения и использования денежных фондов государства и субъектов местного самоуправления в целях эффективного социально-экономического развития страны и отдельных регионов.

Основными общими функциями государственного финансового контроля бюджетной сферы можно выделить следующие: контроль за поступлением, движением и расходованием государственных и муниципальных бюджетных средств; контроль за использованием государственной и муниципальной собственности, проведением ее

приватизации и национализации; контроль за правомерностью получения преференций; выявление финансовых правонарушений [3, с. 147].

В настоящее время очень важно совершенствовать систему государственного финансового контроля РФ, т.к. наша страна несет большие потери в связи с низкой бюджетной, налоговой и финансовой дисциплиной, а так же с недостаточно эффективной работой системы государственного финансового контроля. Одной из угроз экономической безопасности страны является масштабное нецелевое применение государственных и материальных ресурсов, мошенничества по их изъятию и хищение, коррупция и вывоз денежных средств за пределы государства [1, 33].

На сегодняшний день очень стремительно идет работа по укреплению нормативной базы для совершенствования внутреннего контроля над управлением эффективностью расходования бюджетных средств.

Программой повышения эффективности регулирования общественными финансами на период до 2018 года предусмотрено:

- сформировать единую методику осуществления внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля;

- рассчитать возможность проведения мероприятий в сфере закупок профилактического характера;

- ввести систему мониторинга и анализа качества контрольной деятельности органов внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля;

- обеспечить координацию осуществления внутреннего финансового контроля и аудита главными администраторами бюджетных средств;

- обеспечить координацию внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля в отношении закупок для региональных и муниципальных нужд [2, с. 48];

- перейти к «электронному санкционированию» – контролю органами Федерального казначейства, в автоматическом режиме документов, удостоверяющих появление у заказчика – получателя средств федерального бюджета, а так же денежных обязательств по государственным контрактам на оказание услуг (выполнение работ).

Проведение таких мероприятий будет способствовать эффективному развитию государственного финансового контроля, а так же снизит количество злоупотреблений и нарушений в финансовой деятельности, будет способствовать улучшению общей экономической и социальной системы страны. Разработка новых программ позволит выйти нашей стране на новый, более высокий, как количественный, так и качественный уровень осуществления возложенных на органы финансового контроля полномочий.

Библиографический список

1. Грачева Е.Ю. Государственный финансовый контроль. / Е. Ю. Грачева, Л.Я. Хорина // краткий курс лекция - М.: Проспект, 2013. - 33 с.
2. Искандарова, А.М. Аудит, мониторинг и контроль в сфере закупок / А.М. Искандарова, В.А. Егоров // *Фундаментальные и прикладные научные исследования* // Сборник статей Международной научно-практической конференции // Саранск: «Омега Сайнс» – 2016 – С. 47-49.
3. Колесов РВ. Система государственного финансового контроля РФ: проблемы и перспективы: Монография/РВ.Колесов, А.В.Юрченко,-Ярославль, 2013. - 250 с.



РАЗДЕЛ II

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЮРИСПРУДЕНЦИИ

INNOVATIVE PROCESSES IN LAW



УДК-347.91

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА МЕДИАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*Асанова С. Э., докторант кафедры гражданского права,
гражданского процесса и трудового права
Казахский национальный университет им. Аль-Фараби,
Республика Казахстан, г. Алматы
assanovasaida@gmail.com*

Аннотация. В данной статье рассматриваются развитие института медиации в Республике Казахстан. Автором раскрыты факторы влияющие на дальнейшее развитие медиации в Казахстане. Сформулированы предложения по совершенствованию института медиации в Казахстане.

Ключевые слова: медиация, судебная медиация, альтернативные способы разрешения, примирительные процедуры, конфиденциальность медиации, переговоры, судебное разбирательство.

Система альтернативного разрешения споров путем подписания медиативного соглашения между конфликтующими сторонами находит все больше сторонников во многих цивилизованных государствах мира, стремящихся создать современную правовую инфраструктуру.

Юридический термин «медиация» в правовой системе Казахстана введен в 2011 годы, в связи с принятием Закона «О медиации». В соответствии статьи 2 п.5 Закона «О медиации», медиация – это процедура урегулирования спора (конфликта) между сторонами при содействии медиатора (медиаторов) в целях достижения ими взаимоприемлемого решения, реализуемая по добровольному согласию сторон [1]. Закон от 28 января 2011 г. «О медиации», является правовой основой для организации медиации в Казахстане, который определяет принципы медиации, регулирует процедуры медиации, раскрывает правовое положение медиаторов и организаций, обеспечивающих проведение медиации.

Медиация, в праве – одна из технологий альтернативного урегулирования споров (англ. alternative dispute resolution, ADR) с участием третьей нейтральной, беспристрастной, не заинтересованной в данном конфликте стороны – медиатора, который помогает сторонам выработать определенное соглашение по спору, при этом стороны полностью контролируют процесс принятия решения по урегулированию спора и условия его разрешения [2].

Одновременно с этим законом приняты и вступили в действие изменения и дополнения в Гражданский, Уголовный, Административный, а также в Уголовно-процессуальный и Гражданский процессуальный кодексы Республики Казахстан, Закон РК «О местном государственном управлении и самоуправлении» от 28 января 2011 года, № 402. Постановлением Правительства РК, № 770: утверждены «Правила прохождения обучения по программе подготовки медиаторов» от 3 июля 2011 года.

В Закон «О медиации» дважды вносились изменения после того, как он был принят в 2011 году.

Вступивший в законную силу с 1 января 2016 года Гражданский процессуальный кодекс РК предусмотрел применение различных примирительных процедур, также закрепил институт судебной медиации. Так, статьей 174 ГПК РК на суд возложена обязанность принятия мер для примирения сторон, содействия им в урегулировании спора

на всех стадиях процесса. Порядок проведения судебной медиации в суде первой инстанции предполагает передачу дела другому судье, однако по ходатайству сторон медиация может быть проведена судьей, в производстве которого находится дело. На мой взгляд, возможность проведения медиации судьей первой инстанций, в производстве которого находится дело, повышает оперативность и эффективность разрешения спора в русле примирения [3].

Дополнительным стимулом для сторон к примирению явились возвращение государственной пошлины, уплаченной при подаче иска в суд, в порядке требований статьи 548 Налогового кодекса РК, которая в силу пункта 5 данной статьи возвращается в течение 15 рабочих дней со дня подачи заявления в налоговый орган [4].

Разрешение споров с применением Закона «О медиации» имеет ряд положительных черт: меньшая процедурная сложность, нацеленность на разрешение конфликта и достижение примирения. Так, принципами медиации являются:

1. Добровольность (ст. 5 Закона РК «О медиации»).
2. Равноправие сторон медиации (ст. 6 Закона РК «О медиации»).
3. Независимость и беспристрастность медиатора (ст. 7 Закона РК «О медиации»).
4. Недопустимость вмешательства в процедуру медиации (ст. 7 Закона РК «О медиации»).
5. Конфиденциальность (ст. 8 Закона РК «О медиации»)

Несоблюдение принципа конфиденциальности, разглашение участниками медиации сведений, ставших известными в ходе проведения медиации, без разрешения стороны, предоставившей эту информацию, влечет административную ответственность в размере 20 МРП (Статья 85 КоАП РК)

Согласно ст. 80 ГПК медиатор не может быть допрошен в качестве свидетеля об обстоятельствах, ставших ему известными в связи с проведением медиации, за исключением случаев, предусмотренных законом.

Преимуществами медиации являются:

- гибкость, неофициальность и неформальность. Она начинается в согласованные со сторонами сроки и порядке. Медиация может быть прервана в любое время по инициативе любого из участников медиации. Стороны решают, на каких условиях они будут заключать соглашение или прекращать медиацию;

- стороны могут осуществлять контроль над собственным делом самостоятельно (без юристов). В медиации не выясняется, кто прав, а кто виноват. Основная цель медиации – конструктивный поиск решения возникших противоречий;

- медиация ориентирована не на прошлое, а нацелена на будущее, что позволит сохранить отношения сторон до будущих времен;

- устраняет проблему принудительного осуществления исполнения в судебном порядке;

- результаты могут обсуждаться, чего не может предложить суд;

- экономия времени и денег. По сравнению с судебной процедурой решение спора путем медиации не является длительным и может существенно сэкономить ресурсы (деньги и время) участников;

- выигрышное решение для обеих сторон. В процессе медиации не существует победителя и побежденного. Цель медиации найти решение, которое удовлетворит обе стороны. Только в этом случае медиация является успешной [5].

Медиация имеет явные преимущества и в области решения корпоративных споров, так как при этом более высока вероятность удовлетворения интересов сторон результатами рассмотрения спора. Это вызвано тем, что стороны являются активными участниками процесса принятия соглашения. К тому же участники урегулирования спора посредством медиации могут вполне успешно сотрудничать в будущем, тогда как отношения между участниками судебного разбирательства часто бывают испорченными.

Закон «О медиации» создал правовую основу для развития медиации в Казахстане, однако на сегодняшний день медиация развивается медленно, что отчасти связано со слабой пропагандой о возможностях медиации и отсутствием положительного имиджа медиаторов. Требуется большая и ропотливая работа по решению этой проблемы. Разъяснение населению становится необходимостью, того что роль медиатора заключается в том, чтобы помочь двум конфликтующим сторонам прийти к консенсусу.

Ряд выводов Ф. Карагусова о перспективах совершенствования казахстанского законодательства о медиации заслуживает внимания. В частности, отмечая позитивную тенденцию в расширении сфер применения медиации как приоритетного средства разрешения споров, он указывает на то, что ее применение в Казахстане на стадии исполнения судебных решений может стать невозможным, поскольку это может повлечь нарушение п. 3 ст. 76 Конституции Республики Казахстан, предусматривающего обязательность судебных постановлений на всей территории республики. Поэтому внедрение медиации как инструмента, используемого в процессе исполнительного производства, требует как дополнительного изучения с позиций соблюдения конституционных требований, так и дальнейшей детализации на уровне законодательного регулирования [6].

Медиатор – это человек, обладающий определенным набором знаний и умений в области права, психологии, философии, а кроме того – наделенный красноречием и авторитетом. Он ни в коем случае не является посредником между судьей и спорящими, не представляет ничьи интересы, его положение и социальный статус не предполагают использование силы в какой-либо форме. Авторитет медиатора базируется лишь на качестве предоставляемых им услуг по поиску наилучших путей решения проблем, с которыми к нему обращаются клиенты. Медиатор - не замена судье, который вершит правосудие. Это тот, кто предлагает альтернативный способ решения конфликтов, более психологически комфортный для физических и юридических лиц.

На наш взгляд для развития медиации в Казахстане необходимо: дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы; осуществление работ по информированию общества о медиации; формирование корпуса профессиональных медиаторов; взаимодействие с судами и другими правоохранительными органами, неправительственными организациями; взаимодействие с адвокатурой, нотариатом, юридическими компаниями, бизнес-сообществом.

Библиографический список

1. Закон от 28 января 2011 г. «О медиации» <http://adilet.zan.kz>.
2. <https://ru.wikipedia.org>
3. Гражданский процессуальный кодекс Республики Казахстан от 31 октября 2015 года № 377-V ЗРК/ <http://adilet.zan.kz>
4. Кодекс Республики Казахстан О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс) от 10 декабря 2008 года № 99-IV. <http://adilet.zan.kz>
5. Верховный суд РК. Программа «Вопросы медиации для судей» г.Астана. 2013 г. <http://sud.gov.kz>.
6. Карагусов Ф.С. The Legal Framework for Mediation in Kazakhstan: Current State, Expectations of Public Recognition and Perspectives for Development. / Series: Ius Comparatum- Global Studies in Comparative Law, Vol. 6. - Springer, 2015. С. 401.

ВИДЫ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ, СОВЕРШАЕМЫХ В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ

Буранова В. О., студент

*Сафронов В. В., кандидат юридических наук, доцент, кафедра Правоведения
Сибирский государственный аэрокосмический университета имени академика М.Ф. Решетнева.*

Россия, г. Красноярск

E-mail: fro11792@yandex.ru

Аннотация: Главной задачей написания данной статьи было рассмотрение гл. 15 КоАП РФ «Административные правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг», которая раскрывает административно-правовую характеристику рассматриваемых правонарушений. С более подробным разбором статьи «15.3 КоАП РФ. Нарушение срока постановки на учет в налоговом органе» и статьи 15.4. «Нарушение срока представления сведений об открытии и о закрытии счета в банке или иной кредитной организации»

Ключевые слова: Право, налоговая сфера, административная ответственность, правонарушение, норма, статья, налоговый орган, штраф, обязанность, налогоплательщик.

Административная ответственность за правонарушения в области налогов и сборов установлена ст. 15.3-15.9 и 15.11 КоАП РФ. Все эти статьи помещены в гл. 15 КоАП РФ «Административные правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг», которая раскрывает административно-правовую характеристику рассматриваемых правонарушений.

Административной ответственности, предусмотренной ст. 15.3-15.9 и ст. 15.11 КоАП РФ, может подлежать должностное лицо в случае совершения им административного правонарушения, связанного с неисполнением либо ненадлежащим исполнением этим лицом своих служебных обязанностей. Поскольку объективные и субъективные признаки составов этих правонарушений носят ярко выраженный бланкетный характер, нам необходимо обратиться к соответствующим положениям законодательствам в области налогов и сборов.

В соответствии с ч. 1 ст. 15.3 КоАП РФ административно наказуемым деянием признается нарушение установленного срока подачи заявления о постановке на учет в налоговом органе, влекущее наложение административного штрафа на должностных лиц организации в размере от 500 руб. до 1000 тыс. руб. Если нарушение срока сопровождалось ведением деятельности, размер штрафа увеличивается до 2000-3000 тыс. руб.

В соответствии со ст. 83 НК РФ для целей проведения налогового контроля организации и физические лица подлежат постановке на учет в налоговых органах соответственно по месту нахождения, организации, месту нахождения ее обособленных подразделений, месту жительства физического лица, а также по месту нахождения принадлежащего им недвижимого имущества и транспортных средств, подлежащих налогообложению и по иным основаниям, предусмотренным НК РФ. При этом постановка на учет организаций и индивидуальных предпринимателей является обязательной и осуществляется независимо от наличия у них обстоятельств, с которыми связывается возникновение обязанности по уплате того или иного налога. Особо следует обратить внимание на положение п. 2 ст. 15.3 КоАП РФ, предусматривающего ответственность за нарушение установленного срока подачи заявления о постановке на учет в налоговом органе или органе государственного внебюджетного фонда, сопряженном с ведением деятельности без постановки на учет в налоговом органе или органе государственного внебюджетного фонда. Хотя это положение практически аналогично правилу ст.117 НК РФ, законодатель в КоАП РФ не использует термин «уклонение», что на практике может предполагать наличие у налогоплательщика только умысла на совершение такого рода деяния, исключая при этом неосторожную форму вины.

Нормы п. 2 ст. 15.3 КоАП РФ предполагают одновременное применение следующих положений: нарушение лицом срока постановки на учет; ведение таким лицом деятельности. В этой трактовке нормы данного пункта в отличие от норм ст. 117 НК РФ будут успешнее применяться на практике. Однако необходимо отметить, что существенным недостатком норм вышеобозначенных статей остается неразрешенный вопрос, связанный с определением понятия «ведение деятельности». В соответствии со ст. 11 НК РФ – институты, понятия и термины гражданского, семейного и других отраслей законодательства Российской Федерации, используемые в настоящем Кодексе, применяются в том значении, в котором они используются в этих отраслях законодательства, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом. Однако ни один кодекс не содержит понятие «ведение деятельности». Можно лишь предположить, что при применении данных статей будет использовано понятие «предпринимательская деятельность», заимствованное в гражданском законодательстве. С этим доводом тоже можно поспорить, поскольку ст. 117 НК РФ и ст. 15.3 КоАП РФ к налогоплательщикам относят не только индивидуальных предпринимателей, но и организации. В связи с этим обстоятельством для успешного применения п. 2 ст. 15.3 КоАП РФ предлагается заменить дефиницию «ведение деятельности» на «ведение предпринимательской и иной экономической деятельности».

Субъективная сторона ст. 15.3 КоАП РФ может иметь место как в форме умысла, так и в форме неосторожности.

С учетом сказанного, принимая во внимание нормы ст. 116 и 117 НК РФ, нами предлагается изложить ст. 15.3 КоАП РФ в следующей редакции:

«Статья 15.3 КоАП РФ. Нарушение срока постановки на учет в налоговом органе.

1. Нарушение установленного срока подачи заявления о постановке на учет в налоговом органе при отсутствии признаков административного правонарушения, предусмотренного п.2 настоящей статьи, – влечет наложение административного штрафа на налогоплательщиков в размере от 5000 до 10 000 рублей, на должностных лиц предупреждение.

2. Нарушение установленного срока подачи заявления о постановке на учет в налоговом органе на срок, более 90 дней, – влечет наложение административного штрафа на налогоплательщиков в размере от 10 000 до 15 000 рублей, на должностных лиц от 500 до 1000 рублей.

Статья 15.3 КоАП РФ. Ведение предпринимательской и иной экономической деятельности без постановки на учет в налоговом органе.

1. Нарушение установленного срока подачи заявления о постановке на учет в налоговом органе, сопряженное с ведением деятельности без постановки на учет в налоговом органе, – влечет наложение административного штрафа на налогоплательщиков в размере 10 процентов от доходов, полученных в течение указанного времени в результате такой деятельности, но не менее 20 000 рублей; на должностных лиц в размере от 1000 до 2000 рублей.

2. Нарушение установленного срока подачи заявления о постановке на учет в налоговом органе, сопряженное с ведением деятельности без постановки на учет в налоговом органе более трех месяцев, – влечет наложение административного штрафа на налогоплательщиков в размере 20 процентов доходов, полученных в период деятельности без постановки на учет более 90 дней, но не менее 40 000 рублей; на должностных лиц в размере от 2000 до 3000 рублей».

Статьей 15.4 КоАП РФ установлена административная ответственность, за нарушение срока представления сведений об открытии и о закрытии счета в банке или иной кредитной организации.

В соответствии с п. 2 ст. 23 НК РФ налогоплательщики – организации и индивидуальные предприниматели помимо обязанностей, предусмотренных п. 1 ст. 23 НК РФ, должны письменно сообщать в налоговый орган соответственно по месту нахождения

организации, месту жительства индивидуального предпринимателя об открытии или о закрытии счетов, (лицевых счетов) в течение семи дней со дня открытия (закрытия) таких счетов. Индивидуальные предприниматели сообщают в налоговый орган о счетах, используемых ими в предпринимательской деятельности.

Необходимо также отметить, что кроме налогоплательщиков, эту обязанность, только в пятидневный срок, должны исполнить банки (п. 1 ст. 85 НК РФ).

По определению, данному в ст. 11 НК РФ, в качестве счетов рассматриваются расчетные (текущие) и иные счета в банках, открытые на основании договора банковского счета, на которые зачисляются и с которых могут расходоваться денежные средства организаций и индивидуальных предпринимателей, нотариусов, занимающихся частной практикой, адвокатов, учредивших адвокатские кабинеты. Это означает, что за неуведомление налогового органа об открытии или закрытии, например депозитного счета, руководитель организации-налогоплательщика не может быть привлечен к административной ответственности по ст. 15.4 КоАП РФ.

При этом обязанность распространяется на текущие валютные, транзитные валютные и специальные транзитные валютные счета.

Субъектами данного правонарушения могут выступать как руководитель и иной работник, организации-налогоплательщика, так и руководитель и иной работник банка (иной кредитной организации), в чьи функции входит представление в налоговый орган информации об открытии или закрытии, счета налогоплательщиком. Правонарушение может быть совершено как умышленно, так и по неосторожности

Библиографический список

1. Сафронов В.В. Претерпевшие неблагоприятных правовых последствий, вследствие совершения налогового правонарушения монография/ В.В Сафронов; СиБГАУ .Красноярск,2015-175с

УДК 347.9

ПРАВО НА КВАЛИФИЦИРОВАННУЮ ЮРИДИЧЕСКУЮ ПОМОЩЬ В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ

Гайсина А.К., Юлмухаметов А.М., студенты

*Научный руководитель: Юлбердина Л. Р., старший преподаватель кафедры
гражданского права и процесса СФ БашГУ*

Стерлитамакский филиал Башкирского Государственного Университета

Россия, г. Стерлитамак

E-mail: Lira-y@yandex.ru

Аннотация: Государство предоставляет право квалифицированную юридическую помощь, а также на возможность обращения граждан за защитой своих прав и интересов, используя различные виды судебного представительства. Полномочия представителей в гражданском процессе обеспечиваются действующим законодательством РФ, а также способствуют реализации конституционных гарантий.

Ключевые слова: квалицированная юридическая помощь, гражданское судопроизводство, договорное представительство, судебное представительство, общественный вид представительства, законное представительство, адвокат, права и обязанности представителя, суд, доверенность, ордер, судебная защита.

Право на квалифицированную юридическую помощь – это одна из важнейших конституционных гарантий, закрепленная в ч. 1 ст. 48 Конституции Российской Федерации [1], а также статье 14 Международного пакта о гражданских и политических правах [2]. Каждому желающему государством гарантируется право на оказание квалифицированной юридической помощи в гражданском процессе, а в случаях, предусмотренных законом, юридическая помощь оказывается бесплатно. Этому посвящены исследования современных ученых [8, с. 128]. В данном случае, термин «юридическая по-

мощь» отождествлен с термином «защита», тем самым гарантия получения квалифицированной юридической помощи важнейшая составляющая права на судебную защиту граждан.

С развитием гражданских правоотношений зачастую возникают ситуации, когда без помощи квалифицированного специалиста человеку, не имеющему специальных юридических познаний и навыков, сложно, а иногда практически невозможно, разрешить ту или иную проблему. Гражданский процессуальный кодекс РФ включает в себя нормы, дающие понятие законного и добровольного представительства, а также нормы о правах и обязанностях представителя. Участие в гражданском процессе представителя, оказывает существенное влияние на исход дела. В связи с этим право на юридическую помощь выступает в качестве гарантии эффективной реализации процессуальных прав участника гражданского судопроизводства. Так, согласно ст. 48 ГПК РФ граждане вправе вести свои дела в суде лично или через представителей [3]. Личное участие в деле гражданина не лишает его права иметь по этому делу представителя. Таким образом, вовлечение в гражданский процесс профессионального представителя обусловлено как невозможностью личного участия стороны в процессе, так и добровольным обращением к помощи представителя.

В соответствии с положениями главы 5 ГПК РФ представителями в суде могут быть дееспособные лица, имеющие надлежащим образом оформленные полномочия на ведение дела, за исключением лиц, указанных в статье 51 ГПК РФ. К ним относятся: судьи, следователи, прокуроры, за исключением случаев участия их в процессе в качестве представителей соответствующих органов или законных представителей.

В основном договорное представительство гражданским процессом осуществляют лица, получившие установленный законом статус адвоката и право осуществлять адвокатскую деятельность, в соответствии со ст. 2 Федерального закона от 31 мая 2002 г. №63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» [4]. Следует отметить, что предусмотрены случаи назначения судом адвоката в качестве представителя (ст. 50 ГПК РФ).

Кроме адвокатов, представителями в гражданском процессе могут являться другие лица, удовлетворяющие требованиям ст. 49 ГПК РФ, а также различные юридические фирмы (юрисконсульты), дееспособные граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью в качестве частнопрактикующих юристов.

Отметим, что существует еще один вид представительства – общественный. На основании ст. 27 Федерального закона от 19 мая 1995 г. №82-ФЗ «Об общественных объединениях», общественные объединения имеют право представлять и защищать свои права, законные интересы своих членов и участников, а также других граждан в органах государственной власти, органах местного самоуправления и общественных объединениях [5]. Возможность представительства в суде прав своих членов обязательно должна быть отражена в уставе соответствующего общественного объединения.

Законными представителями в гражданском процессе, могут быть родители, усыновители, опекуны, попечители или иные лица, которым это право предоставлено действующим законодательством. Их полномочия подтверждаются документами, удостоверяющими их статус (ч. 4 ст. 53 ГПК РФ).

Основанием для судебного представительства в ряде случаев является доверенность, выданная и оформленная в соответствии с законом, которая представляет собой гражданско-правовой документ. Следует сказать о том, что полномочия представителя делятся на общие и специальные. В отличие от специальных полномочий, перечисление комплекса общих полномочий в доверенности не требуется, поскольку представитель обладает ими в силу своего статуса [6]. Так, в соответствии с ч. 5 ст. 53 ГПК РФ, право адвоката на выступление в суде в качестве представителя, назначенного судом, удостоверяется ордером, выданным соответствующим адвокатским образованием. В гражданском процессе адвокат может выступать без ордера, на основании доверенно-

сти [7]. По прекращении доверенности лицо, которому она выдана, обязано немедленно вернуть доверенность.

В завершении, хотелось бы отметить, что на практике физические и юридические лица не редко прибегают к услугам представителей для получения квалифицированной юридической помощи. Этот факт свидетельствует о том, что институт судебного представительства в гражданском процессе очень важен и необходим. Существуют различные виды представительства, такие как законное, договорное, общественное. Все они оказывают существенное влияние на разрешение дел в гражданском судопроизводстве. Обеспечение и реализация гарантий на оказание квалифицированной юридической помощи находит отражение как в международно-правовых актах, так и в действующем законодательстве РФ.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993г.) // Российская газета. -1993. -№ 237.
2. Международный Пакт от 16 декабря 1966 г. «О гражданских и политических правах» // Бюллетень Верховного Суда РФ. - 1994. - № 12.
3. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации" от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 19.12.2016) // Собрании законодательства Российской Федерации – 2002. – № 46. – Ст. 4532.
4. Федеральный закон от 31.05.2002 № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в РФ» // Собрание законодательства РФ. 2002. № 23. Ст. 2102.
5. Федеральный закон от 19.05.1995 № 82-ФЗ «Об общественных объединениях» // Собрание законодательства РФ. 1995. № 21. Ст. 1930.
6. Алимова Н.А. Участие гражданина в гражданском процессе. М.: Норма, 2006. С. 126.
7. Брюховецкий Н.Н. Ордер как основание для сбора информации адвокатом в гражданском процессе // Адвокат. № 11. ноябрь 2006 г. С. 24.
8. Тимофеева Р.И. Юридическая клиника – основа профессиональной деятельности юриста // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2013. №56-1. С. 128-129.

УДК: 34

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ В БОРЬБЕ С ТЕРРОРИЗМОМ

Губанова М. С., студент

*Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)
Россия, Челябинск*

E-mail: gubanova.mashulya@mail.ru

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы борьбы с терроризмом и скоростью его распространения. Проанализирована статистика раскрываемости преступлений террористического характера за последние три года. Выявлена и обоснована необходимость совместного накопления опыта в борьбе с терроризмом и экстремизмом.

Ключевые слова: борьба с терроризмом, национальная безопасность, захваты заложников, взрывы, преступления террористического характера, эпицентры терроризма в России, вооруженный мятеж, наемничество, правоохранительные органы, незаконное вооруженное формирование, экстремизм.

XX век – это время невиданного в мировой истории террора, жертвами которого стали миллионы безвинных людей. И сегодня мировое сообщество содрогается при любой информации о новых террористических актах. Международный терроризм грозит стать главным фактором нестабильности в XXI веке. В настоящее время ни одна страна в мире не застрахована от возможных атак экстремистов. Весь цивилизованный мир решительно осуждает терроризм и расценивает его как преступление против человечества.

В настоящее время для России задача борьбы с терроризмом стала особенно актуальной. В соответствии с Концепцией национальной безопасности Россия объявила борьбу с терроризмом важной составной частью как национальной безопасности нашей

страны, так и безопасности мирового сообщества. В ней должны быть задействованы все государственные структуры различных ведомств, органов и подразделений, в том числе Федеральная служба безопасности России, тем более что соответствующие нормативные акты усматривают в качестве одной из ее основных задач обеспечение борьбы с террористической и диверсионной деятельностью.

На сегодняшний день Россия не только вносит огромный вклад в международные усилия по борьбе с терроризмом, но и активно борется с ним внутри страны. В современных условиях растет количество преступлений, которые связаны с взрывами, захватом заложников, заказными убийствами, посягательствами на жизнь и здоровье представителей органов власти и общественных деятелей [1]. Терроризм и экстремизм как акты насилия с целью устрашения становятся способом разрешения территориальных и межнациональных противоречий в некоторых регионах России.

Так, по статистике в РФ за период с января 2016 г. по декабрь 2016 г. зарегистрировано преступлений террористического характера 2214. Не раскрыто преступлений террористического характера – всего по РФ 1346, выявлено лиц, совершивших преступления террористического характера 648, предварительно расследовано преступлений террористического характера 732, количество преступлений террористического характера, уголовные дела о которых направлены в суд 552 [2].

Например, по тем же самым показателям, но за 2010 год статистика раскрывает совсем другие цифры: зарегистрировано в 2010 г. преступлений террористического характера 581. Что почти в 4 раза меньше, чем зарегистрировано за последнее время. В 2012 г. зарегистрировано 637 преступлений террористической направленности. Исходя из результатов видно, что опасность терроризма очевидна. Наиболее опасные регионы РФ в плане возможности терактов – Республика Дагестан (966), Чеченская республика (187), Кабардино-Балкарская республика (139), Республика Ингушетия (105), Карачаево-Черкесская республика (90), Москва (67), Ставропольский край (50), Республика Татарстан (45).

Анализ свидетельствует о том, что эпицентром терроризма в России является северокавказский регион, то есть можно говорить о том, что в современных условиях на территории России может возникнуть качественно новый уровень организованной профессиональной преступности в виде криминально-государственного образования в рамках субъекта, претендующего на роль международного центра терроризма. Для достижения своих корыстных политических и экономических целей оно использует такие опаснейшие преступления, как создание и использование незаконных вооруженных формирований, вооруженный мятеж, захват заложников, совершение актов терроризма, наемничество.

У правоохранительных органов имеется определенный опыт оперативно-розыскной и следственной работы по предотвращению и расследованию данной группы преступлений, успешно раскрыт ряд дерзких взрывов экстремистского характера. Вместе с тем анализ практики расследования террористических акций, совершаемых с применением огнестрельного оружия и взрывных устройств, свидетельствует о том, что раскрываемость таких преступлений по сравнению с другими остается низкой. Это обусловлено, прежде всего, недостаточным знанием методики их расследования, просчетами в организации и взаимодействии субъектов при производстве неотложных следственных и розыскных действий, слабым использованием оперативно-розыскных мер и помощи общественности.

В целях эффективной и единообразной борьбы с терроризмом государствам рекомендуется осуществлять сотрудничество на международном, региональном и двустороннем уровнях.

Таким образом, возможные пути повышения эффективности борьбы с терроризмом: повышение уровня подготовки сотрудников, улучшение ресурсного обеспечения, совершенствование российского законодательства, организация взаимодействия право-

охранительных органов, организация взаимодействия государств в борьбе с международным терроризмом, повышение уровня управления контртеррористической операцией, улучшение аналитической работы. Для того чтобы наиболее эффективно противостоять терроризму необходимо совершенствовать взаимодействие правоохранительных органов в борьбе с терроризмом, управление контртеррористической операцией на современном этапе, проводить информационно-аналитической работы. Последнее особенно важно. Эта работа предполагает тщательное изучение оперативных материалов, агентурных сообщений и открытых публикаций; составление научно обоснованного прогноза. Анализ полученной информации, позволит заводить карточки в первую очередь на организаторов и исполнителей террористических акций, воссоздавать структуры организаций и террористических групп, прослеживать связи террористических организаций.

Библиографический список

1. Дуканов О. М. О состоянии работы Управления Федеральной службой безопасности России по защите государственной тайны и мерах, направленных на ее совершенствование: Сб. практ. материалов. -М., 2014.-0,6 п. л.
2. URL: http://crimestat.ru/offenses_rate. Дата обращения: 06.03.2017г.
3. Федеральный закон от 06.03.2006 N 35-ФЗ (ред. от 06.07.2016) "О противодействии терроризму"

УДК: 34

ПРОБЛЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВУЗОВ ПРИ ТРУДОУСТРОЙСТВЕ ВЫПУСКНИКОВ В РОССИИ

Короткова А.В., студентка юридического факультета
Научный руководитель - Чепрасов М. Г., к.ю.н, доцент кафедры
административного и финансового права юридического факультета
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург
E-mail: alekskorotkova@mail.ru

Аннотация: В данной статье описывается процесс взаимодействия высших учебных заведений и выпускников при трудоустройстве, приводятся статистические данные в области трудоустройства молодого поколения.

Ключевые слова: студент, выпускник, молодежь, занятость, трудоустройство, безработица, рынок труда, вуз, работодатель, фрилансер.

Вопрос занятости молодого поколения захватывает немало важную роль в любом развитом государстве. Термин «молодежь» трактуется различным образом. Как правило, молодежью признают социально-возрастную группу в возрасте от 14 до 30 лет (возрастная классификация ООН – 14–25 лет). Причины проблем трудоустройства молодежи различны: несоответствие уровня квалификации выпускников к требованиям работодателей – недостаток знаний, отсутствие практических навыков; представления молодежи о путях адаптации в сфере труда и занятости; падение профессий с техническим уклоном, все больший спрос составляет профессии с гуманитарным уклоном. С целью уменьшения напряженности на рынке труда следует проводить работу в области профессиональной ориентации молодежи, создавать разнообразные программы социальной адаптации. Особый интерес стоит уделять информированности молодого поколения о состоянии на рынке труда. Одной из форм предоставления информации могут стать короткометражные видеофильмы о различных профессиях, которые могут показываться в виде консультаций, семинаров по профессиональной ориентации.

На данный момент большинство вузов обещают своим студентам помощь в трудоустройстве. Многим любопытно, как именно это происходит? Может это просто пустые обещания, необходимые для привлечения студента в свой вуз? Действительно, на

самом деле многие ВУЗы гарантируют своим студентам данную помощь, однако только лишь крупные российские университеты на деле помогают своим студентам, другие же игнорируют свое обещание.

Некоторые ВУЗы проводят специальные учебные занятия, на которых студентов обучают как правильно вести себя на собеседовании при приеме на работу: что говорить, как выглядеть, как правильно составить резюме. Спросите любого человека, которому приходилось проходить собеседование, насколько он чувствовал себя раскованно и свободно при беседе со своими возможными руководителями. И многие дадут ответ, что они терялись, не могли взять себя в руки и ответить на самые простые вопросы, поскольку не знали, чего именно ждать на собеседовании и от этого сильно волновались. Таким образом подобные тренинги дают студентам уверенности в собственных силах.

Но ведущие российские учебные заведения организуют еще и ярмарки вакансий, которые презентуют своим выпускникам возможности найти профессию. Теперь хочется поделиться тем, как именно проходят подобные ярмарки. Работодателям выдаются анкеты выпускников этого учебного заведения. В основном, эти анкеты сортируются по специальностям. Затем происходит творческая часть (некоторые считают это лишним, поскольку «крадется» ценное время, которое могло быть потрачено на общение между студентами и представителями компаний). После этого работодатели выступают с повествованиями о своих организациях и вакансиях, которые на данный период свободны. И только лишь уже после непосредственного представления студенты получают возможность пообщаться с представителями компаний, фирм и организаций. В результате многие студенты приглашаются на стажировку. Также практически в любом ВУЗе есть центр карьеры. Только вот многие университеты оставляют этот пункт только на словах. Ведущие же вузы имеют достаточно развитые центры карьеры. Туда может обратиться любой студент и ему предоставят информацию об имеющихся вакансиях. Сегодня самый мощный центр карьеры у МГИМО. Вуз активно сотрудничает с самыми крупными компаниями и организациями, которые постоянно пополняют свой штат. Тут студент имеет возможность получить работу у самых авторитетных компаний страны. Также набирают обороты центры карьеры в МГИУ, МЭСИ, МФЮА, ГУУ, ГУВШЭ, МГУ, РЭА им. Плеханова, РГГУ.

Кроме того, в крупных ВУЗах зачастую ведутся семинары, где ведущие компании рекламируют свою продукцию и консультируют студентов по всем интересующим их вопросам. К примеру, подобные семинары не редкость в МГИМО, здесь не так давно проводила презентацию компания Google. В Западных странах все больше вводится стипендиальная практическая деятельность, когда крупнейшие компании выплачивают денежные средства наиболее лучшим студентам, тем самым мотивируя их прийти на работу именно к ним.

Таким образом, мы видим, что большая часть учебных заведений все-таки действительно оказывают помощь своим студентам в трудоустройстве. Однако все же у ведущих вузов таких возможностей больше, так как они имеют договоренности с крупными организациями и фирмами.

Треть из 1152 учащихся и выпускников вузов, опрошенных порталом Career.ru, заявили, что вузы обещали им помощь в трудоустройстве, а четверть сказали, что вуз даже пообещал гарантированное трудоустройство. Университеты рекламируют многочисленными способами: по словам 57 % респондентов, их заманивали престижем учебного заведения, давая понять, что диплом данного университета гарантирует преимущество над другими претендентами при трудоустройстве. Практически столько же отметили, что вузы привлекали их хорошей программой практической подготовки. Еще 44 % участников опроса выбрали свой вуз, потому что им обещали беспрепятственное трудоустройство по специальности. Только после поступления в вуз картина изменилась. 73 % учащихся студентов старших курсов ответили, что не имеют работы, 15 % заняты

на полный рабочий день. Остальные трудятся по гибкому графику или числятся фрилансерами. Лишь 4 % ответили, что найти работу им помог вуз.

Сравнивая прогноз трудоустройства выпускников, их собственные ожидания от рынка труда и истинное трудоустройство в результате можно сделать выводы об эффективности мероприятий по содействию занятости выпускников различных специальностей, факультетов и вуза в целом.

Таким образом, подобные Центры дадут возможность сократить цепочку между образовательным учреждением (производителем рабочей силы) и работодателем (потребителем рабочей силы).

Для наиболее эффективного содействия занятости молодежи необходимо усилить взаимодействие между учебными заведениями, центром занятости, кадровыми службами и предприятиями. Такая совместная работа будет более результативна как для учебных заведений (трудоустройство выпускников); кадровых агентств (знание общей обстановки в городе, подбор персонала, общение с коллегами по интересующей проблеме); так и для Центра занятости населения (информирование о заключенных договорах на стажировку выпускников с указанием предприятий и специальностей по созданным рабочим местам и, как следствие, трудоустройство населения города).

Согласно статистике, приблизительно 20 % нетрудоустроенной молодежи имеют уникальные способности для открытия собственного дела, однако, только малая часть может это сделать в следствие различных факторов. С целью решения этой проблемы следует разрабатывать программы и проекты поддержки молодежного предпринимательства. Развитие молодежного предпринимательства является мощным инструментом борьбы с безработицей, дающим обширные возможности для самозанятости населения и создания условий для увеличения рабочих мест [2]. В соответствии со Стратегией развития молодежного предпринимательства в Российской Федерации на период до 2020 года «предпринимательство для способной, социально ориентированной молодежи – база для реализации деловой активности, основа для формирования и расширения среднего, уверенно «стоящего на ногах», класса, а значит, для устойчивого развития в стране массового социально и экономически здорового слоя, заинтересованного в стабильности общества и развитии демократических основ».

В Российской Федерации программа поддержки и развития молодых предпринимателей «Молодежный бизнес России» была разработана и реализуется при содействии Youth Business International в сотрудничестве российского филиала Международного форума лидеров бизнеса (IBLF), Британской неправительственной некоммерческой организации OXFAM и «Королевского банка Шотландии» ЗАО. Однако, к сожалению, в настоящее время программа МБР реализуется только в Калужской, Воронежской и Новосибирской областях, а также в Приморском крае. По этой причине следует расширять географию распространения данной программы [4].

Исходя из вышеизложенного мы хотели бы предложить создать Фонд экономического развития молодежи на вузовском уровне, который бы непосредственно помогал трудоустройству молодежи, проводя различные мероприятия по профориентационной работе, различных семинаров и ярмарок в определенные дни, содействию с работодателями, чтобы студенты были уверены в своем завтрашнем дне.

Анализируя проблему молодежной безработицы, можно сделать вывод, что основной путь преодоления социальной напряженности на рынке труда молодежи – формирование нормативно-правовой и финансовой базы единой комплексной системы социально-профессиональной ориентации и адаптации молодежи, как составной части политики развития человеческих ресурсов, где были бы задействованы все заинтересованные стороны.

Библиографический список

1. Бибик, В. К проблеме трудоустройства молодежи // В. Л. Бибик // Профессиональное образование в России и за рубежом. – 2012. – №8. – С.93. – ISSN: 2220-3036.

2. Вишневская, Н. Молодежь на рынке труда крупного города: проблемы эффективного трудоустройства // Н.Г. Вишневская / Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. – 2014. – №15-1. – С.38. – ISSN: 2411-3808.
3. Калимуллина, Э. Исследование возможностей самореализации и трудоустройства молодежи в малом городе // Э. Р. Калимуллина / Казанский педагогический журнал. – 2015. №2. – С.20. – ISSN: 1726-846X.
4. Хованская, О. Трудоустройство молодежи: проблемы, место в системе социальных ценностей // О.Н. Хованская / Современные исследования социальных проблем. – 2016. – №1(57). – С.185. - ISSN: 2218-7405.

УДК: 34

ПРОБЛЕМЫ «ПРАВОВОГО БАЛАНСА» ПРАВ И СВОБОД СМИ И ПРАВ НА ЗАЩИТУ ЧЕСТИ, ДОСТОИНСТВА И ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ

Нагорнов В. С., Ботвинник М. В., студенты
Астраханский филиала ФГБОУ ВО «СГЮА»
Россия, г. Астрахань.
E-mail: nagomoff.volodia@yandex.ru

Аннотация: статья посвящена изучению проблематики законодательного регулирования прав и свобод средств массовой информации в соотношении с правами и свободами юридических и физических лиц. Выявляются спорные вопросы законодательства в области диффамации, рассматриваются некоторые аспекты правоприменительной практики.

Ключевые слова: честь; достоинство; деловая репутация; свобода слова; средства массовой информации; журналистика; диффамация; субъективные права; личные немущественные права; шикана.

Сегодня, когда технологии позволяют передавать огромные массивы информации неограниченному числу лиц, особенно остро встает вопрос о правовом регулировании распространяемых сведений. Иногда в погоне за рейтингами средства массовой информации (далее – СМИ) публикуют непроверенную или даже недостоверную информацию. Такая ситуация может привести к диффамации. Диффамация – опубликование сведений (действительных или мнимых), позорящих кого-либо [1].

В Российской Федерации действует несколько нормативных правовых актов, регулирующих данную сферу общественных отношений.

Конвенция о защите прав человека и основных свобод устанавливает, что «каждый имеет право свободно выражать своё мнение. Это право включает свободу придерживаться своего мнения и свободу получать и распространять информацию и идеи без какого-либо вмешательства со стороны публичных властей и независимо от государственных границ» [2]. Конституция Российской Федерации гарантирует свободу мысли и слова, свободу массовой информации, а также запрещает цензуру [3]. Эти положения конкретизируют и дополняют Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и Закон Российской Федерации от 27.12.1991 № 2124-1 «О средствах массовой информации».

С одной стороны, СМИ имеют широкий спектр прав. С другой стороны, они обязаны соблюдать ряд ограничений и запретов, связанных с соблюдением прав других субъектов правоотношений. Чаще всего это относится к чести, достоинству и деловой репутации граждан. Данные положения закреплены и широко применяются в отечественной юриспруденции.

Правовая защита регулируется Уголовным кодексом РФ (статьи 128.1, 297, 298.1, 319), Гражданским кодексом РФ (статьи 150-152.2, 1100, 1001) и уже упомянутым Законом о СМИ (статьи 43-47, 49, 51, 57, 62). Конституция РФ в части 1 статьи 21 устанавливает: «Достоинство личности охраняется государством. Ничто не может быть основанием для его умаления», а часть 1 статьи 23: «каждый имеет право на неприкос-

новенность частной жизни, личную и семейную тайну, защиту своей чести и доброго имени»).

Следует понимать, что иски о защите чести, достоинства и деловой репутации могут быть удовлетворены судом только в том случае, если имеют место быть три обстоятельства:

- факт распространения ответчиком сведений об истце;
- порочащий характер этих сведений;
- несоответствие их действительности.

При отсутствии хотя бы одного из указанных обстоятельств иск не может быть удовлетворен судом [4]. Это положение порождает спорную ситуацию – что делать, если первые два пункта отвечают условиям, но при этом сведения соответствуют действительности? Понятно, что это событие неприятно для человека, может причинить ему душевные страдания и репутационные потери, но он не сможет предъявить иск. Другим спорным моментом является понятие «субъективной позиции» в журналистике. Закон позволяет журналисту излагать свои личные суждения и оценки [5], но в законе не указаны точные критерии оценочных суждений.

В этом плане показателен иск ООО «Планета» к телекомпании «Россия» и лично к Аркадию Мамонтову, поданный в 2009 году. Суть претензий заключалась в том, что в своей передаче журналист рассказал о прошлом основателя фирмы Виталия Ансерова. Утверждалось, что Ансеров раньше носил фамилию Замула и отбывал тюремный срок по статье 135 УК РФ «развратные действия в отношении несовершеннолетних». Здесь важно отметить, что компания занималась детским туризмом. Истец в этом разбирательстве так ничего и не получил, потому что, согласно решению суда, сюжеты программы Мамонтова «носят авторский характер, представляют собой выражение субъективной позиции специального корреспондента, содержат оценочные категории, собственное мнение, суждение автора, его субъективные выводы» [6]. Кроме того, как оказалось, собственно ООО «Планета» в сюжетах напрямую ни разу не упоминалась. С точки зрения юриспруденции суд вынес абсолютно справедливое решение, но нельзя утверждать то же самое, рассматривая это событие с точки зрения этики, ведь Ансеров не является лицом фирмы, а данное обвинение повлекло за собой падение репутации именно компании.

Примерно такая же ситуация произошла и с иском ООО «Новое время» к ООО «Взгляд.ру». Сайт «Взгляд.ру» опубликовал статью, в которой виновниками нападения на офис «России молодой» назывались редакция «The New Times» и лично её главный редактор Евгения Альбац. Несмотря на то, что суд признал факт распространения этой информации ответчиком, в иске было отказано. Суд признал текст «высказыванием сугубо субъективного мнения по ряду произошедших событий, а также направлены на так называемую политико-публицистическую дискуссию, начатую в средствах массовой информации, в связи с чем они не могут быть проверены на соответствие действительности и быть предметом доказывания» [7].

Это наталкивает на мысль, что в законах должно появиться конкретное определение понятий: «мнение», «оценочное суждение», «дискуссия».

Отдельно стоит упомянуть, что нет чётких критериев для определения размера нанесённого вреда, вследствие этого возникают проблемы с определением размера материальной компенсации. Часто истцы предъявляют завышенные требования к размеру материальной компенсации (из последнего можно вспомнить иск ПАО «НК «Роснефть» к ООО «БизнесПресс», АО «РБК-ТВ», трём журналистам и телеведущему, где сумма компенсации от репутационного вреда оценивалась в 3,178 млрд руб.) [8].

В ходе судебного разбирательства адвокат одного из ответчиков указал, что в заключениях, представленных истцом, эксперты посчитали порочащими только комментарии ведущего, но не саму публикацию. Также адвокаты ответчиков апеллировали к тому, что «за мнения судить нельзя» [9]. Несмотря на это суд частично удовлетворил

иск. ООО «БизнесПресс» вместе с журналистами и ведущим телеканала обязаны выплатить в пользу истца 390 тыс. рублей. Суд также постановил удалить статью, ставшую предметом иска, опубликовать опровержение и взыскать в пользу истца с каждого физического лица и с «БизнесПресс» по 4524 рубля в качестве возмещения расходов по уплате государственной пошлины [10]. При этом обе стороны собираются обжаловать решение [11].

Ещё больше осложняет ситуацию позиция Европейского Суда по правам человека, считающего, что журналистская свобода включает и возможность прибегнуть к некоторой степени преувеличения или даже провокации [12]. При этом не указаны критерии для определения степени допустимости преувеличения или провокации, что также осложняет вынесения решения.

Существующий порядок опровержения является ещё одним не до конца урегулированным аспектом рассматриваемых отношений. Он позволяет сделать СМИ «ход конём», продемонстрировав тем самым своё отношение к судебному решению и к истцу. Здесь показателен иск Михаила Фридмана к издательскому дому «Коммерсантъ». Номер, в котором вышло опровержение, практически полностью состоял из абсолютно пустых белых страниц. Лишь на первой полосе вышла заметка «Полный истец» с фотографией, на которой Михаил Фридман жмет руку Владимиру Путину. Под ней текст опровержения, напечатанный вверх ногами. Ещё раз тот же текст опровержения, согласно закону, напечатан на седьмой полосе, там же, где был напечатан материал, вызвавший судебное разбирательство [13]. Никаких новых исков и разбирательств данный материал за собой не повлечёт.

В связи с вышесказанным целесообразно обратиться к практике зарубежных стран, где высокий уровень правосознания и правовой культуры не позволяет действовать СМИ подобным образом. К тому же, подобные деяния могут трактоваться как неуважение к суду и наказываться соответствующим образом.

Другой проблемой является злонамеренность истцов. Иногда истцы необоснованно возбуждают дела с целью оказать давление на свободу выражения мнения с целью предотвратить критику СМИ в их адрес [14]. По мнению ряда общественных деятелей (директор Фонда эффективной политики Глеб Олегович Павловский, председатель Союза журналистов Москвы Павел Николаевич Гусев, президент Российской секции Международного Общества Прав Человека Владимир Михайлович Новицкий) таким истцом в России может считаться глава уже упомянутого ПАО «НК «Роснефть» Игорь Иванович Сечин [15].

Одной из проблем является и само понятие «деловая репутация». Дело в том, что оно не определено в законодательстве. Такая ситуация позволяет юридическим лицам «смешивать» понятие служебной и предпринимательской деятельности в целях получения выгоды или же нанесения вреда ответчику (здесь имеет место быть злоупотребление правом – шикана – запрещённое Гражданским кодексом). Так произошло, когда Федеральное казённое учреждение «Исправительная колония № 5 Главного управления Федеральной службы исполнения наказаний по Свердловской области» подала иск о защите деловой репутации против Межрегиональной общественной организации «Межрегиональный центр прав человека» и нескольких журналистов, сообщавших о пытках в колонии. Рассмотрев дело, суд вынес определение, по которому признал сообщения о пытках в исправительной колонии «порочащими деловую репутацию колонии» и обязал «Межрегиональный центр прав человека» выплатить троим сотрудникам ИК-5 компенсацию на общую сумму в 210 тысяч рублей [16].

Сейчас диффамация происходит чаще всего посредством сети «Интернет» и в этом случае правовое регулирование крайне затруднено. Как известно, всё, что выкладывается в Сеть, остаётся там навсегда. Это обусловлено не только технической стороной Интернета, но и социальной. Часто, действия юридического характера, совершаемые с информацией (попытка ограничения доступа, удаление, изменение, даже просто

подача иска или официального запроса, касающегося этой информации) порождают её распространение и дублирование (так называемый «Эффект Стрейзанд»), что сводит к минимуму возможность не только суда, но и ответчика как-либо повлиять на эти сведения. В случае опровержения/запрещения этой информации она будет изменена только на том ресурсе, на котором она была размещена первоначально. При этом все остальные ресурсы, как правило, оставляют первоначальный вариант, к тому же, за время судебного разбирательства (каким бы быстрым оно ни было) о нём узнает несоизмеримо большее число людей, чем знало бы в случае бездействия.

В 2014 году был принят Федеральный закон от 05.05.2014 № 97-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам упорядочения обмена информацией с использованием информационно-телекоммуникационных сетей» (так называемый «Закон о блогерах»). Фактически, Интернет-ресурсы (сайты, блоги, аккаунты в социальных сетях и пр.) с аудиторией свыше 3000 пользователей в сутки приравнивали к СМИ. Закон был воспринят Интернет-сообществом резко отрицательно, и хотя его влияние на снижения уровня диффамации в Рунете невелико, нельзя не отметить, что оно имеет место.

Стоит отметить, что законодательное регулирование диффамации – одна из главных проблем информационного общества и одна из самых сложных.

Отсутствие точных определений таких понятий как «мнение», «оценочное суждение», приводит к тому, что решение суда выносится на основании лингвистической экспертизы, которая тоже не застрахована от субъективности. Также не определено понятие деловой репутации.

Нет точных критериев для определения размера морального и репутационного ущерба. Пункт 2 статьи 1101 Гражданского кодекса РФ гласит, что «при определении размера компенсации вреда должны учитываться требования разумности и справедливости», что тоже является субъективными категориями.

В целом, российское законодательство, регулирующее диффамацию эффективно, однако оно сталкивается с серьёзными проблемами, ранее затронувшими правовые системы всех государств. Необходимо признать, что Россия вступила на путь развития информационного общества позже европейских стран и, соответственно, ещё не накопила достаточно опыта и знаний для законодательного регулирования столь сложных по своей природе общественных отношений.

В связи с вышесказанным, законодатель должен как можно внимательнее изучить опыт зарубежных стран, в которых уже накоплен достаточный объём законодательной базы и судебной практики по данному вопросу. Адаптация и интеграция отдельных институтов и норм в российское законодательство должны проходить постепенно, но достаточно быстрыми темпами, поскольку информационная сфера развивается и расширяется чрезвычайно быстро.

Библиографический список

1. Райзберг Б.А. и др. Современный экономический словарь / под общ. ред. Б.А. Райзберга. 6-е изд., перераб. и доп. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 512 с.
2. Конвенция о защите прав человека и основных свобод (Заключена в г. Риме 4 ноября 1950 г.) (с изм. от 13 мая 2004 г.) (вместе с «Протоколом [№ 1]» (Подписан в г. Париже 20 марта 1952 г.), «Протоколом № 4 об обеспечении некоторых прав и свобод помимо тех, которые уже включены в Конвенцию и первый Протокол к ней» (Подписан в г. Страсбурге 16 сентября 1963 г.), «Протоколом № 7» (Подписан в г. Страсбурге 22 ноября 1984 г.)) // СЗ РФ. 2001. № 2. Ст. 163.
3. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) // СЗ РФ. 2014. № 31. Ст. 4398.
4. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24 февраля 2005 г. № 3 «О судебной практике по делам о защите чести и достоинства граждан, а также деловой репутации граждан и юридических лиц» // Российская газета. 2005. 15 марта. § 7.

5. Закон РФ от 27 декабря 1991 г. № 2124-1 (в ред. от 3 июля 2016 г.) «О средствах массовой информации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 15 июля 2016 г.) // Российская газета. 1992. 8 февраля; Российская газета. 2016. 8 июля. Статья 47, пункт 9.
6. Решение Арбитражного суда г. Москвы от 26 апреля 2010 г. по делу № А40-117059/09-26-847 // URL: <http://kad.arbitr.ru/Card/693965eb-3170-46a7-ba61-120b51d48aba> (дата обращения: 29.03.2017).
7. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда г. Москвы от 8 июня 2010 г. по делу № А40-157834/09-12-1000 // URL: <http://kad.arbitr.ru/Card/4821eb03-1556-40d9-bab5-9ad2e2c3d6c> (дата обращения: 29.03.2017).
8. Наталья Демченко, Анастасия Михайлова. Суд отложил рассмотрение иска «Роснефти» к РБК на 3 млрд руб. // Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг». URL: <http://www.rbc.ru/society/11/11/2016/58257af99a79476c0c31f448> (дата обращения: 29.03.2017).
9. Анастасия Михайлова. Суд взыскал с РБК почти в 8 тыс. раз меньше требований «Роснефти». // Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг». URL: <http://www.rbc.ru/business/12/12/2016/584e6db39a79474f7d0483b1> (дата обращения: 29.03.2017).
10. Решение Арбитражного суда г. Москвы от 19 декабря 2016 г. по делу № А40-97503/16-5-834 // URL: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/8e299cf8-e2f1-4516-9255-9cc18dd50798/A40-97503-2016_20161219_Reshenija%20i%20postanovlenija.pdf (дата обращения: 29.03.2017).
11. См.: «Роснефть» обжалует решение Арбитражного суда Москвы по иску к РБК // информационная радиостанция «Эхо Москвы». URL: <http://echo.msk.ru/news/1892152-echo.html> (дата обращения: 29.03.2017).
12. Постановление Европейского суда от 26 апреля 1995 г. по делу «Прагер и Обершлик против Австрии» (Prager and Oberschlick v. Austria) (№ 1), Series A, № 313. § 38.
13. Николай Ковпинец. Подсудная журналистика. // Развлекательный ресурс о бизнесе «iBusiness». URL: <http://ibusiness.ru/blog/experience/42349> (дата обращения: 29.03.2017).
14. Принципы свободы выражения мнения и защиты репутации. Определяя Диффамацию. Лондон: Серия международных стандартов, Артикуль 19, 2000. С. 21.
15. Юлия Котова, Юлия Сапронова, Лилия Унгвицкая. «Роснефть» потребовала от РБК компенсацию в 3 млрд руб. // Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг». URL: <http://www.rbc.ru/business/29/09/2016/57ecf0069a79477f2ee2708e> (дата обращения: 29.03.2017).
16. Апелляционное определение Свердловского областного суда г. Екатеринбурга от 15 февраля 2017 г. по делу №33-1432/2017 // URL: https://oblsud-svd.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&srv_num=1&name_op=doc&number=12805231&delo_id=5&n ew=5&text_number=1 (дата обращения: 29.03.2017).

UDC: 34

LEGAL LIABILITY FOR NON-PAYMENT OR INCOMPLETE PAYMENT TAXES (FEES)

Ponomarev O., *Senior Lecturer*

Ugay E., *student*

Far Eastern Federal University

Russia, Vladivostok,

E-mail: o.v.ponomarev@mail.ru

Abstract: Article is devoted to reviewing of a question of legal responsibility for a tax crime in the form of failure to pay or not payment in full of taxes (collections), insurance premiums. The author opens a concept about legal responsibility, its principles and dependence on character of an offense to open an entity of this problem. Also in article the principles of accountability for a fulfillment of offenses of the concerning different types of responsibility are considered.

Key words: legal responsibility, non-payment of taxes, tax liability, prosecution, incomplete payment of taxes, legal liability for non-payment or incomplete payment of taxes, tax crimes.

One of the most frequent economic crimes is tax evasion or incomplete payment of taxes (fees). The practice of non-payment is widespread among organizations, as they have more opportunities to hide their income than the individuals. However, individuals also have a tendency of evasion or underpayment of taxes.

Taxes are compulsory charges that are levied by the state from businesses and residents at the rate specified in a lawful manner. Taxes are a necessary part of economic relations in society.

Should be emphasized that the filling of the state Treasury depends on the life support system of the entire country. The tax system, ensuring filling of a profitable part of the state budget and extrabudgetary funds, as well as regulating effects on economic processes, plays a special role.

Inaccuracies in the legal regulation of taxation, create conditions for tax evasion. Therefore, the legal responsibility for tax offences plays a significant role in the formation of a productive system of taxation of the country as a whole.

Speaking of legal liability for non-payment or incomplete payment of taxes (fees) required in the first place, the study of the terminology of the question.

So, Lazarev V. V. defines the legal responsibility as stipulated by the sanctions of legal norms a measure of state coercion, which expresses public condemnation of the perpetrator in the offence is the subject and which consists in enduring them with deprivation and restriction of personal, property or organizational nature.

"Legal liability is inextricably linked with the state law duty and the unlawful conduct of citizens and their associations, says Matuzov N. And. – the state making the law defines the legal responsibility of the subjects regardless of their will and desire, it is state-compulsory character".

According to the interpretation Nersesyants V. S., legal liability is a measure of legal compulsion for an offence under the sanction of the violated norm and applied to the offender by the competent state body or official in the proper procedural legal order.

Legal liability is a disadvantage for the offender the legal consequence of his wrongful act (action or inaction). She wears a force-legal character, determined by the relevant competent subjects of law enforcement and, where required, is carried out using the means of state coercion.

Legal liability is inextricably linked with the state law duty and the unlawful conduct of citizens and their associations. It is state-compulsory character. Legal responsibility is always connected with certain hardships, i.e. is accompanied by the perpetrator causing negative effects, exclusion or restriction of his personal, property and other interests.

Legal liability is characterized in that:

- is based on state coercion (it is a specific form of implementation of the sanctions law);
- comes for the offense and is associated with stigmatization;
- expressed in certain negative consequences for the offender, which is a new legal obligation that did not exist before committing the wrongful act. and which is a deprivation of personal, organizational or material nature;
- is embodied in a procedural form.

The basic principles of legal responsibility are presented in table 1.

Table 1

The Basic principles of legal liability

Name principle	Its essence
Legality	Accurate and strict implementation of legal requirements: only competent authorities can be brought to legal responsibility in strict order established by law and on the grounds provided for by law
Justice	You can not assign criminal punishment for misconduct. The law establishing responsibility or reinforcing it has no retroactive effect. If the harm caused by the violator is reversible, legal responsibility must ensure its replenishment. For one violation, only one punishment is possible.

	The responsibility is borne by the person who committed the offense. Type and measure of punishment depend on the severity of the offense Irreversibility
Offensive	If for any act should follow the measures of state coercion, then without legal grounds, no one can be absolved from responsibility and punishment under any pretext
Feasibility	Responsibility comes inevitably, because it is expedient. It is unacceptable to release the offender from liability without legal grounds under the pretext of gravity, expediency, effectiveness, political, ideological and other non-legal motives Individualization
Individualization punishment	It is ensured by the possibility of electing various means of legal influence, taking into account the nature and degree of public danger of the committed unlawful act, the person of the perpetrator, the circumstances prescribed by law as mitigating or aggravating responsibility,
A responsibility for the fault	Responsibility can only occur if there is a fault of the offender, which means the person is aware of the inadmissibility (illegality) of his behavior and the consequences caused by him. If the person is innocent, then, despite the gravity of the act, it can not be held accountable. At the same time, in exceptional cases, the norms of civil law allow liability without fault, that is, the very fact of the commission of an unlawful, antisocial phenomenon (for example, an organization or a citizen who owns a source of increased danger – is obliged to compensate for the damage caused by this source)
Inadmissibility doubling	Responsibility It is inadmissible to combine two or more kinds of legal responsibility for one offense. This does not mean that both a basic and an additional punishment can not be imposed for a crime. However, for one crime, the perpetrator can be punished only once

Depending on the nature of the offense, legal liability is distinguished:

- criminal – comes exclusively for crimes. Only a court can bring to criminal responsibility and determine its measure. Measures of criminal punishment – deprivation of liberty, the death penalty, etc.;
- administrative – comes for misconduct, violating public order or committed in the sphere of public administration. The measure of responsibility is administrative penalties, among them – a warning, a fine, correctional labor, administrative arrest up to 15 days;
- civil – comes for violation of property rights – non-fulfillment of contractual obligations, causing property damage. The main measure of responsibility is compensation for losses;
- disciplinary – comes for violation of labor, educational, military, service discipline. Measures to influence the offender – a remark, reprimand, dismissal, exclusion from the school.

As for tax violations, according to Art. 106 of the Tax Code of the Russian Federation "tax offense" – the offense (in violation of the legislation on taxes and fees) of the taxpayer, tax agent and other persons for which the Tax Code of the Russian Federation establishes responsibility.

Tax offenses are one of the parts of legal behavior in the field of taxation. The legal behavior includes the lawful and unlawful behavior of participants in tax relations; Their legally indifferent behavior for the right of direct interest does not represent.

Clause 1 of Article 3 establishes that a natural and legal person is obliged to pay the established taxes and fees. Failure to fulfill obligations to pay tax is an offense for which tax, administrative and criminal liability is established.

These types of liability are imposed on different subjects: administrative and criminal – on officials of the organization (individual entrepreneur), tax – on the taxpayer in general. In this regard, the principle of the impossibility of re-bringing to responsibility for the same act in the case of non-payment of taxes does not work, because Sanctions in this situation are imposed on different persons. In addition, each type of responsibility for non-payment of taxes has different purposes: the tax – to compensate for property damage to the budget system, and for administrative and criminal – to compensate for harm caused by "defaulters" to public relations.

The only thing that unites these types of responsibility for violation of the norms of tax legislation is the existence of a general event of an offense: evasion from paying taxes from an organization or an individual, or failure to fulfill the duties of a tax agent.

From this it follows that if an official of an organization is brought to criminal liability, then for the tax authorities this is not a reason not to collect tax sanctions (fines) from the organization in accordance with the norms of the Tax Code. This is stated directly in paragraph 4 of Art. 108 tax code: bringing an organization to justice for a tax offense does not release its officials, if there are appropriate grounds for administrative, criminal or other liability provided for by law. For this reason, when sending taxpayer-collected information to the law enforcement agencies, the tax authority will not prevent actions to collect from the organization the amounts of taxes, fines and penalties reflected in the decision to prosecute for a tax offense.

In spite of this, to attract an individual entrepreneur both tax and criminal responsibility is impossible, since in accordance with article 9 of the tax code, individual businessman tax legal relations are considered as taxpayers - physical persons, but one and the same physical person may be assigned and the tax and criminal liability.

According to paragraph 5 of article 108 tax code subjecting a person to liability for committing a tax offense shall not release him from the obligation to pay the outstanding tax amount.

To this rule there is an exception for tax agents, who shall remit the tax amount to the budget only if it has been withheld from the taxpayer. If the tax was not withheld, his recovery from the tax agent is not allowed because the tax legislation does not stipulate the obligation of the tax agent to pay not deducted from the taxpayer taxes at the expense of own means.

Non-payment or incomplete payment of amounts of tax (fee) as a result of understating of tax base, other wrong calculation of the tax (gathering) or other wrongful actions (inaction), if such act does not contain evidence of tax offenses provided for in article 129.3 of this Code.

Entails a fine in the amount of 20 % of the unpaid amount of tax (fee)

The acts referred to in paragraph 1 of this article, if committed intentionally, shall entail a fine in the amount of 40 % of the unpaid amount of tax (fee).

Failure to pay or incomplete payment by the responsible participant of the consolidated group of taxpayers of the amounts of income tax of the organizations for the consolidated group of taxpayers as a result of understating of tax base, other wrong calculation of income tax of the organizations for the consolidated group of taxpayers or other illegal actions (inaction) doesn't admit an offense if they are caused by the message of the doubtful data (not data message) which have affected completeness of payment of a tax, other participant of the consolidated group of taxpayers made responsible according to article 122.1 of the present Code (item 4 is entered by the Law from 11/16/2011 No. 321- federal law).

соответствии со статьей 122.1 настоящего Кодекса (п. 4 введен Законом от 16.11.2011 № 321-ФЗ). According to priority directions of improvement of tax system of the Russian Federation adopted by the President of the Russian Federation and the Government of the Russian Federation, the use of effective techniques and methods of tax control, as well as further improvement of the mechanism of implementation of tax control should lead to large increases in tax revenues. Taxes and fees are an effective lever to implement economic

policy and execute functions of regulation of economic processes. Accordingly, the tax law needs further development. Simply increasing the tax at the legislative level will not provide increase of tax revenues.

In this regard, there is a number of interrelated problems: it is necessary to form economic incentives for the expansion of the tax base, and the regulation of the optimum ratio of the amount of tax.

The area of tax offenses is one of the most dynamic. It follows that tax liability is an evolving relationship. how, in particular, the rules governing liability for violation of legislation on taxes and fees. Obviously, the tax law needs further improvement to ensure the effective implementation of economic activities in Russia.

Bibliography

1. The Code of the Russian Federation on Administrative Offenses of 12 December 2001. No. 195-FZ
2. The Tax Code of the Russian Federation part one of July 31, 1998 No. 146-FZ and part two of August 5, 2000 N 117-FZ
3. Ageeva, E.A. Legal responsibility in public administration: (socio-legal aspect) / E.A. Ageeva .- Leningrad: Leningrad State University, 2008.
4. Vanteeva N.V. Principles of legal responsibility. Yaroslavl, 2008. P. 21.
5. Matuzov N.I., Malko A.V. Theory of Government and Rights. - 3rd ed., processed And additional. - М.: Jurist, 2011. - P. 451, 452
6. Nersesyants V.S. Philosophy of Law [Text]: textbook for universities. - 2 nd ed., processed And additional. - Moscow: Norma, 2011. - P. 55.
7. Kvasha Y. F. Commentary to the Tax Code of the Russian Federation. 9 th ed., М., 2010.

УДК:34

К ВОПРОСУ ГЕНЕЗИСА ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НАРУШЕНИЯ В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сафронов В. В., к. ю. н., доцент, заведующий кафедрой правоведения,
Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева,
Россия, г. Красноярск
E-mail: pravo-sibsau@mail.ru.

Аннотация: Данная статья раскрывает вопрос о возникновении ответственности за нарушения в сфере налогообложения. Анализ исторического опыта развития ответственности за нарушения в сфере налогообложения позволит провести исследование современной юридической ответственности налогоплательщиков в России.

Ключевые слова: налогообложение, налоговая ответственность, возникновение налоговой ответственности, нарушения в сфере налогообложения, налоги, налогоплательщик, финансово-правовое регулирование, налоговое законодательство РФ, генезис налоговой ответственности, социальные отклонения.

Анализ исторического опыта развития ответственности за нарушения в сфере налогообложения позволит провести исследование современной юридической ответственности налогоплательщиков в России. Налоговые нарушения (нарушения налогового законодательства) относятся к числу наиболее древних и наиболее распространенных негативных социальных отклонений. К ним полностью применимы выводы науки о том, что в «целом для социальных отклонений как общественного явления характерны следующие черты:

- одинаковая направленность отклонений, встречающихся у сходных групп (слов) населения в более или менее одинаковых условиях;
- близость или единство причин, в силу действия которых они возникают и выражаются вовне;

- определенная повторяемость, устойчивость указанных явлений во временном и территориальном разрезах.

Совокупность перечисленных признаков свидетельствуют о том, что речь идет о явлениях, приобретающих определенное распространение в обществе или имеющих к этому тенденцию. Этим они отличаются от эксцессов случайных, экстраординарных действий...» [1].

Одним из отрицательных последствий экономических реформ в России являлся бурный рост в 90-х годах XX в. нарушений налоговых правил. И прежде всего это было связано с развитием предпринимательства, со становлением рынка, либерализацией внутренней и внешней торговли, то есть с экономическими причинами.

Финансово-правовое регулирование, существовавшее в условиях социалистического хозяйства, показало свое несоответствие потребностям рыночных отношений [2]. В условиях экономики, организованной на социалистических идеях, число налоговых нарушений было невелико. Очевидно, что когда все расчеты организаций осуществлялись безналичным путем через единую систему государственных банков, а основным доходом-подавляющего большинства граждан была заработная плата, получаемая в государственных и общественных организациях, бухгалтерии которых автоматически удерживали налоги при начислении заработной платы, условий для неисполнения налоговых обязательств фактически не было. И не случайно с 1961 по 1991 гг. в законодательстве РСФСР об административной ответственности не было статей, устанавливающих административную ответственность за налоговые правонарушения.

Существование большого числа нарушений налоговых правил возникло в условиях рыночной экономики. Это, несомненно, связано с объективными факторами, одним из которых является переход России на рыночные отношения. В 90-х годах XXI в. Н.И. Химичева отмечала, что должно произойти развитие налоговой реформы с учетом накопленного опыта и состояния экономики страны [3].

Проведение налоговых реформ следует основывать на богатом историческом отечественном опыте их проведения, а также осуществлять «с учетом мирового теоретического и практического опыта, сложившихся международных связей, поскольку налоги представляют для предпринимателей «специфические издержки производства», в значительной степени, влияющие на формирование отпускных цен на продукцию и услуги и соответственно их конкурентоспособность» [4].

В то же время существовало мнение, что налоговая реформа близится к завершению. Думается, что следует согласиться с мнением Президента РФ В.В. Путина, который называл налоговую реформу «нескончаемой» [5], тем более, что налоговое законодательство по-прежнему претерпевает серьезные изменения (НК РФ является одним из самых часто меняющихся кодексов). Несовершенство, нестабильность, неясность налогового законодательства отнюдь не сопутствуют эффективному проведению налоговой реформы.

Следует отметить, что проведение налоговой реформы не должно ухудшать положение налогоплательщиков. Однако до 1 января 1999г. к налогоплательщикам применялась ответственность без учета его вины. Точка зрения ВАС РФ по этому вопросу закреплена в п. 3 письма от 23 ноября 1992г. № С-13/ОП-329[6].

Применение штрафных санкций и пени без учета вины налогоплательщика было и остается для государства предпочтительнее из-за отсутствия необходимости ее устанавливать и доказывать. Также налоговое законодательство не предусматривало освобождение налогоплательщиков от ответственности по мотиву несоразмерности наказания допущенным нарушениям [7]. Небезынтересно и установление повышенных размеров штрафов: в п.п. «а» п.1 ст. 13 Закона РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации»[8] (200 % – за повторное и 500 % – за умышленное сокрытие (занижение) прибыли (налога)).

Если двукратный штраф был предусмотрен и ранее действовавшим законодательством, то пятикратный был впервые введен Законом РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации».

В п.3 Указа Президента РФ «О проведении, налоговой амнистии в 1993 году» [9] установлено, что в случае выявления после 30 ноября 1993 г. сокрытых от налогообложения доходов предприятиями, учреждениями и организациями, а также физическими лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, органам ГНС РФ следует взыскивать штрафы в размере, превышающем в три раза размеры штрафов, установленные п.1 ст. 13 Закона РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации».

Анализ текста этого Указа Президента РФ не оставляет сомнений – размер взыскиваемого штрафа мог составить, например, 1500 % заниженной прибыли или неуплаченного налога.

В Постановлении Конституционного Суда РФ от 15 июля 1999 г. № 11-П[10] признавались не соответствующими Конституции РФ даже 100-процентные штрафы, предусмотренные пп. «а» п.1 ст.13 Закона РФ «Об основах налоговой системы в Российской Федерации». Поэтому 1500-процентный административный штраф определенно не соответствовал Конституции РФ и не мог применяться с момента вступления ее в силу – с 25 декабря 1993 г.

Библиографический список

1. Социальные отклонения. Введение в общую теорию. М., 1984. С. 102.
2. Бордюг И.С. Налоговое обязательство в российском праве: автореф. дис. ... канд.юрид. наук. Омск. 2009. С. 1.
3. Химичева Н.И. Налоговое право: учебник. М.: Изд. БЕК, 1997. С. 27.
4. Налоги и налогообложение: учебник / под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. СПб., 2000. С. 28.
5. Мытарев В. Таким путем Президент сформулировал стратегические задачи для нового состава Правительства // Рос. газ. 2004. 20 марта.
6. Письмо Высшего Арбитражного Суда РФ от 23 ноября 1992г. № С13/ОП-329 «О порядке разрешения споров, связанных с применением налогового законодательства» // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1993.№1.
7. Налоги и налоговое право, учеб. пособие/под ред. А.В. Брызгалина. М.: Аналитика-Пресс,1998. С.470.
8. Закон РФ от 27 декабря 1991г. №2118-1 (ред. от 11 нояб.2003г.) «Об основах налоговой системы в Российской Федерации»// Рос.газ.1992.10 марта, (утратил силу).
9. Указ Президента РФ от 27 окт. 1993 г. № 1773 «О проведении налоговой амнистии в 1993 году» // Рос. газ. 1993. 2 нояб. (утратил силу).
10. Постановление Конституционного Суда РФ от 15 июля 1999 г. № 11-П «По делу о проверке конституционности отдельных положений Закона РСФСР "О Государственной налоговой службе РСФСР" и Законов РФ "Об основах налоговой системы в Российской Федерации" и "О федеральных органах налоговой полиции"» // СЗ РФ. 1999. № 30. Ст. 3988.

РЕЗУЛЬТАТЫ ГОРОДСКОЙ РЕФОРМЫ 1870 ГОДА ДЛЯ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Усатов С.А., к. ю. н., доцент кафедры конституционного и муниципального права
Белгородский государственный национальный исследовательский университет «БелГУ»

Щербаков С. В., кандидат юридических наук, доцент кафедры государства и права

Дипломатическая академия МИД России

Россия, г. Белгород

E-mail: Valya2860@yandex.ru

Аннотация. В статье рассмотрены результаты либеральных реформ 60-70 годов XIX в. для городского хозяйства Российской империи. Проанализированы сдерживающие факторы.

Ключевые слова: местное самоуправление, городская реформа, городское хозяйство, самоуправление, правительственные органы, органы общественного управления.

Важное значение для развития России и выхода из политического и экономического кризиса во второй половине XIX века имели реформы 60–70-х годов. Самой радикальной была отмена крепостного права, однако не меньшее значение в повороте России к индустриализации имели и другие буржуазно-либеральные реформы, в том числе городская реформа 1870 года.

Городская реформа закрепляла систему органов городского общественного управления: городское избирательное собрание, городскую думу и городскую управу, а также способствовала становлению общественно-политической и культурной жизни, торгово-промышленному развитию городов Российской империи.

Компетенция городского управления была тесно ограничена рамками хозяйственных вопросов, что было оговорено в статье 2 «Городового положения» [1].

На первоначальном этапе реформы городское хозяйство еще не получило ощутимого улучшения и за незначительный период времени этого просто не могло произойти. Однако в дальнейшем положение постепенно менялось. Деятельность новых городских общественных управлений была «до очевидности поступательна» [2]. Например, Волынский губернатор в своих отчетах за 1884–1893 годы отмечал «посильное стремление городских управлений к исполнению возложенных на них обязанностей попечения о всех местных пользах и нуждах, принесшие хорошие результаты», он признавал «заслуги городских управлений», говорил об «успехе городской реформы» [3]. Однако оценки деятельности городского самоуправления со стороны губернаторов нередко носили субъективный характер и часто менялись в зависимости от того, удовлетворяла или нет эта деятельность правительственные интересы и потребности.

Наиболее заметными положительными результатами городской реформы были в губернских и других крупных городах, хотя в них оставалось много нерешенных вопросов и не всегда благоустройство городов могло быть признано удовлетворительным. В небольших же городах деятельность общественного управления, как правило, не привела к заметному подъему их благосостояния. По мнению Воронежского губернатора Куровского Е.А., в отчете за 1890 год, Городовое положение было недостаточно приспособлено к жизни малых городов, хозяйство которых правительственные власти признавали неудовлетворительным [4]. Многие небольшие города вообще не имели возможности сделать что-либо существенное для улучшения своего благоустройства. Во многих из них даже не возникали вопросы о каких-либо мерах по целым отраслям благоустройства (например, по оздоровлению, замощению, освещению, водоснабжению, противопожарным мерам и т.п.).

В целом общественное управление, имея ощутимые результаты в крупных городах, не достигло аналогичных результатов в небольших городах и в связи с этим «не вполне оправдало» надежды, возлагавшиеся на него при предоставлении городам права самостоятельного заведования своими хозяйственными делами.

Это различие результатов деятельности самоуправления объяснялось, с одной стороны, тем, что крупные города располагали более значительными материальными средствами, а с другой стороны, тем, что имевшиеся неблагоприятные для городского хозяйства условия (обременение городов обязательными расходами, постоянное накопление недоимок городских сборов и т.п.) оказывали большее влияние на мелкое хозяйство небольших городов.

Неудовлетворительное состояние хозяйства городов объяснялось рядом причин:

В первую очередь это было объективно связано с финансовыми затруднениями городов. Расходы многих из них превышали доходы. Недостаток денежных средств осложнял или даже делал невозможным удовлетворительное выполнение самоуправления возложенной на него законом задачи – собственными силами улучшить свое хозяйство, чтобы иметь средства для осуществления на деле «благоустройства городов и тем способствовать благосостоянию его обывателей» [5]. Наряду с отсутствием необходимых средств, неудовлетворительные результаты деятельности самоуправления правительственные органы объясняли и рядом других причин.

Такое положение также объяснялось неудовлетворительным (с точки зрения правительственной власти) личным составом органов общественного управления, «проникновением в городские дела малоразвитых элементов населения», «полуграмотных мещан» и мелких торговцев, а также лиц, заботившихся о личных, а не об общественных интересах [6]. В связи с этим не все думы и управы были «проникнуты сознанием полезности принятия тех или других мер по улучшению быта городского населения». Например, к началу 80-х годов Курская городская дума признала вполне достаточным освещение города в ночное время фонарями, вывешиваемыми у кабаков. Многие думы небольших городов редко издавали по собственной инициативе обязательные для жителей города постановления по санитарным вопросам, по вопросам противопожарной безопасности и т.п.

Подольский губернатор во всеподданнейшем отчете за 1885 год «выразил общее заключение, что городские управления, в виду неудовлетворительности личного состава, далеки еще от разумного пользования предоставленными им правами». Выраженное не в такой резкой форме, это мнение высказывали и некоторые другие губернаторы [7]. По утверждению Черниговского губернатора, большинство гласных поступали на службу только ради своих личных выгод и действовали не в интересах общества, а в интересах «известного кружка, составляющего их партию и поддерживающего их на выборах». Вследствие этого имелись многочисленные факты злоупотреблений. В 1885 году по предложению Черниговского губернатора губернское по городским делам присутствие за злоупотребления предало суду с удалением от должности пять городских управ в полном их составе; кроме того, один посадский голова передан суду без обвинения остальных членов управы [8]. По свидетельству Временного Одесского генерал-губернатора, во многих малых городах городское хозяйство не улучшалось, а «расхищение городской казны сделалось обычным явлением». В связи с этим были возбуждены уголовные дела в отношении Ольвиопольского городского головы, Бердянского городского головы и трех членов городской управы. Растраты денежных средств были в Бахчисарае, Карасубазаре Таврической губернии и других городах [9].

Негативные результаты деятельности общественного управления правительственные власти нередко объясняли слишком широкой самостоятельностью самоуправления и своим безвластием над ним. По утверждению Воронежского губернатора Богдановича А.В., в отчете за 1884 год указывал на то, что твердое и безусловное проведение в законодательстве принципа самостоятельности самоуправления в хозяйственной сфере привело на практике «к результатам весьма неблагоприятным и требует большего правительственного контроля» [10]. При этом местная административная власть не могла принять эффективные меры к устранению «совершившихся на ее глазах неустройств, не имел для того твердых указаний в действующем законе». При под-

готовке городской контрреформы министр внутренних дел 1 марта 1891 г. отметил, что в некоторых городах местное хозяйство действительно улучшилось; однако большинство городов, «увлекшись свободой распоряжения общественным достоянием, допустило столько ошибок и непроизводительных затрат, что очутилось в последнее время без запасных капиталов, среди массы тяжелых долговых обязательств, при значительном расстройстве своего инвентаря, и с заложенными не редко имуществами» [11].

В целом в Российской империи с 1870 до 1890 года капиталы городов увеличились на 4,3 % (в 1870 г. они оценивались в 3292449 рублей, а в 1890 г. – 3434875 рублей), это незначительное увеличение капиталов произошло за счет немногих городов.

Однако, несмотря на имевшиеся недостатки (порой очень серьезные), все же нельзя согласиться с имеющимися полностью отрицательными оценками результатов деятельности городского самоуправления [12], нельзя отрицать положительные результаты его деятельности, которая отличалась своей поступательностью. Эти положительные результаты особенно очевидны на фоне деятельности общественного управления в дореформенный период. Одновременно нужно учесть и то, что самоуправление законом было лишено возможности полностью сосредоточиться на решении своих проблем, т.к. обязано было значительные средства расходовать не на удовлетворение своих нужд, а на удовлетворение общеимперских потребностей.

Библиографический список

1. Хрестоматия по истории СССР. 1861-1917. Под ред. В.П. Тюкавина. - М.: Просвещение, 1990.
2. Записка сенатора А. Половцова о состоянии общественного управления и хозяйства в городах Киевской губернии Записка сенатора Половцова о положении крестьянского дела в Киевской губернии. – С. 459; РГИА. – Ф. 1287. – Оп. 38. – Д. 2503. – Л. 227-об., 228.
3. Записки Черниговской губернского статистического комитета. – Ч. 2. – С. 325.
4. Отчет губернатора о состоянии Воронежской губернии за 1890 год. РГИА России. – Ф.1284. – Оп.223. – Д. 202. - Л.16-17.
5. Записки Черниговской губернского статистического комитета. – Ч. 2. – С. 325.
6. РГИА. – Фонд библиотеки. – Оп. 1. – Д. 95. – Л. 5-об.; Д. 113. – Л. 22-об., 28-об., 40-об.; Ф. 1287. – Оп. 38. – Д. 2503. – Л. 228; Д. 2504. – Л. 505-об.; РГИА – Ф. 442. – Оп. 539. – Д. 219. – Л. 26-27.
7. РГИА. – Ф. 1287. – Оп. 38. – Д. 2497. – Л. 255; РГИА – Ф. 442. – Оп. 539. – Д. 219. – Л. 26-27.
8. РГИА . – Фонд библиотеки. – Оп. 1. – Д. 114. – Л. 10об-11.
9. Там же. Д. 59. – Л. 644; Д. 95. – Л. 5-об.
10. Отчет губернатора о состоянии Воронежской губернии за 1884 год. РГИА. – Ф.1284. – Оп.223. – Д. 110. - Л.3.
11. Городовое положение (Официальные подготовительные материалы...). – С. 3-4, 19.
12. Каннель В.Я. Городское хозяйство и самоуправление. – М., б.г. – С. 1-21.

НЕОБХОДИМОСТЬ ИЗМЕНЕНИЙ В ИЗЛОЖЕНИИ СТАТЬИ 15.6. КОДЕКСА ОБ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ.

Юдина С. Ю., студент

Сафронов В. В., к. ю. н., доцент, кафедра Правоведения Гуманитарного факультета
Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева.

Россия, г. Красноярск
E-mail: frol1792@yandex.ru

Аннотация: В данной статье рассматривается изложение статьи 15.6. Кодекса об административных правонарушениях Российской Федерации. Данная статья КоАП РФ рассматривается с точки зрения налогового законодательства РФ. Исходя из проанализированных данных, предложена авторская редакция статьи 15.4. КоАП РФ, с учетом нюансов налогового законодательства.

Ключевые слова: административная ответственность, норма, налоговый контроль, правовая квалификация, административные правонарушения, налогоплательщик, налоги, документы, сведения, налоговый орган.

В настоящее время важную роль в налогообложении играют представленные сведения, которые необходимы для проведения налогового контроля.

Административная ответственность за непредставление сведений, необходимых для налогового контроля, предусмотрена в ст. 126 Налогового Кодекса РФ (далее – НК РФ), ст. 129.1 НК РФ и в ст. 15.6 КоАП РФ. Остановимся более подробно на рассмотрении правовой квалификации правонарушения, выразившегося в непредставлении сведений налоговому органу.

В ч. 1 и 2 ст. 15.6 КоАП РФ предусмотрена ответственность за следующие административные правонарушения должностных лиц организации:

- непредставление в установленный законодательством о налогах и сборах срок оформленных в установленном порядке документов и (или) иных сведений, необходимых для осуществления налогового контроля;
- отказ, от представления в налоговые органы, таможенные органы и органы государственного внебюджетного фонда оформленных в установленном порядке документов и (или) иных сведений, необходимых для осуществления налогового контроля;
- представление в налоговые органы документов (сведений), необходимых для налогового контроля, в неполном объеме;
- представление в налоговые органы документов (сведений), необходимых для налогового контроля, в искаженном виде.

Закон предоставляет налоговым органам в рамках налогового контроля право требовать у налогоплательщиков и налоговых агентов документы, подтверждающие правильность исчисления (удержания) налогов и своевременность их уплаты (перечисления) в бюджет (подп. 1 п. 1 ст. 31 НК РФ).

Следует иметь в виду, что статья говорит не о любых документах и сведениях, а о документах и сведениях, необходимых для осуществления налогового контроля.

Очевидно, что к документам и сведениям, о которых говорится в ст. 15.6 КоАП РФ, не относятся заявление о постановке на учет, информация об открытии или закрытии банковского счета, налоговые декларации, поскольку в настоящем Кодексе имеются специальные нормы, устанавливающие ответственность за их непредставление (соответственно ст. 15.3, 15.4, 15.5 КоАП РФ).

Таким образом, в ст. 15.6 КоАП РФ речь идет обо всех иных документах и сведениях, которые налогоплательщик и налоговый агент должны представить в соответствии с законодательством налоговому органу. К документам, за непредставление каждого из которых на налогоплательщика может быть наложен штраф, относятся: документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов; документы и сведения, запрашиваемые должностным лицом налогового органа, проводящего налоговую проверку.

Документы запрашиваются налоговыми органами в ходе осуществления налогового контроля. В запросе налоговые органы должны конкретно указать, какие документы необходимы для осуществления налогового контроля; причем если истребуемые документы невозможно идентифицировать и обязанности по их представлению не возникает, затребованы могут быть, только заверенные копии документов.

В Постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 28 февраля 2001 г. № 5 «О некоторых вопросах применения части первой Налогового кодекса Российской Федерации» указано, что суды, применяя к налоговым агентам ответственность в соответствии с п. 1 ст. 126 НК РФ, должны исходить из того, что каждый документ (справка), касающийся конкретного налогоплательщика, является отдельным документом независимо от способа его представления в налоговый орган – на бумажном или магнитном носителе. Размер штрафа зависит от количества непредставленных документов – по 50 руб. за каждый непредставленный документ.

Субъектами правонарушения, предусмотренного ч. 1 ст. 15.6 КоАП РФ, являются граждане и должностные лица, а ч. 2 ст. 15.6 КоАП РФ – исключительно должностные лица организаций, не исполнившие обязанности по представлению налоговым органам сведений, необходимых для осуществления налогового контроля. К ним относятся:

- должностные лица органа, проводящего государственную регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- должностные лица органа, выдающего физическим лицам лицензии на право занятия частной практикой;
- должностные лица органа, проводящего регистрацию лиц по месту жительства;
- должностные лица органа, регистрирующего акты гражданского состояния;
- должностные лица органа, ведущего учет и регистрацию имущества, и сделок с ним;
- нотариусы или должностные лица, уполномоченные совершать нотариальные действия.

Субъективная сторона может характеризоваться, как умышленной формой вины, так и неосторожностью.

По результатам анализа норм ст. 126 НК РФ, ст. 129.1 НК РФ и ст. 15.6 КоАП РФ, предлагается авторская редакция:

«Статья. 15.6 КоАП РФ. Непредставление сведений, необходимых для осуществления налогового контроля.

1. Непредставление в установленный законодательством о налогах и сборах срок либо отказ от представления в налоговые органы, таможенные органы оформленных в установленном порядке документов и (или) иных сведений, необходимых для осуществления налогового контроля, а равно представление таких сведений в неполном объеме или в искаженном виде, за исключением случаев, предусмотренных частью 2 настоящей статьи, – влечет наложение административного штрафа на налогоплательщиков (плательщиков сборов, налоговых агентов) в размере 50 рублей за каждый непредставленный документ; на граждан в размере от 100 до 300 рублей; на должностных лиц - от 300 до 500 рублей.

2. Непредставление должностным лицом органа, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, выдачу физическим лицам лицензий на право занятия частной практикой, регистрацию лиц по месту жительства, регистрацию актов гражданского состояния, учет и регистрацию имущества и сделок с ним, либо нотариусом или должностным лицом, уполномоченным совершать нотариальные действия, в установленный срок в налоговые органы сведений, необходимых для осуществления налогового контроля, а равно представление таких сведений в неполном объеме или в искаженном виде – влечет наложение административного штрафа в размере от 500 до 1000 рублей».

Библиографический список

1. Сафронов В.В. Претерпевшие неблагоприятных правовых последствий, вследствие совершения налогового правонарушения монография/ В.В Сафронов; СиБГАУ .Красноярск,2015-175с



РАЗДЕЛ III ТЕХНИЧЕСКИЕ И ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ TECHNICAL AND TEACHING INNOVATIVE SYSTEMS



УДК: 62

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОПТИЧЕСКИХ И ТЕХНИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕРХНОСТЕЙ ПЛОСКИХ СОЛНЕЧНЫХ КОЛЛЕКТОРОВ ПУТЁМ АНАЛИЗА ПРИРОДЫ РАЗВИТОЙ ПОВЕРХНОСТИ

*Брагинец А. В., Младший научный сотрудник отдела электроэнергетики,
Северо-Кавказский научно-исследовательский институт механизации
и электрификации сельского хозяйства Федеральное государственное бюджетное научное учреждение
"Аграрный научный центр "Донской"*

*Газалов В. С., Доктор технических наук, профессор кафедры
Эксплуатация энергетического оборудования и электрических машин (ЭЭО и ЭМ)
Азово-Черноморский инженерный институт ФГБОУ ВПО ДГАУ
Россия, г. Зерноград
E-mail: gazalv@rambler.ru*

Аннотация: В статье рассмотрены особенности рационального поглощения солнечного света объектами живой природы в частности листьями растений, которые использованы для разработки конструкции тепловоспринимающих поверхностей плоских солнечных коллекторов. Проведены аналогии между светопоглощающими органами листа и конструктивными элементами гелиоколлектора, определены пути дальнейшего развития гелиоэнергетического оборудования на принципах бионики.

Ключевые слова: солнечный коллектор, тепловоспринимающая поверхность, бионика, лист растения, солнечное излучение, анатомия строения, морфология, развитая поверхность, оптика, теплотехнические качества.

Известно, что многие важнейшие открытия и изобретения в тех или иных областях современной науки были получены вследствие глубокого анализа предметов окружающего нас мира (строения, свойств и функций живой природы), что в дальнейшем дало начало (в 1960 году) сравнительно новому направлению – бионике [1], хотя реальное её появление было зафиксировано намного раньше.

Современный уровень технического оснащения позволяет в большей мере раскрывать характеристики биологических объектов, позволяя переключать вновь изученное на существующую элементную базу. Главной особенностью исследований в бионике является рассмотрение всех основных свойств и принципов строения, процессов протекающих в биологическом объекте на момент его исследования. Он может находиться как в обычном состоянии, так и в стрессовом с появлением требуемых для исследования явлений. Совокупность полученной и уже имеющейся информации позволяет идеализировать ранее известные научные факты, а также получать совершенно новые, способные обозначать ранее неизвестные, пути и направления для дальнейшего развития науки и техники.

Объектом дальнейшего рассмотрения будут являться листья растений. Подробное их рассмотрение позволит выделить ряд функций, а также технических решений, способствующих усовершенствованию уже существующих солнечных систем и созданию новых.

Утилизация солнечной энергии в полном её объеме может протекать только в процессе фотосинтеза зелеными растениями и фотосинтезирующими организмами, во всех других случаях преобразование солнечной энергии нацелено на появление в объ-

ектах сбора химических связей (фотохимического эффекта) с выделением определённого количества энергии. Данного рода энергия может использоваться как живыми организмами, способствуя поддержанию их жизненно необходимых функций, так и в технических устройствах, которые способны преобразовывать её в другие виды энергии, при этом имея возможность её накопления и передачи до источника непосредственного питания. Выбор объекта для сбора солнечной радиации и его свойств напрямую зависит от поставленной ранее задачи.

Определим наиболее важные аналогии строения листа растения, изображённого на рисунке 1 [7], к солнечному коллектору, для чего обратимся к одному из разделов ботаники [2, 5], а именно к морфологии растений, и на примере принципов строения листьев и процессов, протекающих в ходе их жизнедеятельности, рассмотрим их схожесть с принципами конструкции и функционирования тепловоспринимающих поверхностей солнечных коллекторов. Различают два вида растений: светолюбивые и тенелюбивые (гелиофильные и гелиофобные). Определить их можно по характерным чертам морфологического, физиологического и анатомического строения [4].

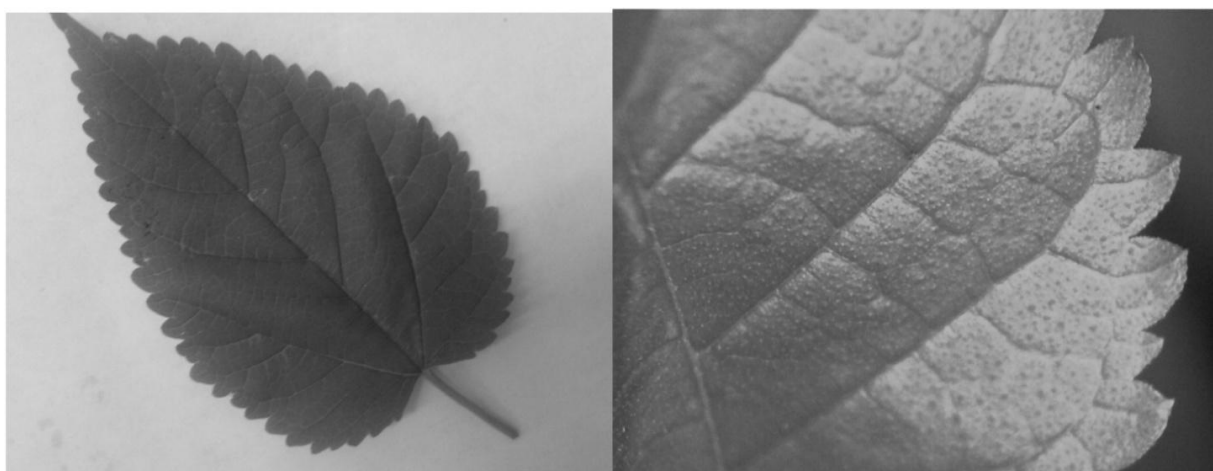


Рисунок 1– Устройство листа зеленого растения

Известно, что листья любых растений ориентированы на местности так, чтобы на их поверхность приходился максимум солнечного излучения в течение светового дня. Рассмотрим основные отличия в структурах листьев светолюбивого и тенелюбивого растения, а также особенности их размеров, форм и расположения по отношению к солнцу. Светолюбивые растения имеют, чаще всего, небольшие размеры листовых пластинок, они равносторонние и распределены так, чтобы в процессе получения солнечного энергии не возникало перекрывания света (эффект мозаики). Угол их расположения стремится к вертикальному положению с целью получения на своей поверхности скользких лучей и может подстраиваться, меняя своё положение в процессе жизнедеятельности, относительно высоты расположения солнца. Как правило, листья у светолюбивых растений более утолщённые, что связано с особенностью их строения, выражающейся наличием мелкоклеточной столбчатой и губчатой паренхимы, хорошо развитой кутикулы и большим числом устьиц.

Листья светолюбивых растений часто имеют выпуклости, вогнутости, нелинейности в своём строении, тем самым образуя хаотичную форму своей поверхности, в отличие от тенелюбивых, у которых листья плоские и гладкие. Наличие данных характеристик у тенелюбивых растений связано с получением небольшого количества солнечного света и повышенной влажностью [3]. В техническом плане точно повторить такого рода поверхности практически невозможно. Но некоторые, часто повторяющиеся, закономерности в строении листовых пластин возможно в полной мере реализовать благодаря математическому и физическому моделированию. Конечным итогом будет

являться упорядоченная система элементов поглощающей поверхности. Каждый элемент должен отражать в себе те свойства, которые будут способствовать лучшему поглощению и преобразованию тепловой энергии в солнечных коллекторах. Их частичная или полная реализация позволит как усовершенствовать, так и изготавливать совсем новые типы солнечных систем. Конечным результатом данного рода исследований будут являться солнечные коллекторы, идеализированные по способности преобразования и поглощения максимального количества солнечной энергии, приходящей на поверхность установки в течение всего светового дня.

Из выше сказанного отчётливо прослеживается тенденция, связанная с влиянием света на форму и строение листьев растений. В подтверждение этому, можно сравнить категории разных видов растений (их листьев), территориально по карте мира в зависимости от количества солнечных дней в году, средних температур и процента влажности [6]. Получится, что, при приблизительно одинаковых показателях, будут находиться различные виды растений с похожими формами строения и жизненными функциями. Ещё одной особенностью растений является их эволюционная составляющая – постепенное перестроение жизненно необходимых механизмов при быстро меняющемся климате для нормального, а порой лучшего дальнейшего существования в данной климатической зоне.

Влияние освещённости подтверждается еще способностью многих растений приспосабливать свое анатомическое строение и, главным образом, строение своих листьев к разным условиям освещения, а так же к повышенным температурам. К примеру, лист бука имеет на солнце иное строение, чем лист того же бука в тени. При больших температурах влага существенно испаряется из листа растения, а если само растение не успевает пополнять нужные запасы для продолжения нормальной жизнедеятельности, то происходит так называемый процесс увядания с последующим полным или частичным отмиранием живых клеток. Защитной реакцией (механизмом) к большим температурам, возникающим на поверхности листовой пластинки или при временных промежутках, когда воздух сухой и температура выходит за рамки обычной, у листьев является изменение своей формы. Другими словами можно охарактеризовать этот процесс как процесс экономии. Листья поворачиваются к свету своими обратными сторонами, имеющими белёсые оттенки, меняют свой угол расположения, форму, что позволяет увеличить коэффициент отражения тепловой составляющей солнечного луча и оптимизировать жизненные функции в самом растении.

Часть данных природных приёмов давно используется в солнечной энергетике – это концентрирующие системы, следящие за солнцем устройства, адаптированные к солнечным установкам, осуществляющие выбор рациональных углов расположения установок по отношению к солнечному излучению. Попытки создания развитой приёмной поверхности в солнечных установках не получили должного распространения, а лишь были сведены к разработке селективных покрытий.

Библиографический список

1. Крайзмер, Л.П. Бионика/ Л.П. Крайзмер, В.П. Сочивко.- М.: Энергия, 1968.- 115 с.
2. Курсанов Л.И Ботаника: в 2-х томах. Том 1. Анатомия и морфология/ Л.И Курсанов, Н.А. Комарницкий, К.И. Мейер и др. - М.: Учпедгиз,1950.-424с.
3. Иванов С.И. Растения с цветными листьями/ С.И. Иванов. - М.: Белый город, 2014.-134с.
4. Положий А.В. Высшие растения. Анатомия, морфология, систематика / А.В. Положий, И.И. Гуреева. - Томск: ТГУ,2004. -188 с.
5. Яковлев Г.П. Ботаника / Г.П.Яковлев, В.А. Челомбитко. – СПб.: СпецЛит, Изд-во СПХФА, 2001. – 680 с.
6. Курнишкова Т.В. География растений с основами ботаники / Т.В. Курнишкова , В.В.Петров. – М.: Просвещение, 1987. – 207 с.
7. Пахомов В.И. Повышение эффективности поглощения энергии солнечного излучения поверхностью солнечного коллектора как объектом с многократными отражениями/ В.И. Пахомов, В.С. Газалов, А.В. Брагинец // Инновационное развитие АПК России на базе интеллектуальных машинных технологий: сб. науч. докладов Междунар. науч.-техн. конференции ”Инновационное развитие АПК Рос-

УДК: 37

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ САМОРЕАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ: СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ

Сирак И. П., аспирант кафедры инновационных и информационных технологий в образовании
Винницкий государственный педагогический университет имени Михаила Коцюбинского
Украина, г. Винница
E-mail: inna_sirak@ukr.net

Аннотация: В статье рассмотрены разные подходы к пониманию понятия «профессиональная самореализация». Сформулировано её определение как динамического процесса активного, мотивированного и осознанного самовыражения сущностных сил и возможностей в профессиональной сфере; включающим в себя профессиональную направленность и ценностное отношение к будущей деятельности; профессиональные знания, навыки, умения, значимые личностные качества и положительную профессиональную «Я-концепцию», формирование которой в конечном итоге дает ощущение удовлетворенности деятельности.

Ключевые слова: самореализация, самовыражение; объект исследований; гуманистическая психология; подготовка специалистов; профессиональная направленность; профессиональная самореализация; субъективность; готовность будущих специалистов к профессиональной самореализации.

Сегодня выдвигаются новые требования к качеству подготовки будущих работников, способных профессионально и ответственно выполнять свои профессиональные функции в условиях быстрых и конструктивных изменений. Поэтому решение проблемы формирования основ профессионализма будущих специалистов должно быть направлено на создание педагогических условий обеспечения эффективности этого процесса, на полноценную реализацию всех потенциальных возможностей и способностей личности будущего специалиста, который способен не только оперативно и адекватно действовать в сложных ситуациях, но и быть готовым к профессиональному самосовершенствованию и самореализации в течение всей жизни.

В своих исследованиях отечественные и зарубежные ученые К. Абульханова-Славская, Д. Леонтьев, Л. Коростылева, Л. Куликов, А. Маслоу, Г. Олпорт, К. Роджерс, В. Франкл и др. называют различные критерии самореализации личности. Каждый из исследователей предлагает свою формулу измерения самореализации, в зависимости от тех методологических позиций, которые являются для него наиболее приемлемыми [4].

Самореализация является объектом исследований философов еще со времен Древней Греции (Платон, Сократ, Аристотель). Это вполне закономерно, поскольку самореализация личности как социальное явление постоянно меняется под влиянием новых объективных и субъективных факторов, приобретает новые характеристики, качества, функции, раскрытие которых является предметом научных изысканий в философском, психологическом и педагогическом аспектах [6, с. 1].

С. Рубинштейн указывал, что самореализация – это один из важнейших мотивов человеческой деятельности, стремление испытать и проявить свои силы и способности, данный мотив чаще всего выступает сопутствующим в деятельности, ведет к самореализации [5].

Концепция самореализации личности тесно связана с развитием гуманистической психологии (А. Маслоу, К. Роджерс, Э. Фромм и др.), Чаще всего ученые связывают самореализацию именно с профессиональной деятельностью, поскольку профессиональная сфера является одной из важнейших в жизни человека.

Профессиональную самореализацию личности целесообразно рассматривать как двухуровневую интегральную характеристику субъекта деятельности и личности, которая в модели профессионального развития составляет важную завершающую стадию,

рядом со стадиями самоопределения и самовыражения. Она характеризуется формированием жизненной философии, осмыслением себя как профессионала, осмыслением смысла жизни и, таким образом, достигается не только профессиональное мастерство, но и гармонично происходит развитие личности. В то же время, развитие, которое происходит в течение жизни, определяется противоречиями между Я-действующим, Я-зеркальным и Я-творческим каждого профессионала. Вектором профессиональной самореализации становится Я-творческое [3].

Соглашаемся с А. Артемовой [2] в том, что профессиональная самореализация как процесс социализации имеет два уровня: репродуктивный, на котором субъект пытается игнорировать те ценности, мотивы и потребности, которые сориентировали его на профессиональную перспективу в аспекте новых знаний, умений, навыков и помогли бы решать новые профессиональные задачи; творческий, на котором происходит реализация субъектом накопленного интеллектуального опыта в пределах профессионального потенциала и дальнейшее формирование профессионального мастерства и компетентности.

Важно также помнить о трудностях в процессе самореализации личности. Так, например, Н. Азарян считает, что трудности в самореализации возникают, если: человек не нашел себя; не имеет четкой цели; не хватает умений, плохо представляет пути своей самореализации; нет соответствия между потребностями и возможностями; имеет комплекс неполноценности; делается попытка исполнения не своих планов; человек не задумывается о своем личностном росте [1].

Е. Петровой считает, что самореализация не может наблюдаться непосредственно и объективно, можно наблюдать лишь ее эффекты и результаты, отраженные в психике субъекта. Самореализацию трудно измерить в силу ее высокой субъективности, трудно контролировать в ходе эксперимента в силу влияния огромного количества факторов, что затрудняет применение измерительных и экспериментальных методов исследования [4].

В этой связи в своем исследовании акцентируем внимание не на самореализации, а на готовности будущих специалистов в профессиональной самореализации.

Профессиональная самореализация студентов на этапе обучения в вузе является интегральным образованием, включающим в себя профессиональную направленность и ценностное отношение к будущей профессиональной деятельности; профессиональные знания, навыки, умения, профессионально значимые личностные качества и положительную профессиональную «Я-концепцию», формирование которой в конечном итоге дает ощущение удовлетворенности учебно-профессиональной деятельностью.

Итак, профессиональную самореализацию личности трактуем как динамический процесс активного, мотивированного и осознанного самовыражения своих сущностных сил и возможностей в профессиональной сфере.

Библиографический список

1. Азарян Н.А. Самореализация личности в профессиональной деятельности: затруднения и пути их преодоления / Н.А. Азарян. http://sociosphera.com/publication/conference/2013/187/samorealizaciya_lichnosti_v_professionalnoj_deyatelnosti_zatrudneniya_i_puti_ih_preodoleniya/
2. Артемова О.І. Професійна самореалізація особистості в сучасних умовах / О.І. Артемова // Освіта регіону: політологія, психологія, комунікації. – № 1. 2010. <http://social-science.com.ua/article/186>
3. Митина Л.М. Личностное и профессиональное развитие человека в новых социально-экономических условиях / Л.М. Митина // Вопросы психологии. 1997. – № 4. – С. 28-38.
4. Петрова Е.А. Профессиональная самореализация студентов социального вуза: постановка проблемы / Е.А. Петрова // Ученые записки РГСУ. 2009. №10. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/professionalnaya-samorealizatsiya-studentov-sotsialnogo-vuza-postanovka-problemy> (дата обращения: 18.02.2017).
5. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии: в 2 т. / С.Л. Рубинштейн. – М. : Педагогика, 1989. – Т.1. – 488 с.

6. Сегеда Н. А. Підготовка майбутнього вчителя музики до професійної самореалізації : автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / Наталя Анатоліївна Сегеда. – Київ, 2002. – 18 с.

УДК: 62

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИМИТАЦИОННЫХ ТРЕНАЖЕРОВ И ПРИЛОЖЕНИЙ MICROSOFT OFFICE ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ЛИНЕЙНЫХ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ ЦЕПЕЙ НА ТЕХНИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЯХ ВУЗА ПОСРЕДСТВОМ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИИ

Сухов М.В., к.т.н., доцент кафедры информатики и компьютерных технологий
Глушко Д.В., магистрант кафедры информатики, факультет информационных технологий
Абылайулы Ш., студент кафедры информатики, факультет информационных технологий
Лифенко В.М., бб к.т.н., доцент кафедры электроэнергетики и физики
Костанайский Государственный Университет им. А. Байтурсынова
Республика Казахстан, г. Костанай
E-mail: sukhov-m@mail.ru

Аннотация: В работе дается описание отдельных приемов оптимизации подготовки специалистов инженерно-технического профиля посредством визуализации информации с использованием имитационных тренажеров и приложений Microsoft Office.

Ключевые слова: оптимизация образовательного процесса, имитирующая программа, обучающий тренажер, приложения Microsoft Office.

Визуализация учебной информации является одним из методов оптимизация образовательного процесса. Процесс решения технических и физических задач начинается с изучения теоретических основ и определений. На практических занятиях знакомство с формулами выполняется с помощью приложений MS Office путем набора математических символов в редакторе формул, импортируемых в среду MS Power Point с последующим озвучиванием слайдов (Рис. 1).

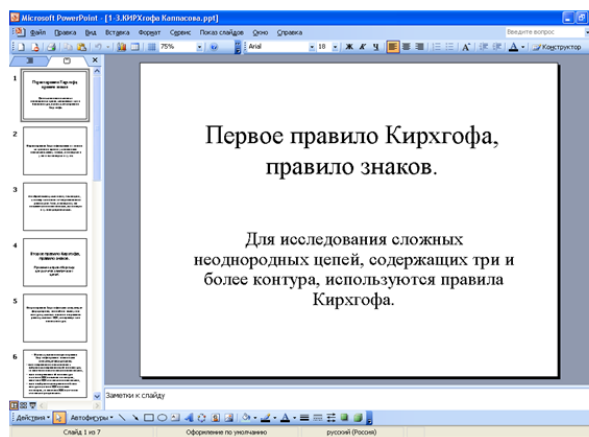
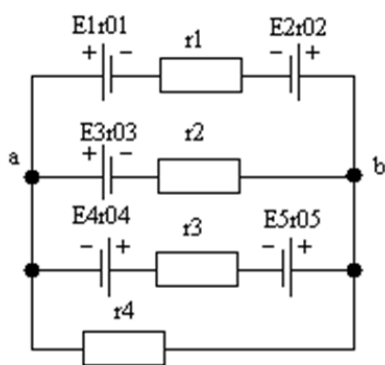


Рисунок 1 - Изображение электрической схемы, которая реализуется в графическом редакторе Paint Brush и затем импортируется в среду MS Power Point

Определения усваивают в процессе создания видеоролика с озвучиванием текста и формулами при помощи мобильных устройств, WEB-камеры или цифровой видеокамеры. Навыки сборки линейных цепей приобретаются на имитационных тренажерах, изображение схемы, по предложенному макету электрической цепи, выполняется при

помощи обучающей программы Electronics Workbenche (Рис. 2). Знакомство с условными графическими обозначениями дискретных элементов, правилами и особенностями подключения осциллографа, амперметра, омметра и вольтметра а также научной методикой измерений и регистрации показаний приборами выполняется на аналогичных моделирующих программах.

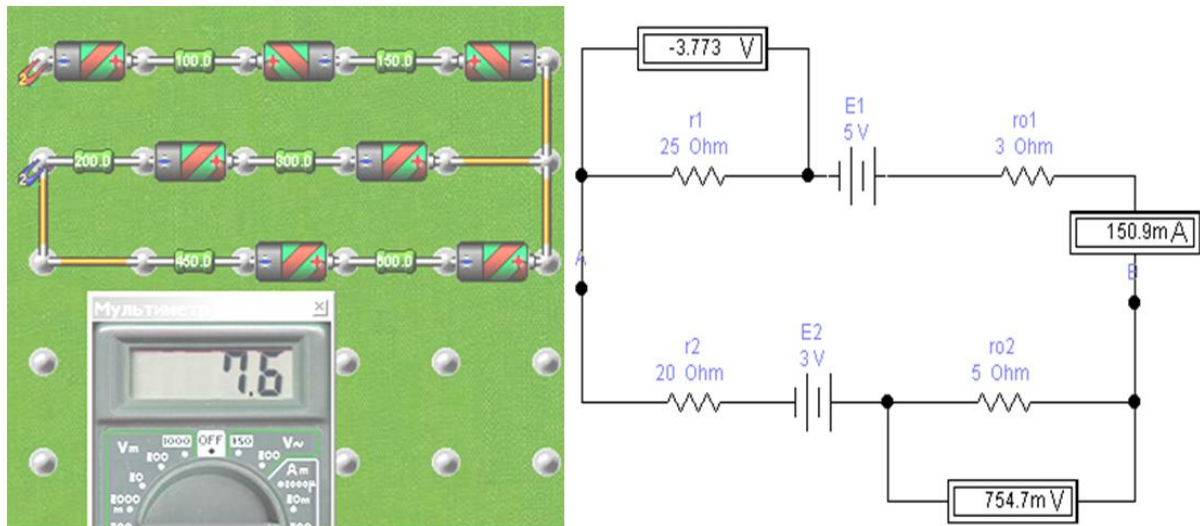


Рисунок 2 - Линейная цепь, собранная на имитационном тренажере и изображение схемы реализованной при помощи программы Electronics Workbenche

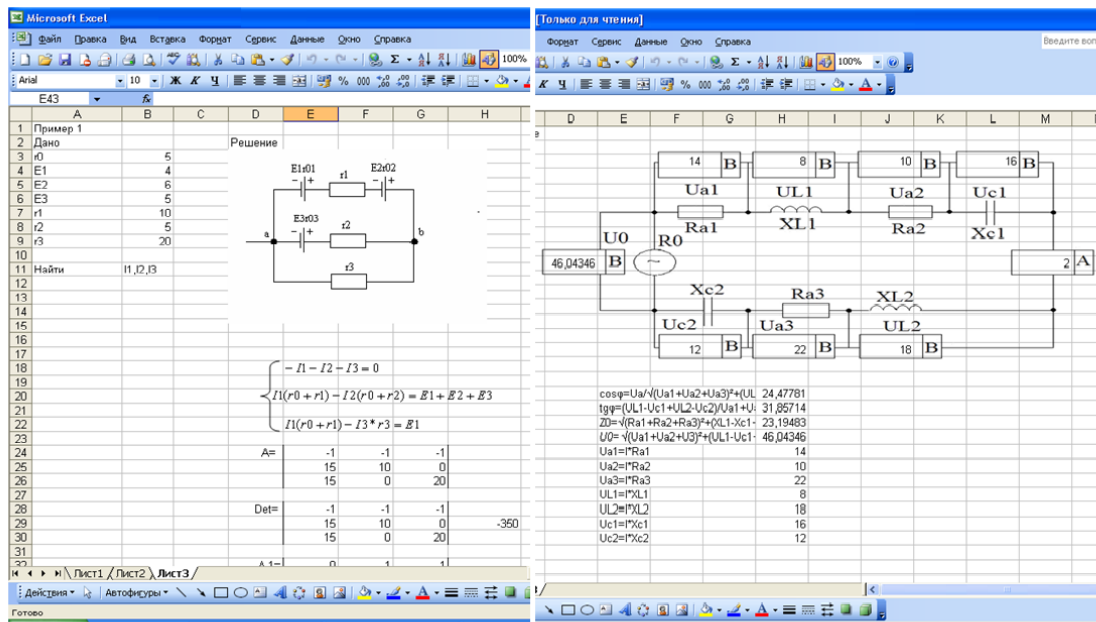


Рисунок 3 - Математические модели линейных цепей, реализованные с использованием приложения Microsoft Office Excel

Для исследования режимов работы электрических цепей и определения характеристик используемых дискретных элементов наряду с численными методами широко используется аналитический метод математического моделирования.

Организация учебной исследовательской деятельности:

Изображение электрической схемы реализуется в графическом редакторе Paint Pbrush и импортируется в среду Excel (Рис 3) посредством которой визуализируются показания амперметров и вольтметров. Визуализация результатов экспериментальной задачи представляется посредством графика, таблицы, схемы, блок-схемы, математической модели. Соответствующая математическая модель способствует анализу электрических характеристик каждого контура электронного устройства и может использоваться для прогнозирования условий и режимов эксплуатации. Визуализация процесса решения задач для упрощенной модели или устройства осуществляется также на тренажере (Рис. 3), реализованном в визуальной среде программирования C++Builder 6.0 [1–2].

Алгоритм визуализации

1. Выбор условий эксперимента
2. Установка параметров дискретных элементов и источников питания электрической цепи. Манипуляция с объектами, моделями.

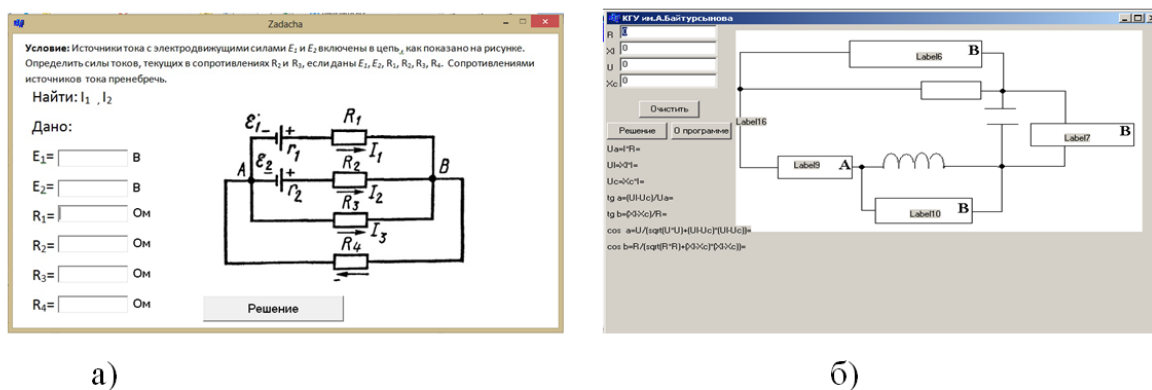


Рисунок 3 - Главное окно тренажера, реализованного в визуальной среде программирования C++Builder 6.0 для исследования режимов работы а) цепей постоянного тока, б) цепей синусоидального тока

Заключение: Визуализация результатов экспериментальных задач с использованием имитационных тренажеров и приложений Microsoft Office является эффективным методом изучения электрических цепей.

Разработка математической модели электронного устройства для исследования его характеристик и прогнозирования режимов эксплуатации повышает качество учебно-исследовательской подготовки специалистов инженерно-технического профиля к будущей профессиональной деятельности.

Central Bohemia University (CBU), Czech Republic
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
Барнаульский филиал
Новосибирский Государственный Технический Университет – Факультет Бизнеса
Национальный исследовательский Томский политехнический университет
Институт социально-гуманитарных технологий
Diplomatic Academy, Czech Republic
Shanghai Diacron CPA Co., Ltd, Chinese People's Republic
PricewaterhouseCoopers (PwC), офис в Новосибирске
Общество с Ограниченной Ответственностью «БС-Консалтинг»

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В УСЛОВИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

(IREG-2017)

Сборник научных трудов

V autorově vydání
Produkce – I. G. Balašova

Do sazby 13.06.2017
Formát 60x84/8
Papír bílý standardní
Počet tiskových archů 16,34.
Tiráž 120 ks

Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», s.r.o.:
Identifikační číslo 29133947 (29.11.2012)
U dálnice 815/6, 155 00, Praha 5 – Stodůlky, Česká republika.
Tel. +420773177857,
web site: <http://sociosfera.com>,
e-mail: sociosfera@seznam.cz