

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
"САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ"

РОССИЙСКАЯ НАУКА: АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

*Сборник научных статей
III Всероссийской заочной
научно-практической конференции*

17 марта 2017 года

Часть 2

Экономика (К-Я). Юриспруденция и право

Самара
Издательство
Самарского государственного экономического университета
2017

Материалы конференции размещены в системе РИНЦ

Редакционная коллегия: д.э.н., профессор Г.Р. Хасаев; д.э.н., профессор С.И. Ашмарина (отв. редакторы); д.э.н., профессор Д.В. Чернова; д.э.н., профессор Л.А. Сосунова; д.п.н., профессор Э.П. Печерская; д.э.н., профессор Т.А. Корнеева; к.с.н., доцент Е.В. Ширнина; д.э.н., профессор А.П. Жабин; доцент М.В. Китаева; к.э.н., доцент Н.В. Никитина; к.э.н., доцент С.Н. Пичкуров; к.э.н., доцент Н.В. Полянская; д.и.н., профессор Н.Ф. Тагирова; к.э.н., доцент А.А. Чудаева; д.э.н., доцент Е.В. Погорелова; И.А. Плаксина (отдел сопровождения конкурсов и грантов); к.э.н. А.М. Измайлов (отв. секретарь-референт)

Р76 **Российская наука: актуальные исследования и разработки** : сб. науч. ст. III Всерос. заоч. науч.-практ. конф., 17 марта 2017 г. : в 2 ч. / [редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) и др.]. - Ч. 2. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2017. - 431 с.
ISBN 978-5-94622-702-5 (ч. 2) - ISBN 978-5-94622-700-1

Сборник посвящен актуальным научно-теоретическим и методическим вопросам развития общества в современных экономических условиях в таких областях науки, как: информационные технологии в образовании, экономике и менеджменте; история; математика; менеджмент; педагогика и психология; социология и политология, филология и языкознание; философия; физическая культура и здоровый образ жизни; экология; экономика; юриспруденция и право. В статьях проведен анализ теоретических и методических подходов экономического и организационного развития, предложены новые научно-методические направления развития экономики и общества.

Сборник представляет интерес для научных работников, аспирантов, студентов, а также руководителей и специалистов предприятий.

УДК 001.8
ББК 448

ISBN 978-5-94622-702-5 (ч. 2)
ISBN 978-5-94622-700-1

© Авторы научных статей, 2017
© ФГБОУ ВО "Самарский государственный
экономический университет", 2017

ЭКОНОМИКА

УДК 637.1

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ

© 2017 Калимуллин Денис Маратович

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Смолина Екатерина Станиславовна

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Самарина Мария Александровна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: samarina28@gmail.com

Ключевые слова: молочная промышленность, производство молочной продукции, факторы роста объемов рынка.

Представлен обзор и дана общая характеристика российской молочной промышленности, исследовано состояние ресурсного потенциала отрасли и его воздействие на предложение, проанализирован потенциал потребительского рынка молочной продукции в перспективе развития.

Российский рынок молочной продукции является составной частью российской пищевой промышленности. Пищевая промышленность играет достаточно важную роль в экономике каждой страны. В настоящее время пищевая промышленность РФ объединяет в себе 25 тыс. предприятий, а ее доля в объеме российского производства составляет более 15 %.

Молочная промышленность - отрасль пищевой промышленности, объединяющая предприятия по выработке продукции из молока. При этом возможность и уникальность масштабов производства молочных продуктов определяют численность населения, его генетический и творческий потенциал¹.

В настоящее время молочная отрасль России находится весьма в непростом и затруднительном положении. Этому способствует влияние следующих факторов. От-

носительно небольшая инвестиционная привлекательность молочной отрасли (в сравнении, скажем, со свиноводством, птицеводством) в условиях девальвации национальной валюты в 2014 - 2015 годах содействовала уменьшению объемов инвестиций в модернизацию и развитие производства и переработки молока. Усиление стоимости кредитных ресурсов и себестоимости производимой продукции в 2015 году содействовало сохранению тенденции сокращения поголовья коров. Вместе с тем значительная доля хозяйств населения в структуре производства молока (около 46%) при небольшой молочной продуктивности животных в ЛПХ и сравнительно небольшой товарности производства (около 35%) значительно ограничивает доступные для переработки объемы молока. В итоге на рынке имеется недостаток молока-сырья, сохраняется зависимость отечественной молочной отрасли от импорта молока и молочных продуктов: по результатам 2016 года доля импортной продукции в ресурсах товарного молока составляла приблизительно 25%².

Введенные в 2014 году особые экономические меры в отношении ряда стран, прежде поставлявших существенные объемы молочных продуктов на территорию России, дали возможность освободить нишу на внутреннем рынке за счет уменьшения объемов импорта более чем на 20 %, тем не менее, они же стали основанием существенных ограничений расширения присутствия на внутреннем рынке отечественных производителей.

Достаточно высокая конкурентоспособность белорусской продукции, содействовала наращиванию экспорта молокопродуктов на освободившийся российский рынок и росту ценовой конкуренции. Возросшая себестоимость производства на территории РФ и недоступность кредитных ресурсов по действующим ставкам привели к немаловажному снижению рентабельности производителей молока и молокоперерабатывающих предприятий, многие из которых в этой связи находятся на грани прибыльности или являются убыточными. В итоге объемы производства молока и технологичность отрасли значительно понижаются.

Рост себестоимости продукции повлек за собой значительное повышение потребительских цен, сопутствуемое понижением покупательной способности денежных доходов населения. В сформировавшихся условиях потребительский спрос в 2016 году уменьшился и переориентировался на традиционную и менее дорогую цельномолочную и кисломолочную продукцию, а более дорогая молокоемкая продукция, несмотря на рост объемов производства, утрачивала потребительский интерес, сохраняя при этом достаточно высокую себестоимость. В результате, недобросовестные производители сыров и сливочного масла оказались вынуждены сбавлять себестоимость собственной продукции в целях привлечения интереса покупателей более доступной ценой в сравнении с конкурентами (в том числе из Республики Беларусь), что привело к росту доли фальсификата на молочном рынке (замена молочных жиров жирами растительного происхождения). Понижение мировых цен на пальмовое масло в текущем году также содействовало росту объемов его импорта в РФ.

Таким образом, ситуацию на молочном рынке можно охарактеризовать следующими тенденциями:

- недостаток сырого молока и обоснованное отсутствие потенциала ее наращивания в краткосрочный период, стагнация производства молока, сокращение поголовья коров, существенный удельный вес низкотоварных хозяйств населения в производстве сырого молока;

- снижение рентабельности производителей и переработчиков молока в связи с увеличением себестоимости его производства и переработки на фоне девальвации национальной валюты;

- значительная зависимость от импорта молочных продуктов (уровень самообеспечения молоком и молочными продуктами, по разным оценкам, составляет от 71% до 78%) и повышение активности на российском рынке традиционного партнера - Республики Беларусь;

- слабая инвестиционная активность в связи с неприемлемой стоимостью кредитных ресурсов, относительно небольшой инвестиционной привлекательностью молочного скотоводства ввиду достаточно больших сроков окупаемости финансовых вложений;

- рост доли фальсификата на молочном рынке;

- уменьшение потребительского спроса на молоко и молочные продукты питания на фоне уменьшения покупательной способности денежных доходов населения.

Наряду с тем у российских производителей имеется достаточно неплохая возможность наращивания объемов производства. Потребление молочных продуктов составляет по разным оценкам от 180 до 260 кг при норме 300 - 330 кг. Введенные в августе 2014 года особые экономические меры в целях обеспечения продовольственной безопасности РФ позволили российским производителям значительно нарастить объемы внутреннего производства молочной продукции, но все же, вышеперечисленные факторы замедляют развитие отечественной молочной отрасли³.

Нынешние молочные комбинаты (заводы) выполняют комплексную переработку сырья, выпускают достаточно широкий ассортимент продукции, снабжены механизированными и автоматизированными линиями по розливу продукции в бутылки, пакеты и другие виды тары, пастеризаторами и охладителями, сепараторами, выпарными установками, сыроизготовителями, автоматами по расфасовке продукции⁴.

Молочный комплекс является одним из наиболее существенных составных частей агропромышленного комплекса (АПК), важнейшей задачей функционирования которого является удовлетворение потребностей общества в молоке и молочной продукции при определенном уровне доходов населения⁵.

Собственно поэтому перспективы роста рынка молочной продукции можно оценить положительно.

Наиболее важными факторами увеличения объемов рынка являются:

- Тенденция роста реальных доходов населения;

- Потенциал емкости рынка, связанный с небольшим текущим уровнем потребления молочных продуктов по сравнению с уровнем потребления в странах Европы;

- Ощутимый интерес к здоровому образу жизни;

- Приверженность населения России к молочной продукции.

Данные факторы являются источником повышенного спроса на молочные продукты в ближайшей перспективе.

Спрос на молочные продукты удовлетворяется российскими и иностранными производителями, причем доля импорта в отдельных сегментах рынка неуклонно увеличивается. Следовательно, дополнительной возможностью увеличения рынка для отечественных компаний является импортозамещение.

Молочный рынок РФ достаточно активно увеличивает ассортимент предоставляемой молочной продукции. Эксперты прогнозируют постепенное понижение потребления традиционной молочной продукции (сметана, ряженка, простокваша) в пользу обогащенной современной продукции (биокефир, биомолоко, биойогурт). Довольно перспективны также любые десертные молочные продукты, которые люди потребляют не для утоления голода, а для удовольствия. Все это, прежде всего, неразрывно связано с ростом доходов населения. Общий объем этой продукции будет увеличиваться не только за счет повышения количества новых потребителей, но и за счет повышения частоты потребления постоянными покупателями этой категории продуктов.

¹ Буценко И.И. Агропромышленная интеграция в молочном подкомплексе // Экономика сельского хозяйства. 2006. № 8. С. 13.

² Лабинов В.В. Ситуация в мировом и российском рынках молочных продуктов // Молочная промышленность. 2012. № 11.

³ Морозова С.Н. Анализ качества произведенной молочной продукции // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 5 (79). С. 54-57.

⁴ Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. М. : Финансы и статистика, 2010.

⁵ Хоконов М.М. Развитие промышленности: особенности нового этапа // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 11 (109). С. 85-90.

CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF DAIRY INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION

© 2017 Kalimullin Denis Maratovich

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2017 Smolina Ekaterina Stanislavovna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2017 Samarina Maria Aleksandrovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: samarina28@gmail.com

Keywords: dairy industry, dairy production, factors of growth in the market.

The article presents an overview and gives a general description of the Russian dairy industry, investigates the status of the resource potential of the industry and its impact on the proposal, analyzes the potential of the consumer market of dairy products in the future.

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД ФОРМИРОВАНИЯ ТОВАРНОЙ СТРАТЕГИИ

© 2017 Калышенко Валентина Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

© 2017 Сталькина Ульяна Михайловна

кандидат экономических наук

Международный институт рынка, г. Самара

E-mail: v-kalyshenko@yandex.ru, lyana@inbox.ru

Ключевые слова: товарный ассортимент, товарная стратегия, ABC-анализ, процессный подход.

На основе анализа управления товарным ассортиментом при функциональном подходе определены классические проблемы, предложен процесс формирования товарной стратегии.

Сложившаяся на многих товарных рынках ситуация рынка потребителя актуальной задачей ставит построение эффективной системы управления. Это касается как отдельных процессов, где преобладает функциональный подход, так и в целом управления деятельностью фирмы. По существу любая фирма это комплекс подразделений со штатом сотрудников выполняющих узкоспециализированные определенные функции. Проводимые исследования показывают, что сотрудники не видят конечных результатов, возникает конфликт интересов. Процессный подход предполагает основной упор обратить на процессы связанные со всеми подразделениями и ориентированные на конечный результат. Останемся на процессе управления товарной стратегией "Фирмы Рост".

В результате проведенного анализа деятельности ООО "Фирма Рост" была исследована товарная стратегия организации и оценена структура ассортимента.

Таблица 1

Структура ассортимента ООО "Фирма Рост"

Товарная категория	Количество позиций	Доля в ассортименте, %
Автошины для грузовых машин	12	7,36
Автошины для сельскохозяйственной техники	6	3,68
Автошины легковые нешипованные	37	22,70
Автошины легковые шипованные	29	17,79
В сборе автошины нешипованные	6	3,68
В сборе автошины шипованные	15	9,20
Камеры	7	4,29
Колесные диски	14	8,59
Литые диски	20	12,28
Мотошины	6	3,68
Другое (услуги, аккумуляторы, комплектующие, материалы)	11	6,75
Итого	163	100

Проведенный анализ позволяет констатировать:

- широта товарной номенклатуры представлена 14 видами продукции;
- глубина ассортимента насчитывает 163 позиций, наибольшей глубиной обладают такие товарные категории, как автошины легковые нешипованные и шипованные и литые диски, наименьшей - автошины для сельскохозяйственной техники, мотошины, в сборе автошины нешипованные, камеры. Следует логика что в период оживления рыночного спроса наибольшим спросом пользуются автошины легковые шипованные и нешипованные (летние и зимние), легкосплавные (литые) диски;

При принятии решений по формированию товарного ассортимента наилучшим приемом является проведение ABC-анализа.

Таблица 2

ABC-анализ товарного ассортимента ООО "Фирма Рост"

Товарная категория	Оборот за 2009 год, руб.	Доля в обороте, %	Проценты	Доля в обороте с накопительным итогом, %	Группа
Итого	40 691 035,0	100,00			
Автошины легковые шипованные	16 115 249,00	39,60	Первые 60 %	39,60	А
Автошины легковые нешипованные	10 554 270,00	25,94		65,54	
Легкосплавные (литые) диски	6 439 953,00	15,83	Еще 30 %	81,37	В
Штампованные (колесные) диски	2 823 280,00	6,94		88,31	
В сборе автошины легковые шипованные	2 516 330,00	6,18		94,49	
Автошины для грузовых машин	1 297 312,00	3,19	Остальные 10 %	97,68	С
В сборе автошины легковые нешипованные	465 461,00	1,14		98,82	
Камеры	209 759,00	0,52		99,34	
Другое (услуги, аккумуляторы, комплектующие, материалы)	121 908,00	0,30		99,64	
Автошины для сельскохозяйственной техники	109 047,00	0,27		99,91	
Мотошины	38 466,00	0,1		100,00	

На основании данного анализа выделились явные лидеры продаж: автошины легковые шипованные и нешипованные. Эти объекты требуют тщательного планирования, постоянного (возможно даже ежедневного) и учета и контроля. Эти товары составляют 60% всего оборота и соответственно чем выше стоимость товара, тем дороже обходятся

ошибки в их анализе. Необходим периодический подсчет запасов с жесткими допусками. В группу В вошли некоторые позиции из группы "Диски" и "Автошины": легкосплавные (литые) диски, штампованные (колесные) диски и автошины легковые шипованные в сборе. Эти объекты в меньшей степени важны для компании и требуют обычного контроля, налаженного учета (возможно, ежемесячно). Остальные объекты, попавшие в категорию С характеризуются упрощенными методами планирования, учета и контроля. Однако несмотря на их кажущуюся малоценность, они составляют 10% оборота и требуют периодического контроля. Кроме того в данную группу входят товары, которые реализуются в комплексе с товарами, находящимися в категории А и В (группа "Другое"), а также новые ассортиментные позиции - мотоциклы.

Сложившаяся ситуация также позволяет предложить выведение групп "автошины для сельскохозяйственной техники", "автошины для грузовых машин", "камеры". Это дает организации ряд преимуществ:

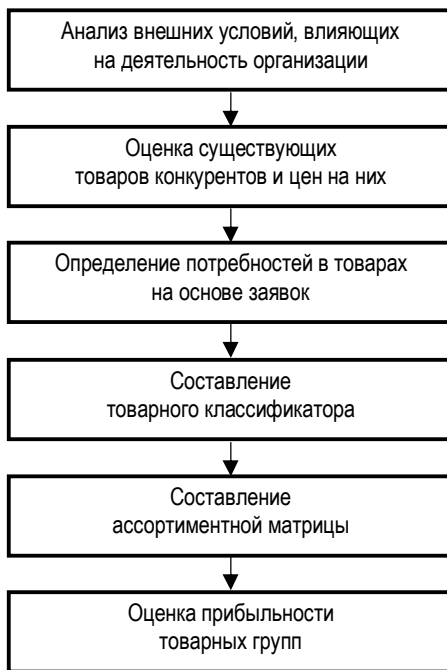
- высвобождение примерно 2/10 складских площадей, которые могут быть заполнены товарами, пользующимися большим спросом;
- высвобождение денежных средств, которые могут быть потрачены на приобретение более прибыльных категорий и, как следствие, получение дополнительного количества прибыли, а именно отказавшись от реализации трех товарных групп, которые имеют невысокие объемы продаж, ООО "Фирма Рост" имеет возможность приобрести на высвобожденные 1907029 рублей следующие виды товаров: дополнительно 703 единицы автошин легковых шипованных как товар, пользующийся наибольшим спросом;

750 единиц мотоциклов, как наиболее перспективный товар, объемы продаж которого будут расти согласно выявленному покупательскому спросу.

В результате оценки процесса формирования товарной стратегии на фирме были выявлены следующие проблемы, которые являются практически классическими и имеют место на многих предприятиях:

- процесс формирования товарной стратегии ООО "Фирма Рост" стратегически не прописан, чаще всего деятельность в области товарного ассортимента осуществляется путем принятия оперативных решений; в штате отсутствует категорийный менеджер, комплектация склада происходит хаотично, как следствие иногда возникают ситуации полного отсутствия товара постоянного спроса в наличии на складе;
- введение новых ассортиментных групп происходит в основном на основе оценки объемов продаж за отчетный период, оценке спроса на товар на основе изучения требований рынка уделяется недостаточно внимания;
- не отработана политика выведения модельных групп товара с незначительными показателями продаж, что способствует перенасыщению ассортимента и замораживанию финансовых средств организации;
- объем складских запасов, несоответствующий рыночному спросу, сказывается на продажах компании.

Для повышения качества формирования товарной стратегии на наш взгляд целесообразно включить следующие этапы в процесс, отвечающие процессному подходу:



**Рис. Процесс формирования товарной стратегии
ООО "Фирма Рост"**

Следовательно процессный подход позволяет: учесть такие важные аспекты в бизнесе, как ориентация на конечный результат; более качественном выполнении функций каждым специалистом как участником процесса; более гибко реагировать на внешние и внутренние изменения в маркетинговой среде.

1. Калышенко В.Н. Управление товарной политикой предприятия // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2013. Вып. 1.

2. Кретов И.И., Карягин Н.Б. Товарные стратегии и марочные технологии в современном маркетинге : учеб.-практ. пособие. М. : Экономист, 2005.

3. Лындин Д.И. Реализация процессного подхода к управлению товарной политикой предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 9.

4. Марыкова К.С. Оценка эффективности товарной политики // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014. Вып. 2.

PROCESS APPROACH OF FORMING OF COMMODITY STRATEGY

© 2017 Kalyshenko Valentina Nikolaevna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics

© 2017 Stalkina Uliana Mikhaylovna
Candidate of Economics
International Institute of the Market, Samara
E-mail: v-kalyshenko@yandex.ru, lyana@inbox.ru

Keywords: commodity assortment, commodity strategy, ABC- analysis, process approach.

On the basis of the analysis of commodity assortment management in the functional approach, classical problems are defined, the process of forming of commodity strategy is offered.

УДК 94:336.11

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

© 2017 Карпенко Татьяна Анатольевна
аспирант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: karpenkota@hotmail.com

Ключевые слова: транспортное страхование, история страхования, морские перевозки, железнодорожный транспорт.

Проведено краткое исследование процесса развития транспортного страхования в Российской империи, определены основные факторы его становления, выявлена особая роль железнодорожного сообщения в этом процессе.

Среди различных видов страховой защиты, необходимых для бесперебойного функционирования хозяйственной жизни общества, страхование транспортных рисков занимает особое место. Оно исторически возникает одним из первых, так как перевозка товаров на большие расстояния всегда была особо прибыльным делом, а риски, которыми при этом подвергалось имущество, были стабильно велики и известны каждому торговцу¹.

Если говорить не о стихийных формах страховой защиты, а об официально оформленных экономических отношениях, то в Российской империи предпосылки к их возник-

новению складывались еще в XVIII веке, когда в 1781 году Екатериной II был издан новый морской устав, часть которого была посвящена морскому страхованию². Однако уже в этом действии, являвшемся первым шагом к возникновению в империи транспортного страхования, было заложено существенное противоречие, замедлившее развитие этого вида страховой защиты на длительное время. Дело в том, что большая часть перевозок товаров на дальние расстояния (морскими путями) находилась в руках иностранных граждан, и пункт о страховании в морском уставе был также написан по аналогу немецкого законодательства. Иностранные же торговцы предпочитали страховаться у себя на родине, а российские предприниматели не могли обеспечить должного масштаба сделок учреждаемым страховым компаниям³.

Всего за первую половину XIX века в Российской империи было учреждено 13 страховых компаний, имевших своей целью страхование грузов при морских перевозках. Все они, разумеется, находились в портовых городах, большей частью - в Одессе. Все эти компании основывались при одобрении государства, сама же инициатива об их устройстве исходила от местных предпринимателей. Однако срок их существования был весьма невелик, ощущался недостаток как инвесторов, так и клиентов. Большинство из подобных учреждений закрывалось в первые пять лет своего существования, на смену им приходили новые⁴. Причиной тому отчасти был уже вышеназванный факт - малое представительство российских купцов в международных морских сообщениях, а также в принципе недостаточное товарное обращение как в международной, так и во внутренней торговле. В России к тому времени еще происходили процессы становления единого рынка и развития денежного обращения⁵.

По мере развития производительных сил, увеличения товарности производства, и возрастания экспорта стабильно возрастали обороты как внутренней, так и внешней торговли. Все больше проявлялась специализация отдельных районов в конкретных областях народного хозяйства, формировался внутренний рынок страны, что было невозможно без транспортного обеспечения. На 1830-40-е годы приходится один из подъемов во внешних торговых операциях. В пятилетие 1831-1835 годов общий оборот внешней торговли составил 175 318 тыс.руб., а в 1841-1845 года - 252 187 тыс. руб.⁶ Рост составил, таким образом, почти 40% за десятилетие. Большое значение в этом увеличении имел рост экспорта хлеба, в основном - пшеницы.

В то же время в Российской империи происходило довольно успешное развитие другой отрасли страхового дела - огневого страхования. Возникшие в 20-х-30-х годах акционерные общества стабильно расширяли свою деятельность и приносили достаточные прибыли своим акционерам⁷. Постепенно в экономической среде накапливался опыт страхового дела, причем не заимствованный за рубежом, а сформированный с учетом особенностей российского хозяйственного уклада.

Опыт первых двух огневых страховых обществ показывал, что в условиях российской действительности необходима крайне осторожная и продуманная стратегия действий. Построение акционерного общества с привлечением достаточного количества капитала совместно с грамотным научным подходом к устройству страховой деятельности могли обеспечить успех новой страховой компании.

Благоприятное сочетание названных факторов на фоне возросших торговых оборотов проявилось в создании транспортных страховых обществ, оказавшихся достаточ-

но устойчивыми. Это были "Российское", основанное в 1844 году и "Надежда" 1847 года. Однако по размаху операций и значению для экономики "Надежда" была на первом месте, в то время как "Российскому" долгое время не удавалось собрать должной суммы основного капитала⁸.

Крымская война (1853-1856 гг.) оказала негативное воздействие на всю экономику России, также на транспортное страхование. Объем контрактов на страхование международных перевозок в компании "Надежда" впоследствии не смог достичь довоенных значений. Представительства компании за рубежом были закрыты, их повторное открытие не принесло успеха.

Дальнейшее развитие транспортного страхования связано со строительством железных дорог, получившим свое развитие с 1850-х годов. В 1851 году была построена первая железнодорожная линия, имевшая экономическое значение - от Петербурга до Москвы. Несмотря на противоположные мнения, бытовавшие в русском обществе относительно железнодорожного строительства, дорога была востребована, уже в 1852 году дорога перевезла 719 тысяч пассажиров и 164 тысячи тонн грузов⁹. Новый вид транспорта поначалу вызывал настороженность как пассажиров, так и отправителей грузов, поэтому страхование на железных дорогах было необходимой мерой.

Постепенно не только специализированные страховые общества, но и сами железнодорожные компании брали на себя обязательства по страхованию перевозимого имущества и пассажиров. Возрастание объема перевозок привело к расширению рынка транспортного страхования и возникновению на нем новых действующих лиц. В 1869 г учреждена компания "Двигатель", 1870-1872 годах - "Русский Ллойд", "Волга", "Северное", "Якорь". К 1884 году функционировало 6 обществ транспортного страхования, суммарный сбор премий у которых - 3 713627 руб¹⁰.

Железнодорожное и речное сообщение - две основные платформы для возникновения транспортных страховых компаний. Страхование грузов при морских перевозках развивалось медленнее, из-за широкой деятельности иностранных конкурентов. Соответственно, окончательное становление системы транспортного страхования в Российской империи можно связывать именно с освоением железнодорожного транспорта, что подчеркивает особый путь развития страховых отношений в Российской империи.

¹ Соловьева А.М. Промышленная революция в России в XIX веке. М. : Наука, 1990. С. 12.

² ПСЗ РИ. Собрание Первое. 1649-1825 гг. / под ред. М.М. Сперанского : в 45 т. СПб. : Тип. II Отделения Собственной Его Императорского Величества Канцелярии, 1830. Т. XXI. С. 312. № 15285.

³ Мошкина О.А. Предпосылки становления института страхования в России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 6. С. 79-82.

⁴ Вицын А. Договор морского страхования по русскому праву. СПб. : Тип. Н. Тиблена и Комп, 1865. С. 3.

⁵ Ильин С.В. История страхового дела в России, XIX - начало XX в. : дис. ... д-ра ист. наук : 07.00.02. М., 2011. С. 36.

⁶ Кулишер И.М. История русской торговли и промышленности / сост. А.В. Куряев. Челябинск : Социум, 2003. С. 266.

⁷ Архив графов Мордвиновых. Т. 8 / предисловие и примечания В.А. Бильбасова. СПб. : Тип. Н. Скороходова, 1903. С. 146.

⁸ Пятидесятилетие учрежденной с выс. соизволения С.-Петербургской компании "Надежда" для морского, речного и сухопутного страхования, транспортирования кладей и страхования от огня имуществ, 1847-1897. СПб., 1897. С. 7.

⁹ История железнодорожного транспорта в России (1837-1880-х гг.). URL: http://www.historicus.ru/zheleznodorozhniy_transport (дата обращения: 31.01.2015).

¹⁰ Общий обзор положения страхового дела в России за 1884 г // Русский вестник страхования. 1885. № 2. С. 7.

MAJOR FACTORS OF DEVELOPMENT OF TRANSPORT INSURANCE IN THE RUSSIAN EMPIRE

© 2017 Karpenko Tatyana Anatolyevna
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: karpenkota@hotmail.com

Keywords: transport insurance, insurance history, sea transportation, railway transport.

There has been carried out a brief study of the development of transport insurance in the Russian Empire, the main factors of its development have been identified, and has been revealed a special role of railroad communication in this process.

УДК 664.7

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ КАРТОФЕЛЕВОДСТВА

© 2017 Карпова Дарья Александровна
студент

© 2017 Китаева Марина Васильевна
старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет
E-mail: karpovadarina@mail.ru

Ключевые слова: отрасль, производство, интенсивное развитие, органическое земледелие, продовольственная безопасность.

Проведен анализ современного состояния отрасли картофелеводства на мировом рынке, в Российской Федерации и Самарской области. Рассмотрены перспективы развития отрасли.

Картофель - ценный продукт питания в мировом пространстве. Интерес к этому продукту подчеркивает факт роста объемов его производства в мире в последние 50 лет в 1,4 раза.

Традиционно картофель в России - один из самых потребляемых продуктов растениеводства. Среднее потребление картофеля на душу населения в России составляет 120-130 кг в год на человека, то есть картофель для россиян по-прежнему является "вторым хлебом", обеспечивающим продовольственную безопасность нашей страны. В настоящее время новые методики расчета индекса продовольственной безопасности приобретают широкое распространение. Построение интегрального индекса продовольственной безопасности России учитывает размеры страны и территориальную дифференциацию регионов по ряду критериев¹.

Производство картофеля в России в последние годы устойчиво росло, снижение производства в 2010 и в 2012 годах связано с неблагоприятными погодными условиями (см. таблицу).

Динамика производства продукции растениеводства в России

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. в % к 2007 г.	2011 г.
Валовый сбор, тыс. тонн								
Картофель	27 195	28 846	31 134	21 141	32 681	29 355	108,6	90,4
Урожайность, ц/га								
Картофель	132	138	143	100	148	134	101,8	90,6

В 2015 году рынок картофеля в Российской Федерации характеризовался:

- расширением посевных площадей картофеля промышленного выращивания, которые составили 360,2 тыс. га, что на 12,3% больше, чем в 2014 году;

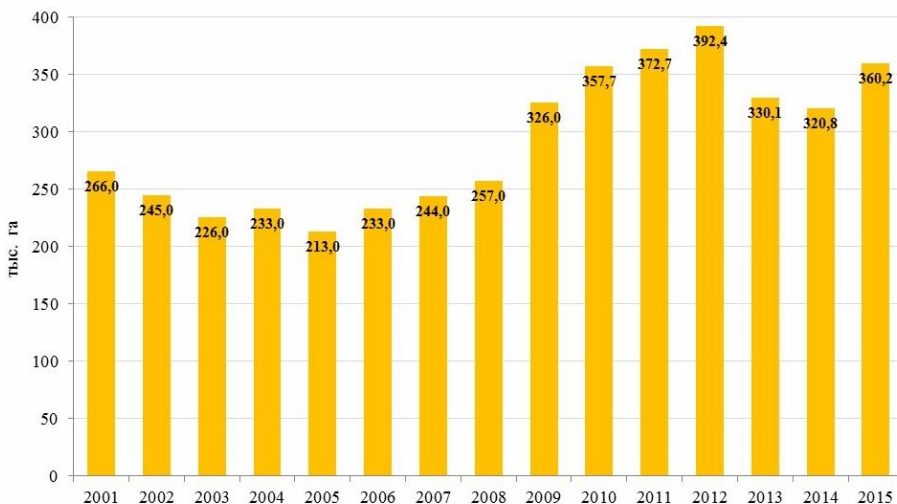


Рис. 1. Посевные площади картофеля в России в 2001-2015 гг., тыс. га

- значительным увеличением импорта семенного картофеля под сезон посадки 2015 года;

- замедлением поступления раннего картофеля на рынок в связи с дождливой погодой на юге страны в период уборки, в результате чего в конце июня наблюдался рост цен;

- рекордно высокими за последние 15 лет валовыми сборами - в промышленном секторе (сельхозорганизации и фермерские хозяйства, без учета хозяйств населения) собрали почти 7,6 млн. тонн. Увеличение объемов сборов было вызвано не только расширением посевных площадей, но и ростом урожайности культуры;



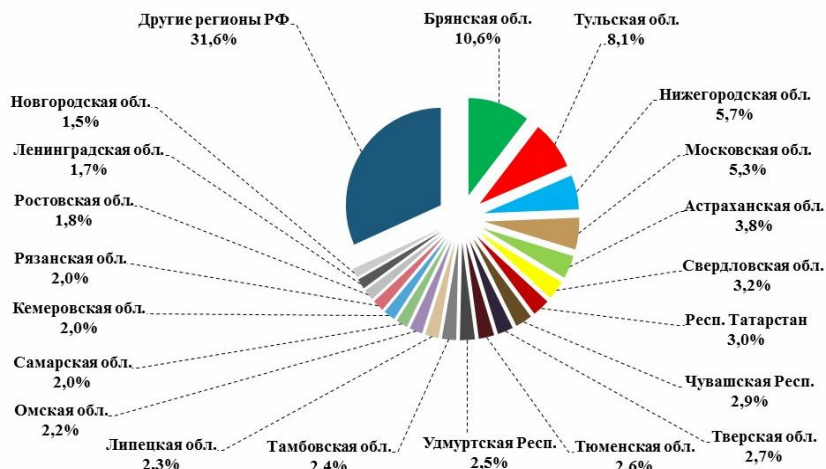
Рис. 2. Валовые сборы картофеля в России в 2001-2015 гг., тыс. тонн

- заметным сокращением объемов импорта продовольственного (столового) картофеля на фоне введения торговых ограничений из ряда стран;

- растущей инвестиционной активностью отрасли картофелеводства, в частности заявлен к реализации и реализуется ряд проектов по модернизации, расширению и созданию новых мощностей для хранения и переработки картофеля. Также отмечается повышенная инвестиционная активность в области возделывания семенного картофеля².

На отечественном рынке продовольственного картофеля растет сегмент, представленный органическим производством. На текущий момент потребительский рынок органических продовольственных товаров (далее ОргПТ) в РФ представлен двумя основными видами продуктов: 1) производимых в России и 2) закупаемых из-за рубежа. Как показывают данные статистики и исследования различных авторов, в настоящее время имеет место рост продаж и потребления ОргПТ импортного производства³.

Конкретно в Самарской области с картофелем отношения особые: производство его это не только результат труда картофелеводов, но и один из первых проектов, в котором были применены самые современные технологии и инновационная техника.



* - собрано к 1 ноября 2015 года, предварительные данные Росстата

Рис. 3. Доля ТОП-20 регионов РФ в общих объемах валовых сборов картофеля в России в 2015 г., % (общий объем - 7217,5 тыс. т)

В настоящее время площадь картофеля в хозяйствах всех категорий составляет 32 тыс. га, из них в сельхозорганизациях и КФХ - 8 тыс. га, в хозяйствах населения 24 тыс.га. Основными районами, в которых выращивают картофель, являются Безенчукский, Волжский, Ставропольский, Приволжский, Сызранский, Похвистневский.

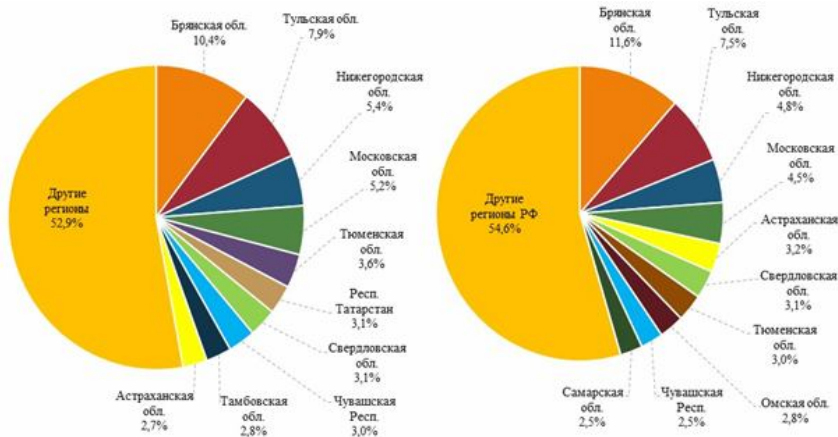


Рис. 4. Структура производства картофеля по регионам России в 2015-2016 гг.

В 2015 году Самарская область не входила в ТОП-10 регионов-производителей (в рейтинге ТОП-10 присутствовали Тамбовская область и Республика Татарстан), но уже в 2016 году Самарская область попала на 10 место.

Для динамичного решения общих вопросов развития хозяйств, занимающихся производством картофеля, в ноябре 2011 года был образован Союз картофелеводов Самарской области. Задачи Союза картофелеводов Самарской области направлены на то, чтобы защищать интересы картофелепроизводителей. Союз предлагает собственные варианты и видения форм государственной поддержки, а самое главное - участники его постоянно растут и учатся.

"Мы работаем в очень тесном контакте. Это не подразделение министерства, это общественное объединение, которое позволяет нам получать обратную связь и доводить наши требования, наши пожелания того, в каком направлении двигаться. Мы всячески поддерживаем данную инициативу. Наша задача - от тех средств, которые есть у государства, получить максимальную результативность. И когда есть такое объединение, это сделать легче. С каждым непосредственным участником рынка сложно и встретиться, и получить от него определенную информацию. Проще донести единую точку зрения до уже сформированного коллектива"⁴.

На сегодняшний день существует два главных фактора, тормозящих развитие картофелеводства в Самарской губернии:

1. Отсутствие современных хранилищ с климат-контролем, которые дадут возможность сохранить продукцию.

2. Отсутствие комплексных логистических центров, которые позволили бы довести до продажи выращенную продукцию.

Отрасль картофелеводства требует более эффективного инвестирования, развития интенсивных технологий и органического земледелия, маркетинга и сбыта продукции. Решение этих проблем ускорит выход на мировой рынок более качественного отечественного картофеля.

¹ Филиппов Р.В. Продовольственная безопасность регионов России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2017. № 1 (147). С. 52.

² Обзор рынка картофеля и овощей в государствах-членах Евразийского экономического союза за 2010-2014 годы / Департамент агропромышленной политики. М., 2015. С. 4.

³ Астратова Г.В., Семин А.Н., Рущицкая О.А. Основные перспективы развития рынка органической продовольственной продукции // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 11 (145). С. 46.

⁴ URL: <http://potato-union.com>.

MODERN STATUS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF POTATO INDUSTRY

© 2017 Karpova Darya Aleksandrovna

Student

© 2017 Kitaeva Marina Vasilyevna

Senior Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: karpovadarina@mail.ru

Keywords: industry, production, intensive development, organic farming, food security.

An analysis of the current state of the potato industry in the world market, in the Russian Federation and in the Samara region is carried out. Prospects of development of branch are considered.

ВЛИЯНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ

© 2017 Келейнова Мария Евгеньевна

преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: meb_06@mail.ru

Ключевые слова: нематериальные активы, интеллектуальный капитал, бизнес, инвестирование, капитал, управление знаниями.

Анализируется особенность влияния интеллектуального капитала на стоимость компаний в разных сферах деятельности. Представляется, что существуют различия в отношении к данному виду нематериальных активов в зависимости от области функционирования.

В современном информационном обществе традиционное понимание инвестиций изменилось: теперь компании все больше фокусируются не на наращении материальных активов, а на вложениях в нематериальные активы, развитии интеллектуального капитала компании. Другими словами, эффективное использование интеллектуального капитала стало ключевым фактором, определяющим успешность бизнеса. Отражая растущий интерес фирм к вопросам использования интеллектуального капитала для повышения конкурентоспособности и эффективности компании, растет также и число научных публикаций, посвященных этой теме, раскрывая все новые аспекты проблемы (рис. 1).

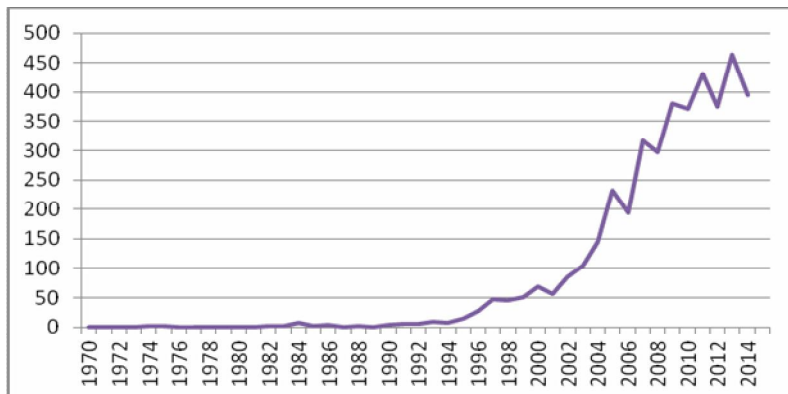


Рис. 1. Рост числа публикаций на тему интеллектуального капитала в мире за период 1970-2015 гг.*

* URL: <http://www.scopus.com/term/analyzer>.

Несмотря на повышенный научный интерес в этой области, доля серьезных исследований интеллектуального капитала, опубликованных российскими авторами, довольно

мала (рис. 2). Кроме того, зачастую российские ученые работают с данными зарубежных рынков.

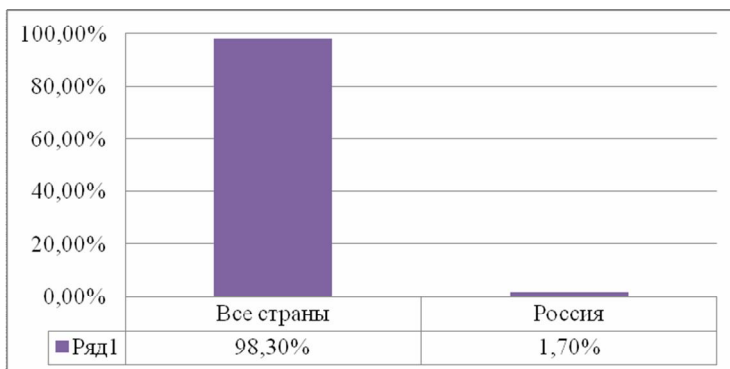


Рис. 2. Доля публикаций российских авторов в общем числе исследований ИК за период 1970-2015 гг.*

* URL: <http://www.scopus.com/term/analyzer>.

В то же время, российские компании активно наращивают нематериальные активы (рис. 3).

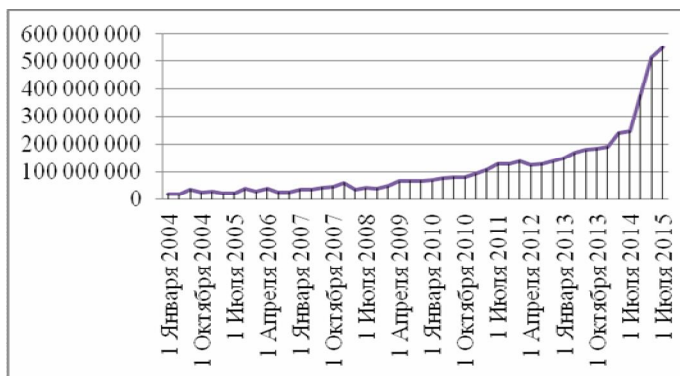


Рис. 3. Рост ИМА российских компаний за период 2004-2015 гг.

Особенно следует отметить ориентированность современных компаний на внедрение новых практик обучения сотрудников и осуществление исследовательской деятельности, что является процессом инвестирования в ИК¹. В представленной статье областью нашего интереса являются межотраслевые различия в моделях инвестирования российских компаний в интеллектуальный капитал.

На данный момент существует множество работ, рассматривающих влияние интеллектуального капитала на различные индикаторы успешности и эффективности деятельности компании. Многие из этих исследований проводились на основе зарубежных

(Малайзия, Тайвань, США) наукоемких отраслей, затрагивая компании, которые наиболее интенсивно применяют интеллектуальный капитал в различных проявлениях². Однако мы понимаем, что полученные в этих исследованиях выводы применимы только для узкого круга фирм и не могут стать руководством при выборе инвестиционной стратегии среднестатистической фирмы. Также существует довольно много работ, посвященных этой теме, где отрасль выступала как фактор трансформации интеллектуального капитала. Принадлежность к отрасли подразумевает определенную институциональную среду, привязку к продукту и конкретные навыки персонала и управляющих, необходимые для работы именно в этом секторе³.

В результате анализа существующей ситуации мы можем сделать вывод, что специфика и институциональная среда российского рынка не является фактором, делающим успешное развитие интеллектуального капитала в России невозможным. Она лишь вносит коррективы, но в целом тенденции, имеющие место в зарубежных компаниях, сохраняются и на российском рынке.

При прочих равных условиях, инвестиции в нематериальные активы в энергетике, услугах и торговле принесут большую отдачу в терминах добавленной экономической стоимости, чем в отрасли производства.

Известность бренда для строительства и недвижимости и торговли более важна, чем для производства, а для энергетики - менее важна, чем для производства. Применение обучающих стратегий приносит наибольший результат по сравнению с производственной отраслью в отраслях торговли и услуг. По сравнению с отраслью производства, наличие корпоративной стратегии менее важно в энергетике и более важно в торговле. Затраты на НИОКР приносят дополнительные по сравнению с производством выгоды в отраслях энергетики и услуг. По сравнению с отраслью энергетики и полезных ископаемых, наличие патентов более важно для строительства, производства, услуг и торговли, причем наибольшее сравнительное преимущество получает торговля⁴.

Таким образом, нематериальные активы компании приносят положительный вклад в ее экономическую стоимость, притом особенно силен этот вклад в энергетике, торговле и услугах. В практике современных компаний имеется ориентированность торговли, услуг и предприятий, оказывающих услуги, в целом, на обучение персонала и продвижение за счет установления связей с потребителями через сильный бренд. В целом эффект от применения образовательных практик, стратегии и от известности бренда отрицателен для стоимости компании. В случае с брендом это может быть объяснено слишком узким содержанием показателя, характеризующего силу бренда: не только принадлежность к списку Forbes говорит об известности и влиятельности компании⁵. В этом случае необходим поиск дополнительных, более полных характеристик бренда. Что касается критерия применения компаний стратегии управления знаниями и ориентированности на интеллектуальный капитал, который привнесит отрицательный вклад в стоимость компании, его уязвимость также заключается в способе измерения. Информация, представленная компанией на сайте, может не отражать реальной ситуации. Например, фирма, заявляющая, что активно проводит обучение сотрудников, предлагает работникам развитие через освоение нового опыта, по меркам выбранного нами показателя будет оценена как использующая стратегию знаний. Но эти данные могут быть фальсифицированы компанией с целью повышения привлекательности для потенциальных работни-

ков, в то время как само обучение в фирме присутствует лишь в виде передачи опыта от старых работников новым. Наличие у фирмы определенной стратегии, также определяемое на основе мониторинга сайта, напротив, связано с более высокой экономической стоимостью. Конечно, стратегия развития есть у каждой фирмы, но логично предположить, что если фирма акцентирует на ней внимание, следование этой стратегии играет важную роль в деятельности компании, и разработана она именно как конкурентное преимущество для повышения эффективности деятельности.

В прочем существует ряд ограничений. Во-первых, в научном сообществе не существует общепринятого метода измерения ИК. Во-вторых, российский рынок имеет собственную специфику: отставание в развитии некоторых производственных отраслей, несовершенная сфера услуг и проч. В-третьих, существует ограниченность в доступе к данным по некоторым показателям деятельности фирм, в частности, по исследованиям и разработкам. Преодоление перечисленных ограничений необходимо для полноценного анализа влияния интеллектуального капитала на успешность компаний, который, в свою очередь, позволит получить и систематизировать больше информации и использовать ее на пользу.

¹ Левченко Л.В., Келейнова М.Е. Формирование в системе высшего образования условий коммерциализации использования интеллектуального капитала // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2016. № 1. С. 129-136.

² Кузьмина О.Ю., Коновалова М.Е. Особенности воспроизводства интеллектуального капитала // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 10 (132). С. 6-14.

³ Фадеева Т.А. Развитие представлений об интеллектуальном капитале и его основные характеристики // Символ науки. 2016. № 3-1 (15). С. 208-211.

⁴ Аренков И.А., Ябурова Д.В. Совершенствование управления интеллектуальным капиталом как фактор развития инновационности // Современный менеджмент: проблемы и перспективы : сб. ст. : в 2 ч. 2016. С. 125-128.

⁵ Мустафаев А.О. Интеллектуальный капитал в контексте конкурентоспособности и деловой репутации предприятий // Часописекономічних реформ. 2016. № 2 (22). С. 6-16;

Печерская Э.П., Юдина О.В. Методология формирования профессиональных компетенций специалистов экономического профиля с использованием проектного подхода в условиях высшей школы // Экономические науки. 2007. № 35. С. 359-361.

INFLUENCE OF INTELLECTUAL CAPITAL ON THE COMPANY'S COST

© 2017 Keleynova Mariya Evgenyevna

Teacher

Samara State University of Economics

E-mail: meb_06@mail.ru

Keywords: intangible assets, intellectual capital, business, investment, capital, knowledge management.

Feature of the influence of intellectual capital on the value of companies in different spheres of activity is analyzed. There are differences in the attitude towards this type of intangible assets depending on the field of activity.

КАЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ С ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ

© 2017 Кизимова Вероника Анатольевна

магистрант

© 2017 Яковлев Геннадий Иванович

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nikakizimova@rambler.ru, dmms7@rambler.ru

Ключевые слова: финансово-кредитные отношения, торговые отношения, Европейский союз, сотрудничество, соглашение.

Проведен анализ результатов финансово-экономических отношений России и ЕС. Исследованы проблемы финансово-кредитных и торговых отношений, которые могут служить основой для формирования тесной экономической кооперации и развития партнерства во всех сферах политики и экономики.

Сотрудничество между ЕС и Россией в финансово-кредитной сфере традиционно рассматривалось в качестве одного из перспективных аспектов взаимодействия между двумя сторонами в силу географической близости и исторической общности. Для России особенно интересен европейский опыт построения эффективной рыночно ориентированной банковской системы, а также создания крупнейших финансово-кредитных центров; для стран-членов ЕС и ведущих европейских банков объективно выгодно инвестирование развития российской финансово-кредитной системы, без учета политической подоплеки. Взаимная санкционная политика ослабляет обе стороны, ведь после введения ограничительного режима в отношении отдельных российских компаний и банков правительство РФ приняло решение о необходимости ответных мер, включающих запрет на импорт широкого круга продовольственных товаров. Под российское эмбарго попала различная потребительская продукция, в том числе из стран ЕС. Внутри ЕС в результате эмбарго наибольший урон зафиксирован у таких стран, как Литва, Польша, Германия и Нидерланды, убытки которых составили более 500 млн. евро, в то время как урон Бельгии, Финляндии и Франции не превысил 300 млн евро¹ ежегодно.

Однако российская экономика обладает огромным потенциалом устойчивости и выживаемости за счет уникальной способности самоорганизации, ведь национальный бизнес постоянно работает в условиях кризиса, и за один только двадцатый век пережил две революции, несколько войн с полной сменой доминирующей экономической парадигмы². Благодаря деятельности отечественных предпринимателей, в постреформенное время экономика вновь восстановилась, и доля России от мирового ВВП выросла до 3%, в то время как стран Европейского Союза, работающих в стабильных условиях, - 23 %.

В условиях санкций обострилась проблема обеспечения продовольственной безопасности России, для решения которой были заключены долгосрочные договора на поставку продуктов питания из стран Латинской Америки, а также Белоруссии, Азербайджана и Узбекистана. В этой связи верно отмечает журнал "Эксперт", что три года санкций, начавшихся в 2014 году, закалили Россию, которая научилась полагаться на собственную финансовую инфраструктуру для привлечения средств - после успешного размещения \$3 миллиардов в прошлом году правительство РФ планирует в году текущем разместить евробонды уже на \$7 миллиардов³.

В данном ключе будет примечательным обзор взаимодействия Центрального Банка России по линии международного сотрудничества с центральными (национальными) банками государств ЕС. Следует отметить, что Центральный Банк Российской Федерации (Банк России) ведет активную работу по развитию двустороннего сотрудничества с центральными (национальными) банками зарубежных государств в различных областях организации финансово-кредитной системы.

Одним из приоритетных направлений деятельности в рамках двустороннего сотрудничества является участие работников Банка в качестве экспертов в организуемых ими заседаниях рабочих групп по банковским и финансовым вопросам, действующих в составе межправительственных комиссий по торгово-экономическому сотрудничеству, а также участие, по мере необходимости, в самих заседаниях МПК. Ниже мы систематизировали список соглашений (меморандумов) ЦБ РФ с центральными (национальными) банками зарубежных государств.

Список соглашений (меморандумов) с центральными (национальными) банками стран Европы

Страна	Соглашение о сотрудничестве	Меморандум о сотрудничестве в области банковского надзора	Меморандум о взаимопонимании по линии ФСФР
Королевство Бельгия	Нет	Нет	от 2012 года
Великое Герцогство Люксембург	Нет	от 2011 года	от 2011 года
Венгрия	от ноября 1994	от 2008 года	Нет
Федеративная Республика Германия	Нет	от 2006 года	от 2010 года
Ирландия	от 2011 года	Нет	Нет
Республика Кипр	Нет	от 2007 года	от 2008 года
Республика Латвия	Нет	от 2010 года	Нет
Литва	от 1997 года	от 2005 года	Нет
Республика Польша	от 2012 года	Нет	Нет
Финляндия	Нет	от 2007 года	Нет
Франция	от 1997 года	Нет	от 2009 года
Швеция	Нет	от 2012 года	Нет
Эстония	Нет	от 2008 года	Нет

В результате анализа представленных данных можно отметить, что соглашения о сотрудничестве заключено только с пятью странами, как и Меморандум о взаимопонимании по линии ФСФР, а Меморандум о сотрудничестве в области банковского надзора - с девятью ЦБ стран-членов ЕС. Рассматривая взаимодействие России и ЕС в финансово-кредитной сфере, важно отметить, что Банк России при осуществлении различных операций активно использует евро для обеспечения своих резервов, что позволяет сделать вывод о высокой степени доверия финансовым институтам Евросоюза. Однако в структуре валютных резервов России главенствующая роль резервной валюты остается за долларом США, который опережает евро и фунт стерлингов.

Несмотря на то, что во время финансового кризиса 2008 г. доля евро в валютных резервах увеличилась на 5,2 %, а доля доллара США снизилась на 5,5 %, в период 2009 - 2012 гг. происходило постепенное снижение доли евро в валютных резервах: с 43,8 % до 40,4 % соответственно. Однако уже в 2014 г. доля евро в резервах возросла до 46,1 %. В 2014 году ЦБ резко сократил долю долларов США в своих валютных резервах, но с мая 2015 г. РФ вновь начала наращивать покупки долговых бумаг США. Показательно, что Россия находится на 15 месте среди инвесторов в американские казначейские бумаги. С другой стороны, евро сохраняет значимость для валютных резервов Банка России. Так по состоянию на 1 января 2016 г. 40,1 % резервных валютных активов были номинированы в евро. Пик торгового партнерства был зафиксирован в 2013 году, когда показатель внешнеторгового оборота между Россией и ЕС составил 417,7 млрд. долл.⁴ В 2014 после взаимных ограничений товарооборот снизился на 20% и составил 334,2 млрд. долл., а внешнеторговый оборот России сократился на 6%, что в стоимостном выражении составило 50,2 млрд. долл.⁵

Соответственно, этот процесс повлек за собой снижение активности сотрудничества в финансово-кредитной сфере. Также следует отметить, что из 28 стран, входящих в Европейский Союз, основными внешнеторговыми партнерами являются лишь пять из них. На долю этих стран приходится около 60% торгового оборота между Россией и ЕС. Напряженная политическая обстановка между странами сократила число инвестиционных потоков и заставила считать многомиллионные убытки. В целом Россия и ЕС понесли примерно одинаковые потери, которые оцениваются порядка 40 млрд. евро⁶.

Оценочно, за 2014 год Россия потеряла 14,4 млрд. долл. инвестиций Европейского Союз. Наибольшие убытки Россия несет от сокращения торговли со странами ЕС: экспорт лишился 278 млрд. долл., а импорт - 132 млрд. долл. В результате геополитических потрясений, снижения цен на нефть и нарушения интеграционных связей с западными партнерами рубль обесценился на 11%, что в свою очередь привело к необходимости использования золотовалютных резервов России стоимостью 11,6 млрд. долл. Капитализация российских компаний снизилась на 72 млрд. долл., а фондовый рынок страны потерял 10%. Как результат - наибольшие потери у автомобильной промышленности, сельского хозяйства и химической промышленности⁷.

Вывод. Среди основных задач сотрудничества, совместно разработанных Россией и ЕС, в сфере финансово-кредитных отношений можно выделить следующие: обеспечение стабильности функционирования финансово-кредитной системы, содействие консолидации финансового сектора и эффективной системы защиты потребителей финансово-кредитных услуг, совершенствование законодательной базы, повышение эффектив-

ности надзора в соответствии с международными стандартами и нормами. Взаимная санкционная политика России и ЕС - традиционных торгово-экономических партнеров, крайне негативно отражается на темпах экономического роста и приводит к прямым убыткам, потере международной конкурентоспособности. В этих условиях Россия стремится диверсифицировать каналы привлечения иностранных инвестиций и кредитов за счет расширения связей с Китаем, Индией, стран Южной Америки и др.

¹ Нестеров В. Европа подсчитывает убытки. URL: <http://politika2030.ru/evropa-podschityvaet-ubytki.html>.

² Спиркин А.В., Яковлев Г.И. Качество экономического роста в условиях современной международной интеграции // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 10. С. 102-108.

³ Пекин отказался кредитовать Россию в юанях. URL: <http://expert.ru> (дата обращения: 13.03.2017).

⁴ Абрамов Д.В., Чичаева А.Н. Региональные интеграционные объединения в современной глобальной экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 9 (119). С. 7-10.

⁵ Платежный баланс и внешний долг Российской Федерации от ЦБ РФ за 2014 год. URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/bp.pdf.

⁶ Шмелев Б.А. Последствия введенных санкций для экономического развития России. URL: http://www.rescue.org.ru/publ_1_posledstviya-vvedennyx-sankcii-dlya-ekonomicheskogorazvitiya-rossii.html.

⁷ Окуленко Л.Б. Что будет с Россией после зарубежных санкций? URL: <http://chabala.com.ua/politica-ua/2014/08/09>.

QUALITATIVE ANALYSIS OF THE RESULTS OF FINANCIAL AND CREDIT COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND EUROPEAN UNION

© 2017 Kizimova Veronika Anatolyevna

Undergraduate

© 2017 Yakovlev Gennadiy Ivanovich

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: nikakizimova@rambler.ru, dmms7@rambler.ru

Keywords: financial and credit relations, trade relations, European Union, cooperation, convention.

In the present article the results of relations between Russia and EU are being analyzed. Specifically, the problematic issues of financial and credit and trade relations, which serve as the basis for the formation of close economic cooperation and development of partnership in all spheres, are taken into consideration.

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ КОНВЕРГЕНЦИИ МСФО И US GAAP

© 2017 Киреева Оксана Юрьевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: okskireeva2012@yandex.ru

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, стандарты US GAAP, конвергенция, затраты по займам, признание выручки, учет аренды.

Проанализированы результаты конвергенции МСФО и US GAAP, сопоставлены конвергированные стандарты, выявлены ключевые расхождения.

При организации ведения бухгалтерского учета на предприятиях особое внимание традиционно уделяется принципам, способам и формам его организации. В условиях глобализации экономики наиболее актуальной проблемой становится разработка единых стандартов бухгалтерского учета, которые позволили бы унифицировать учетный процесс компаний разных стран и сделать финансовую отчетность наиболее прозрачной и сопоставимой.

В настоящее время существует две общепринятые системы международных стандартов, которые определяют правила составления отчетности компаний: US GAAP и МСФО. Распространение национальной системы учета США в мире обусловлено наличием развитого фондового рынка и огромными потоками американских инвестиций за рубеж. Широкое использование МСФО во многом основывается на возможности подготовки качественной финансовой отчетности, которая удовлетворяет потребности пользователей отчетной информации¹.

Существует множество различий между данными системами учета, однако коренное несовпадение лежит в основе разработки данных стандартов. В МСФО существует больше альтернативных подходов к отражению активов и пассивов, часть которых в US GAAP запрещена. Иными словами стандарты МСФО основаны на общих принципах, особое внимание уделяется профессиональному суждению бухгалтера. В то же время, стандарты US GAAP основаны на конкретных правилах, регулирующих учетный процесс. Таким образом, для устранения данных различий необходима конвергенция доминирующих систем учета: МСФО и US GAAP.

Официальным документом, положившим начало проекту по конвергенции стандартов бухгалтерского учета, является Норволкское соглашение, подписанное Комитетом по МСФО и Комитетом по стандартам финансового учета США в сентябре 2002 года². Оба комитета заявили о своем стремлении к разработке высококвалифицированных, совместимых бухгалтерских стандартов, которые подходили бы как для внутреннего, так и для международного финансового учета. В Меморандуме о взаимопонимании были установлены основные этапы конвергенции, включая краткосрочные и долгосрочные проекты по работе с отдельными стандартами. Рассмотрим достигнутые результаты конвергенции бухгалтерских стандартов по нескольким ключевым направлениям.

Так, согласно предыдущей редакции МСФО (IAS) 23 затраты по займам, непосредственно относящиеся к приобретению, строительству или производству квалифицируемого актива, могли быть как капитализированы, так и отнесены на расходы периода, в то время как стандарт US GAAP ASC 835-20 "Капитализация процентных затрат" требует отнесения таких затрат на стоимость квалифицируемого актива. В марте 2007 года МСФО (IAS) 23 был приведен в соответствие с US GAAP. Так, с 1 января 2009 года при соблюдении определенных требований капитализация затрат по займам становится обязательной. Однако соглашение по данным стандартам достигнуто не полностью. В частности, согласно US GAAP курсовые разницы не будут включаться в стоимость актива, в то время как в МСФО капитализируемые затраты будут включать курсовые разницы³.

Выручка является финансовым показателем для оценки предприятия, финансового положения и полученного хозяйственного результата. Однако требования признания выручки по МСФО и US GAAP различались и нуждались в сближении. В US GAAP существуют специфические стандарты, регламентирующие признание выручки для разных отраслей экономики. Например, стандарт ASC 985-605 "Признание выручки в IT-индустрии" содержит существенно больше методических материалов по учету в сфере IT, нежели МСФО. Конвергированные стандарты ASC 606 и МСФО (IFRS) 15 "Выручка по договорам с покупателями", разработанные совместно Комитетом по МСФО и Комитетом по стандартам финансового учета США, предлагают более структурированный подход к учету выручки, используя универсальные критерии для различных контрактов. Однако мнения комитетов по нескольким вопросам разошлись. Например, МСФО (IFRS) 15 разрешает признавать в составе прибыли или убытка восстановление ранее признанного убытка от обесценения, в то время как стандарт US GAAP это запрещает. Помимо этого, в обоих стандартах использован термин "вероятность получения суммы возмещения" по контракту. Однако порог данной вероятности в МСФО и US GAAP различен, что приводит к разнице при учете выручки.

Необходимость конвергенции бухгалтерских стандартов по учету аренды объясняется ограниченной сопоставимостью данных стандартов, возникающей из-за разницы в методах учета операционной и финансовой аренды, а также ограниченностью представленной информации об операционной аренде и подверженности организаций рискам, связанным с договорами аренды. Первоначальная цель проекта заключалась в разработке конвергированного стандарта по учету аренды. Однако Комитет по МСФО и Комитет по стандартам финансовой отчетности США пришли к разным выводам по ряду вопросов, включая признание и представление расходов арендаторами. В связи с этим стандарт US GAAP по аренде, опубликованный в феврале 2016 года, отличается от МСФО (IFRS) 16 "Аренда" в ряде аспектов. Новый стандарт МСФО (IFRS) 16 "Аренда" включает требования о единой модели учета аренды, при которой аренда будет признана в отчете о финансовом положении. Таким образом, в момент заключения договора аренды арендатор обязан признать в учете право пользования активом и соответствующее обязательство. Данная информация раскрывается в отчете о финансовом положении в сумме дисконтированных будущих платежей по договору аренды. В противовес этому новый американский стандарт ASC 842 "Аренда" предлагает двойную модель учета аренды. В соответствии с этим арендаторы могут классифицировать аренду как финансовую либо как операционную.

В результате проведенного сопоставления видно, что конвергенция по вышеописанным стандартам достигнута не полностью. К тому же, разработка новых стандартов по учету налога на прибыль, государственной помощи, нематериальных активов, обязательств и капитала была отложена на неопределенный срок. Помимо этого, Комиссией по ценным бумагам и биржам США до сих пор не выработана стратегия по внедрению МСФО для применения во внутренней системе отчетности США. По мнению Комиссии переход на МСФО для компаний США пока невозможен вследствие огромных финансовых затрат, связанных с переходом, а так же в связи с тем, что стандарты US GAAP слишком глубоко внедрены в законодательную базу и регулирование⁴.

Таким образом, за период существования проекта по конвергенции Комитетом по МСФО и Комитетом по стандартам финансового учета США были совместно разработаны стандарты, позволившие сблизить учетный процесс в ключевых областях. Однако о полной конвергенции МСФО и US GAAP говорить рано. Дальнейшая работа по конвергенции стандартов бухгалтерского учета позволит обеспечить сопоставимость отчетности компаний разных стран. Это приведет к увеличению потоков финансового капитала и международных инвестиций, что положительно скажется на экономическом росте компаний и стран в целом⁵.

¹ Поташева О.Н., Гипикова В.О. Сравнительные результаты оценки финансового положения компании по данным отчетности, составленной по российским и международным стандартам учета (на примере ОАО "НК "Роснефть") // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 9 (143). С. 80.

² Сорокина К.В. Глобальные стандарты учета: история вопроса // Корпоративные финансы. 2014. № 1.

³ Hamilton K., Hyland B., Dodd J. L. Impairment: IASB-FASB comparison // Drake Management Review. 2013. № 1.

⁴ Seay S. The economic impact of IFRS - a financial analysis perspective // Academy of Accounting and Financial Studies Journal. 2014. № 18 (2). P. 119-141.

⁵ McEnroe J.E., Sullivan M. The rise and stall of the US GAAP and IFRS convergence movement: have there been benefits to the convergence process? // The CPA Journal. 2014. № 2.

ANALYSIS OF IFRS & US GAAP CONVERGENCE RESULTS

© 2017 Kireeva Oksana Yuryevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: okskireeva2012@yandex.ru

Keywords: international financial reporting standards, US GAAP, convergence, borrowing costs, revenue recognition, rent accounting.

Results of IFRS & US GAAP convergence has been analyzed, converged standards has been compared, key differences identified.

УЧАСТИЕ БАНКОВСКИХ ИНСТИТУТОВ В ЭКОНОМИКЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

© 2017 Киризлеева Алиса Салаватовна

кандидат экономических наук, доцент

Донецкая академия управления и государственной службы

при главе Донецкой народной республики

E-mail: akirizleeva@mail.ru

Ключевые слова: анализ показателей, банковские институты, экономика государства, финансовые рынки, финансовые инструменты.

Представлен анализ основных показателей деятельности банковских институтов разных стран мира в периоды экономической стабильности и в период финансового кризиса, обосновано влияние качественных и количественных показателей развития банков и их специфических возможностей на экономику страны. Проанализированы тенденции и проблемы развития кредитных систем развитых стран на современном этапе.

Банковские институты предоставляют всем субъектам финансового рынка банковские продукты и услуги, которые варьируются от открытия различных счетов для ведения хозяйственной деятельности и получения доходов, до оказания консультационной помощи, осуществления операций при принятии субъектами хозяйствования торговых, платежных решений, а также выполнения роли налогового агента при выплатах оплаты труда работникам клиентов с фонда заработной платы, контролирующего органа при выполнении клиентами валютных операций и услуг международной торговли. Банки также предоставляют финансирование субъектам хозяйственной деятельности и физическим лицам, как это делают самые разнообразные альтернативные поставщики финансирования¹.

Банковская индустрия также помогает предприятиям в развитых странах, поддерживая современные инициативы бизнеса, знания и умения, например:

- онлайн информационные ресурсы для малого бизнеса;
- сайты банков предлагают многочисленные инструменты, в том числе бизнес-планирование и шаблоны бюджетирования;
- поддержка предпринимательских учебных программ в высших учебных заведениях.

Банки и их дочерние компании в значительной степени способствуют занятости и созданию рабочих мест. И качество, и количество рабочих мест является неизменно высокими в банковской отрасли. Полный рабочий день достигает 80,4 процента, самый высокий за последние 19 лет².

Банковские институты являются одними из самых больших предприятий по созданию рабочих мест: самая большая занятость населения, особенно женщин. По последним статистическим данным Канады: около двух третей работников банков состоит из женщин, и 33 процентов топ - менеджеров - женщины. В банках Канады работают

280 000 канадцев. Коммерческие банки Канады и их филиалы заплатили 23 млрд. долл. заработной платы и пособий и профинансировали около 1,6 млн малых и средних предприятий в 2013 году. Шесть крупнейших банков Канады перечислили 7,9 млрд. долл. в виде налогов на всех уровнях бюджета в Канаде в 2013 году. Прибыльные банки Канады предоставили 13,5 млрд. долл. дохода в виде дивидендов для миллионов канадцев. Банковский сектор играет важную роль в развитии экономики Канады, создавая более 51 млрд. долл. / 3,1 процента от валового внутреннего продукта (ВВП).

В условиях стремительной интеграции в мировую экономику и роста зависимости состояния российской экономики от конъюнктуры глобальных рынков капитала последствия мирового финансового кризиса отразились на устойчивости российской банковской системы³.

Финансовые институты всех стран и Украины, и России, и Канады, и США, играют значительную роль в формировании валового внутреннего продукта страны. Проанализируем показатели ВВП и объемы финансовых услуг данных стран за последние 10 лет (рис. 1).



Рис. 1. Динамика изменения показателей ВВП и объема финансовых услуг*

* Годовой отчет ВВП. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts.

Показатели валового внутреннего продукта всех стран, которые анализируются в работе, имели тенденцию значительного увеличения с 2005 по 2014 года, кроме 2009 года, который для всех стран оказался испытанием всей экономики в связи с финансовым кризисом, - наблюдается уменьшение ВВП (2005 год: США - 288 857 637 млн. грн., Канада - 20 669 007 млн. грн., Россия - 7 725 503 млн. грн., Украина - 441 452 млн. грн.; 2014 год: США - 393 019 855 млн. грн., Канада - 33 294 626 млн. грн., Россия - 27 065 202 млн. грн., Украина - 800 933 млн. грн.). При этом необходимо отметить негативное падение уровня ВВП незначительно в Канаде, и значительно - в Украине в 2014 году.

В таких странах, как США, Канада и Россия, наблюдается одинаковая тенденция увеличения оказания финансовых услуг с 2005 по 2014 года, кроме спада в 2009 году

(2005 год: США - 58 813 713 млн. грн., Канада - 3 927 111 млн. грн., Россия - 250 679 млн. грн., Украина - 22 028 млн. грн.; 2014 год: США - 70 701 465 млн. грн., Канада - 6 392 583 млн. грн., Россия - 1 249 466 млн. грн., Украина - 35 429 млн. грн.). В Украине выделяется негативная тенденция развития рынка финансовых услуг: согласно представленного анализа видим падение объема финансовых услуг в 2009, 2010 и 2011 годах, особенно значительное падение практически в два раза произошло в 2014 году.

Для определения роли банков в формировании доходной части бюджета страны, проводится анализ фактических объемов налоговых поступлений в бюджет страны, сравнение с другими странами мира, а именно США, Канада и Россия, и доли банков в общем объеме налоговых поступлений в бюджет Украины (рис. 2).



Рис. 2. Налоговые поступления в бюджет стран за 2005-2014 гг.*

* Отчеты о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей. URL: http://www.nalog.ru/m89/related_activities/statistics_and_analytics/forms; Расчет распределения налоговых доходов между уровнями бюджетной системы Российской Федерации в условиях 2005 года. URL: <http://www.budgetrf.ru/Publications/2005/Budgeting/Federal/ofd/budgcode20040529expl/budgcode20040529expl010.htm>

Анализ произведен за последние десять лет по всем странам, кроме Канады. В связи с отсутствием статистических данных за 2013 - 2014 года по Канаде анализ сделан за восемь лет, 2005 - 2012 года. Рассматривая объемы налоговых поступлений в бюджет стран США, Канады, России и Украины, заметна общая тенденция роста налого-

вых поступлений в бюджеты данных стран. Исключением являются годы экономического кризиса, которые повлек за собой ухудшение финансового состояния всех субъектов хозяйственной деятельности и благосостояния населения, а также влияние различных национальных особенностей развития финансовой сферы страны. В период с 2008 по 2010 года во всех странах, рассматриваемых в работе, наблюдается уменьшение объемов поступлений налогов в бюджет, для каждой страны в определенный год, например, в Украине - 2010 год, в России - 2009 год, в Канаде - 2010 год, в США - 2008 и 2009 года.

Финансовые институты, в частности банковские учреждения, оказывают значительное влияние на экономику всей страны. Формируя и осуществляя хозяйственную деятельность под влиянием различных финансовых, политических, мировых и других факторов, зависит их становление и развитие, а возможности данных институтов при их процветании могут положительно сказываться как на макро, так и на микро уровнях. Финансовый кризис в 2008-2009 годах негативно сказался на экономике всех рассматриваемых стран, но особенно существенно он отразился на развивающейся экономике Украины: падение показателей рынка финансовых услуг в два раза, падение объема ВВП, а отсюда последовало уменьшение количества банков, занятых работников банковской сферы, средней заработной платы, налоговых отчислений в бюджет и отчислений на благотворительность.

Анализ участия банковских институтов в экономике стран США, Канады, Российской Федерации и Украины позволил определить, с одной стороны, значительное влияние результатов деятельности банков на формирование валового внутреннего продукта страны, решение экономических, социальных и других аспектов жизнедеятельности общества и развития государства в целом и, с другой стороны, обратную зависимость влияния экономического, социального и политического состояния страны на возможность стабильного функционирования банковского института.

Основными показателями развития банковской системы страны, которые характеризуют ее конкурентоспособность в мировой финансовой системе, являются соотношение основных показателей деятельности банковской системы с объемом валового внутреннего продукта стран Украины и России: отношение регулятивного банковского капитала к ВВП, которое позволяет поддерживать дееспособность банковской системы, находится выше установленных значений; анализ депозитов, кредитов и ценных бумаг в общем объеме ВВП свидетельствует не только о малой доли участия банковских институтов в фондовом рынке, но и серьезном негативном снижении осуществления банками инвестиционных операций и, как следствие, не поддерживается диверсификация рисков активных операций банков. Коммерческие банки должны наращивать свои активы с целью получения максимальной прибыли. Банки Канады все анализируемые годы наращивали активы и увеличивалась прибыль - результат их деятельности по вложению средств банка в активные операции, пополнения доходной части бюджета и развитию всей экономики страны.

¹ Кирилзеева А.С. Становление эффективной банковской системы Украины // Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління. 2014. № 3 (69). С. 6-10.

² Дзюблюк О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках // Вісник Національного банку України. 2009. № 5. С. 20-30.

³ Андреев А.Ю. Коэффициентный анализ финансовых показателей в оценке кредитного риска банков // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2009. № 6 (56).

PARTICIPATION OF BANKING INSTITUTIONS IN THE ECONOMY OF DEVELOPING COUNTRIES

© 2017 Kirizleeva Alisa Salavatovna

Candidate of Economics, Associate Professor
Donetsk Academy of Management and Public Service
under the Head of the Donetsk People's Republic
E-mail: akirizleeva@mail.ru

Keywords: analysis of indicators, banking institutions, state economy, financial markets, financial instruments.

This article presents an analysis of the main performance indicators of banking institutions around the world, during periods of economic stability and during the financial crisis, the influence of qualitative and quantitative indicators of the development of banks and their specific capabilities on the economy of the country is substantiated. The tendencies and problems of development of credit systems of developed countries at the present stage are analyzed.

УДК 339.92

К ВОПРОСУ О РОЛИ РОССИЙСКИХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

© 2017 Кириллова Лариса Константиновна

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Шорина Екатерина Владимировна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kafedra-kl@yandex.ru

Ключевые слова: транснациональные корпорации, мировая экономика, российская экономика, конкурентоспособность российских компаний.

На современном этапе с учетом тенденций развития бизнеса, интернационализации производства и капитала транснациональные компании занимают лидирующие позиции. Они выступают основным структурным элементом большинства мировых экономик, основной движущей силой их развития и повышения эффективности.

Транснациональные корпорации (ТНК) занимают ведущие позиции в мировой экономике вследствие действия факторов интернационализации капитала, либерализации условий внешней торговли. Согласно определению экономической комиссии ООН "Транснациональные корпорации - это предприятия, являющиеся владельцами или контролирующими производство товаров или услуг вне пределов страны базирования. Они

могут приобретать статус корпорации, а могут и не иметь его"¹. Влияние ТНК настолько велико, что позволяет воздействовать на экономическую, политическую и социальную жизнь отдельных государств. Положительным моментом развития ТНК становится создание рабочих мест в стране базирования путем создания новых производств и увеличения занятости населения. На сегодняшний день не сложилось единого определения ТНК, нет четких критериев идентификации подобных организационных форм ведения бизнеса. " В целом российская экономика является одной из составляющих всего мирового рынка"². Приблизительно с конца XIX ставились задачи создания российских ТНК, чему препятствовали революционные события и политические перестановки. Первой российской транснациональной корпорацией стала компания "Газпром", но темпы создания таких компаний несколько медленнее, чем это наблюдается в целом в мировой экономике. "Деятельность ТНК уже не ограничена только лишь сферой обращения, они активно расширяют свои сферы влияния и рынки"³.

Крупные российские ТНК в основном специализируются на сырьевых товарах, при этом есть российские корпорации и в обрабатывающих отраслях. "Главной формой концентрации производства на постсоветском пространстве, способствующей образованию ТНК, можно считать создание финансово-промышленных групп - объединение нескольких фирм под единым контролем (например, банковским центром)"⁴. Образование ТНК в России может происходить путем трансформации крупной национальной компании, или через объединение с международными компаниями. "Включение в международную торговлю подразумевает использование механизма прямых иностранных инвестиций как в собственной стране, так и за рубежом"⁵. Чаще всего используется именно привлечение капиталов из стран СНГ и стран дальнего зарубежья с целью создания российских ТНК. Основной проблемой становится при этом согласование законодательных различий стран-участников.

Изучение публикаций по вопросам функционирования ТНК позволяет выделить следующие особенности:

- многоотраслевой характер их функционирования серьезно усложняет их изучение особенностей ведения бизнеса;
- широкий масштаб деятельности, обусловленный географическим фактором и ассортиментным многообразием;
- одновременное присутствие на нескольких региональных рынках, существенно различающихся условиями внешней среды, наличие противоречивых тенденций в развитии отдельных регионов, усложняет процедуры принятия управленческих решений;
- сложный характер конкуренции между ТНК, включающий внутриотраслевую, межатраслевую и глобальную разновидности, различающиеся в зависимости от стран и товарных рынков.
- важнейшими факторами конкурентоспособности ТНК выступают механизмы ее функционирования и стратегии, реализуемые на глобальных рынках;
- устойчивые конкурентные преимущества ТНК обусловлены динамичностью международной среды, высокими темпами научно-технического прогресса, в условиях которых позиции ТНК усиливаются;

"В нефтегазовом секторе к наиболее интернационализированным российским компаниям можно отнести "Газпром", "Лукойл", в металлургической отрасли "Норильский никель", ОК "Русал" и "Северсталь", в секторе телекоммуникационных услуг МТС и "Вымпелком"⁶.

В целом тенденции развития бизнеса в 2015 году соответствовали экономическим условиям. "Так, снижение цен на нефть и металлы привело к сокращению в 2015 году среди самых дорогих публичных компаний России доли предприятий нефтегазового сектора (уже второй год подряд) и металлургической отрасли. Сократилось также представительство телекоммуникационного сегмента. В тоже время в кризис укрепили свои позиции в рейтинге компании финансового сектора и представители пищевой промышленности. Рост стоимости бизнеса продемонстрировало и отечественное машиностроение⁷."

Лидером среди российских ТНК остается компания "Газпром", за ней следует НК "Роснефть". В 2015 году в составе первой тройки укрепился "Сбербанк", а в первой десятке оказались ЛУКОЙЛ, НОВАТЭК, ГМК "Норильский Никель", "Сургутнефтегаз", "Магнит", "ВТБ", "Газпромнефть".

Наиболее крупные ТНК России на 2015 год представлены в таблице. Сейчас в мире насчитывается около 82 000 ТНК. Лидирующие позиции среди них занимают ТНК США, Великобритании, Китая.

Основные ТНК России на 2015 г.*

Название компании, сфера деятельности	Выручка за 2015 год, млрд руб.	Изменение за год, млрд руб.	Капитализация, млрд руб.	Штаб-квартира	Персонал
Лукойл Нефтяная и нефтегазовая промышленность	5173,5	+476	2 500	Москва	106 200
Сургутнефтегаз Нефтяная и нефтегазовая промышленность	1002,6	+112	1 100	Сургут	115 218
Vimpelcom Телекоммуникации	590,2	+68,4	484	Амстердам	59 000
Татнефть Нефтяная и нефтегазовая промышленность	552,7	+76,3	755	Альметьевск	73 000
Evrz Черная металлургия	537,6	+33,4	137,74	Лондон	84 500
UC Rusal Цветная металлургия	532,3	+171,1	378,1	Москва	60 758
Норильский никель Цветная металлургия	506,1	+50,1	1 600	Москва	83 624
НЛМК Черная металлургия	491,1	+89,8	565,2	Липецк	56 700
Северсталь Черная металлургия	386,7	+70,9	682,7	Череповец	50 340
Сибур Холдинг Нефтехимия	379,9	+18,9		Москва	27 509

* 200 крупнейших частных компаний России - 2016. URL: <http://www.forbes.ru/rating/200-kрупneishikh-chastnykh-kompanii-rossii-2016/2016?full=1&table=1>.

Приведенные в таблице данные свидетельствуют о том, что выручка российских ТНК даже в условиях экономических санкций выросла на 1,3%. При этом преимущественной отраслью российской экономики является нефтегазовая, имеющая все отрицательные тенденции падения спроса и цен. В этой связи актуальной задачей остается повышение устойчивости национальной экономики и уменьшение зависимости от добывающих отраслей.

"Современные условия развития мирового хозяйства, характеризующиеся высокой степенью интеграции, приводят к заметному росту значимости для национальной экономики уровня развития внешнеэкономических связей"⁸. В связи с этим, экономике России требуются такие изменения, которые смогли бы привести к снижению зависимости от сырьевых товаров и повышению устойчивости к кризисам. Иными словами, требуется внедрение инновационных технологий в развитие ТНК, путем сотрудничества с малым бизнесом и поддержкой со стороны государства.

Возрастающий уровень конкуренции и новые рыночные условия предъявляют все более серьезные требования к функционированию корпораций как основному структурному элементу экономики. Компании располагают целым набором внутренних и внешних инструментов роста. Внутренние реализуются посредством увеличения прибыльности активов корпораций. Внешние - за счет альянсов, слияний и поглощений. Принимая решения относительно своего дальнейшего развития, большинство компаний принимают решение в пользу слияния и поглощения по причине их неоспоримых преимуществ по сравнению с органическим ростом (повышением прибыльности активов)⁹.

Ведущей тенденцией развития мировой экономики является слияния и поглощения компаний, выступающие инструментом внешней экспансии. Следствием данных процессов является трансформация ведущих отраслей экономики, к числу которых относятся : нефтегазовая отрасль, металлургическая промышленность, телекоммуникационная отрасль. Наиболее выразительным примером подобных сделок в современной России стало поглощение компанией "Роснефть" корпорации "ТНК-ВР", что сделало ее крупнейшей в мире публичной нефтегазовой компанией по объемам добычи и запасам углеводородов. В свою очередь компания "ВР" стала крупнейшим частным акционером "Роснефти", получив долю акций в 19, 75%. Результаты проведенного поглощения дали позитивный эффект в виде увеличения масштаба и повышения эффективности ведения бизнеса как в России, так и за рубежом.

В результате проведенного исследования можно заметить, что транснациональные корпорации играют существенную роль в развитии российской экономики, но ориентированы в, основном, на добывающие отрасли, что требует принятий инновационных решений по развитию национальной экономики.

¹ The influence of TNCs on the economies of developing countries. International business. N.Y., 2005.

² Кириллова Л.К., Бердникова Т.С. Стратегии проникновения на зарубежные рынки российских компаний // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 14-й Междунар. науч.-практ. конф. : в 3 ч. Ч. 2. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та. С. 138-140.

³ Сорокина А.А., Петухов А.А., Кириллова Л.К. Эволюция и динамика развития транснациональных корпораций на мировом рынке // Концепт. 2015. Т. 30. С. 581-585.

⁴ Ткачев А.С., Шевелева Н.П., Особенности создания транснациональных корпораций на постсоветском пространстве // Проблемы формирования единого пространства экономического и социального развития стран СНГ (СНГ-2015). 2015. С. 539-541.

⁵ Кириллова Л.К. Маркетинговая концепция прямых иностранных инвестиций // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014. С. 200-204.

⁶ Fortescue St., Hanson Ph. What drives Russian outward foreign direct investment? Some observations on the steel industry // Post-Communist Economies. 2015. Vol. 27, issue 3. P. 283-305.

⁷ ТОП-100 крупнейших по капитализации компаний России - 2016. URL: <http://riarating.ru/infografika/20160127/630007042.html>.

⁸ Федоренко Р.В., Перстенева Н.П. Исследование регионального рынка услуг по таможенному оформлению внешнеэкономической деятельности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 2 (136). С. 47-52.

⁹ Асланиди В.Л., Пожарницкая О.В. Повышение конкурентоспособности российского нефтегазового комплекса Восточной Сибири на примере сделки слияния ТНК-ВР // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. 2015. № 4 (6). С. 249-251.

ON THE ROLE OF RUSSIAN TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN THE GLOBAL ECONOMY

© 2017 Kirillova Larisa Konstantinovna
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2017 Shorina Ekaterina Vladimirovna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: kafedra-kl@yandex.ru

Keywords: transnational corporations, world economy, Russian economy, competitiveness of Russian companies.

At the present stage, in the conditions of modern business development trends, the internationalization of production and capital, transnational companies (TNCs) occupy a leading position. Transnational corporations are the main structural element of most of the world's economies, the main driving force for their development and efficiency.

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ КОНФЛИКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ КАК СПОСОБ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ СОТРУДНИКАМИ

© 2017 Кожухова Наталья Викторовна

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Мовсесян Виолетта Эльбрусовна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kuka_55_@mail.ru, movsesyan.violetta@yandex.ru

Ключевые слова: трудовой конфликт, управление персоналом, персонал предприятия, меры по предотвращению конфликтов на предприятии, трудовое законодательство, организация, коллектив, управление конфликтом, компромисс.

Рассматриваются трудовые конфликты и способы их разрешения на предприятии. Определено понятие "трудовой конфликт". Выделены главные причины производственных конфликтов, типы конфликтов. Рассмотрены основы трудового законодательства, регулирующие отношения работников и руководства. Отмечены мнения ученых по проблеме взаимоотношения между сотрудниками. Приведена статистика конфликтов на предприятиях в процентном соотношении. Предложены методы устранения трудовых конфликтов.

Внутри коллектива каждого предприятия существуют разного рода трудовые конфликты. Конфликт - это столкновение между двумя и более лицами, ведущееся в силу несовместимости позиций и противоположности интересов. Конфликты постоянно существуют в жизни каждого человека и без них невозможно развитие общества в целом. С одной стороны, конфликт - это острое противостояние, а с другой - это способ выявления разногласий в коллективе и способ разрешения противоречий между людьми¹.

Важно определить - что такое трудовой конфликт, а также изучить основные методы решения конфликтов, так как залогом успешного развития того или иного предприятия является согласованность между персоналом и работодателем.

Управление конфликтом - целенаправленное воздействие на процесс конфликта, обеспечивающее его решение. Исходя из данного определения, можно заметить, что важно перевести в рациональное русло деятельность субъектов конфликта, а также воздействовать на конфликтное поведение с целью - достичь реальные эффективные результаты и прекратить противостояние².

Л. Крисберг рассматривает три главных фактора, которые делают конфликт трудноразрешимым. Первым фактором является то, что участники сосредоточены на своих интересах и взаимноисключают возможность существования других позиций; конфликт для них - своеобразная борьба. Вторым фактором является различие в восприятии проблемы, которое связано с расхождением сторон в ценностях, а также с интерпретацией сути происходящего. Третий фактор - институализация конфликта, то есть установление четких правил и норм ведения конфликта. В большом коллективе всегда сложно найти

одно единственно правильное мнение, позицию, поэтому важно уметь регулировать разногласия между сотрудниками той или иной организации, чтобы избежать конфликта³.

В системе управления персоналом, помимо подсистем, связанных с подбором и контролем кадров, обучением, мотивацией и стимулированием, входит и управление конфликтами, как способ устранения первопричин его возникновения. Управление персоналом - специфическая функция управленческой деятельности, главным объектом которой является человек в составе определенной социальной группы. В современном мире концепция управления организована принципами и методами административного управления, основанная на теории человеческих отношений, принципах мотивации и всестороннего развития личности⁴.

Главной особенностью функции "управление персоналом" является то, что ее основным объектом управления являются люди в зависимости от их профессионального положения во внутренней структуре организации. Персонал - есть важнейшая основа, на которой можно добиваться успеха.

Не существует организаций, в которых никогда не было конфликтов. С одной стороны, конфликтные ситуации, возникающие в процессе производства, можно приравнять к стрессовой ситуации. Г. Селье отмечал, что отсутствие стресса - есть смерть личности. То есть, отсутствие конфликтных ситуаций означает полный застой в трудовом коллективе. Поэтому, конфликты можно рассматривать с положительной стороны так и с отрицательной. Конечно, можно с уверенностью сказать, что конфликт не имеет положительного характера, однако позволяет выявить разнообразие точек зрения, а также дает дополнительную информацию, помогает определить альтернативу⁵.

Есть так называемый открытый конфликт, в котором основные разногласия связаны с производственной сферой. Главной целью такого конфликта является стремление к поиску всевозможных путей и способов достижения единой цели. Скрытый конфликт предполагает конфликт между личностями, то есть межличностный конфликт. В основе таких конфликтов лежит неудовлетворенность социальных потребностей человека в коллективе, низкий статус положения, дефицит уважения со стороны других сотрудников, личные недопонимания⁶.

По статистике, около 80 % производственных конфликтов имеют социально-психологическую основу и, как правило, перерастают из открытых конфликтов в скрытые. И можно сделать вывод, что напряжение вовсе не уменьшается, а всего лишь переходит в стадию вялотекущего конфликта.

Причинами конфликтов внутри организации могут служить:

- ограниченность ресурсов, которые подлежат внутриорганизационному распределению;

- взаимозависимость заданий;
- несовпадение целей;
- несовпадение ценностей;
- различия в деловой культуре и манере поведения.

В Трудовом Кодексе РФ понятие "трудовой конфликт" определено, как "неурегулированные разногласия между работодателем и работником по вопросам применения законов и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права, коллективного договора, соглашения, трудового договора (в том числе об установлении или

изменении индивидуальных условий труда), о которых заявлено в орган по рассмотрению трудовых споров".

Для устранения трудовых конфликтов образуются комиссии по трудовым спорам (ст. 398 ТК РФ), которые позволяют разрешить проблемы. Общим собранием избираются представители работников, либо делегируются представительным органом работников с последующим утверждением. Руководитель организации лично назначает своих представителей в комиссию. Комиссия, в свою очередь, избирает из своего состава председателя и секретаря комиссии, имеет свою печать, но обеспечивается организационно-технически работодателем.

Организационно-управленческий конфликт - конфликт между членами управляющей организации, руководителями и исполнителями, образующимися в их составе первичными группами, между различными подразделениями в данной системе управления по поводу целей, методов и средств управленческой и организационной деятельности, а также ее результатов и социальных последствий⁷.

Иногда основанием для создания конфликта может являться человек с индивидуальными особенностями (характер, тип темперамента, отношение к коллегам, его культура, отношение к организации), а в отдельных случаях, эти причины запускает сам руководитель предприятия, так как он не достаточно вникает в коммуникативные отношения между сотрудниками и не четко справляется со своими обязанностями. Главной задачей руководителя в таких условиях является умение прогнозировать возможности исхода конфликтов любого рода. Причем важно уметь управлять конфликтом, а не уходить от него.

В настоящее время основанием для формирования должностной инструкции специалиста по персоналу является профстандарт, на основании которого в обязанности специалиста входит организация контроля состояния трудовой дисциплины в подразделениях организации и выполнение правил внутреннего трудового распорядка. Из данного пункта можно сделать вывод, что управление трудовыми конфликтами является важнейшим аспектом регулирования в организационном распорядке.

Процесс управления конфликтом есть объективная реальность, появление которой зависит от различных условий.

Компетентный руководитель должен понимать, что конфликтная ситуация на рабочем месте несет в себе, в большинстве случаев, негативную специфику. Да, в начале утверждалось, что трудовой конфликт - это ситуация, способствующая определению проблем, мнений и позиций работников. Но, конфликт - это всегда противоборство. Если это противоборство, следовательно, это установление разных позиций. В свою очередь, такая ситуация ведет к разрушению как коллектива, так и производства в целом. Ведь очевидно, что, если не будет существовать согласованности между действиями сотрудников, произойдет снижение производительности труда, которое приведет к убытку компании и, в конечном итоге, к всеобщему ее краху. Если говорить о стратегии разрешения конфликта, то есть об основных линиях поведения, направленных на выход из конфликтной ситуации, можно смело утверждать, что, во-первых: в стратегии заложены важнейшие ориентиры на результат конфликта, то есть существуют варианты исхода конфликтов. И варианты следующие: выигрыш-проигрыш, проигрыш-выигрыш, проигрыш-проигрыш, выигрыш-выигрыш⁸.

Во-вторых, важно учитывать личностные качества сотрудников, их мышление, опыт, темперамент, которые, несомненно, играют существенную роль в исходе конфликта. Руководитель, как психолог, должен уметь анализировать каждую, взятую отдельно, личность и учитывать вышеперечисленные особенности.

Одной из стратегий разрешения конфликта является сотрудничество, направленное на реализацию совместных интересов путем выработки решения, которое устраивает обе стороны. Другими словами, выработать консенсус.

Соперничество (конфронтация) ориентировано на активное отстаивание собственных интересов в ущерб сопернику.

Уклонение (игнорирование, уход) характеризуется отсутствием желания одной из сторон сотрудничать или конфликтовать с оппонентом и приложить усилия для защиты своих интересов.

Приспособление - стремление отклониться от конфликта. Причиной такого поведения является неуверенность в себе, в своих силах, беспспорность. Иначе говоря, это есть подчинение позиции оппонента.

Компромисс - мирное соглашение, достигнутое путем взаимных уступок, взаимовыгодных сделок. Такой исход является наиболее благоприятным в условиях производства, так как позволяет учесть желания обеих сторон и избежать конфликтной ситуации⁹.

Таким образом, очень важно прийти к мирному согласованию между сотрудниками, избежать разрастания конфликта, так это позволит добиться уровня командной сплоченности, которая увеличит производительность труда и приведет к достижению поставленных целей.

Можно сделать вывод, что лучший исход конфликта - это компромисс, который позволит учесть интересы всех сотрудников, участвующих в трудовом конфликте. Каждого сотрудника можно сравнить с механизмом, который очень важен в работе компании. Поэтому, поиск наиболее выгодного решения для каждого из сотрудников - самый благоприятный исход.

В заключение хотелось бы сказать следующее. Любая организация, коллектив - это всегда источник различных позиций. Компания, таким образом, посредством разрешения конфликтов - развивается, то есть выходит из застоя, активизирует свой потенциал, так как на основе различных позиций появляются новые идеи, способствующие становлению производства в целом.

¹ Федосеев В.Н. Управление персоналом : учеб. пособие. М. : МарТ ; Ростов н/Д : МарТ, 2006.

² URL: <http://e-libra.ru/read/126904-stress-bez-distressa.html>.

³ Орлов А.И. Менеджмент : учебник. М. : Изумруд, 2003.

⁴ Лымарь Н.Г. Конструктивное управление конфликтом // ОНВ. 2007. № 1 (51). С. 103-106.

⁵ Кибанов А.Я. Конфликтология : учеб. для вузов. М. : Инфра-М, 2009.

⁶ Королева Л.А. Концепция управления персоналом // Междисциплинарный диалог: современные тенденции в общественных, гуманитарных, естественных и технических науках. 2014. № 1. С. 113-123.

⁷ Панина Е.С. Трудовые конфликты на предприятиях // Основы ЭУП. 2012. № 6.

⁸ Королева Л.А. Концепция управления персоналом ...

⁹ Там же.

THE MANAGEMENT OF LABOR CONFLICTS AT ENTERPRISE AS A METHOD OF REGULATION OF RELATIONS BETWEEN EMPLOYEES

© 2017 Kozhukhova Natalya Viktorovna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2017 Movsesian Violetta Elbrusovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: kuka_55_@mail.ru, movsesyan.violetta@yandex.ru

Keywords: labor conflict, personnel management, personnel of enterprise, measures on conflict prevention in the enterprise, labour law, organization, team, conflict management, compromise.

Labor conflicts and ways of their resolution at the enterprise are considered. The notion of "labor conflict" is defined. The main causes of production conflicts, types of conflicts are singled out. The bases of the labor legislation regulating relations of workers and a management are considered. The opinions of scientists on the problem of the relationship between co-workers are noted. The statistics of conflicts in enterprises in percentage terms are given. Methods of eliminating labor conflicts are proposed.

УДК 311.2

РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2017 Колесова Ольга Александровна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kuolemattomuus@mail.ru

Ключевые слова: анализ, финансовое состояние, предприятие, коэффициенты, эффективность, финансовая информация.

Проведено сравнение зарубежного и российского подходов к анализу финансового состояния промышленного предприятия. Определены сходства и различия в анализе рентабельности, финансовой устойчивости, оборачиваемости и ликвидности.

Под понятием "финансовое состояние предприятия" чаще всего понимают способность хозяйствующего субъекта финансировать свою деятельность, размещать и использовать финансовые ресурсы, а так же совокупность факторов, которые позволяют оценить его финансовые возможности. Текущее формирование показателей финансово-

го состояния предприятия в большей степени обеспечивается с помощью управленческого учета или на основе внутреннего документооборота предприятия¹.

В зарубежной и российской литературе анализу финансового состояния уделяется большое внимание, поэтому будет интересно проследить контраст данных подходов и понять причину этих различия. Во-первых, различаются условия хозяйственной деятельности предприятий. Во-вторых, для проведения финансового анализа выступают разные платформы. В частности, большое количество российских предприятий пользуются российским стандартом бухгалтерского учета (РСБУ), а зарубежные предприятия ведут отчетность в соответствии с международными стандартами (МСФО) и общепринятыми принципами бухгалтерского учета (GAAP).

Базой для проведения сравнительного анализа стали более 10 различных источников научной литературы, как российских, так и зарубежных авторов. Количественные характеристики финансового состояния выражаются множеством разнообразных показателей, которые взаимосвязаны между собой по критериям детализации².

В зарубежной практике для показателей финансовой устойчивости отсутствуют нормативы, в российской – для каждого коэффициента существуют свои нормативные значения³. Причем, важно заметить, что у разных авторов коэффициенты ликвидности оцениваются по-разному. Но большинство авторов сходятся во мнении, ликвидность считается оптимальной, если показатели удовлетворяют требованиям, указанным на рисунке.

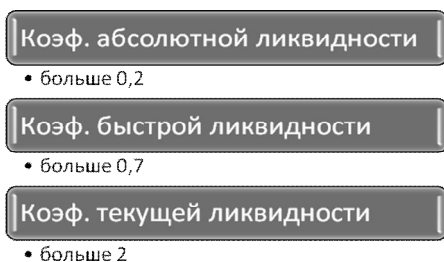


Рис. Оптимальные коэффициенты ликвидности

К сожалению, данные коэффициенты не дифференцируются в зависимости от отраслевых особенностей деятельности, и устанавливать строгие нормы по каждому коэффициенту нецелесообразно. Тем более, экономическая составляющая работы хозяйствующих субъектов очень динамична, а нормативы не пересматривались уже более 20 лет. Поэтому высокoeffективными данные нормативы для показателей финансовой устойчивости назвать сложно.

Еще одной отличительной чертой подходов к оценке ликвидности и платежеспособности можно назвать методику расчета ликвидности баланса с помощью абсолютных показателей. Данный метод предполагает сравнение четырех групп активов с пассивами бухгалтерского баланса. На усмотрение автора данные группы активов и пассивов также могут незначительно меняться. На наш взгляд, данная методика является малоэффективной. Так как после проведения подсчетов мы можем судить только об (не)абсолютной ликвидности.

Отличительной чертой, можно назвать то, что в российских методиках показателей оборачиваемости намного больше. Так в зарубежной практике обычно выделяют показатель оборачиваемости активов, дебиторской задолженности и запасов⁴. В отечественной литературе рассматривают показатели оборачиваемости активов, незавершенного производства, оборотных активов, запасов, готовой продукции, производственных запасов.

Помимо различий подходов к оценке финансового состояния коммерческих организаций, в зарубежной и российской литературе существуют отличия и в подаче материала. Подробнее о некоторых из них.

В зарубежной научной литературе расчет показателей оценки финансового состояния коммерческих организаций производится на известных предприятиях (GeneralElectric, IBM, Ford)⁵. В российской литературе в качестве примера используется, как правило, абсолютно не известное или более того выдуманное виртуальное ООО "Луч", ОАО "Ромашка"). Данный подход не совсем оправдан, поскольку в настоящее время бухгалтерская отчетность публикуется и находится в открытом доступе. Но данный аспект может и не зависеть от автора. Так, с момента подготовки учебного пособия автором до его публикации может пройти достаточно длительный срок.

В зарубежной литературе помимо показателей основного предприятия сравниваются показатели других предприятия схожих по отраслевому направлению⁶. В российской практике подобных примеров нет.

На основе всего вышеизложенного можно сделать вывод, что показатели анализа финансового состояния коммерческих организаций в зарубежных и российских учебных пособиях схожи. Большие различия наблюдаются по показателям финансовой устойчивости. В российских моделях анализа финансового состояния наблюдается существенное превосходство показателей по ряду направлений. Так же в зарубежных источниках нормативы у большинства показателей отсутствуют вовсе.

Подводя итог, можно сказать, что зарубежные учебники пишутся на основе конкретных примеров, наглядных ситуаций, статистических данных.

Чего не скажешь про отечественную учебную литературу. Однако российская теория отличается большим разнообразием, как по направлениям анализа, так и по набору показателей. Это способствует формированию искаженных знаний в области финансового анализа.

¹ Фомин В.П., Татаровский Ю.А. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 4 (355).

² Фомин В.П. Превентивный анализ стабильности финансового положения хозяйствующего субъекта // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 12 (98).

³ Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. М. : Олимп-Бизнес, 2008.

⁴ Кримман Т. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / пер. под ред. А.С. Марьяной. М. : Инфра-М, 2014.

⁵ Брейли Р., Майер С. Основы корпоративных финансов / пер. с англ. под ред. А.В. Гонской. 3-е изд. СПб. : Питер, 2013.

⁶ Ван Корн Дж. Основы управления финансами : пер. с англ. М. : Финансы и статистика, 2013.

RUSSIAN AND FOREIGN APPROACHES TO THE ANALYSIS OF THE FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE

© 2017 Kolesova Olga Aleksandrovna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: kuolemattomuus@mail.ru

Keywords: analysis, financial condition, enterprise, coefficients, efficiency, financial information.

This article compares the foreign and Russian approaches to the analysis of the financial state of an industrial enterprise. The similarities and differences in the analysis of profitability, financial stability, turnover and liquidity are determined.

УДК 06.00.00

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АУДИТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

© 2017 Кондорова Татьяна Ивановна
кандидат экономических наук, доцент
© 2017 Лукьяненко Людмила Федоровна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: samara190351@yandex.ru, lfl-52@mail.ru

Ключевые слова: коммерческая концессия, франшиза, товарный франчайзинг, производственный франчайзинг, сервисный франчайзинг, кредитные ресурсы.

Рассмотрены варианты учета нематериальных активов в зависимости от их вида и договора коммерческой концессии по трем направлениям франшизы - товарный, сервисный и производственный для дальнейшего развития франчайзинга в отечественной практике бухгалтерского учета.

Нематериальные активы (НМА) обладают уникальным свойством: их можно тиражировать, копировать, что в итоге стало основным направлением использования объектов интеллектуальной собственности в целях извлечения экономической выгоды. Предоставление правообладателем права на использование НМА путем заключения лицензионных, авторских договоров, договоров коммерческой концессии в настоящее время получило самое широкое распространение.

Согласно п. 37 ПБУ 14/2007, отражение в бухгалтерском учете организации операций, связанных с предоставлением (получением) права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации (за исключением права использования наименования места происхождения товара), осуществляется на

основании лицензионных договоров, договоров коммерческой концессии и других аналогичных договоров, заключенных в соответствии с установленным законодательством Российской Федерации порядком.

Договор коммерческой концессии может охватывать и другие объекты исключительных прав - изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для ЭВМ. Коммерческая концессия по ряду условий совпадает с лицензионным соглашением.

Франшиза - это право на создание организации, которая будет представлять торговую марку партнера. Другими словами, участие в бизнес-системе, выстроенной франчайзером. В современной международной практике различают три основных вида франчайзинга, которые отличаются друг от друга характером прав, предоставляемых в пользование. Первый вид - *товарный франчайзинг*, является самым простым и наиболее распространенным. Его суть заключается в продаже продукции, производимой франчайзером (правообладателем) и маркированной его товарным знаком. Примером товарного франчайзинга может служить реализация косметики одежды, обуви и т.д.

Еще одним наиболее распространенным видом франчайзинга является *производственный франчайзинг*, согласно которому франчайзи (правополучатель) предоставляется в пользование запатентованная технология изготовления продукта. По договору производственной франшизы франчайзер также обеспечивает сырьем, комплектующими, оборудованием производителя и контролирует производственный процесс. Такой вид франчайзинга наиболее характерен для производства безалкогольных напитков, сборки радиоаппаратуры, бытовой техники.

Разновидностью первых двух видов является *сервисный франчайзинг*. Франчайзи приобретает право заниматься определенным видом деятельности под торговой маркой компании-правообладателя. Он получает в пользование сразу несколько прав, принадлежащих франчайзеру. Кроме того, обязанностью правополучателя становится уплата взносов в рекламный фонд, созданный для продвижения продукции. *Сервисный франчайзинг* наиболее характерен для сферы услуг. Сети "быстрых" закусочных являются наглядным примером сервисной франшизы. Каждая вновь открываемая точка должна соблюдать заданную франчайзером технологию производства и соответствовать стандартам фирменного стиля (специальная одежда, дизайн помещений, максимальное использование фирменных логотипов).

Основой всех форм франчайзинга является договор концессии, в котором участвуют две стороны, одна из которых - владелец известного бренда, а другая - желающая под этим брендом работать.

Подобная кооперация выгодна для обеих сторон, именно поэтому франчайзинг и получил такое большое распространение во всем мире. Для крупных компаний франшиза позволяет не только продвигать собственную продукцию в регионы, но и получать дополнительный доход как плату за право работать другим фирмам под его маркой. Правообладателю при этом не нужно заниматься вопросами организации производства на местах. Для франчайзи договор коммерческой концессии предоставляет возможность открыть собственный бизнес и получать прибыль при минимальных рисках невостребованности продукции, так как продукция (работы, услуги), выпускаемые по франшизе, уже известны конечному потребителю. Кроме того,

франчайзер обучает сотрудников франчайзи методам работы и гарантирует оказание консультативной помощи в будущем. Следует отметить, что расходы на рекламу у франчайзи значительно снижаются. Зачастую, договор франшизы позволяет получателю прав привлекать дополнительные кредитные ресурсы в том случае, когда франчайзер готов выступать гарантом по кредиту, или когда крупная компания заключает с банками соглашения о выдаче франчайзи кредитов на более выгодных условиях.

Договор коммерческой концессии подлежит регистрации в регистрационной палате, а если по договору передаются права на использование объектов, охраняемых патентом или свидетельством, то и в Роспатенте.

Договором может быть предусмотрено право пользователя разрешать другим лицам использовать предоставленный ему комплекс исключительных прав или часть этого комплекса на условиях субконцессии. Условия субконцессии должны быть согласованы с правообладателем. Договор может быть составлен так, что в нем сразу предусматривается обязанность пользователя предоставить в течение определенного срока определенному числу лиц право пользования указанными правами на условиях субконцессии. Договор коммерческой субконцессии не может быть заключен на более длительный срок, чем договор коммерческой концессии, на основании которого он заключается.

Следует отметить, что передавать право выхода на рынок под чужим фирменным наименованием с 1 января 2008 года по договору франчайзинга запрещено (п. 2 ст. 1474 ГК РФ).

В соответствии с 21 главой Налогового кодекса РФ с 1 января 2008г. не облагается НДС реализация исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для электронных вычислительных машин, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау), а также прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора (подп. 26 п. 2 ст. 149 НК РФ).

Однако необходимо учитывать, что реализация прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании договора коммерческой концессии не освобождается от налогообложения НДС.

По аналогии с учетом сданных в аренду основных средств НМА, предоставленные правообладателем в пользование организации-пользователю, необходимо учитывать на счете 04, субсчет "Нематериальные активы, предоставленные в пользование".

Отражение операций по договору о предоставлении прав на НМА в бухгалтерском учете правообладателя зависит от:

характера деятельности (если предоставление за плату прав на объекты НМА является основным видом деятельности, то суммы, поступающие от пользователей, будут квалифицироваться как выручка и отражаться на счете 90 "Продажи", субсчет 90-1 "Выручка", в противном случае - на счете 91 "Прочие доходы и расходы", субсчет 91-1 "Прочие доходы"); вида платежа (при разовом платеже отражаются на счете 98 "Доходы будущих периодов", при уплате роялти - на счете 90 или 91).

Амортизация нематериальных активов начисляется аналогично амортизации основных средств "с момента принятия к учету объекта"¹.

В заключение следует отметить, что лицензии на определенные виды деятельности и франчайзинг согласно ПБУ 14/07 не входят в состав нематериальных активов, однако в международной практике бухгалтерского учета они относятся именно к нематериальным активам.

¹ Бреднева В.В. Комментарий к проекту ПБУ "Учет основных средств" // Известия института систем управления Самарского государственного экономического университета. 2013. № 1 (7).

FEATURES OF ACCOUNTING AND AUDIT OF NON-MATERIAL ACTIVITIES

© 2017 Kondorova Tatyana Ivanovna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2017 Lukyanenko Lyudmila Fedorovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: samara190351@yandex.ru, lfl-52@mail.ru

Keywords: commercial concession, franchise, commodity franchising, production franchising, service franchising, credit resources.

Considered are options for accounting for intangible assets, depending on their type and the contract of commercial concession in the three areas of the franchise - commodity, service and production for the further development of franchising in the domestic accounting practice.

УДК 339.543

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ЕАЭС

© 2017 Копий Виктория Евгеньевна

магистрант

© 2017 Яковлев Геннадий Иванович

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: viktoriya.kopii@rambler.ru, dmms7@rambler.ru

Ключевые слова: таможенный контроль, администрирование, ЕАЭС, внешнеэкономическая деятельность, государственная поддержка.

Рассматриваются современное состояние и перспективы развития таможенного администрирования ЕАЭС. Показана роль таможенного администрирования ЕАЭС в развитии внешнеторговой и внешнеэкономической деятельности.

В настоящее время под влиянием ведущих экономик мира происходит явное ослабление роли Всемирной торговой организации (ВТО) с одновременным ростом влияния локальных интеграционных образований, представляющих из себя по факту "клубы для избранных"¹. Вариант глобализации при доминирующей роли США предполагает заключение всеобъемлющих соглашений о торговле услугами (TISA), Транстихоокеанского партнерстве и Трансатлантической зоны свободной торговли с участием партнеров из стран "золотого миллиарда". Транстихоокеанское партнерство (ТПП) представляет собой крупнейшее в мире зону свободной торговли, охватывающую 40% объемов мировой торговли, безучастия России и Китая. Фирмы стран - участниц ТПП получают конкурентные преимущества перед другими странами за счет взаимного снижения торговых пошлин, установления общих стандартов экономической политики, защите инвестиций. Сегодня США и Евросоюз обсуждают введение другой зоны свободной торговли - Трансатлантического торгово-инвестиционного партнерства (ТТИП), обеспечивающей для своих участников такие же выгоды.

Такие крупные экономики мира, как Китай и Россия, остаются вне сферы локальных экономических партнерств под эгидой США. Неслучайно на пространстве бывшего СССР идет формирование Евразийского экономического союза, рассматриваемого как важный фактор устойчивого развития экономик бывших социалистических стран путем организации эффективной внешнеэкономической деятельности. Создавая комфортные условия для бизнес-среды и предпринимательской активности, гармоничное таможенное регулирование выступает одним из факторов экономического развития стран ЕАЭС. Таким образом, основной долгосрочной целью интеграционных процессов в сфере таможенного регулирования является создание простых и необременительных механизмов таможенного администрирования для предпринимателей. Разрабатываемые и предпринимаемые таможенным блоком Евразийской экономической комиссии меры направлены на создание равных конкурентных условий осуществления внешнеэкономической деятельности на всей территории Союза.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) - международное интеграционное экономическое объединение (союз), договор о создании которого был подписан 29 мая 2014 года и вступил в силу с 1 января 2015 года. ЕАЭС создан на базе Таможенного союза Евразийского экономического сообщества для укрепления экономик стран-участниц и "сближения друг с другом", для модернизации и повышения конкурентоспособности стран-участниц на мировом рынке².

В содержательном аспекте Договор о ЕАЭС очень схож с Римским договором о создании Европейского экономического союза (ЕЭС). В обоих документах оговорены принципы региональной экономической интеграции:

- свободное передвижение товаров, услуг, рабочей силы и капитала;
- образование таможенного союза;
- скоординированную политику в ряде экономических сфер;
- определенные переходные периоды³.

Исполнительные органы ЕАЭС наделены широким набором полномочий в сфере экономического регулирования. Основными направлениями экономического развития ЕАЭС выступают:

- создание условий для роста деловой активности и инвестиционной привлекательности;
- инновационное развитие и модернизация;
- развитие финансового сектора;
- инфраструктурное развитие, в том числе реализация транзитного потенциала;
- развитие кадрового потенциала;
- повышение энергоэффективности и ресурсосбережение;
- региональное развитие и приграничное сотрудничество;
- международное сотрудничество и реализация торгового потенциала.

Следует указать, что первоначальные выгоды на фоне первых успехов интеграции таких разных экономик участников ЕАЭСЮ как Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения, Киргизия, сегодня оказались не столь велики, так как Россия в условиях санкционной войны с Западом значительно сбавила темпы экономического роста. ВВП нашей страны в 2015 году составил 3,7%, в 2016-м году падение продолжилось еще на 0,2%. По данным госкомстата РФ, ВВП страны в текущих ценах составил 85880,6 млрд. руб., а индекс физического объема составил всего 99,8% к предыдущему году⁴. Экспорт и импорт продолжают рушиться, и в результате к концу 2016-го года составляет всего 55% относительно уровня 2013 года⁵.

Тем не менее желание войти в общую зону свободной торговли с ЕАЭС выразили такие крупные страны, как Индия, Израиль, Иран, Вьетнам, Египет, а также Китай, интеграционный проект которого "Шелковый путь" во-многом усиливается при кооперации с форматом ЕАЭС. На этом фоне стали сильнее проявляться противоречия между странами ЕАЭС по целому ряду вопросов взаимной торговли и координации национальной экономической политики, вызванные в основном проблемами недостаточной степени интегрированности. Нераскрыт в полной мере потенциал договора о зоне свободной торговли в СНГ, подписанного в 2011 г., в связи с чем Президент РФ В.В.Путин справедливо считает, что нужно максимально упростить условия для движения товарных и инвестиционных потоков, активнее переходить на национальные валюты во взаиморасчетах при проведении внешнеторговых операций. Мешает развитию ВЭС падение цен на ряд основных экспортных товаров, неопределенность динамики развития в мировой экономике, сложная международная политическая обстановка и локальные войны, непосредственно затрагивающие интересы России⁶.

Таможенное администрирование оказывает влияние на развитие базовых отраслей промышленности, приоритетными направлениями развития которых является использование мер таможенно - тарифного регулирования для выравнивания условий конкуренции российских и иностранных производителей на российском рынке и поддержки экспорта российской промышленности продукции.

Кроме этого необходимо:

- развитие системы лизинга технологического оборудования для технического перевооружения предприятий, включая внедрение механизмов государственной поддержки по уплате части затрат на лизинговые платежи;
- оказание поддержки российского экспорта промышленной продукции, в том числе путем субсидирования процентных ставок по кредитам и использования механизмов предоставления финансовых гарантий по рискам при осуществлении экспортных опера-

ций, включающих регулярную актуализацию перечня иностранных государств, экспорту промышленной продукции, в которых оказывается государственная гарантийная поддержка.

В условиях функционирования ЕАЭС повышается интенсивность внешнеторгового обмена, вследствие чего приобретает особую актуальность и значимость сокращение документооборота, времени на выполнение таможенных операций, ускорение перемещения товаров через таможенную границу ЕАЭС. На решение этих проблем направлено совершенствование таможенного администрирования при проведении таможенных процедур, сопровождающих перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу ЕАЭС⁷.

Необходимо обеспечить дальнейшее совершенствование таможенного администрирования, поэтому в его деятельность должны быть внесены кардинальные трансформации по ключевым направлениям организации взаимных поставок, прохождения документооборота, технического и валютного регулирования. Их фактическое решение становится возможным при конструктивном взаимодействии с абсолютно всеми соучастниками внешнеэкономической деятельности, как в лице органов исполнительной власти, так и бизнес-сообщества. Новый Таможенный кодекс, вступающий в действие с 2017 года, призван свести к минимуму общение бизнеса и таможенных администраторов к минимуму. Изменения учитывают реальные потребности предприятий, и коснутся статуса уполномоченных экономических операторов, повышения доверия к надежным поставщикам, предоставления им дополнительных привилегий при осуществлении внешнеэкономической деятельности и понятных правил определения таможенной стоимости, возможности ее отложенного определения⁸.

Бесспорно, на данном пути странам-участницам ЕАЭС нужно будет совершенствовать и улучшать таможенную науку, предоставлять ей теоретическое и методологическое содействие⁹. Эффективность таможенного администрирования является одним из факторов экономического роста страны, осуществляющей экономическую интеграцию, существенно влияет на оценку условий ведения бизнеса участниками внешнеторговой деятельности, предприятиями - партнерами по международной производственной кооперации. Результативность и качество предоставления государством таможенных услуг экономическим операторам является одним из важных факторов их конкурентоспособности.

¹ Яковлев Г.И. Развитие внешнеэкономических связей в условиях формирования торгово-экономических блоков // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 14-й Междунар. науч.-практ. конф. 12-13 нояб. 2015 г. Самара, 2015. Ч. 1. С. 96.

² Щерба М.Ю., Шевчук П.С. Новые подходы к таможенному администрированию в рамках евразийского экономического союза: проблемы и перспективы // Управление инвестициями и инновациями. 2016. № 2. С. 111-116.

³ Гошин В.А. Актуальные вопросы таможенного контроля в решениях суда европейского союза // Актуальные проблемы российского права. 2015. № 10. С. 226-234.

⁴ Валовой внутренний продукт в 2016 г. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts.

⁵ URL: http://www.gks.ru/free_doc/2016/b16_01/image2501.gif.

⁶ Яковлев Г.И. Развитие внешнеэкономических связей ... С. 94.

⁷ Воробьева О.Д. Таможенный союз: взаимодействие и миграционная политика // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11 (133). С. 35-38.

⁸ Едовина Т. Евразийский союз готов к кодификации (Страны пятерки согласовали общие таможенные правила) // Коммерсантъ. 2016. 17 нояб. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/3144792>.

⁹ Кандакова Г.В., Гурова Г.А. Проблемы валютно-экономической интеграции в странах таможенного союза и направления их решения // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 12 (110). С. 113-118.

IMPROVEMENT OF CUSTOMS ADMINISTRATION OF THE EEU

© 2017 Kopyi Viktoriya Evgenyevna

Undergraduate

© 2017 Yakovlev Gennadiy Ivanovich

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: viktoriya.kopii@rambler.ru, dmms7@rambler.ru

Keywords: customs control, customs administration, EEU, foreign economic activity.

The article considers current state and prospects of development of customs administration of the EEU. The role of the EEU customs administration in the development of foreign trade and foreign economic activity is shown.

УДК 004.8:338.12

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АНАЛИТИКИ БОЛЬШИХ ДАННЫХ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

© 2017 Королев Антон Аркадьевич

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sseu-conf@mail.ru

Ключевые слова: большие данные, аналитика больших данных.

Статья посвящена возрастающей роли больших данных в развитии экономических систем. Особое внимание уделяется аналитике больших данных как ключевому элементу экономического использования больших данных.

Современная жизнь приносит множество новых экономических тенденций. Одна из ключевых тенденций современности - ускорение роста массива данных, наращивание

знаний и информации обо всем. Специалисты области сбора данных уже превратили в цифры все человеческие привычки, характеры и занятия. Специалисты в области анализа этих данных уже построили на этой основе множество алгоритмов, которые обуславливают поведение многих экономических, социальных и даже духовных структур наших дней.

Уже более шести лет много говорят и пишут о Больших Данных (BigData). За это время термин оказался в фокусе внимания подавляющего большинства крупных производителей, в надежде на его использование на практике создается множество новых компаний, а все ведущие отраслевые аналитики трубят о том, насколько сейчас важно умение работать с большими объемами данных для обеспечения конкурентоспособности.

Показательно, что из более чем четыре миллиона страниц в Web, содержащих словосочетание BigData, один миллион содержит еще и слово definition - как минимум четверть пишущих о BigData пытается дать свое определение. Такая массовая заинтересованность свидетельствует в пользу того, что, скорее всего, в BigData есть что-то качественно новое.

То, что подавляющая часть упоминаний BigData так или иначе связана с бизнесом, может ввести в заблуждение. На самом деле термин родился отнюдь не в корпоративной среде, а заимствован аналитиками из научных публикаций. BigData относится к числу немногих названий, имеющих вполне достоверную дату своего рождения - 3 сентября 2008 года, когда вышел специальный номер научного журнала Nature, посвященный поиску ответа на вопрос "Как могут повлиять на будущее науки технологии, открывающие возможности работы с большими объемами данных?".

Последовательность работы с BigData состоит из сбора данных, структурирования полученной информации с помощью отчетов и дашбордов (dashboard), создания инсайтов и контекстов, а также формулирования рекомендаций к действию. Так как работа с BigData подразумевает большие затраты на сбор данных, результат обработки которых заранее неизвестен, основной задачей является четкое понимание, для чего нужны данные, а не то, как много их есть в наличии. В этом случае сбор данных превращается в процесс получения исключительно нужной для решения конкретных задач информации. В этом контексте имеет смысл также использование термина Эффективных Данных.

Влияние Больших и Эффективных Данных на улучшение бизнес-процессов сложно переоценить.

Облачные технологии, большие данные, аналитика - эти три фактора современных ИТ не только взаимосвязаны, но сегодня уже не могут существовать друг без друга. Если говорить о влиянии на индустрию в целом, то сегодня стали очевидны возросшие требования к масштабированию систем хранения. Кроме этого, становятся одинаково важны требования как по вертикальному, так и горизонтальному масштабированию.

Один из наиболее актуальных подходов к Большим Данным, объединяющий и научную точку зрения, и точку зрения бизнеса, представлен исследованием ученого Хинчклифа. Хинчклиф делит подходы к BigData на три группы: Быстрые Данные (FastData), их объем измеряется терабайтами; Большая Аналитика (BigAnalytics) - петабайтные данные и Глубокое Проникновение (Deeplnsight) - эксабайты, зеттабайты. Группы различаются между собой не только оперируемыми объемами данных, но и качеством решения по их обработке.

Обработка для FastData не предполагает получения новых знаний, ее результаты соотносятся с априорными знаниями и позволяют судить о том, как протекают те или иные процессы, она позволяет лучше и детальнее увидеть происходящее, подтвердить или отвергнуть какие-то гипотезы. Только небольшая часть из существующих сейчас технологий подходит для решения задач FastData, в этот список попадают некоторые технологии работы с хранилищами (продукты Greenplum, Netezza, OracleExadata, Teradata, СУБД типа Verica и kdb). Скорость работы этих технологий должна возрастать синхронно с ростом объемов данных.

Задачи, решаемые средствами BigAnalytics, заметно отличаются, причем не только количественно, но и качественно, а соответствующие технологии должны помогать в получении новых знаний - они служат для преобразования зафиксированной в данных информации в новое знание.

Высший уровень, DeepInsight, предполагает обучение без учителя (unsupervised learning) и использование современных методов аналитики, а также различные способы визуализации. На этом уровне возможно обнаружение знаний и закономерностей, априорно неизвестных.

С течением времени компьютерные приложения становятся все ближе к реальному миру во всем его многообразии, отсюда рост объемов входных данных и отсюда же потребность в их аналитике, причем в режиме, максимально приближенном к реальному времени. Конвергенция этих двух тенденций привела к возникновению направления аналитика Больших Данных (BigDataAnalytics).

Качественно новые приложения BigDataAnalytics требуют для себя не только новых технологий, но и качественного иного уровня системного мышления, а вот с этим наблюдаются трудности - разработчики решений BigDataAnalytics часто заново открывают истины, известные с 50-х годов. В итоге нередко аналитика рассматривается в отрыве от средств подготовки исходных данных, визуализации и других технологий предоставления результатов человеку.

1. Антонов А.В. Системный анализ. Методология. Построение модели : учеб. пособие. Обнинск : ИАТЭ, 2001.

2. Бобровский С.И. Технологии Delphi 2006. Новые возможности. СПб. : Питер, 2006.

3. Буч Г., Рамбо Дж., Якобсон А. Язык UML. Руководство пользователя. СПб. : Питер, 2004.

4. Вендров А.М. CASE технологии. Современные методы и средства проектирования информационных систем. М. : Финансы и статистика, 2000.

5. Вьейра Р. SQL Server 2000. Программирование : в 2 ч. Ч. 2. 2004.

6. Моляков С.М. Большие данные: как использовать? М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009.

7. Дегтярев Ю.И. Системный анализ и исследования операций. М. : Высш. шк., 1996.

8. Печиборщ Н.И. "Анализ современных методов бизнес-проектирования".

9. Измайлов А.М., Кандрашина Е.А., Ашмарина С.И. Развитие предпринимательства как социально-экономической системы в условиях формирования информационно-знаний среды // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-1 (75-1). С. 319-323.

10. Ashmarina S., Zotova A. The system of marketing information management: development, assessment, improvement // Економічний часопис-XXI. 2016. Т. 160. № 7-8. С. 51-55.

TENDENCES OF THE BIG DATA ANALYSIS DEVELOPMENT

© 2017 Korolev Anton Arkadyevich

Postgraduate

Samara State University of Economics

E-mail: sseu-conf@mail.ru

Keywords: big data, big data analysis.

The article is devoted to the review of the growing role of big data in the development of economic systems. Particular attention is paid to big data analytics as a key element of economic use of big data.

УДК 378.1

КОМПОНЕНТЫ ИМИДЖА ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

© 2017 Кочеткова Наталья Викторовна

кандидат педагогических наук, доцент

© 2017 Вахтерова Марина Валерьевна

студент

© 2017 Симакова Мария Александровна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: NVKochetkova@bk.ru

Ключевые слова: имидж вуза, конкурентоспособность вуза, компоненты имиджа вуза, внешний и внутренний имидж.

На сегодняшний день имидж вуза является одним из самых важных условий обеспечения его конкурентоспособности на рынке образовательных услуг. В статье рассмотрены основные компоненты имиджа образовательного учреждения и охарактеризованы их свойства. На примере Самарского государственного экономического университета проанализировано содержание того или иного компонента имиджа и выявлен наиболее значимый.

На современном этапе развития человечества образование предоставляет человеку жизненные ориентиры, оказывает влияние на формирование его мировоззрения и системы ценностей, поэтому роль высшего учебного заведения нельзя недооценивать.

Основной задачей вуза является привлечение наиболее талантливых и амбициозных студентов, самым эффективным способом выполнения которой является создание привлекательного имиджа.

В России понятие "имидж вуза" появилось сравнительно недавно, в середине 90-х гг. XX в. В этот период образование стало одним из основополагающих элементов социализации общества в целом. Наряду с государственными учреждениями стали появляться коммерческие вузы. Имидж стал важной составляющей любого учебного заведения в связи с обострением конкуренции на рынке образовательных услуг. Благодаря вступлению Российской Федерации во Всемирную торговую организацию вузам необходимо позиционировать себя на международной арене, в связи с чем актуальность проблемы формирования эффективного имиджа возрастает, и необходимо использовать весь спектр маркетинговых мер.

Преставление о высшем учебном заведении складывается из внешних отличительных признаков, таких как стиль вуза, внешний и внутренний интерьер, а цвет, форма и сочетание знаков в аббревиатуре являются инструментами формирования имиджа.

Имидж вуза должен быть построен в соответствии с ожиданиями, интересами и потребностями целевых аудиторий. Должны быть учтены особенности социальной психологии и психологии личности, идеологических воззрений, культуры, традиций. Критерием успешности формирования благоприятного имиджа вуза являются оригинальность, активность, сочетание рациональных и эмоциональных аспектов.

Выделяют два вида имиджа: внутренний и внешний. Внешний - характеризуется проявлением во внешней среде и ориентируется на потребителей. Он состоит из следующих компонентов:

- 1) Имидж ректора, который включает ценностные ориентации, внешность, социально-демографическую принадлежность, правильность речи, коммуникабельность, хобби и вневузовскую деятельность.

- 2) Бизнес-имидж организации, компонентами которого являются деловая репутация, возможность повышения образования (докторантура, аспирантура), успешные выпускники вуза, многообразие факультетов и различных направлений, использование инноваций, история и традиции вуза.

- 3) Социальный имидж, определяющий роль вуза в социальной, экономической и культурной жизни общества, то есть наличие военной кафедры, возможность бесплатного обучения инвалидов дистанционно, сирот, социальная защищенность студентов в целом.

- 4) Визуальный имидж организации, который представляет собой представления о внешнем виде каждого уголка здания: корпусов, кабинетов, лекционных, спортивных и актовых залов. Также к этому виду имиджа относят символику и интернет-сайт учреждения.

Внутренний имидж выражается в формировании норм, ценностей, характера отношений в вузе между сотрудниками и студентами. Представления о вузе персоналом и обучающимися складываются под влиянием корпоративной культуры и социально-психологического климата. Роль внутреннего имиджа заключается в том, что под его воздействием формируется сплоченный коллектив, отличающийся своими правилами, структурами и идеями. Он включает:

- 1) Имидж образовательной услуги, который выражается в отличительных характеристиках и свойствах, формирующихся у потребителей: качеством образования и его

стоимостью, престижность получаемой специальности, специализацией, взаимодействием с зарубежными странами.

2) Имидж потребителей образовательных услуг, базирующийся на информации об общественном статусе потребителей, их личностных характеристиках и образе жизни.

3) Имидж персонала, элементами которого являются уровень профессиональной компетентности, точность выполнения должностных обязанностей, высококвалифицированная подготовка, коммуникабельность, правильно поставленная речь и внешний вид.

Рассмотрим содержание компонентов имиджа на примере Самарского государственного экономического университета.

Самарский государственный экономический университет (СГЭУ) - вуз с высокой конкурентоспособностью на рынке образовательных услуг, занимающийся научно-исследовательскими и инновационными проектами, который находится в числе первых среди российских экономических вузов.

СГЭУ воплощает образ современного вуза, который ассоциируется с качественными образовательными услугами, надежной творческой образовательной средой, актуальными направлениями подготовки, востребованными на трудовом рынке.

Студент СГЭУ предпочитает активный стиль жизни, обладает профессиональными знаниями и умениями, высоким культурным уровнем. Выпускники вуза имеют хорошую жизненную позицию, высокую мотивацию и стремление к саморазвитию. Состав преподавателей имеет высокую квалификацию: более 70 % преподавателей доктора и кандидаты наук, свободно владеющие инновационными технологиями. Авторитет ректора вуза, энергичного руководителя-лидера, основывается на понимании проблем каждого студента: каждый семестр проводится специальное мероприятие "Час с ректором", в ходе которого обсуждаются насущные проблемы студентов, их интересы и различные научные проекты.

В СГЭУ проводится ряд социальных программ: содействие трудоустройству молодежи посредством проведения мероприятия "Ярмарка вакансий", программа поддержки научно-исследовательской деятельности студентов (СНО), создание условий для всестороннего развития студентов (ежегодный молодежный форум "Горизонт", дискуссионный клуб, интеллектуальная игра "Что? Где? Когда?" и много другое).

При создании имиджа СГЭУ были разработаны такие элементы, как: логотип, одежда с фирменной символикой, листовки, сувенирная продукция, рекламные ролики об институте, элементы профессиональной поддержки (именные стипендии, благодарственные письма, грамоты) и корпоративные мероприятия (фестивали студенческого творчества "Студенческий дебют", "Мисс СГЭУ", "Студенческая весна", День открытых дверей, "Первый шаг", "Веревочный курс" для первокурсников).

Для выявления наиболее значимого компонента имиджа вуза было проведено выборочное, заочное анкетирование студентов СГЭУ. Респондентами выступили 100 студентов и 10 выпускников. По результатам исследования сделаны следующие выводы:

Ключевым компонентом имиджа вуза является бизнес-имидж организации. Хорошая репутация для многих студентов (53%) играет важную роль. Однако большое значение студенты отдают и наличию бюджетных мест (21%). В 2016 году наш вуз выбрали 14 стобальников из разных регионов страны. По качеству приема университет - в числе

лидеров среди социально-экономических вузов страны. 83,7 - средний балл ЕГЭ на бюджетные места¹. 15% опрошенных предпочли СГЭУ по причине наличия особых специальностей, которых нет в других вузах Самарской области. Для 7% важным фактором является активная внеучебная деятельность, а для оставшихся 4% - визуальный имидж организации.

Студенческое сообщество характеризуется сильной корпоративной культурой, подавляющая часть студентов (63%) хочет активно принимать участие в жизни университета, почитают традиции и ценности вуза. Большая часть студентов (54%) собирается продолжить обучение на магистратуре и как можно дольше поддерживать отношения с университетом.

Таким образом, формирование имиджа СГЭУ осуществляется через целенаправленную педагогическую программу высшего учебного заведения, которая реализуется при активном сотрудничестве всех субъектов образовательного процесса. Она является составной частью развития и поддержания имиджа вуза на длительную перспективу и ведет к созданию позитивного мнения о СГЭУ у различных целевых аудиторий².

¹ URL: <http://www.sseu.ru/novosti-i-sobytiya/gubernator-samarskoy-oblasti-ni-merkushkin-posetil-sseu> (дата обращения: 14.03.2017).

² См. также: Кочеткова Н.В., Красова К.А. Исследование корпоративной культуры высшего учебного заведения с целью формирования корпоративных стандартов (на примере СГЭУ) // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 7. С. 94-97;

Павлов С.Н. Основные положения концепции формирования эффективного имиджа вуза // Педагогические науки. 2013. № 4. С. 1216-1221.

COMPONENTS OF IMAGE OF THE HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION

© 2017 Kochetkova Natalya Viktorovna

Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor

© 2017 Vakhterova Marina Valeryevna

Student

© 2017 Simakova Maria Aleksandrovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: NVKochetkova@bk.ru

Keywords: the image of the university, the competitiveness of the university, the components of the university's image, the external and internal image.

Today, the image of the university is one of the most important conditions in its competitiveness in the market of educational services. This article examines the main components of the image of educational institutions and characterizes their properties. On an example of the Samara State Economic University analyzed the content of a component of the image are and identified the most significant.

РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В НЕСЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ВИДАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

© 2017 Краснянская Яна Петровна

магистрант

© 2017 Щуцкая Александра Викторовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: yana163_93@mail.ru, avs2020@yandex.ru

Ключевые слова: сельские территории, инвестиционный проект, переработка сельскохозяйственного сырья и продукции, инвестиции.

Рассматривается необходимость развития несельскохозяйственных видов деятельности в сельской местности Самарской области, в частности перерабатывающих производств. Особое внимание уделяется инновационным проектам по переработке зерна.

В настоящий момент для нашей страны особое значение имеют меры, направленные на повышение социально-экономического развития сельских территорий. Сельская местность России обладает мощным природным, демографическим, экономическим и историко-культурным потенциалом, который при более полном, рациональном и эффективном использовании может обеспечить устойчивое многоотраслевое развитие, полную занятость, высокие уровень и качество жизни сельского населения. На протяжении многих лет основным видом деятельности в селе является сельское хозяйство, однако в последнее время эксперты и общественность все чаще говорят о необходимости развивать несельскохозяйственные виды деятельности, такие как: сельский туризм, производство товаров народных промыслов, бытовые услуги для жителей сел, переработка сельскохозяйственного сырья и продукции и др. Одним из наиболее перспективных направлений является развитие производств по переработке сельскохозяйственного сырья.

На сегодняшний день на территории Самарской области реализуется множество инвестиционных проектов разной направленности, в том числе и проекты по переработке. Под инвестиционным проектом понимается любое мероприятие, направленное на достижение определенных целей (экономического или внеэкономического характера) и требующее для своей реализации расхода или использования инвестиций. Инвестиционный проект появляется там и тогда, где и когда есть необходимость в решении вопросов развития производства¹. Так, например, на территории Сергиевского района началось строительство современного комплекса по производству и переработке мяса птицы (бройлер) производительностью 50 тыс. тонн в год. Общий объем инвестиций в данный проект составит около 17 млрд. рублей. В настоящий момент проводятся строительно-монтажные работы, проект курирует Министерство сельского хозяйства и продовольствия Самарской области².

Переработка сельскохозяйственного сырья и продукции, безусловно, очень перспективна, многие направления этого вида деятельности могут развиваться на территории Самарской области. Одним из таких направлений является переработка зерна, актуальность развития которой обусловлена тем, что одной из основных отраслей сельского хозяйства региона является зерновое производство. Так, например, в 2016 г. площадь посева зерновых равнялась 1,1 млн. га, а валовой сбор зерновых культур составил 2119,4 тыс. тонн³. В настоящее время в Самарской области получили развитие такие традиционные виды зерноперерабатывающих производств как мукомольно-крупяная и комбикормовая промышленность. Перспективным инновационным направлением является развитие глубокой переработки зерна.

Глубокая переработка зерна заключается в выделении и использовании компонентов зерна, таких как: крахмал, глюкоза, пектин и другие. В США глубокой переработке подвергается 36 процентов всего урожая кукурузы⁴. Для России глубокая переработка зерна - относительно новое понятие. Развитие в России глубокой переработки зерна позволит производить высокотехнологичные продукты, спрос на которые на отечественном и мировом рынке растет с каждым годом. В настоящий момент в России успешно работают несколько предприятий, специализирующихся на глубокой переработке зерна. К участникам данного рынка можно отнести Ефремовский завод в Тульской области. Он производит 21 тыс. т в год глютена. Элементы глубокой переработки есть на "Амилко" в Ростовской области. Завод получает крахмальную патоку, нативный и модифицированный крахмалы, также планируется построить новый цех по переработке кукурузы. И наконец, в Калужской области недавно открылся "Биотехнологический комплекс - Росва", мощностью 300 тыс. тонн, комплекс производит крахмал, клейковину, кормовые добавки и другие виды продукции⁵.

Согласно данным сайта Министерства экономического развития и портала "Инвестиционная карта Самарской области" в настоящее время на территории Самарской области множество инвестиционных проектов ищут инвесторов. Одним из них является инвестиционный проект по строительству завода по глубокой переработке зерна, над реализацией которого активно работает ООО "Автодоркомплект". На данном заводе планируется производить не только крахмал и глюкозу, но и пектин, целлюлозу и другие компоненты. Предполагается строительство завода на территории Хворостянского района. В настоящее время проведены предпроектные работы. Оформлен земельный участок 6,5 га под строительство завода. Общий объем инвестиций составит 1,8 млрд. руб., производственная мощность 500 тыс. тонн в год⁶.

Строительство подобного завода именно в Самарской области целесообразно по нескольким причинам: наличие предприятий занимающихся выращиванием зерновых культур, развитая транспортная инфраструктура и наличие трудовых ресурсов.

Данный проект позволит решить множество проблем и задач, таких как:

1. Переработка зерна, полученного на территории Самарской области и соседних регионов;

2. Реализует программу импортозамещения для ряда производственных отраслей (пищевая, бумажная, текстильная, строительная) - это единственный завод в Приволжском и Уральском федеральном округах по производству клейковины, крахмала и других видов продукции, получаемых в ходе глубокой переработки зерна;

3. Создаст экспортный потенциал за счет производимой продукции;
4. При запуске производства будет создано более 200 новых постоянных рабочих мест.

С точки зрения технологической составляющей, проект представляет собой новый вид производства, так как заводов по глубокой переработке зерна в нашей стране всего несколько. Подобные проекты уже реализованы в Ставропольском крае, Тульской и Ростовской области. Эти предприятия вот уже несколько лет активно развиваются, а значит, используя их положительный опыт, наш проект тоже претендует на успешность. Несомненным преимуществом является и то, что территории Самарской области и в близлежащих регионах на сегодняшний момент нет подобных предприятий, а значит, продукция завода сможет заполнить свободную рыночную нишу. Важно также отметить, что Самарская область имеет развитую транспортную инфраструктуру, это и наличие федеральных трасс, крупные железнодорожные станции, речной порт, все это позволит легко доставлять сырье на завод, а затем поставлять готовую продукцию потребителям.

Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что несельскохозяйственные виды деятельности (в том числе переработка сырья), являются привлекательными направлениями с точки зрения инвестиций, способными решить множество задач и улучшить экономические показатели сельских территорий и региона в целом.

¹ Коновалова М.Е., Жихор И.И. Принципы оценки инвестиционных проектов и их реализация в инвестиционной политике предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 5. С. 61.

² URL: Investsamara.com.

³ Социально-экономическое положение Самарской области : доклад, 2016 г. URL: http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/samarastat/ru/publications/official_publications/electronic_versions.

⁴ URL: <http://prodmagazin.ru>.

⁵ URL: Agroinvestor.ru.

⁶ URL: Investsamara.com.

IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROJECTS OF NON-AGRICULTURAL ACTIVITIES IN RURAL AREAS

© 2017 Krasnyanskaya Yana Petrovna

Undergraduate

© 2017 Shchutskaya Alexandra Viktorovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: yana163_93@mail.ru, avs2020@yandex.ru

Keywords: rural areas, investment project, conversion of agricultural raw material, investments.

The article reports about necessity of development of non-agriculture activities, especially conversion of agricultural raw material in rural areas of Samara region. The author gives a characteristic of investment projects in grain processing sphere.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2017 Крикливая Наталья Андреевна

магистрант

© 2017 Заступов Андрей Владимирович

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: natashakriki@mail.ru, oiler79@mail.ru

Ключевые слова: управление финансами, финансовое планирование, бюджетирование, стратегия развития.

Исследован механизм бюджетирования как совершенствования организации управления финансами на предприятии. Разработаны и предложены мероприятия, основанные на системе бюджетирования и направленные на повышение эффективности управления финансами предприятия.

Совершенствование системы управления финансовой деятельностью предприятия имеет решающее значение в современной экономической системе. Для успешного управления финансами необходимо постоянно проводить оценку финансового состояния организации. Важную роль играет финансовое планирование в целях обеспечения эффективности экономической деятельности предприятий.

Финансовое планирование следует рассматривать как совокупность процессов разработки финансовых планов и плановых (нормативных) показателей¹. Данная система планов и показателей позволяет обеспечить функционирование предприятия на основе необходимых финансовых ресурсов с учетом действующей системы налогообложения в отраслях промышленности² и повышения эффективности финансово-экономической деятельности в последующие периоды развития.

Процесс финансового планирования в организации следует рассматривать через призму ключевых элементов:

1. Финансовый план, в котором отражены данные формированию и использованию финансовых ресурсов в плановом периоде;
2. бюджет как элемент системы планового расчета, в котором рассчитываются необходимые потребности предприятия в ресурсах на период до одного года с поквартальной и помесечной разбивкой.
3. бюджетирование как процесс формирования соответствующих бюджетов согласно целям планирования.

Систематическое финансовое планирование на предприятии, как правило, осуществляется по следующим ключевым направлениям: перспективное финансовое планирование, текущее финансовое планирование, оперативное финансовое планирование.

Одним из способов совершенствования организации управления финансами на предприятии является процесс бюджетирования. Бюджетирование в сущности определяется как детализированный инструмент планирования, что предполагает детальную проработку оперативного плана, его разбивку на относительно короткие временные интервалы³.

Результатом процесса бюджетирования является пакет согласованных бюджетов организации, определяющих объемы и источники удовлетворения потребности организации в определенных ресурсах необходимые для обеспечения выполнения задач, стоящих перед организацией в планируемом периоде, их распределение во времени в пределах заданного интервала. Кроме того, это план участия отдельных субъектов организации в достижении указанных финансово-экономических целей и распределение ресурсов между этими субъектами, а также между реализуемыми в плановом периоде отдельными программами развития организации.

В результате анализа предоставленных данных ряда промышленных предприятий выявлены следующие недостатки:

- инструмент бюджетирования реализуется независимо от стратегического планирования;
- отсутствие четко сформулированных и сбалансированных задач перед составителями бюджета;
- нарушение взаимодействия систем бюджетирования и управленческого учета;
- неразработанность механизмов мотивации при формировании бюджетных показателей.

В целях отражения перспектив энергокомпаний с учетом возможных рисков⁴ и их оценки потенциальными инвесторами в форматы бизнес-планов включены прогнозные показатели на среднесрочный период, которые вместе с годовым планом образуют пятилетний горизонт планирования. Формирование прогнозных показателей основывается на разработке бизнес-плана на планируемый год, считающийся базовым годом для прогнозирования. Кроме того, определение прогнозных показателей основывается на формировании текущих сценарных условий развития электроэнергетики, с учетом отраслевой специфики хозяйственной деятельности. Также при расчете прогнозных показателей во внимание принимается законодательные и нормативные документы РФ, регламентирующие сферу электроэнергетики. Таким образом, обеспечивается связь разработки вышеуказанных прогнозных документов, определяющих стратегию развития компании⁵, с процедурами согласования и утверждения пятилетних бизнес-планов компании как инструментов их реализации.

Для достижения стратегических целей необходимо осуществлять планирование затрат. Предположительно бизнес-план развития компании показывает, что в ближайшие пять лет возможно снижение затрат на рубль произведенной электроэнергии на 30 процентов. Реализация данной стратегии предполагает разработку соответствующих мероприятий:

1. сокращение энергопотерь компании за счет модернизации оборудования⁶, снижение потерь электроэнергии в электрических сетях позволяет дополнительно получить денежные средства на реконструкцию и замену изношенного оборудования;
2. сокращение кредиторской задолженности;

3. реорганизация системы управления⁷.

Планирование размера затрат предполагает процесс контроля над кредиторской и дебиторской задолженностью который нередко осуществляется без учета стратегий организации⁸. Однако, если принять во внимание стратегические цели организации, имеющиеся у предприятия, дефициты денежных средств можно покрыть без использования кредитных средств.

Таким образом, современная система бюджетирования формируется как внутрифирменное планирование и управление, основанное на целенаправленных и последовательных действиях, направленных на повышение эффективности управления финансами предприятия.

¹ Тютюкина Е.Б. Финансы организаций (предприятий) : учебник. М. : Дашков и К, 2016.

² Заступов А.В. Налоговое стимулирование нефтедобычи в осложненных условиях // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 4 (90). С. 26-29.

³ Балихина Н.В., Косов М.Е. Финансы и налогообложение организаций : учебник. М. : Юнити, 2015.

⁴ Заступов А.В. Аспекты управления проектными рисками в деятельности предприятий нефтедобывающей промышленности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 11 (49). С. 27-32.

⁵ Заступов А.В. Стратегия инновационного развития региона с использованием кластерных инициатив // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 1 (135). С. 22-28.

⁶ Заступов А.В. Тенденции состояния и перспективы развития российского нефтегазового сервиса в современных рыночных условиях // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 2 (100). С. 41-47.

⁷ Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М. : ТК Велби : Проспект, 2007.

⁸ Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами. М. : Юнити-Дана, 2006.

IMPROVEMENT OF FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

© 2017 Kriklivaya Natalya Andreevna

Undergraduate

© 2017 Zastupov Andrey Vladimirovich

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: natashakriki@mail.ru, oiler79@mail.ru

Keywords: management of finance, financial planning, budgeting, development strategy.

The budgeting mechanism as enhancement of the organization of management of finance at the entity is researched. The actions based on a budgeting system and directed to increase in effective management of finance of the entity are developed and offered.

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СЕТЕВОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

© 2017 Крючкова Наталья Александровна

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Варенцов Александр Дмитриевич

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kryuchkova_n.a@bk.ru, varentcovaleksandr@gmail.com

Ключевые слова: инновации, инновационные технологии, ритейлинг, розничная торговля, инновационный индекс.

Представлен анализ инновационного индекса России, выявлены проблемы внедрения инноваций в РФ, а также определены основные направления развития инновационных технологий в сфере сетевой розничной торговли.

На наш взгляд, применение инновационных технологий в деятельности сетевого ритейлера является залогом успешного ведения бизнеса. Оценивая инновационное развитие в целом в России, обратимся к рейтингу "Глобального Инновационного Индекса", составленного консорциумом Корнельского Университета (США), Школой Бизнеса INSEAD (Франция) и Всесоюзной Организацией Интеллектуальной Собственности.

Данные ГИИ-2016 показывают, что Россия занимает устойчивое положение в развитии инноваций как в 35 ведущих европейских странах, так и в 50 странах с высоким уровнем дохода. Страны, которые участвуют в рейтинге, в совокупности производят 98% мирового ВВП. На их территории проживает 92% населения планеты.

Динамика позиций Российской Федерации в ГИИ, 2014-2016 гг.

Годы	ГИИ	Ресурсы инноваций	Результаты инновации	Эффективность инноваций
2016	43	44	47	69
2015	48	52	49	60
2014	49	56	45	49

Структура рейтинга состоит из 82 различных переменных и описывает такие параметры инновационной деятельности, как инвестирование, человеческий капитал, исследования, инфраструктура, развитие внутреннего рынка, бизнес, развитие технологий и экономики, а также результаты креативной деятельности.

В ГИИ-2016 Россия находится в списках стран с высоким уровнем ВВП на душу населения, занимающая среди них 39 место из 50, а среди стран Европы - 29. Данные ГИИ-2016 свидетельствуют о том, что Россия стабильно улучшает свое положение по субиндексу ресурсов инноваций (44 место). Но с точки зрения эффективности инновацион-

ной деятельности в стране она заметно слабее (69). Что, на наш взгляд, является неэффективным решением существующей инновационной технологии. Тем не менее, несмотря на присутствие ярко выраженных конкурентных преимуществ по определенным показателям, сопоставление с лидерами показывает большое отставание России по многим показателям рейтинга. Так, с 2000 по 2014 год расходы на НИОКР увеличились вдвое и составляют 847,5 млрд. В 2015 г. эта цифра составляет 1,74 трлн. Что же касается 2016 г., затраты составляют 3,10 трлн. Но в 2017 ожидается сокращение расходов на НИОКР до 80-90 млрд по сравнению с 2016 годом. Это выводит Россию в топ-10 лидеров по совокупным затратам на НИОКР. С 2010 года российские органы власти, проявляют повышенное внимание к сфере инноваций. Приняли порядка пятидесяти программных документов в отношении научно-технической и инновационной политики. Тормозит развитие инноваций в стране, к примеру, крайне низкое участие Российских ученых в исследованиях передового уровня¹.

Кроме того, для почти 90% российских предприятий участие в инновационной деятельности, даже на национальном уровне, не является самым популярным видом бизнес-стратегии. И это часто ограничивает опыт компании во взаимодействии и сотрудничестве. Однако инновационная деятельность предприятий, в отличие от общего сектора НИОКР, не может быть реализована "в соответствии с требованиями". По мнению авторов, необходимо наличие базовых условий для создания инноваций, их позиционирования, продвижения, расширения стратегического планирования, а также вовлеченности субъектов национальной инновационной системы в международные сети².

Важнейшей составляющей инновационного бизнеса торговой компании, является совершенствование технологии торговли, представляющей собой комплекс работ, обеспечивающих сбыт наиболее рациональных продуктов в соответствии с текущими экономическими условиями. Ниже приведены основные направления развития инноваций в розничной торговле.

Технология бесконтактного платежа с Master Card. Карты MasterCard содержат специальный логотип PayPass и благодаря наличию в них радиочипа позволяют осуществлять бесконтактные платежи на необходимую сумму без аутентификации владельца карты. В Европе такие транзакции ограничены на уровне 25 евро, 15 долларов в США, в Великобритании 20 фунтов стерлингов (с сентября 2015 года - 30), 50 злотых в Польше, а в России - 1000 рублей. Возможно, использовать вместо карты: брелок, снабженный ярлыком с меткой RFID, смартфон с NFC и т. д. Владелец карты может осуществлять оплату в терминалах торговых точек. Терминал бесконтактно считывает нужные данные и подтверждает со своей стороны процесс, при помощи звукового или визуального сигнала.

Автоматизированная камера хранения позволяет:

- 1) Депонировать вещи, ручную кладь или багаж круглосуточно (режим 24/7);
- 2) Возможность повторного доступа к ячейке хранения в течение оплачиваемого периода;
- 3) Получите гибкий и удобный тариф оплаты услуг;
- 4) Производить оплату за предоставляемые услуги на месте;

5) Отсутствие человеческого фактора.

Аппараты могут быть оснащены камерами видеонаблюдения и системой сигнализации³.

Хотим, обратит внимание на систему управления очередью, которая используется европейскими магазинами различной специализации и форматов.

Система управления очередью позволяет:

1) Избежать скопления людей в отделах.

2) Увеличить сумму среднего чека.

3) Повысить лояльность клиентов. Система позволяет более рационально распределять время покупателя и, следовательно, сохранять его.

Крупные торговые сети заинтересованы в развитии конкурентоспособных технологий в прилаточной зоне⁴. Поэтому актуальность разработки и внедрения инновационных решений в области сетевого бизнеса в контексте стремления розничных сетей иметь конкурентные преимущества, заключается, в конечном итоге, в повышении удовлетворенности клиентов⁵.

¹ URL: <http://www.marketologi.ru/lib/shev/m-director.html>.

² Крючкова Н.А., Варенцов А.Д. Тенденции развития ретейлинга в России // Сборник научных и научно-методических статей. Самара, 2016. С. 184-189.

³ Крючкова Н.А., Туренко А.А. Основные аспекты развития рынка транспортно-логистических услуг // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия "Экономика". 2014. № 4 (36). С. 91-96.

⁴ Наумов В.Н. Маркетинг сбыта. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m11/1.htm>.

⁵ Чернова Д.В., Крючкова Н.А., Туренко А.А. Тенденции развития логистической инфраструктуры автомобильного и железнодорожного транспорта // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 12 (122). С. 108-113.

INNOVATIVE TECHNOLOGIES OF NETWORK RETAIL TRADE

© 2017 Kryuchkova Natalya Alexandrovna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2017 Varentsov Alexander Dmitrievich

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: kryuchkova_n.a@bk.ru, varentcovaleksandr@gmail.com

Keywords: innovations, innovative technologies, retailing, retail trade, innovation index.

The analysis of the innovation index of Russia is presented, problems of introduction of innovations in the Russian Federation are revealed, and the basic directions of development of innovative technologies in the field of network retail trade are determined.

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

© 2017 Кузин Владимир Иванович

кандидат экономических наук

© 2017 Павлюкова Ольга Владимировна

магистрант

Калининградский государственный технический университет

E-mail: vladimir.kuzin@kgtu.ru

Ключевые слова: бизнес-процессы, инновации, конкурентоспособность, рыбохозяйственный комплекс.

Проводится анализ влияния инноваций на конкурентоспособность организаций рыбохозяйственного комплекса. Рассматриваются различные виды инноваций в соответствии с Руководством Осло. В качестве источников инноваций предлагаются стандарты на системы управления.

Конкурентоспособность предприятий в современных условиях является важным фактором их развития. При этом существует большое количество определений конкурентоспособности. Так для внутриотраслевой конкурентоспособности рассматривают два аспекта: с одной стороны способность достижения организацией результатов деятельности, лучших в сравнении с результатами, организаций конкурентов, а с другой стороны как способность обеспечения организацией условий производства и реализации продукции (товаров, услуг и работ) более выгодных по сравнению с условиями конкурентами¹.

Выделяют несколько видов конкурентоспособности, включая товарный, микроуровень, мезоуровень и макроуровень², что в целом соответствует уровням рассмотрения в экономической теории. При этом наиболее распространены подходы, при которых конкурентоспособность предприятия рассматривается как статичная категория. При этом на практике конкурентоспособность как характеристика предприятия постоянно претерпевает изменения, поскольку определяется значительным количеством факторов внешней и внутренней среды предприятия. Причем эти факторы постоянно претерпевают изменения, многие из которых являются значительными.

Исходя из этого при рассмотрении конкурентоспособности как характеристики отражающей положение организации на рынке, целесообразно учитывать признаки, раскрывающие ее сущность, в том числе то, что конкурентоспособность является универсальным свойством, которое касается производимой продукции, так и на работников, подразделения и организацию в целом и даже группу компаний, отрасль регион и страну в целом, а так же то, что конкурентоспособность продукции и организации это взаимосвязанные понятия, поскольку организация производит продукцию.

Такой подход к рассмотрению конкурентоспособности организаций позволяет выявлять факторы, влияющие на конкурентоспособность. При этом конкурентные преимущества формируются в организациях, имеющих отличия от других. Часто источником таких отличий являются инновации. Затем, по мере распространения таких инноваций конкурентные преимущества различных организаций выравниваются. После этого организация, желающая получить преимущество, вновь вводит инновации и становится более конкурентоспособной.

При этом инновации формируют конкурентные преимущества со средней и высокой степенью устойчивости. При этом новшества могут касаться различных сторон деятельности организации. Они могут включать изменения в продукции, сокращения затрат, новые методы методов формирования ассортимента, организации производства и управления на предприятии³. Такой набор инноваций соответствует их типам, предусмотренным Руководством Осло: продуктовым, процессным, организационным и маркетинговым⁴. При этом Руководство Осло является общепризнанным в мире справочно-методологическим изданием в области инноваций, разработанным и утвержденным Организацией экономического сотрудничества и развития. Министерство образования и науки подготовило перевод этого руководства на русский язык в целях формирования единого понимания инновационной деятельности на основе международной практики, выработки понятийного аппарата и закрепления соответствующих норм в российском законодательстве. Эксперты полагают, что для экономического развития наиболее важными являются инновации в промышленности⁵. При этом есть ряд методологических проблем отражения в оценке тех инноваций, которые не отражаются в экономических показателях⁶. В первую очередь это распространяется на процессные, организационные и маркетинговые инновации, которые, как правило, не выражаются в экономических показателях. Однако в видах экономической деятельности, которые имеют значительную историю именно инновации, входящие в перечисленные группы источниками существенного изменения конкурентоспособности организаций.

К видам экономической деятельности имеющих стандартную сырьевую базу и сложившиеся требования и ожидания потребителей к продукции относится рыбохозяйственный комплекс. Одной из особенностей работы организаций комплекса является необходимость рационального сочетания экономических рыбопромышленных организаций и государства в целом. Это обусловлено тем, что исходным, продуктом чаще всего выступает рыба-сырец, которая является природным сырьем. При этом государство обеспечивает рациональное использование этого сырья, обеспечивая достижение своих стратегических целей, которые для рыбохозяйственной отрасли заключаются в социально-экономическом развитии страны в целом и отдельных регионов, а так же в обеспечении глобальной конкурентоспособности производимых товаров⁷.

Кроме того, на процессы производства продукции в рыбной отрасли влияют сезонные факторы, которые распространяются на вылов рыбы и аквакультуру. При этом, под аквакультурой понимают разведение и выращивание рыб, моллюсков, ракообразных, водорослей и других водных организмов в водоемах суши и на специально созданных морских и океанических плантациях. Собственно аквакультура может рассматриваться как производственная инновация для тех регионов и территорий, где она внедряется.

Тем самым формируется конкурентное преимущество такой территории за счет устойчивого обеспечения свежими рыбными ресурсами.

В целом для рыбохозяйственного комплекса наиболее перспективными видами инноваций являются инновации организационные, процессные и маркетинговые. Реже внедряются продуктовые инновации.

В настоящее время наиболее перспективным направлением инновационной деятельности в рыбохозяйственном комплексе являются инновации в построении и управлении бизнес-процессами. Такие инновации обусловлены развитием технологий переработки и внедрением стандартов обеспечивающих высокие требования к продукту на всех этапах его переработки. С ними взаимосвязаны организационные инновации. В части продукции актуальными являются маркетинговые инновации, которые касаются как внедрения новых технологий упаковки, так и продвижения товаров на рынки.

Проблемной областью является взаимодействие производственных систем, которые реализуют инновации и организаций, которые формируют различные инновации⁸. Ряд инноваций содержится в стандартах управления⁹, наиболее распространенными из которых являются стандарты менеджмента качества ИСО 9000 и стандарты экологической системы управления ИСО 14000. Однако повышают конкурентоспособность предприятия внедрение стандартов по управлению рисками ИСО 31000 и проектному менеджменту ИСО 21500. Внедрение стандартов на системы управления позволяют проводить организационные инновации, в организациях опираясь на наработанный опыт.

Таким образом, организационные, процессные и маркетинговые инновации при внедрении в организациях рыбохозяйственного комплекса, позволяют обеспечивать их конкурентоспособность, понимаемую как преимущество перед конкурентами на рынке. При этом повышение конкурентоспособности предприятий комплекса обеспечивает повышение конкурентоспособности отрасли и страны в целом. Источниками инноваций, среди прочих, служат международные стандарты на системы управления организациями.

¹ Герцик Ю.Г. Критерии конкурентоспособности предприятий медицинской промышленности // Креативная экономика. 2014. № 11 (95). С. 125-143.

² Демин С. А. Понятие конкурентоспособности предприятия в современных условиях // Вестник ОмГУ. 2011. № 3. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-konkurentosposobnosti-predpriyatiya-v-sovremennyh-usloviyah> (дата обращения: 16.03.2017).

³ Иванова Е.А. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности предприятий // Вестник ТИУиЭ. 2010. № 1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsii-kak-faktor-povysheniya-konkurentosposobnosti-predpriyatiy> (дата обращения: 16.02.2017).

⁴ Руководство Осло. М. : ЦИНС, 2010.

⁵ Богатова Е.В. Руководство Осло и Международная система финансовой отчетности как источник "Инновационной" терминологии // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. 2015. № 4. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/rukovodstvo-oslo-i-mezhdunarodnaya-sistema-finansovoy-otchetnosti-kak-istochnik-innovatsionnoy-terminologii> (дата обращения: 16.02.2017).

⁶ Харин А.Г. Методологические проблемы оценки неэкономических форм капитала // Финансы и кредит. 2013. № 31 (559). С. 48-54.

⁷ Мнацаканян А.Г. Совершенствование бизнес-процессов предприятий рыбной отрасли // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 7 (193). С. 26-31.

⁸ Трубникова Е.И. Механизм взаимодействия систем промышленного производства и институтов формирования инноваций // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2010. № 5 (67). С. 82-86.

⁹ Кузин В.И. Международные стандарты систем управления как источник инноваций в организациях // Вестник калининградского филиала АНОВПО "Международный университет в Москве" : сб. ст./ под ред. А.А. Ярцева. Вып. 5. Калининград : Искра, 2014. С. 60-66.

INNOVATIVE MECHANISMS FOR ENSURING COMPETITIVENESS OF FISHERY COMPLEX ENTERPRISES

© 2017 Kuzin Vladimir Ivanovich

Candidate of Economics

© 2017 Pavlyukova Olga Vladimirovna

Undergraduate

Kaliningrad State Technical University

E-mail: vladimir.kuzin@klgtu.ru

Keywords: business processes, innovations, competitiveness, fisheries complex.

An analysis is made of the impact of innovation on the competitiveness of fisheries organizations. Various types of innovations are considered in accordance with the Oslo Manual. As a source of innovation, standards for management systems are proposed.

УДК 339.14

СМИ И ТОВАРНАЯ СТРАТЕГИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

© 2017 Кузьмичева Дарья Сергеевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kravceva-darya@mail.ru

Ключевые слова: стратегия, товар, рынок, стратегическое планирование, ассортиментная политика, средства массовой информации.

Проведена оценка роли товарной стратегии на рынке строительных материалов, осуществлен анализ результатов применения средств массовой информации для стимулирования продаж в условиях современной экономики.

Нестабильность в российской и мировой экономике порождает у руководства многих предприятий стремление к продвижению собственных товаров и услуг на рынке. Особенно остро проблема падения спроса на производимую продукцию чувствуется у тех предприятий, чей товар отличается сезонным спросом и в значительной степени зависит от своей конкурентоспособности на рынке с высокой степенью конкуренции.

Товарная стратегия предполагает планирование дальнейшего пути развития предприятия, определяя ассортимент производимых товаров, их особенности и качественные характеристики, способные повысить спрос на них¹. Важной функцией товарной стратегии является обеспечение конкурентоспособности товара, особенно на тех рынках, на которые продукция предприятия вышла совсем недавно и занимает минимальную долю потребительского спроса.

Повышение конкурентоспособности продукции осуществляется следующими путями:

1. Повышение качества производимой продукции. Осуществление становится возможным в случае обновления рецептур и норм, используемых при изготовлении продукции, закупке более качественного сырья, добыче сырья частично своими силами, если имеется такая возможность, так как в этом случае предприятие сможет снизить коммерческие расходы на доставку стороннего сырья;

2. Снижение цены реализации продукции. Снизить цену, не потеряв качества продукции возможно. Прежде всего необходимо снизить все допустимые затраты предприятия (на содержание излишнего административного персонала посредством проведения переоценки, мероприятия по экономии энергоресурсов и т.д.). В этом случае предприятие может, как и прежде, продавать продукцию, не потеряв ни одного процента рентабельности продаж;

3. Обслуживание. Поддержание работоспособности проданных товаров после момента заключения сделки купли-продажи способно значительно повысить престиж предприятия в глазах покупателей. Главное, чтобы осуществляемый сервис находился на высоком уровне, а не был лишь одним из пунктов, направленных на повышение конкурентоспособности, но только на бумаге;

4. Расходы на утилизацию. Этот пункт касается тех предприятий, которые выпускают продовольственную продукцию, имеющую свой определенный срок годности. Также он может касаться всех предприятий, имеющих определенный процент бракованной продукции на каждый операционный цикл выпуска².

Важной целью при планировании на любом предприятии является четкое представление о стратегических целях производства: развиваться в краткосрочной перспективе, чтобы получить "быструю прибыль", или же вкладывать средства как в качественную, так и в экономическую составляющую предприятия, чтобы получить значительно больший финансовый результат, но через продолжительный отрезок времени.

Чтобы получить быстрый результат, достаточно снизить цены на продукцию, увеличивать объемы реализации продукции, активно демпинговать, чтобы обойти конкурен-

цию. Однако такое решение не однозначно положительно. Предприятие начинает нести альтернативные издержки, недополучать потенциальную выручку, что значительно сказывается и на чистой прибыли предприятия. Начинается стагнация производства, дальнейшее развитие предприятие идет уже не такими быстрыми темпами.

Перспектива использования товарной стратегии на предприятии открывает огромный спектр возможностей для реализации решений, способных улучшить экономическое благосостояние. Внедрение ее составляющих элементов в стратегический план развития предприятия позволит обеспечить стабильные каналы на рынках сбыта продукции, позволит найти постоянных клиентов, готовых платить за качественный продукт и стабильность во взаимоотношениях³.

Использование элементов товарной стратегии на рынке строительных материалов показывает значительные результаты. Основными методами ее применения оказываются:

1. Продвижение продукции через СМИ, возможна агрессивная реклама, способная привлечь внимание потенциальных покупателей;
2. Обновление дизайна упаковки от незначительных изменений (цвет, форма и т.д.) до внушительных (применение новых упаковочных материалов);
3. Размещение полезной информации на упаковке продукта.

В работах многих экономистов можно отметить высокую роль информативности продукта, которая способна повысить продажи. Большая значимость отводится средствам массовой информации и сети Интернет. Многие руководители ринулись к разработчикам web-сайтов, чтобы те повлияли на увеличение рынка сбыта. В данной связи наиболее распространенной платформой для размещения товаров или услуг становится сайт. Из сайтов-визиток, промосайтов, коммерческих сайтов, интернет-магазинов наиболее распространенным является сайт-буклет (презентационный сайт). Он представляет собой обычный рекламный буклет, где дается расширенная информация о компании. Описание компании, новости, события способствуют виртуальному знакомству потенциального потребителя и руководителя предприятия. Важно предоставить информацию таким образом, чтобы была возможность войти в доверие пользователя, чтобы его присутствие на странице оказалось не меньше 8-10 секунд.

Необходимо дать информацию о товаре или услуге исходя из видения руководителя (т.е. какой продукт может предоставить его предприятие клиентам, как стимулировать продажи, какие выгоды может получить гость по сравнению с аналогичными товарами или услугами конкурентов). Исходя из логики потребителей товар на сайте должен быть структурирован по размеру либо по производителям, иными словами так, как его хотел бы видеть потенциальный покупатель.

Презентационный сайт характеризуется следующими чертами:

1. Основная целевая направленность - реклама;
2. Наличие информации о предприятии, история развития, постоянное обновление новостей, предоставление новых видов продукции;
3. Размещение прайс-листа на сайте;

4. Включение формы обратной связи с сотрудниками и руководителями и формы для подписки на получение новостей предприятия по электронной почте, а также внедрение связи через столь популярные в последнее время социальные сети;

5. Широкое применение мультимедийных средств⁴.

Конкретно на примере рынка строительных материалов можно привести следующие методы повысить продажи, используя средства массовой информации. Предприятие может организовать продажи через Интернет, сформировав интернет-магазин. Это позволит потребителю, даже если он не планирует совершать покупку, более подробно узнать о продукции предприятия. На сайте могут быть размещены видеоролики, на которых специалисты предприятия проводят мастер-классы по использованию производимых строительных материалов. Совершать покупки через интернет-магазин удобнее, чем ездить по крупным центрам, реализующим строительные материалы. Это экономит время. Если у предприятия есть собственный транспорт, то можно организовать доставку до покупателя, что позволит улучшить качество обслуживания покупателей и увеличит спрос⁵.

Через такие каналы как радио и издания печати можно организовать акции, какие зачастую проводятся именно на радио. Это позволит многим людям совершенно бесплатно попробовать продукцию предприятия, оценить ее качество, убедиться в добросовестности производителя.

Подобных каналов сбыта может быть великое множество. В данной работе приведены лишь несколько наиболее эффективных способов.

Таким образом, можно сделать вывод, что товарная стратегия на предприятии обладает большими перспективами роста и развития. Реклама в последние годы становится наиболее эффективным двигателем торговли, а в условиях рыночной экономики именно качество торговли определяет прибыльность предприятия. Такая взаимосвязь говорит о том, что инструменты товарной стратегии будут все более и более активно использоваться руководителями предприятий, поэтому у потребителей появляется реальная возможность выбирать действительно качественный товар в условиях все возрастающей конкуренции.

¹ Боссида Л., Чаран Р. Исполнение: система достижения целей. М. : Альпина Пабlishерз, 2011.

² Бобков А.Л., Бобков Л.В. Инновации и повышение конкурентоспособности промышленности России. М. : Дашков и К, 2010.

³ Товарная стратегия предприятия. URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/tovarnaya-strategiya-predpriyatiya.html> (дата обращения: 28.05.2016).

⁴ Яхнеева О.И. Выбор формата сайта, используемого для рекламы товара // Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета. 2013. № 2 (28). С.140-142.

⁵ Титов В.В., Маркова В.Д. Функционирование предприятий в российской экономике: проблемы и решения : сборник научных трудов. Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН. 2006;

Сосунова Л.А., Кукушкина А.М. Маркетинг как поддерживающая подсистема логистической деятельности предприятия (на примере ОАО "Самарастройдеталь") // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2005. № 1 (16). С. 9-10.

MEDIA AND COMMODITY STRATEGY: PROSPECTS AND RESULTS OF THE USE OF THE EXAMPLE OF CONSTRUCTION MATERIALS MARKET

© 2017 Kuzmicheva Daria Sergeevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: kravceva-darya@mail.ru

Keywords: strategy, product, market, strategic planning, assortment policy, the media.

An assessment of the role of the commodity strategy in the construction materials market was carried out, an analysis of the results of the use of mass media for stimulating sales in the conditions of the modern economy was given.

УДК 338.244

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОАО "ТОЛЬЯТТИАЗОТ"

© 2017 Курносова Мария Викторовна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: mariya.kurnosova2014@yandex.ru

Ключевые слова: ОАО "Тольяттиазот", химическая промышленность, анализ финансового состояния.

Проведен анализ показателей платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности одного из предприятий отрасли минеральных удобрений - ОАО "Тольяттиазот".

В настоящее время предприятия отрасли минеральных удобрений довольно успешны¹. Несмотря на кризисные явления, спрос на продукцию данных компаний большой, доля экспорта высока. Требования к качеству продуктов такого типа растут, но не все компании стараются совершенствовать технологии производства, обновлять оборудование. Таким образом, становится привлекательным рассмотрение и оценка деятельности с финансовой точки зрения предприятия отрасли минеральных удобрений.

Для анализа была выбрана одна из крупнейших российских компаний химической промышленности - ОАО "Тольяттиазот", которая расположена на территории Самарской области и занимается выпуском минеральных удобрений и химической продукции. Данная компания входит "тройку основных производителей аммиака в стране и в десятку мировых лидеров"².

* Научный руководитель - **Смолина Екатерина Станиславовна**, кандидат экономических наук, доцент.

Оценка финансовой структуры компания была проведена с помощью аудиторского заключения о годовой бухгалтерской отчетности за 2015 и 2014 годы³.

Платежеспособность является одним из основных критериев оценки финансового состояния компании.

Анализ платежеспособности в данной работе построен на основе расчета коэффициентов ликвидности. Из табл. 1 видно, что с 2013 по 2014 год коэффициенты увеличиваются, а с 2014 по 2015 падают. Значения всех рассчитанных показателей выше нормы, что может говорить о недостаточно эффективном использовании оборотных активов, но также из этого можно сделать вывод о высокой платежеспособности ОАО "Тольяттиазот".

Таблица 1

Показатели платежеспособности

Название показателя	2013	2014	2015
Коэффициент текущей ликвидности	3,4	5,7	4,3
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,4	2,8	2,5
Коэффициент общей ликвидности	3,2	5,4	4,1

На основе обработки данных табл. 2 можно сделать следующие выводы: коэффициент автономии больше 0,5, это показывает оптимальное соотношение внеоборотных и оборотных активов организации. Отрицательная динамика коэффициента концентрации привлеченных средств оценивается положительно, так как чем ниже значение данного показателя, тем устойчивее финансовое состояние компании. Снижение коэффициента капитализации говорит об увеличении инвестиционной привлекательности исследуемой организации. На основе рассмотренных коэффициентов можно заключить: компания слабо зависима от заемных источников.

Таблица 2

Показатели финансовой устойчивости

Название показателя	2013	2014	2015
Коэффициент автономии	0,8	0,9	0,9
Коэффициент концентрации привлеченных средств	0,2	0,1	0,1
Коэффициент капитализации	0,2	0,2	0,1
Коэффициент финансовой устойчивости	4,4	6,1	7,3
Индекс постоянного внеоборотного актива	0,7	0,5	0,6
Доля дебиторской задолженности в совокупных активах	0,1	0,1	0,1
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,3	0,4	0,4
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	0,6	0,7	0,8
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,3	0,5	0,4
Интегральный показатель финансовой устойчивости	0,3	1,0	1,0

Коэффициент финансовой устойчивости на анализируемом временном интервале растет, а значит и повышается финансовая устойчивость компании.

Значения коэффициентов обеспеченности собственными оборотными средствами и маневренности собственного капитала входят в нормативный промежуток. Следовательно, компания финансово устойчива. Об этом также свидетельствует интегральный показатель финансовой устойчивости, в динамике он увеличился.

Для оценки эффективности текущей основной производственной деятельности проведен анализ деловой активности. Результаты расчета представлены в табл. 3.

Таблица 3

Показатели деловой активности

Название показателя	2013	2014	2015
Коэффициент оборачиваемости активов	0,9	1,0	0,9
Коэффициент оборачиваемости собственных средств	1,2	1,2	1,1
Коэффициент оборачиваемости текущих активов	2,0	2,0	1,8
Коэффициент оборачиваемости запасов	3,6	3,6	3,3
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	8,4	7,7	9,1
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	5,2	4,9	4,8
Фондоотдача основных средств	1,8	2,0	2,4

Динамика оборачиваемости текущих активов - отрицательная. Это говорит об ухудшении финансового состояния компании. Так как составляющими текущих активов служат запасы и дебиторская задолженность, то следует провести оценку изменения оборачиваемости данных компонентов. Оборачиваемость запасов замедлилась, что негативно сказывается на деятельности организации. Снижение коэффициента оборачиваемости собственных средств также оказывает отрицательное воздействие на компанию.

Для оценки показателей оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженностей необходимо рассмотреть их соотношение. Оборачиваемость дебиторской задолженности происходит почти в два раза быстрее кредиторской, что указывает на эффективное управление ими.

Рост показателя фондоотдачи основных средств в 2015 году по сравнению с 2014 годом указывает на повышение эффективности использования основных средств.

Анализ показателей рентабельности говорит о соответствии показателей среднеотраслевым нормам, все показатели в динамике выросли, что позволяет сделать вывод о рентабельности производства ОАО "Тольяттиазот".

Таблица 4

Показатели рентабельности

Название показателя	2013	2014	2015
Рентабельность активов	0,2	0,3	0,3
Рентабельность собственного капитала	0,3	0,4	0,4
Рентабельность основной деятельности	0,7	0,9	1,2
Рентабельность продаж	0,2	0,3	0,3
Рентабельность активов	0,2	0,3	0,3

Таким образом на основе проведения анализа финансового положения можно отметить, что в целом показатели находятся в норме. Организация финансово устойчива и платежеспособна. Проблемы наблюдаются в группе показателей деловой активности. Отрицательная динамика среди коэффициентов оборачиваемости активов, запасов и кредиторской задолженности негативно сказывается на деятельности⁴.

¹ Сорокина Е.Н. Совершенствование управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий на примере отрасли минеральных удобрений : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2011.

² Тольяттиазот : [официальный сайт]. URL: <http://www.toaz.ru/rus/about/about.phtml> (дата обращения: 19.03.2017);

³ Аудиторское заключение о годовой бухгалтерской отчетности Открытого акционерного общества "Тольяттиазот" за 2015 год. URL: <http://www.toaz.ru/rus/about/about.phtml> (дата обращения: 19.03.2017);

Аудиторское заключение по бухгалтерской (финансовой отчетности Открытого Акционерного Общества "Тольяттиазот" за 2014 год. URL: <http://www.toaz.ru/rus/about/about.phtml> (дата обращения: 19.03.2017).

⁴ Оценка и анализ финансовых результатов. URL: <http://www.dist-cons.ru/modules/fap/section4.html> (дата обращения: 19.03.2017).

ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION OF OJSC "TOLYATTIAZOT"

© 2017 Kurnosova Mariya Viktorovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: mariya.kurnosova2014@yandex.ru

Keywords: JSC TogliattiAzot, chemical industry, financial analysis.

The analysis of indicators of solvency, financial stability, business activity, profitability of one of the enterprises of the mineral fertilizer industry - OJSC "TogliattiAzot" - was given.

УДК 336.7

СОВРЕМЕННАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

© 2017 Левченко Лариса Владимировна

кандидат экономических наук, профессор

© 2017 Беспалова Екатерина Евгеньевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: katerisha92@mail.ru

Ключевые слова: банковская система, глобализация, санкции, финансовый кризис.

Изучаются особенности и последствия глобализации, оценивается ее влияние на банковскую сферу и анализируется функционирование банковской системы России в современных условиях.

Глобализация считается одной из основных составляющих современной мировой экономики. Об экономической глобализации чаще всего говорят как о процессе, приводящем к объединению национально-государственных экономик в целостную мировую экономику. В настоящее время мировая экономика выражается переплетением взаимных отношений, на уровне отдельных государств либо между хозяйствующими субъектами, которые принадлежат разным странам. В связи с этим в настоящий момент многие государства все более активно принимают участие в процессе глобализации.

Глобализация является особым видом процесса формирования целостного мирового рынка с отсутствием национальных препятствий и созданием одинаковых юридических условий для всех стран.

Опыт развитых государств, подтверждает, что участие в глобальном финансовом рынке ускоряет процесс создания структуры банковской системы, обеспечивает распределение ресурсов рациональным путем и диверсификацию банковских портфелей. В результате, в условиях финансовой глобализации изучение и освоение мировых тенденций и разработка взвешенной банковской системы, которая основана на рыночных принципах трансформации, становятся актуальными.

Главной задачей трансформационных процессов является становление равноценной составляющей глобальной финансовой системы. Конкурентоспособность государства и экономическую стабильность в условиях глобализации сможет обеспечить только эффективная банковская система. Анализ российской банковской системы показывает, что низкая институциональная среда и несовершенная законодательная база увеличивают опасность, которая исходит от глобальных потоков капитала¹.

В настоящее время, когда перемещение финансовых потоков на межгосударственном уровне идет под воздействием глобальных тенденций, изменилась парадигма совершенствования российской банковской системы. Банковская деятельность стала гораздо шире, а с учетом всего спектра отношений, которые опосредуются ими в национальной и мировой финансовой системе, обладает особой актуальностью. Банковская система на стадии экономического роста должна оказывать содействие развитию.

Однако современные международные валютные отношения достаточно нестабильны. Ситуации, которые возникают на мировых валютных рынках, отличаются существенным риском и неопределенностью для участников валютных сделок. Все это многие страны заставляет принимать участие в координации экономической политики в данной области².

К сожалению, глобализация устанавливает свои правила, не оставляя без внимания ни одну сферу, в том числе банковскую, ведь зачастую интересы и контакты большинства банковских организаций выходят за пределы стран, в которых они осуществляют свою деятельность, это особенно актуально в случае с солидными финансовыми учреждениями.

Если в начале развития подобных событий правительство пыталось отрицать негативное воздействие санкций на банковский сектор, то сейчас Центральный Банк РФ уже открыто утверждает, что политические разногласия оказывают не самое лучшее влияние на деятельность кредитных организаций. Последствиями установления санкций для банковских организаций стало отсутствие у российских банков возможности получать полноценный доступ к финансовым зарубежным рынкам, что стало причиной удорожа-

ния фондирования для финансовых учреждений, которые оказывают услуги кредитования на территории России.

Также необходимо указать, что санкции против России стали причиной для значительного увеличения риска роста волатильности курсовой динамики. Все это вместе взятое оказывает отрицательное воздействие не только на конкретные кредитные организации, но и в целом на банковский сектор.

Банковский сектор экономики особенно чувствителен к внешним факторам, в результате глобализация оказывает на него сильное воздействие. Банковская деятельность в эпоху глобализации значительно изменяется³.

Увеличение размеров банков на базе присоединений и слияний, а также их кооперация с иными финансовыми институтами преследуют цель укрепить конкурентные позиции на национальном уровне и завоевать новые сферы влияния на международном.

Глобализация идет совместно с дерегулированием деятельности банковской сферы и либерализацией финансовых рынков. При этом институциональные разграничения между различными видами банковской и финансовой деятельности стираются: коммерческой, страховой, инвестиционной и т. п. В результате значительно изменяются формы и характер конкуренции на финансовых рынках. Банкам необходимо конкурировать одновременно во многих секторах финансового рынка, причем не только друг с другом, но и с другими финансовыми институтами - инвестиционными и страховыми фондами, финансовыми компаниями и т. д. А в условиях либерализации и с резидентами, и с нерезидентами⁴.

Либерализация, с одной стороны, усиливает конкурентную борьбу, путем формирования условий для развития сети филиалов зарубежных банков и создания международного банковского сектора, однако, с другой стороны, в тоже время активизирует консолидацию банковского капитала. Это приводит к росту количества поглощений и слияний в банковской деятельности, к увеличению и расширению разнообразия форм кооперации банков между собой и с небанковскими кредитно-финансовыми организациями, к увеличению количества банковских альянсов различного рода.

Важное место в глобальных изменениях банковской деятельности играют информационные технологии. В настоящее время информационные технологии являются движущей силой радикальных структурных изменений в банковской деятельности. Они преодолевают время и пространство, открывая кредитным организациям круглосуточный выход даже на географически отдаленные рынки.

Таким образом, следует расширять процесс обеспечения кредитами реальный сектор экономики, совершенствовать банковскую сферу, практику риск-менеджмента и корпоративного управления. Уменьшить риски банковской деятельности возможно путем совершенствования институциональной структуры - организованный рынок межбанковского кредитования, консолидация кредитных бюро, повышение статуса депозитной базы банков, а также решение накопившихся законодательных и правоприменительных вопросов. И, безусловно, необходимо уделять внимание проблемам повышения финансовой грамотности граждан.

¹ Матулин Ю.Н., Скворцова А.Н. Конкуренция и конкурентоспособность коммерческих банков // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 7 (117). С. 111-114.

² Атутова З.Л. Глобализация и ее влияние на банковскую систему // Научная перспектива. 2015. № 6. С. 30-31.

³ Баяндуриян С.Г. Анализ банковской системы России на основе индикаторов эффективного и устойчивого функционирования банковской системы // Экономика и социум. 2015. № 6-2 (19). С. 195-198.

⁴ Овеян Е.С. Место и роль региональной банковской системы как структурной составляющей национальной банковской системы // Финансовые исследования. 2015. № 1 (46). С. 67-75.

MODERN BANKING SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

© 2017 Levchenko Larisa Vladimirovna

Candidate of Economics, Professor

© 2017 Bespalova Ekaterina Evgenyevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: katerisha92@mail.ru

Keywords: banking system, globalization, sanctions, financial crisis.

The peculiarities and consequences of globalization are studied, its influence on the banking sphere is assessed and the functioning of the banking system of Russia under current conditions is analyzed.

УДК 65.011:614

АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ, СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2017 Майорская Анастасия Сергеевна

старший преподаватель

Самарский государственный медицинский университет

E-mail: as-mayorskaya@rambler.ru

Ключевые слова: основные фонды, активная часть основных производственных фондов, наличие, поступление и выбытие основных фондов, структура основных фондов.

Рассмотрен состав основных фондов организации, проведен анализ и оценка основных фондов медицинской организации, представлен экономический анализ использования основных фондов медицинской организации.

В условиях рыночных отношений на первый план выдвигаются такие вопросы, касающиеся основных фондов, как технический уровень, качество, надежность продукции, что целиком зависит от качественного состояния техники и эффективного ее использования. Улучшение технических качеств средств труда и оснащенность работников ими обеспечивают основную часть роста эффективности производственного процесса. В связи с этим встает вопрос роста эффективности и воспроизводства основных фондов на предприятии. Поэтому одной из важных особенностей современной экономической стратегии предприятия является ускорение обновления основных фондов не только путем их прироста, но и заменой морально и физически устаревшего оборудования.

Знание роли каждого элемента основных фондов в производственном процессе, факторах, влияющих на использование основных фондов, физическом и моральном их износе, можно выявить методы, направления, при помощи которых повышается эффективность использования основных фондов и производственных мощностей предприятия, которая обеспечивает снижение издержек производства, рост производительности труда, увеличение прибыли и улучшение технико-экономических показателей предприятия.

Одним из важнейших факторов повышения эффективности производства на предприятии является обеспеченность их основными фондами в необходимом количестве и ассортименте и более полное их использование.³

Они во многом определяют потенциал предприятия, т.е. способность произвести (оказать) за какой-то временной период определенное количество продукции (услуг) нужного ассортимента и качества.

При проведении анализа обеспеченности учреждения основными средствами необходимо изучить, достаточно ли у него основных средств, каково их наличие, состав, структура, техническое состояние, уровень производства и его организация.

Анализ табл. 1 показал, что в течение 3-х лет происходит обновление основных средств (превышение поступления над выбытием) за счет активной части, но процесс обновления основных средств в третьем году протекал менее интенсивно, чем это было в предыдущие годы.

Таблица 1

Наличие, движение и динамика основных фондов медицинской организации за три года, млн руб.

Показатели	Наличие на начало года			Поступление (увеличение)			Выбытие (уменьшение)			Наличие на конец года		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Основные средства, в т.ч:	791,7	815,3	857,0	35,4	44,9	41,1	11,8	3,1	6,0	815,3	857,0	892,1
Нежилые помещения	104,2	104,2	104,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сооружения	82,8	82,8	82,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Машины и оборудование	659,6	642,1	678,6	29,2	44,9	38,6	0,2	0,01	1,03	688,5	687,0	716,2
Транспортные средства	3,9	3,5	2,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Производственный и хозяйственный инвентарь	15,7	11,7	11,6	6,2	-	2,4	0,12	0,03	1,9	21,8	-	12,1

Как видно из представленных данных, сумма основных средств к концу года ежегодно увеличивается за счет поступления (увеличения) основных средств и превышения поступления над выбытием (уменьшением) основных средств.

Как известно, к активной части основных фондов, которая непосредственно воздействует на предмет труда, относят машины и оборудование. По данным табл. 2 определим удельный вес активной части основных фондов.

Таблица 2

Доля активной части основных фондов в составе всех основных фондов

Показатели	Наличие на начало года (млн руб.)			Наличие на конец года (млн руб.)		
	1	2	3	1	2	3
Основные средства:	791,7	815,2	857,0	815,2	857,0	892,1
Машины и оборудование (акт.)	659,5	642,1	678,6	688,5	680,6	697,3

Из таблицы видно, что машины и оборудование занимают преобладающую часть основных фондов (78,7-83,6%).

Доля активной части оборудования ежегодно уменьшается, но незначительно, в пределах от 1 до 4%. Это является положительным моментом, так как не происходит значительного увеличения доли пассивной части.

Проанализировав наличие и движение основных средств можно рассмотреть их структуру, которая представлена в табл. 3.

Таблица 3

Структура основных фондов медицинской организации за три года, млн руб.

Показатели	Наличие на начало года			Удельный вес (%)		
	1	2	3	1	2	3
Основные средства:	791,72	815,29	857,02	-	-	-
Жилые помещения	-	-	-	-	-	-
Нежилые помещения	104,18	104,18	104,18	13,16	12,78	12,16
Сооружения	8,28	8,28	8,28	1,05	1,02	0,97
Машины и оборудование	659,56	642,11	678,62	83,32	78,76	79,18
Транспортные средства	3,88	3,51	2,72	0,49	0,43	0,32
Производственный и хозяйственный инвентарь	15,71	11,65	11,62	1,98	1,43	1,36

Таким образом, говоря о наличии, составе и структуре основных фондов, можно сделать вывод, что машины и оборудование занимают преобладающую часть основных фондов (78,7-83,6%). Значительную долю также занимают нежилые помещения. В движении основных средств происходит преобладание поступивших надвыбывшими, что также является положительным моментом.

Проанализировав состояние основных фондов в ГБУЗ "Самарский Областной Клинический Кардиологический Диспансер" можно отметить, что данное учреждение самостоятельно путем накопления амортизационных отчислений в 2012 году предприняло попытку частичной модернизации производства, путем замены старого оборудования на

более новое современное. Это привело к увеличению объемов производства и соответственно увеличению суммы прибыли.

При анализе динамики, структуры, движения и технического состояния ОПФ в медицинской организации было выявлено, что за рассматриваемый период стоимость ОПФ имела тенденцию к увеличению. Отмечается увеличение стоимости машин и оборудования в третьем году по сравнению с вторым на 36,51 млн. руб. Это однозначно связано с приобретением предприятием нового оборудования, что в свою очередь связано с расширением производства. За анализируемый период структура ОПФ изменилась незначительно, наибольшую долю в общей стоимости ОПФ в третьем анализируемом периоде занимает группа "Машины и оборудование" - на нее приходится 79,18 %. Это говорит о том, что первоначальная стоимость этой группы самая значительная. С улучшением использования ОПФ обеспечивается повышение объема оказанных услуг без дополнительных капитальных вложений, снижение себестоимости услуг за счет амортизационных отчислений в расчете на единицу услуги.

Проблема максимальной эффективности использования ОПФ должна стать одной из ключевых для любой организации. От того насколько эффективны окажутся решения, направленные на улучшение использования основных элементов процесса производства, настолько устойчивым будет положение самого учреждения.

1. Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 № 1 "О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы".

2. "Общероссийский классификатор основных фондов" ОК 013-94 (утв. Постановлением Госстандарта РФ от 26.12.1994 № 359; дата введения 01.01.1996; в ред. от 14.04.1998).

3. Семашкина З.Н. Повышение эффективности использования ресурсов на предприятии // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 11-й Междунар. науч.-практ. конф. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2012.

ANALYSIS OF AVAILABILITY, COMPOSITION AND STRUCTURE OF MAJOR FUNDS OF MEDICAL ORGANIZATION

© 2017 Mayorskaya Anastasia Sergeevna

Senior Lecturer

Samara State Medical University

E-mail: as-mayorskaya@mail.ru

Keywords: fixed assets, active part of fixed production assets, availability, receipt and disposal of fixed assets, structure of fixed assets.

The composition of the organization's fixed assets is considered, the analysis and assessment of the fixed assets of the medical organization is carried out, an economic analysis of the use of the fixed assets of the medical organization is presented.

АНАЛИЗ УКОМПЛЕКТОВАННОСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКИМ ПЕРСОНАЛОМ

© 2017 Майорская Анастасия Сергеевна

старший преподаватель

© 2017 Сараев Александр Рудольфович

кандидат медицинских наук, доцент

© 2017 Матюнина Елизавета Владимировна

студент

Самарский государственный медицинский университет

E-mail: as-mayorskaya@rambler.ru, aleksandsarae@yandex.ru,

matyuninaliza@yandex.ru

Ключевые слова: укомплектованность, медицинская организация, Самарская область, штатная численность, физическая численность, занятые ставки.

Рассмотрены основные структурные и объемные показатели укомплектованности медицинскими кадрами ГБУЗ "Самарский областной диспансер" за 2014-2016 гг. Приведена характеристика медицинской организации в целом.

Состояние кадровых ресурсов имеет основополагающее влияние на эффективность работы сферы здравоохранения, а именно на качество и доступность оказания медицинской помощи населению.

Ключевой проблемой регионального здравоохранения является недостаточная обеспеченность отрасли квалифицированным персоналом. Министерство здравоохранения ежегодно выделяет в качестве основных направлений развития отрасли укрепление кадрового потенциала, включающее мероприятия по подготовке, повышению квалификации и профессиональной переподготовке медицинских работников, повышению престижа медицинской профессии, привлечению и закреплению медицинских работников в государственные медицинские организации, созданию условий для получения конкурентного уровня оплаты труда. Однако кадровые проблемы остаются наиболее слабым звеном развития отрасли.

Несмотря на ежегодный приток кадров в сфере здравоохранения, обеспеченность и укомплектованность врачами остается низкой. Для отечественного здравоохранения, особенно в условиях его реформирования, кадровые ресурсы являются одним из важнейших видов ресурсов, поскольку при численной, структурной или качественной недостаточности или неподготовленности все остальные ресурсы отрасли просто не могут быть рационально и эффективно использованы¹.

Проанализируем показатели укомплектованности медицинским персоналом на базе ГБУЗ "Самарский областной диспансер".

Медицинский персонал - медицинские работники, служащие в медико-санитарных учреждениях. Существует три основных категории медицинского персонала: старший медицинский персонал (врач); средний медицинский персонал (медицинская сестра, фельдшер и т.д.); младший медицинский персонал (младшая медицинская сестра, санитарка и т.д.).

По данным категориям медицинского персонала проведем анализ укомплектованности медицинскими кадрами ГБУЗ "Самарский областной диспансер" в динамике.

Укомплектованности медицинскими кадрами рассчитывают как отношение численности занятых должностей к числу штатных умноженное на 100%. Норма коэффициента укомплектованности составляет 93,8%.

Анализ укомплектованности врачами², который характеризует полноту соответствия фактически занятых должностей утвержденному их количеству по штатному расписанию, проведем в табл. 1.

Таблица 1

Анализ укомплектованности врачами ГБУЗ СОД в динамике

Год	Должностей по штатному расписанию	Фактически занятых должностей	Отклонение	Коэффициент укомплектованности
2014	131,5	123,75	7,75	94,1%
2015	141,7	140,25	1,5	98,7%
2016	148,25	143,25	5	96,6%

Исходя из данных, приведенных в таблице, мы видим, что коэффициенты укомплектованности диспансера с 2014 по 2016 годы соответствуют норме, а это означает, что количество фактически занятых должностей соответствует тому объему услуг, которое диспансер планировал предоставлять.

Так же проведем анализ укомплектованности учреждения средним и младшим медицинским персоналом. Норма коэффициента составляет 100%³.

Таблица 2

Анализ укомплектованности средним медицинским персоналом ГБУЗ СОД в динамике

Год	Должностей по штатному расписанию	Фактически занятых должностей	Отклонение	Коэффициент укомплектованности
2014	242,5	237,5	5	97%
2015	252,25	251,25	1	99,6%
2016	263,25	262,25	1	99,6%

Коэффициент укомплектованности диспансера средним медицинским персоналом имеет незначительное отклонение от нормы (2014 год - 3%; 2015 год - 0,4%; 2016 год - 0,4%). Несмотря на имеющиеся отклонения, наблюдается положительная динамика работы диспансера со своими кадрами.

Таблица 3

Анализ укомплектованности младшим медицинским персоналом ГБУЗ СОД в динамике

Год	Должностей по штатному расписанию	Фактически занятых должностей	Отклонение	Коэффициент укомплектованности
2014	155	155	0	100%
2015	154,25	154,25	0	100%
2016	153,5	153,5	0	100%

Младшим медицинским персоналом диспансер укомплектован в соответствии с нормой, что можно наблюдать в таблице.

Физическая численность медицинского персонала - один из важнейших показателей эффективного функционирования медицинской организации. Она отражает коэффициент совместительства, что в свою очередь влияет на укомплектованность медицинскими кадрами. Проанализируем показатели физической численности.

Таблица 4

Динамика физической численности медицинского персонала

Наименование должностей	2014	2015	2016
Врачи	82	79	68
Средний медицинский персонал	138	143	129
Младший медицинский персонал	93	101	96
Итого	399	417	374

Из данной таблицы мы можем увидеть, что физическое количество медицинских работников, в особенности врачей, с каждым годом сокращается, что негативно влияет на укомплектованность медицинской организации. Так же это может говорить о слишком высоком коэффициенте совместительства.

Исходя из рисунка, мы можем увидеть, что укомплектованность ГБУЗ СОД близка к норме. Незначительные отклонения имеются в коэффициенте среднего медицинского персонала (2014 год - 3%; 2015 год - 0,4%; 2016 год - 0,4%), что можно решить с помощью привлечения среднего медицинского персонала на работу в диспансер. В целом наблюдается положительная динамика укомплектованности, что отражает добросовестную и грамотную работу диспансера со своими кадрами, что в свою очередь будет положительно влиять на эффективность работы учреждения.

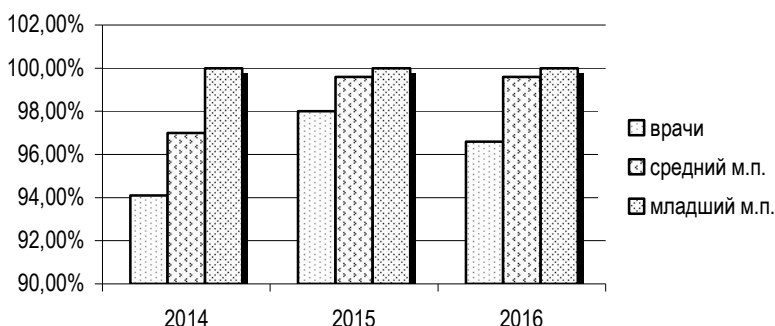


Рис. Динамика укомплектованности ГБУЗ СОД медицинским персоналом

В целях оптимизации численности медицинских кадров амбулаторно-поликлинических учреждений и повышения эффективности их работы необходимо разработать нормативы потребности в медицинских кадрах для учреждений различного

типа и уровня с учетом региональных особенностей; развивать систему подготовки и управления кадровым потенциалом отрасли; перейти на новую систему оплаты труда; создать условия для привлечения и закрепления медицинских кадров в учреждениях.

Именно кадровый потенциал, кадровый ресурс, кадровая составляющая есть, в сущности, один из основополагающих факторов формирования, становления и развития организационной культуры предприятий в современных российских реалиях. Даже самый "талантливый персонал", кадровый ресурс, человеческий потенциал - все это может оказаться малоэффективным, а их деятельность мало результативна в том случае, если будет отсутствовать должное управление, уровень которого позволит поддерживать управляемую подсистему в том положении, которое является оптимальным с позиций системы управления. Все это позволяет говорить о той важности, которой характеризуется система инструментов практики управления персоналом⁴.

¹ Агеев Н.В. Опыт подготовки управленческих кадров в советской системе высшего образования. // Материалы Афанасьевских чтений. 2015. Т. 1. № 13. С. 95-103.

² Письмо Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 14.02.2012 № 14-3/10/2-1243 "О методике расчета показателей оценки деятельности медицинских организаций".

³ Юрьев В.К., Заславский Д.В., Моисеева К.Е. Методика расчета и анализа показателей деятельности учреждений здравоохранения : учеб.-метод. пособие для самост. работы студентов.

⁴ Измайлов А.М., Сараев А.Р. Персонал как фактор повышения конкурентоспособности фармацевтического предприятия // Актуальные вопросы экономических наук. 2012. № 26. С. 287-291.

ANALYSIS OF COMPLETENESS OF MEDICAL ORGANIZATION BY MEDICAL PERSONNEL

© 2017 Mayorskaya Anastasia Sergeevna

Senior Lecturer

© 2017 Saraev Alexander Rudolfovich

Candidate of Medical Sciences, Associate Professor

© 2017 Matyunina Elizaveta Vladimirovna

Student

Samara State Medical University

E-mail: as-mayorskaya@mail.ru, aleksandrsaraev@yandex.ru,

matyuninaliza@yandex.ru

Keywords: staffing, medical organization, Samara region, staff size, physical strength, busy rate.

This article describes the major structural and volumetric indicators of staffing with medical personnel of "Samara regional clinic" for 2014-2016. The characteristics of the medical organization as a whole is given.

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

© 2017 Макарова Анна Александровна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: anuta.pankratova@mail.ru

Ключевые слова: налоговое планирование, процедуры, информационная база.

В статье рассматривается система налогового планирования в коммерческих организациях.

Налоги являются системообразующим фактором российской экономики. Поступления от налоговых платежей и сборов формируют более 80 % доходной части бюджета Российской Федерации. В этой связи актуальными являются работа с основными налогоплательщиками, определение перечня и видов налогов и сборов.

Современное состояние налоговой системы РФ не является стабильным, что приводит к неустойчивости развития малого и среднего бизнеса. Для развития коммерческой деятельности в настоящее время правительством РФ продекларирована политика стабильности и определенности системы налогообложения, действующие налоги и сборы решено не подвергать масштабным изменениям до конца 2018 года. В условиях инфляционной экономики это дает коммерческим предприятиям и организациям реальный шанс планировать свою деятельность до определенного периода времени.

Деятельность коммерческих организаций регламентируется системой правовых и налоговых правоотношений. Уровень их налоговой нагрузки определяет возможности развития, т.к. суммарные налоговые платежи играют весомую роль в структуре оттока денежных средств организаций. Налоговые льготы, преференции ведут к послаблению налогового бремени и способствуют активизации деятельности льготизируемых организаций.

Целью работы является изучение системы налогового планирования коммерческих организаций. Изучение особенностей налогового планирования в коммерческих организациях на территории Российской Федерации позволит разработать предложения и рекомендации по его оптимизации, совершенствованию структуры налогов и сборов, что, в свою очередь, повысит предпринимательскую активность и лояльность в восприятии обязательности налоговых платежей.

Налоговое планирование имеет важное значение для функционирования любой организации, так как является неотъемлемой частью финансового плана (бюджета) организации. Без бюджета налогов невозможно составить ни бюджет доходов и расходов, ни бюджетный баланс, ни бюджет движения денежных средств. Это документ, регулирующий управленческую деятельность по оптимизации налоговых платежей организации в государственный бюджет.

Планирование в современной российской науке имеет несколько толкований:

- вид деятельности, направленный на развитие социально-экономической системы, и рассчитанный на определенный период времени;
- формулировка задач, стоящих перед организацией, прогнозирование результатов и определение путей их достижения;
- мысленный и социальный процесс, сводящий то, что считается наиболее вероятным исходом ситуации, к тому, что представляется как желательный исход.

Определение налогового планирования необходимо рассматривать в соотношении с понятиями "налоговая минимизация" и "налоговая оптимизация". В части первого аспекта имеющиеся точки зрения на определение сущности налогового планирования можно разделить на две группы.

Минимизацию налогообложения первая группа авторов понимает как легальный путь уменьшения налоговых обязательств. Этот процесс можно осуществить, используя возможности, которые предоставляет действующее налоговое законодательство. Для этого необходимо вести постоянный мониторинг, фиксируя все его изменения.

Вторая группа авторов считает, что налоговая оптимизация - это выбор оптимального варианта налогообложения налоговой схемы. По их мнению, термины "налоговое планирование", "налоговая минимизация" и "налоговая оптимизация" соотносятся как общее и частное. То есть, минимизацию налогов можно считать составляющей налоговой оптимизации. Финансовая (в том числе и налоговая) оптимизация есть достижение определенных пропорций всех финансовых аспектов деятельности, проекта или сделки.

Цель налоговой оптимизации следует понимать как достижение высокого уровня чистой прибыли (денежного потока) и структуры финансовых ресурсов по средствам управления налогами. При этом минимизация сумм налогов далеко не всегда является критерием эффективности налогового планирования. Мы полагаем, что мнение об идентичности терминов является некорректным. Более адекватным критерием является оптимизация относительно налоговой нагрузки, так как любое изменение деловой активности организации повлечет за собой изменение и сумм налогов.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что налоговая оптимизация является одной из функций налогового планирования, тесно связанной с другими функциями:

- снижение неопределенности относительно событий, которые могут быть связаны с налоговыми отношениями;
- взаимосвязь налоговых параметров с другими финансовыми показателями деятельности организации;
- формирование информационного банка данных для эффективного управления и проведения оценки эффективности менеджмента организации.

Следовательно, если в организации будет принято решение об отказе от минимизации налогообложения, то это не будет означать отказа от налогового планирования. Налоговое планирование есть и будет одним из основных видов общеэкономического планирования.

Планирование налогов является обязательной частью плана расходов и прибыли, денежных потоков; плановая величина налоговых обязательств - это составляющая часть планового бухгалтерского баланса. С целью превентивного и текущего контроля своевременности выполнения обязательств перед бюджетом в организации составляет-

ся налоговый календарь. Его главной задачей является прогноз сумм уплаты налогов в конкретные сроки. Эти мероприятия проводятся в рамках классического налогового планирования. Налогоплательщик в процессе своей деятельности может использовать конкретные методы и налоговые схемы, что должно быть обосновано в рамках оптимизационного налогового планирования.

В части второго аспекта - соотношения с законностью - следует выделять две позиции:

1. Идентификация налогового планирования - это набор сугубо законных действий по регулированию уровня налоговой нагрузки (данную позицию поддерживают большинство специалистов в области налогового планирования).

2. Определение налогового планирования как системы, включающей законное и незаконное налоговое планирование.

При этом можно заметить, что налоговое планирование, не нарушающее закон, - это обычная практика бизнеса во всем мире.

Итак, если обобщить вышесказанное, то можно сделать следующий вывод. Налоговое планирование - это совокупность плановых мероприятий в рамках действующего законодательства, регулирующих уровень и структуру налоговой нагрузки и обеспечивающих своевременность расчетов с бюджетом. В рамках оптимизационного налогового планирования можно регулировать и уровень налоговой нагрузки, и структуру налоговой нагрузки.

Приведем основные процедуры налогового планирования.

1. Проведение экспертизы всех проектов организации, в первую очередь, ее экономических проектов, а также планов и возможных управленческих решений с точки зрения налогового законодательства.

2. Ведение мониторинга налогового законодательства по вопросам налогообложения.

3. Разработка и проведение мероприятий по оптимизации налоговых обязательств в соответствии с требованиями действующего законодательства, а также нормами международного налогового права.

4. Текущее налоговое планирование и текущий контроль за выполнением налоговых обязательств.

В качестве основных инструментов налогового планирования можно выделить:

1. Налоговые льготы, предусмотренные налоговым законодательством, и льготы, предусмотренные соглашениями по вопросам недопустимости двойного налогообложения.

2. Специальные налоговые режимы.

3. Особые системы налогообложения.

4. Дифференцирование ставки налогообложения.

5. Элементы бухгалтерского учета в целях налогообложения.

6. Учетная политика в целях налогообложения.

7. Оптимальная форма договорных отношений и цены сделок с позиций налоговых последствий.

Пользователями информации налогового планирования являются лица, использующие экономическую информацию для принятия решений, связанных с организацией налогового учета и налогообложения.

Используя эти инструменты налогового планирования, можно управлять доходами и расходами, оценивать влияние налогов на основные показатели деятельности коммерческой организации.

Информационная система налогового планирования- это функциональный комплекс, который обеспечивает процесс непрерывного подбора технических показателей. Они необходимы для планирования и подготовки эффективных управленческих решений. Информационная система обеспечивает необходимой информацией и управленческий персонал, и внешних пользователей.

Информационная база налогового планирования должна формироваться в системе финансового, налогового и управленческого учета. Это позволяет создать тесную взаимосвязь налогового планирования с такими подсистемами управления, как финансовый менеджмент, бухгалтерский учет, управление затратами.

Информационную базу налогового планирования можно представить как совокупность пяти крупных комплексов данных:

1. Регулятивно-правовая информация.
2. Нормативно-справочная информация.
3. Бухгалтерская и налоговая отчетность.
4. Статистические данные.

5. Несистемные данные - информация о партнерах экономического субъекта, информация о сделках.

Таким образом, основной задачей для хозяйствующих субъектов является организация системы своевременного и правильного применения инструментов налогового планирования как индивидуально, так и во взаимосвязи с другими объектами. В рамках этой системы должны быть разработаны схемы оптимальной структуры организации, ее хозяйственной деятельности с учетом требований действующего законодательства, использование представленных возможностей, а также тенденций к изменению законодательства и вероятности его изменения. Только выполнение полного спектра работ позволит в предпринимательской деятельности наиболее эффективно управлять налогами.

TAX PLANNING IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS

© 2017 Makarova Anna Aleksandrovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: anuta.pankratova@mail.ru

Keywords: tax planning, procedures, information base.

The article deals with the tax planning system of commercial organizations.

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ КАК ОДНА ИЗ БАЗОВЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ЦЕННОСТЕЙ

© 2017 Мантуленко Валентина Вячеславовна

кандидат педагогических наук, доцент

© 2017 Серёмина Регина Николаевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: mantoulenko@mail.ru, regina-seryomina@mail.ru

Ключевые слова: финансовая грамотность, управление, предпринимательские ценности.

Статья посвящена анализу понятия "финансовая грамотность". Данная категория рассматривается как одно из важнейших качеств, лежащих в основе предпринимательской культуры населения.

Среди ценностей, зачастую рассматриваемых в бизнес-контексте, имеются такие явления, как независимость, совершенство технической базы, ответственность, саморазвитие и прочие. Под ценностями множество исследователей также подразумевают некий набор качеств. Наиболее часто включаемыми в данный контекст являются смелость, духовная сила, видение, честность, уважение, доверие и честность.

Существуют разнообразные концепции и точки зрения о ценностях современных субъектов предпринимательства. В данном контексте речь зачастую идет о репутации, власти, статусе и признании, независимости, эффективности и всевозможных других. Некоторые эксперты придерживаются мнения, что предпринимательство выступает ценностью само по себе, априори. Различные авторы предлагают разнообразные ценности для представителей бизнес-сообщества¹.

Финансовая грамотность - это дефиниция, которой в современной действительности оперируют даже на высочайшем правительственном уровне, говоря о необходимости повышения грамотности финансового характера и культуры как целого населения, так и предпринимательского круга. Под финансовой грамотностью определяют достаточный уровень знаний и навыков в сфере финансов, который предоставляет возможность правильно производить оценку рыночной ситуации и принимать на этой основе обдуманные, рациональные и взвешенные решения на долгосрочную перспективу.

Владение информацией о ключевых финансовых понятиях и способность их в нужный момент использовать на практике предоставляет возможность человеку управлять своими денежными средствами с грамотных позиций, а именно вести учет доходной и расходной базы, нивелировать возможности излишней задолженности, планировать личный бюджет, формировать сбережения, и, помимо прочего, иметь ориентиры в сложных продуктах, предлагаемых финансовыми институтами, а также приобретать их на

основе обдуманного и взвешенного внутреннего выбора. В конце концов, активно использовать инструменты накопления и страхования.

Стоит сделать акцент на том, что от совокупного уровня финансовой грамотности населения страны в большинстве своем зависит ее развитие с экономической точки зрения. Низкий уровень упомянутых знаний повлечет отрицательные последствия не только для потребителей услуг финансовой направленности, но и для государства, частного сектора и общества в целом. По этой причине разработка и внедрение программ по повышению финансовой грамотности населения - важное направление государственной политики в большинстве мировых развитых странах. Высокий уровень информированности в области финансов является катализатором для социальной и экономической стабильности в стране в целом. Увеличение грамотности с финансовой точки зрения способствует уменьшению рисков предпринимательской деятельности, излишней личной задолженности граждан по потребительским кредитам, сокращению рисков мошенничества с позиции недобросовестных участников рынка и прочее.

С точки зрения большинства экспертов, в Российской Федерации финансовая грамотность позиционирует себя на крайне низких позициях. Только малая часть населения имеет ориентиры в услугах и продуктах, предлагаемых институтами финансов. По данным Всемирного банка и дальнейшего мониторинга Национального агентства финансовых исследований, 49% россиян сохраняют сбережения дома, а 62% отдают предпочтение позиции не использовать всевозможные финансовые услуги, считая их витиеватыми и мало понятными. О страховании вкладов информировано 45% взрослого населения России, учитывая тот факт, что половина из указанного процентного содержания только лишь когда-то слышали упомянутое название, но объяснить его однозначно не могут. Только 25% населения РФ пользуются банковскими картами. Однако при данной ситуации у держателей кредитных карт можно заметить крайне низкий уровень осведомленности о рисках, идущих рука об руку с этим продуктом. Исключительно 11% россиян имеют накопительную стратегию на время пенсионного возраста (для сравнения: 63% - в Великобритании). Большая часть наших сограждан выносят вердикт об управлении своими финансами не на базе анализа полученной информации, а по советам знакомых или же заинтересованных сотрудников финансовых учреждений². Кроме того, следует подчеркнуть, что в Российской Федерации крайне низкая осведомленность граждан о том, какими правами владеет потребитель финансовых услуг и как их можно отстоять в случае нарушений. Например, свыше 60% семей не владеют информацией об обязанности банков раскрывать информацию об эффективной процентной ставке по кредиту, лишь 11% знают об отсутствии защиты со стороны государства при потере личных средств в фондах инвестиционной направленности. Около 28% населения не признает личной ответственности за свои финансовые решения, имея точку зрения, что государство все обязано возмещать.

Подобная статистика обличает, что активно способствовать повышению грамотности финансовой направленности населения требуется на уровне государства. Изначально данную проблему в Российской Федерации стали активно подвергать рассмотрению в 2006 году на встрече в Северной столице нашей страны министров финансов G8, что привело к отражению мер по формированию финансовой грамотности в стране в целом ряде документов президента и правительства Российской Федерации.

Грамотность в финансовой сфере принято характеризовать как знание о финансовых институтах и предлагаемых с их стороны продуктах, а также способность их применять при возникновении потребности и осознании последствий своих действий и принятых решений. Финансовая грамотность как понятие подразделяется на три взаимосвязанных элемента: установки, знания и навыки, на базе которых и рассчитывается индекс финансовой грамотности³.

Первая часть - установки - это фундамент финансовой грамотности. Здесь подразумевается формирование культуры финансового поведения, начинающаяся с планирования семейного бюджета, причем на довольно длительную перспективу, и выработки стратегии реализации потребностей жизненного цикла. Жизненный цикл любого человека включает в себя специфические события, с которыми требуется встретиться финансово подкованным. В качестве примера могут быть такие события, как создание семьи, рождение детей, приобретение квартиры или дома, образование детей, пенсия. Решение всех вышеупомянутых задач невозможно осуществить без включения в работу инструментов финансового рынка: сбережений, кредитов и инвестиций. Помимо этого, важной установкой, выступающей препятствием для развития финансовой активности населения, в России позиционируется недоверие граждан институтам финансовой сферы.

Хотя нужно подчеркнуть, что включение установок в понятие финансовой грамотности - вопрос крайне спорный и противоречивый. Так как зачастую далеко не всегда наличие установок, связанных с долгосрочными финансовыми стратегиями, говорит о финансовой грамотности, а их отсутствие о ее нехватке. Вполне возможно, что наоборот - отсутствие долгосрочных стратегий и доверия институтам финансового рынка в таких условиях, когда институты очень слабы, подвержены всевозможным кризисам, а регуляторная и законодательная базы физически не успевают за развитием рынка, и есть признак финансово грамотного отношения и следующего за ним отказа от использования инструментами финансовой направленности. Зачем же начинать сберегать на пенсию с молодости, если невероятно велика вероятность того, что в условиях высокой инфляции или нестабильности финансового рынка эти сбережения потеряют свою ценность или вовсе исчезнут? Зачем подвергаться страховке, если при наступлении страхового случая будет практически невозможно добиться хоть каких-нибудь выплат? Зачем нужно обращаться к кредиту на образование, если не столько образование, сколько личные связи и знакомства дают возможность быть претендентом на вакантные рабочие места с престижной зарплатой?

Выходит, что ввод указанных установок в дефиницию финансовой грамотности позиционирует данное определение, скорее всего, нормативным - то есть принимает как не требующее доказательств и заведомо верное то, что абсолютно очевидно исключительно в системе либеральных экономических взглядов. Однако даже в условиях оставления за границами дискуссии обоснованность либерального подхода, следует честно признать, что индивидуализм, ответственность личного характера за решения финансовой направленности и долгосрочные финансовые стратегии вполне способны оправдать себя для населения только при условии, если на финансовом рынке будет господствовать четкий, ясный и строгий свод правил для участников рынка, работающих с деньгами граждан страны, которым они будут обязаны следовать. При разработке программ финансовой грамотности настоятельно рекомендуется не забывать, что создание "пра-

вильных" установок не представляется возможным без соответствующего изменения институтов рынка финансов. Так, к примеру, абсолютно бессмысленно создавать кредитную культуру и доверие банкам без открытия и изобличения полной, совокупной стоимости кредита и последующей возможности заемщиков сравнивать различные условия всевозможных банков между собой. Не представится возможным научить людей читать кредитные договора и разбираться в них на должном уровне, если банки и дальше будут следовать плану скрывать существенную и крайне важную информацию за непонятными формулировками и витиеватыми текстами. Бессмысленно ожидать, что люди будут делать долгосрочные сбережения или осуществлять инвестиции на фондовом рынке, если их сбережения будут терять свою цену или даже полностью исчезать по причине инфляции или финансовых потрясений.

Помимо установок финансовая грамотность предполагает определенный уровень знаний и практических навыков в области финансов, принципиально важных для грамотного финансового поведения компетенций, отсутствие которых в настоящее время приводит человека к финансовым потерям или упущенной выгоде. При этом важно понимать, что есть ряд установок и качеств, которые ошибочно считаются предпосылками низкого уровня финансовой грамотности. Например, если человек склонен к риску, то это никак не повышает и не снижает оценку его уровня финансовой грамотности, поскольку склонность к риску как таковая ничего не говорит о финансовой грамотности или неграмотности.

Какие же установки, знания и навыки выступают основой для измерений индекса финансовой грамотности? Если говорить о сбережениях, то важнейшей компетенцией человека является его знание о системе страхования вкладов, так как, если человек не осведомлен о существовании такой системы или не до конца осознает того, как она работает, то это может повлечь за собой отказ от банковских сбережений, которые хотя бы частично возмещают гражданам потери покупательной способности денег из-за инфляции.

В сфере кредитного поведения важнейшей компетенцией выступает понимание того, что совокупная стоимость кредита не находится в рамках годового процента и содержит в себе абсолютно все платежи и комиссии того или иного банка за выдачу и обслуживание кредита. Если же человек этого не осознает, то, основываясь только на размер годовой ставки, он может принять нерациональное решение, которое не учитывает совокупную стоимость кредита. По этой причине прежде чем брать кредит, важно сравнивать альтернативные возможности, если же подобное сравнение не осуществляется - это также изобличает недостаток финансовой грамотности. О финансовой грамотности также может сигнализировать понимание того, что различные варианты кредита различаются по размерам ставок. Например, кредиты, предполагающие залог, дешевле кредитов, не предусматривающих совершенно никакого обеспечения. Также значимым является информация о том, что кредитная карта не выступает символом успеха и кредитом нужно пользоваться осторожно и обдуманно, например, не стоит совершать покупки в кредит только по той причине, что в магазине объявлена распродажа. В отношении как кредитных, так и других карт невероятно важно, чтобы человек осознавал, что нельзя записывать ПИН-код на самой карте.

Инвестиционный блок включает в себя аспект относительно того, что инвестиции наиболее рискованны, чем банковские вклады. Или же то, что управляющие компании не обладают правом давать обещание какой-нибудь доходности на инвестиции - если человек не уведомлен об этом, то он может попасть под влияние финансовой пирамиды. Тестирование на знание финансовой арифметики дает возможность оценить понимание сути студентами простых и сложных процентов, различий между номинальными и реальными доходами, способности скомпилировать скидки в абсолютном и относительном размерах, произвести оценку размеров процентной ставки при наличии аннуитетных платежей за год⁴.

Подходя к заключению, хотелось бы подчеркнуть, что на сегодняшний день по-прежнему большинство россиян получают теоретические знания в области финансов самостоятельно, посредством специализированных интернет-сайтов, телепередач, литературы, новостей, посещая курсы и тренинги, а опыт приобретают на собственных ошибках.

Кроме того, в завершении необходимо подчеркнуть, что, с точки зрения множества ученых-экономистов, имеется небольшой перечень тем, которые обязан знать любой уважающий себя гражданин для владения минимальным уровнем финансовой грамотности. Так, первостепенно, это рациональный подход к деньгам⁵. Требуется изменить свое отношение к деньгам с потребительского на управленческое. Далее необходимо освоить концепцию планирования и учета финансов личного характера. Человек должен быть способным составлять и планировать личный или семейный бюджет, вести учет домашнего финансирования. Крайне важный момент, который должны включать основы финансовой грамотности - взаимоотношение человека с банками, то есть развитие партнерских отношений с банковскими структурами.

Помимо этого, основы финансовой грамотности должны содержать в себе пояснения относительно того, что возможен не только исключительный заработок активного характера, но и пассивный доход, так как, чтобы защитить личный бюджет от форс-мажорных обстоятельств, способы заработка необходимо диверсифицировать.

И в заключение наиболее сложная тема, касающаяся финансовой грамотности, - инвестиции. Человеку настоятельно рекомендуется владеть информацией относительно того, что деньги способны создать другие деньги и обеспечить пассивным доходом⁶.

¹ Зотова А.С., Мантуленко В.В. Новые ценности как основа устойчивой экономики // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2017. № 2 (148). С. 56-60.

² Кузина О.Е. Финансовая грамотность молодежи // Социологические исследования. № 7-8. С.157-177.

³ .Финансовая грамотность. URL: http://www.banki.ru/wikibank/finansovaya_gramotnost (дата обращения: 15.01.2017).

⁴ В российских школах введут предмет "Финансовая грамотность". URL: http://www.banki.ru/wikibank/finansovaya_gramotnost (дата обращения: 15.01.2017).

⁵ Печерская Э.П., Юдина О.В. Методология формирования профессиональных компетенций специалистов экономического профиля с использованием проектного подхода в условиях высшей школы // Экономические науки. 2007. № 35. С. 359-361.

⁶ Финансовая грамотность. Основы финансовой грамотности. URL: <http://fingeniy.com/finansovaya-gramotnost-osnovy-finansovoj-gramotnosti> (дата обращения: 15.01.2017).

FINANCIAL LITERACY AS ONE OF THE BASIC ENTREPRENEURIAL VALUES

© 2017 Mantulenko Valentina Vyacheslavovna

Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor

© 2017 Seryomina Regina Nikolaevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: mantoulenko@mail.ru, regina-seryomina@mail.ru

Keywords: financial literacy, management, entrepreneurial values.

The article is devoted to the analysis of the concept of "financial literacy". This category is considered as one of the most important qualities which the entrepreneurial culture of the population is based on.

УДК 311.2

ОЦЕНКА МОДЕЛЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ НА АУТСОРСИНГЕ

© 2017 Мельникова Маргарита Николаевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: melnikova.rita@yandex.ru

Ключевые слова: ценообразование в аутсорсинге, модели формирования стоимости предоставляемых услуг, многофакторная модель стоимости услуг аутсорсинга.

Осуществлена оценка существующих моделей ценообразования на аутсорсинге и выбран наиболее адекватный подход к формированию стоимости услуг, представлена многофакторная модель формирования цены на услуги.

Каждому предпринимателю требуются услуги профессионального бухгалтера для ведения бухгалтерского учета, сдачи налоговой отчетности, расчета заработной платы. Для малого бизнеса ввиду небольшого объема маржинального дохода требуются качественные услуги по недорогой цене. Выход есть - передача непрофильных функций на аутсорсинг.

Аутсорсинг бухгалтерских услуг являясь относительно новым и достаточно специфичным видом услуг, предоставляемых на российском рынке имеет ряд затруднений в своем распространении.

Прибыль аутсорсера определяется как разность между стоимостью оказываемых услуг и произведенными затратами компании¹.

Стремясь укрепить свои позиции компании-аутсорсеры для долгосрочного и успешного сотрудничества с заказчиками должны проводить достаточно гибкую политику ценообразования оказываемых услуг.

Создать универсальную модель точного расчета стоимости бухгалтерских услуг на сегодняшний день практически невозможно. Помимо того, что существует множество факторов прямо или косвенно влияющих на себестоимость выполнения работ, заметное влияние на нее оказывают также личностные, деловые характеристики участников процесса, их профессиональный опыт и знания.

Гибкость в аутсорсинге -важный инструмент ценообразования. При этом ценообразование на аутсорсинге не было столь стремительно как развитие самого спектра аутсорсинговых услуг².

На сегодняшний день существует несколько моделей формирования стоимости предоставляемых услуг.

Традиционные модели

- Фиксированная цена.

Предполагает, установление ежемесячных платежей в виде фиксированных сумм. Оплата соответствует установленной цене за оказываемые услуги. Недостатком этой модели является определение того, что "входит" и "не входит" в рамки услуги, а также управление стоимостью услуги в случае роста бизнеса либо, наоборот, в случае уменьшения оборотов деятельности компании.

- Тарифная расценка.

Предполагает наличие ставки за единицу на определенные услуги (например, за час обслуживания). Ставка включают в себя минимальные требования к количеству оказываемых услуг, обеспечивая определенный уровень дохода для исполнителя. Даже с минимальными требованиями к количеству предоставляемых часов эта модель позволяет заказчику эффективно бороться с изменяющимся спросом и получать скидку от объема заказа. По итогам месяца заказчику предоставляется детализация оказанных услуг с указанием соответствующего вида работ, количества потраченного времени и стоимости работы, рассчитанной на основе тарифной ставки. Данная модель обеспечивает большую гибкость по сравнению с фиксированным подходом.

- Затраты и прибыль.

Предполагает оплату клиентом только фактических расходов на услуги поставщика, а также процент прибыли от общей стоимости договора. Стороны договариваются заранее, какие расходы будут/не будут учитываться³.

Помимо традиционных моделей появляются все новые подходы в области формирования ценовой политики аутсорсера, которые дают более адекватную оценку оказываемых услуг.

К таким моделям относится модель оплаты услуг за один бизнес-процесс. Такой подход предполагает оплату за один бизнес-процесс, и необходимость оплаты услуги в зависимости от объема работ. Оплата услуг осуществляется на основе произведенных транзакций. В договоре устанавливается цена за определенное количество транзакций, и если их количество изменяется, заказчик доплачивает на основе заранее установленной ставки. Ценообразование на основе количества произведенных транзакций упрощает управление и вносит прозрачность в отношения между аутсорсером и покупателем.

Оно также может создать более структурированную основу для постоянного улучшения посредством отбора некачественных транзакций и преобразования их в качественные, повышения эффективности труда.

На основе данной модели аутсорсинговая компания может расширить ряд факторов влияющих на конечный результат - стоимость бухгалтерского обслуживания и предложить разную стоимость услуг. Помимо количества проведенных операций факторами, влияющими на цену, могут быть: организационно-правовая форма, выбранный налоговый режим, численность работников, необходимость ведения первичной документации и др. Будет иметь значение и сезонность/неравномерность деятельности⁴.

В таком случае итоговая стоимость услуг аутсорсинга бухгалтерского учета представляет собой многофакторную модель:

$$P = aX1 + bX2 + cX3 + dX4 + eX5,$$

где P - итоговая стоимость услуг аутсорсинга бухгалтерского учета;

X1,2,3,4,5 - фактор, влияющий на формирование цены услуги;

a, b, c, d, e - тарифная расценка каждого фактора.

X1	Форма собственности							
	ИП		ООО		АО			
	700		1000		2000			
X2	Система налогообложения							
	ЕНВД		УСН (6%)		УСН (15%)		Общая	
	500		600		700		1000	
X3	Количество операций в месяц							
	до 10	15-30	30-50	60-100	100-150	150-200	200-500	более 500
	2000	3000	5000	8000	10 000	15 000	20 000	Договорная
X4	Численность работников							
	до 5	6-10	11-20	21-50	51-100	101-200	201-500	более 500
	0	5000	10 000	50 000	100 000	150 000	300 000	Договорная
X5	Дополнительные надбавки к цене (умножается на количество операций)							
	Операции в валюте			Операции с ценными бумагами		Торговля акцизными товарами		
	250			250		250		

Рис. Формирование стоимости услуг аутсорсинга бухгалтерского учета

При этом важно, чтобы аутсорсер мог масштабировать собственные услуги, а именно: в период роста деятельности увеличение объема оказания услуг; в условиях спада сокращение объема операций и снижения за счет этого стоимости реализации переданного бизнес-процесса. А правильно выбранная модель ценообразования позволит установить единогласие интересов, распределить риски, а также управлять ожиданиями обеих сторон⁵.

¹ Аникин Б.А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций. М. : Инфра-М, 2013.

² Вострицов А.В., Иванов Р.В. Аутсорсинг как форма взаимодействия малого и крупного бизнеса // Академический вестник. 2014. № 1. С. 272-278.

³ Маняева В.А., Фадеева А.А. Формирование и оценка внутреннего контроля экономического субъекта // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 9 (119). С. 81-85.

⁴ Третьякова Е.А., Толстоброва Н.А., Толстобров Д.А. Многомерная аналитическая модель эмпирического определения цены дифференцированного продукта предприятием-производителем // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 6 (140). С. 89-95.

⁵ Епифанова Е.С. Анализ тенденций и перспектив аутсорсинга бизнес-процессов в российских компаниях // Новые технологии. Майкоп : МГТУ, 2011. № 1.

EVALUATION OF MODELS FOR FORMING THE COST OF ACCOUNTING SERVICES ON OUTSOURCING

© 2017 Melnikova Margarita Nikolaevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: melnikova.rita@yandex.ru

Keywords: pricing in outsourcing, models of formation of cost of rendered services, multi-factor model of cost of outsourcing services.

The evaluation of existing pricing models for outsourcing has been carried out and the most adequate approach to the formation of the cost of services has been selected, a multi-factor model for the formation of the price for services is presented.

УДК 313.313

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА РФ

© 2017 Меркушова Нина Ивановна

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Герасимова Анна Игоревна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nina.merkushova@mail.ru

Ключевые слова: автомобильный транспорт, объем перевозок грузов, грузооборот, цепные индексы объема, структура перевозок, дисперсия, коэффициент вариации, эмпирическое корреляционное отношение.

Рассмотрена динамика объема и структуры грузоперевозок и грузооборота. Проведен анализ вариации показателей в разрезе федеральных округов РФ. Сделана оценка влияния регионального фактора на вариацию результативных показателей.

Одним из важнейших видов экономической деятельности является грузовой транспорт, значение которого определяется объективной необходимостью перемещения грузов от места производства к месту потребления. Спецификой транспортной услуги в экономике является не производство новой продукции, а участие в ее создании¹. Объем грузовых перевозок и грузооборот являются значимыми, хотя и косвенными индикаторами общего уровня экономической активности.

Результаты деятельности грузового транспорта чутко реагируют на экономическую ситуацию в стране. Важным событием, оказавшим отрицательное влияние на результаты деятельности грузового транспорта, стало введение антироссийских санкций в 2014 году по причине присоединения Крыма к российской территории и конфликта на востоке Украины. Особенно чутко на данные события реагирует автомобильный транспорт, который по величине перевозимых грузов лидирует других видов грузового транспорта

Автомобильные грузоперевозки более мобильны, они позволяют доставить грузы в любую точку, где есть дорожное полотно, кроме того, перевозку автомобилем можно комбинировать с другими видами транспорта. Доля автомобильного транспорта в объеме грузоперевозок в разные годы исследуемого периода колебалась от 68,6% до 66,5%, имея тенденцию к снижению (табл. 1).

Таблица 1

Динамика грузоперевозок и грузооборота по РФ за 2010-2015 гг.*

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Перевезено грузов - всего, млн т	7750	8337	8519	8264	8006	7576
в т. ч. автомобильным транспортом	5236	5663	5842	5635	5417	5041
в % к предыдущему году	-	108,2	103,2	96,5	96,1	93,1
Доля автомобильного транспорта, %	67,6	67,9	68,6	68,2	67,7	66,5
Грузооборот - всего, млрд т-км	4752	4915	5056	5084	5080	5181
в т. ч. автомобильным транспортом	199	223	249	250	247	233,0
в % к предыдущему году	-	112,1	111,7	100,4	98,0	94,3
Доля автомобильного транспорта, %	4,2	4,5	4,9	4,9	4,9	4,6

* Рассчитано автором по официальным данным Росстата (см.: <http://www.gks.ru>).

Снижение доли автомобильного транспорта связано с тем, что в натуральном выражении и импорт, и экспорт большинства потребительских товаров существенно сократился, а именно они перевозились автомобильным транспортом, за счет этого увеличились сегменты морских и железнодорожных перевозок.

Главным экономическим приоритетом нашей страны в ближайшие годы для развития и подъема экономики является импортозамещение. Начиная с 2014 года предпринятые Российским правительством шаги в этой области стали целью развития таких секторов экономики как, оборонная промышленность, сельское хозяйство, текстильная промышленность, медицина, фармацевтика и др. В результате импортозамещения должны измениться схемы внутренних грузопотоков и увеличиться объемы внутренних грузоперевозок.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ о федеральной целевой программе "Развитие транспортной системы России (2010-2020 годы)"² в перспективе пла-

нируется уделять большее внимание созданию высокоразвитой инфраструктуры автомобильных дорог на всей территории Российской Федерации. Роль автомобильного транспорта выросла в несколько раз, в соответствии с этим целесообразно проводить дальнейшее исследование именно по данному виду грузового транспорта.

Автотранспорт, несмотря на внушительные показатели объема перевозок и разнородную структуру, остается преимущественно транспортом ближнего действия с невысоким грузооборотом.

Фактические данные свидетельствуют о разнонаправленной динамике показателей грузоперевозок и грузооборота. Если объем перевезенных грузов в целом по РФ в 2015 г. по сравнению с 2010 снизился на 2,2%, в том числе по автомобильному транспорту на 3,7%, то грузооборот за этот же временной период увеличился соответственно на 9,0 и 17,1%. Для визуализации данных построена диаграмма (см. рисунок).



Рис. Динамика грузоперевозок и грузооборота автомобильного транспорта по РФ за 2010-2015 гг.

Итоги 2016 г. и января 2017 г. в соответствии с оперативной информацией Росстата свидетельствуют о положительных тенденциях рассматриваемых показателей³. Так в январе 2017 г. по сравнению с январем 2016 г. перевезено грузов на 5,5% больше.

Объем грузоперевозок и грузооборота автомобильного транспорта имеют большую дифференциацию в разрезе федеральных округов. Выполненные расчеты свидетельствуют о том, что минимальное значение коэффициента вариации наблюдалось в Приволжском федеральном округе - 66,6%, а максимальное в Северо-Кавказском федеральном округе - 135,8%⁴. Вариация по объему грузооборота несколько ниже, как в целом по Российской Федерации, так и в разрезе федеральных округов. При этом минимальное и максимальное значения остались за теми же округами, соответственно 56,1% и 118,6%.

Показатели вариации, в частности общая дисперсия (σ^2) и межгрупповая дисперсия (позволяют оценить влияние регионального фактора на колеблемость показателей. Исходя из этого, на следующем этапе исследования были вычислены эмпирический коэффициент детерминации (η^2) и эмпирическое корреляционное отношение (η) (табл. 2).

Коэффициенты детерминации и эмпирическое корреляционное отношение

Показатели	Эмпирический коэффициент детерминации	Эмпирическое корреляционное отношение
Объем грузоперевозок	0,2206	0,4697
Объем грузооборота	9,2702	0,5198

Полученные значения эмпирического коэффициента детерминации и эмпирического корреляционного отношения и оценка существенности связи между исследуемыми и группировочным признаками на основе критерий Фишера позволяют сделать вывод о том, что вариация объема перевозок на 22,1%, а величина грузооборота на 27,0% обусловлены региональными различиями. Эмпирическое корреляционное отношение дает основание предполагать о наличии умеренной статистической связи между объемами грузоперевозок и региональным фактором, а также заметной статистической связи между объемом грузооборота и группировкой по федеральным округам (по шкале Чеддока).

Статистический анализ, проведенный в данной работе, может быть использован при выборе приоритетных направлений региональной политики в области развития автомобильного транспорта.

¹ Дундукова О.А., Жирнова А.О. Использование логистического подхода к организации грузовых перевозок // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11 (133). С. 97.

² Постановление Правительства РФ от 05.12.2001 № 848 "О федеральной целевой программе "Развитие транспортной системы России (2010-2020 годы)" (с изм. на 13.10.2016).

³ Бюллетень социально-экономического кризиса в России. 2015. № 8. С. 19. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/7400.pdf>.

⁴ Рассчитано автором по официальным данным Росстата (см.: <http://www.gks.ru>).

STATISTICAL STUDY OF PRODUCTIVE INDICATORS OF ACTIVITY OF AUTOMOBILE TRANSPORT OF THE RUSSIAN FEDERATION

© 2017 Merkushova Nina Ivanovna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2017 Gerasimova Anna Igorevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: nina.merkushova@mail.ru

Keywords: motor transport, volume of freight turnover, chain volume indices, the structure of the transport, dispersion, standard deviation, coefficient of variation, empirical correlation ratio.

The dynamics of the volume and structure of cargo transportation and turnover is considered. Analyzed the variation of indicators in the context of federal districts of the Russian Federation. An assessment of the influence of the regional factor on the variation of the performance indicators is given.

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И НАЛОГОВЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ: ПОНЯТИЯ И МЕХАНИЗМ ИХ ДЕЙСТВИЯ

© 2017 Назаров Михаил Александрович

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Гунько Надежда Николаевна

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Ключевые слова: налоговые льготы, налоговые преференции, налоговая база, налоговая ставка, налоговый контроль.

Рассматриваются механизмы действия налоговых льгот и налоговых преференций, основные отличия данных понятий, порядок применения их хозяйствующими субъектами, механизм воздействия налоговых льгот и налоговых преференций на регулирование экономики государства, приведены примеры действующих в настоящее время налоговых льгот и преференций.

В условиях экономического кризиса аппарат государственного управления все чаще задается вопросом о методах стимулирования хозяйственной деятельности предприятий. Одним из таких методов является создание благоприятного налогового режима с помощью налоговых льгот. Можно предположить, что данный метод может также являться и регулирующим рычагом в экономике. Целевое предназначение налоговых льгот - создание предпосылок для активизации предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов в определенных видах деятельности экономики и отдельных регионах, развитие которых признается приоритетным для экономической и социальной составляющей государства. Следовательно, налоговые льготы - важнейший механизм воздействия экономической политики налогового регулирования рыночной экономики.

Понятие "налоговой льготы" определено пунктом 1 статьи 56 Налогового Кодекса: "Льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере"¹.

Финансово-кредитный энциклопедический словарь дает следующее определение данному понятию: "Под налоговыми льготами следует понимать предоставление налоговым законодательством возможности не уплачивать налог и сбор либо уплачивать их в меньшем размере, а также иное смягчение налогового бремени налогоплательщика"².

Все налоговые льготы можно разделить на 3 основные группы: налоговые освобождения, налоговые скидки и налоговые кредиты. В основе такой классификации лежат различия в методах льготирования, в результате их влияния на изменение конкретного элемента структуры налога (объект, плательщик, ставка, налоговая база). Общую клас-

сификацию называют классификацией по методу льготирования. Представим вышесказанное в виде схемы (см. рисунок).

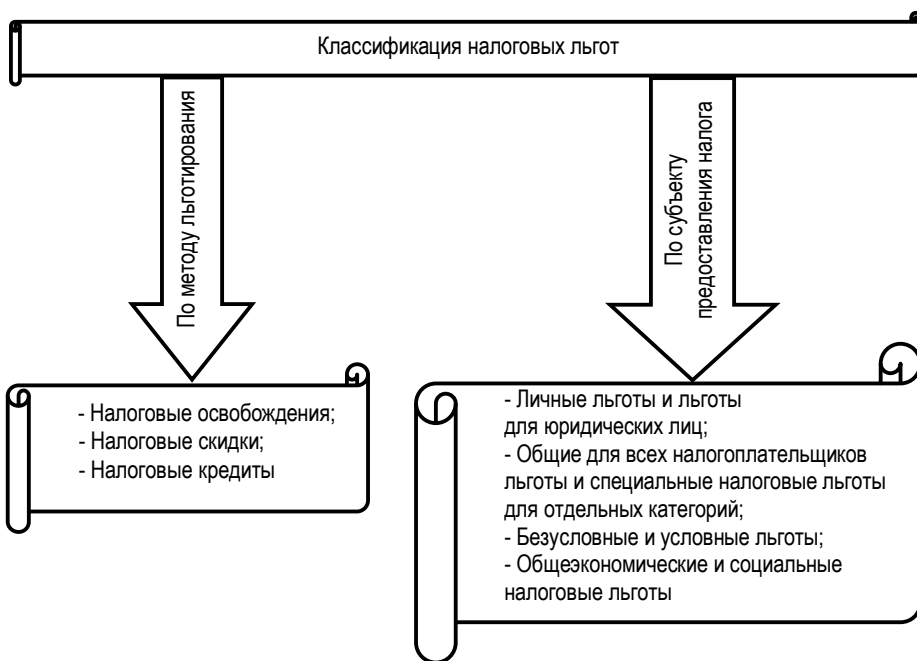


Рис. Систематизация налоговых льгот

Следует отметить, что определение налоговой льготы не дает четкой формулировки о его понятии с правовой точки зрения. В некоторых случаях к налоговым льготам относят иные положения законодательства о налогах и сборах, не являющиеся таковыми по своей сути. Отсюда вытекает необходимость рассмотрения такого понятия, как налоговая преференция.

Липатова И.В. дает следующее определение данному понятию: "Налоговая преференция - это предоставление государством льгот и приоритетов тем или иным предприятиям и организациям в целях создания благоприятных условий их деятельности. Хотелось бы отметить, что "налоговая преференция" более широкое понятие, чем понятие "налоговая льгота", так как не содержит ни каких конкретных характеристик, используя которые к налоговым преференциям можно было бы отнести различные послабления в налоговом законодательстве для налогоплательщиков"³.

А.С. Баландина определяет основное отличие налоговых льгот от налоговых преференций в обязательном характере применения последних.

По мнению данного автора: "Налоговая преференция - предоставление государством преимуществ отдельным категориям налогоплательщиков в виде снижения сумм налоговых обязательств, носящие обязательный характер, на условиях встречных обязательств со стороны налогоплательщика"⁴.

Следует отметить, что Налоговый Кодекс не дает определения понятию "налоговой преференции". В связи с этим возникает вопрос о том, какие налоговые преимущества следует относить к категории налоговых льгот, а какие к налоговым преференциям. Оба понятия основной своей целью имеют уменьшение налоговой нагрузки налогоплательщика. Однако механизмы их предоставления и контроля со стороны государства весьма различны. Так, налоговые льготы не являются обязательными к применению, имеют заявительный характер, налогоплательщик вправе отказаться от использования налоговых льгот или приостановить их действие на один или несколько периодов. В тоже время применение льгот подлежит налоговому контролю и администрированию со стороны налоговых органов - их применение необходимо отражать в налоговой отчетности хозяйствующих субъектов.

Налоговые преференции носят обязательный характер применения, моментом введения налоговой преференции является момент введения налога, за неприменение взимаются штрафные санкции.

Валиева Р.Р. приводит сравнительный анализ данных понятий. Результаты представлены в таблице⁵.

**Сравнительный анализ основных характеристик понятий
"налоговая льгота" и "налоговая преференция"**

Показатель для сравнения	Налоговая льгота	Налоговая преференция
Механизм действия	Расчет налогового оклада с последующим изъятием льготы	Прямой расчет налогового оклада с учетом преференции
Возможность применения отдельными категориями налогоплательщиков	+	+
Применимость к объекту налогообложения	+	+
Применимость к налоговой базе	-	+
Применимость к налоговой ставке	-	+
Возможность изменения порядка исчисления и сроков уплаты налогов	-	+
Носит индивидуальный характер применения	-	+
Имеется возможность приостановления действия на один или несколько налоговых периодов	+	<*>
Обязательна к применению	-	+<*>
Необходимость отображение в налоговых декларациях (расчетах) налогоплательщиками	+	<*>
Использование налоговыми органами для отчетности	+	<*>
Документальное подтверждение при проведении камеральных проверок	+	-

<*> знак "+" означает ответ "да", а знак "-" - ответ "нет".

<*> предусмотрены исключения из правил.

Так, налоговой льготой по налогу на прибыль будет являться предусмотренное статьей 246.1 освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика организации, получившей статус участника проекта по осуществлению исследований, разработок и коммерциализации их результатов. В данной статье предусмотрено освобождение данной категории налогоплательщиков от уплаты налога на прибыль на 10 лет при условии получения им статуса участника проекта в соответствии с ФЗ "Об инновационном центре "Сколково". Данное освобождение носит уведомительный характер и может быть утрачено в случае потери статуса участника проекта или в случае, если годовой объем выручки превысит 1 миллиард рублей. Однако, в пункте 5 статьи 246.1 говорится о том, что отказавшемуся от освобождения участнику, повторно освобождение не предоставляется. Указанный пункт затрудняет однозначное отнесение данного освобождения к определенной категории, в частности, классифицировать его как налоговую льготу.

К налоговым льготам по налогу на имущество можно отнести льготы, предоставляемые организациям на основании статьи 381 НК РФ. Согласно данной статье, движимое имущество, принятое на учет в качестве основных средств с 1 января 2013 года, освобождается от налогообложения. Исключения составляет движимое имущество, принятое на учет в результате: реорганизации или ликвидации юридических лиц, передачи, включая приобретение, имущества между лицами, признаваемыми в соответствии с положениями пункта 2 статьи 105.1 настоящего Кодекса взаимозависимыми.

Примером использования хозяйствующими субъектами налоговых льгот по налогу на добавленную стоимость может стать статья 145 НК РФ, согласно которой налогоплательщик вправе не уплачивать данный вид налога при условии, что выручка налогоплательщика не превышает 2 миллионов рублей в течение трех последовательных месяцев.

К налоговым льготам также относят социальные и имущественные налоговые вычеты по НДФЛ, предоставляемые плательщикам данного налога в том случае, если он заявляет свое право на указанный вид льгот.

В качестве примера предоставления хозяйствующим субъектам налоговых преференций можно рассмотреть перечень доходов, не учитываемых при определении налоговой базы, обозначенный в 251 НК РФ. Доходы, обозначенные в данной статье, не включаются в налоговую базу при исчислении налога на прибыль, не отражаются в налоговой отчетности, обязательны к применению, носят индивидуальный характер.

По налогу на доходы физических лиц к налоговым преференциям можно отнести перечень доходов, освобождаемых от налогообложения в соответствии со статьей 217 НК РФ.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основное отличие понятия "налоговые льготы" от понятия "налоговые преференции" состоит в том, что налоговые преференции отражены Налоговым Кодексом в виде различного рода освобождений. Освобождения в виде "налоговых льгот" прямо прописаны в НК РФ или законодательных нормативных актах на региональном или местном уровнях.

Хотя, большинство авторов сходятся во мнении, что "налоговые преференции" носят обязательный характер применения, применять или не применять послабления в виде освобождений решает сам налогоплательщик. Неприменение хозяйствующим субъектом тех или иных налоговых преференций вряд ли вызовет повышенный интерес у контролирующих органов.

Несмотря на то что предоставление налоговых льгот и освобождений напрямую не влечет расходования бюджетных средств, оно снижает доходы бюджета, которые, если бы

были получены, могли направляться на решение тех же социально-экономических задач, что и предоставленные налоговые льготы. "Поэтому налоговые льготы и освобождения в некотором смысле аналогичны бюджетным расходам и, следовательно, должны подвергаться столь же тщательной проверке с точки зрения их прозрачности и эффективности. Этим целям отвечает концепция учета льгот как налоговых расходов бюджета"⁶.

Налоговые расходы представляют собой доходы, упущенные в результате действия отдельных положений налогового законодательства.

Считается, что термин "налоговые расходы" (tax expenditures) принадлежит С. Сюрею (Stanley S. Surrey), который, "занимая должность в отделе по налоговой политике Министерства финансов США (US Treasury), инструктировал своих подчиненных заполнять лист льгот и освобождений по налогу на доходы, имевших природу расходных программ"⁷.

Оценка налоговых расходов или данные, позволяющие осуществить подобные расчеты, содержатся в формах статистической налоговой отчетности, а также в материалах, прилагаемых к проектам федеральных законов о федеральном бюджете и бюджетным проектировкам (пояснительные записки и приложения).

"Информация о налоговых расходах бюджета позволяет делать обоснованный выбор способов для решения задач социально-экономической политики, более эффективно реализовывать меры бюджетной и налоговой политики, в частности разработку направлений и оценку действенности налоговых реформ"⁸.

За последние годы фактические объемы предоставленных налоговых льгот увеличились, наибольший удельный вес недопоступлений налогов, в связи с предоставлением налоговых льгот, в общей сумме налоговых доходов консолидированного бюджета РФ составляли 23-24,5%.

"Применение налоговых льгот в налоговой системе несет, как позитивные, так и негативные последствия. Позитивные последствия заключаются в том, что льготы делают налоговую систему более гибкой по отношению к отдельным категориям налогоплательщиков"⁹. С другой стороны, они усложняют налоговую систему тем, что затрудняют контроль за соблюдением налогового законодательства"¹⁰.

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации.

² Валиева Р.Р. Налоговые льготы и преференции как основа налогового регулирования региональных экономических систем Российской Федерации // Пермский финансовый журнал. 2015. № 2 (13). С. 107-119.

³ Липатова И.В. К вопросу о налоговых льготах и преференциях как о налоговых расходах бюджета // Научный альманах. 2016. № 7-1 (21). С. 111-115.

⁴ Там же.

⁵ Валиева Р.Р. Налоговые льготы ...

⁶ Лошкарева И.Э., Назаров М.А. Актуальные направления мониторинга налоговых льгот в Российской Федерации в условиях кризиса // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф. Самара, 2014. С. 279-281.

⁷ Липатова И.В. К вопросу о налоговых льготах ...

⁸ Лошкарева И.Э., Назаров М.А. Актуальные направления мониторинга ...

⁹ Плишкин А. А., Емельянов Д. В., Сиражетдинов Д. О., Зубарева Е. К., Пенькова И. В. Систематизация и классификация налоговых льгот // Вопросы экономики и управления. 2016. № 1. С. 26-30.

¹⁰ Назаров М.А., Михалева О.Л. Оценка налоговой нагрузки на малый и средний бизнес в Самарской области // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 12 (146). С. 41-47.

TAXPREFERENCES AND TAX PRIVILEGES: DEFINITIONS AND MECHANISM OF ACTION

© 2017 **Nazarov Mikhail Aleksandrovich**
Candidate of Economics, Associate Professor
© 2017 **Gunko Nadezhda Nikolaevna**
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: nalogi_audit@mail.ru

Keywords: tax privileges, tax preferences, taxation base, taxation rate, tax control.

The article discusses the mechanisms of action of tax privileges and tax preferences, the main differences of these concepts, the procedure of their application by economic entities, the mechanism of action of tax privileges and preferences on tax regulation of the state's economy, provides examples of existing tax privileges and preferences.

УДК 657.1

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ВЫЯВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ С УЧЕТОМ ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

© 2017 **Назарян Мелине Арминаковна**
магистрант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: nazaryan_meline@mail.ru

Ключевые слова: составление интегрированной отчетности, международный совет по интегрированной отчетности, конкурентные преимущества.

Рассматриваются основные положения по применению интегрированной отчетности. Характеризуются ее возможности конкурентоспособности и привлекательности бизнеса.

Возрастающий спрос заинтересованных лиц в прозрачности результатов деятельности компании привели к объективной потребности создания интегрированной отчетности (ИО), рассматриваемой как приоритетная форма корпоративной отчетности. В условиях активно развивающегося процесса оказания услуг и производства товаров проблема стабильности функционирования бизнеса, оптимальности построения бизнес-процессов выходят на первый план, поэтому наиболее весомым становятся вопросы, как максимизации прибыли, так и устойчивости бизнеса¹.

Модель ИО рассматривается как возможность выявления более полной картины, отражающей деятельность интересующей компании, анализа рисков и возможности объединения экологических, социальных, государственных факторов с финансовыми результатами компании².

Интегрированная отчетность - это финансовая отчетность, которая помимо полной и достоверной финансовой информации о компании содержит также информацию о планах ее развития в будущем и о грядущих перспективах деятельности³.

Законодательное регулирование вопросов подготовки интегрированной отчетности, осуществляется Международным советом по интегрированной отчетности (МСИО), который был основан в 2010 году. Его задачей является создание признанной во всем мире концепции ИО в лаконичном, последовательном и сопоставимом формате. Положения данной концепции были изложены в "Проекте международной структуры интегрированной отчетности"⁴.

Стоит отметить, что российское бизнес-сообщество не осталось в стороне от процесса внедрения ИО в отечественную практику. В Российской Федерации была создана Российская региональная сеть по интегрированной отчетности (РРС), которая занимается адаптацией норм Международных стандартов интегрированной отчетности под российскую учетную практику.

Сегодня, ведущие отечественные организации выставляют на своих официальных сайтах ИО, представленную в разнообразных форматах, в том числе интерактивных. В Национальном регистре нефинансовых отчетов к 01 февраля 2017 г. располагает сведениями о 164 компаниях, а также в нем зарегистрировано 751 отчетов, опубликованных с 2000 г.⁵

В ходе ежегодного исследования РРС корпоративной прозрачности российских организаций в 2016 году среди 729 рассмотренных организаций были выявлены следующие результаты:

1. 44 крупнейших компаний РФ (6%) подходят под современные критерии прозрачности корпоративной отчетности (1 и 2 уровни прозрачности).
2. 138 компаний РФ (18,9%) в инициативном порядке раскрывают отчетную информацию выше требований ЦБ РФ (3 уровень прозрачности).
3. 293 организаций из 729 исследуемых (40,2 %) раскрывают отчетную информацию, согласно требованиям ЦБ РФ (4 уровень прозрачности).
4. Значительная часть крупнейших компаний РФ, а это 181 из 729 (24,8%) , являются непрозрачными (5 (нулевой) уровень прозрачности).
5. 73 компании (10,0%) не считают для себя возможным публиковать отчетность на русском языке (нет соответствия уровням прозрачности).

Лидирующие позиции по прозрачности отчетности занимают компании, представляющие "Атомную промышленность", "Промышленность драгоценных металлов и алмазов" и "Электроэнергетику". На последнем месте по корпоративной прозрачности располагаются компании секторов "Розничная торговля", "Информационные технологии", "Инжиниринг". Важно отметить, что именно прозрачные компании имеют более высокие кредитные рейтинги, чем непрозрачные⁶.

Можно выделить несколько основных причин, по которой организации стремятся к ведению отчетности по устойчивому развитию:

- углубленное исследование рисков и возможностей компании;

- брендинг, повышение репутации;
- определение связи между финансовыми и нефинансовыми показателями компании;
- воздействие на долгосрочную состояние компании, стратегию, бизнес-план;
- представление информации заинтересованным сторонам воздействия устойчивого развития на природу, ожиданий в отношении устойчивого развития;
- сопоставление производительности внутри и между компаниями.

Таким образом, возрос интерес в бизнес среде и государстве к ИО. Использование отчетов, отражающих социальную и экологическую ответственность бизнеса, свидетельствуют о заинтересованности руководителей организаций в повышении уровня прозрачности результатов своих организаций в глазах пользователей такой отчетности в условиях конкурентной борьбы за условия и минимизацию цены привлекаемых заемных средств. Это позволяет повысить доверие инвесторов к организации, и в дальнейшем, уверенно строить совместные планы на будущее. Тем самым, возрастает инвестиционная привлекательность и устойчивому росту компании, что положительно сказывается на ее капитализации⁷.

¹ Петрова Е.А. Позиционирование интегрированной отчетности как источника конкурентного преимущества. URL: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=5580> (дата обращения: 27.02.2017).

² Калабихина И.Е., Волошин Д.А., Досиков В.С. Интегрированная отчетность как новый уровень развития корпоративной отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 31.

³ Международный стандарт интегрированной отчетности. URL: <https://clck.ru/9iWiZ> (дата обращения: 27.02.2017).

⁴ Международный Совет по интегрированной отчетности. URL: <http://integratedreporting.org> (дата обращения: 27.02.2017).

⁵ Национальный регистр и Библиотека корпоративных нефинансовых отчетов. URL: <http://rspp.ru/simplepage/157> (дата обращения: 28.02.2017).

⁶ Исследование корпоративной прозрачности российских компаний. URL: <http://transparence2016.downstream.ru> (дата обращения: 28.02.2017).

⁷ Фомин В.П. Превентивный анализ стабильности положения хозяйствующего субъекта // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 12. С. 108-111.

ANALYTICAL IDENTIFICATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES TAKING INTO ACCOUNT THE PRINCIPLES OF INTEGRATED REPORTING

© 2017 Nazaryan Meline Arminakovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: nazaryan_meline@mail.ru

Keywords: preparation of integrated reporting, international council on integrated reporting, competitive advantages.

The main provisions on the use of integrated reporting are considered. Its opportunities for competitiveness and business attractiveness are characterized.

ПРОСТРАНСТВО ИЗОЛИРОВАННЫХ ТОЧЕК КАК ЭКВИФИНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

© 2017 Настин Юрий Яковлевич

кандидат экономических наук, доцент

Калининградский государственный технический университет

E-mail: yury.nastin@kgtu.ru

Ключевые слова: пространство изолированных точек, эквифинальная модель, глобальная информационная система, мировая логистическая система.

Настоящая статья опирается на математические формализмы, которые задают ее основную идею. Однако большая часть статьи вполне "гуманитарная" и не требует навыков разбора такой подачи материала. В статье приводится метрика пространства изолированных точек, хорошо известная в математике. Показано, как соответствующее пространство может служить моделью глобальных информационных и транспортных систем. Процесс - траекторию - развития любой национальной экономики можно анализировать в парадигме этой модели.

Автор не ставит задачу дать эмпирический¹, а тем более - исчерпывающий - анализ этапов развития экономик и общества с позиции приближения к пространству изолированных точек; наша задача - только отчетливо обозначить такой подход. С практической точки зрения он позволяет осознанно относиться к объективно существующему процессу, а значит - и более эффективно управлять им. Предлагаемая модель не ограничена никакими рамками (кроме временных): ни границами, ни уровнем развития экономик и общества. Она затрагивает проблему стратегий *развития* мировых транспортных систем: информационной и транспортной, а значит - и всей экономики. Отсюда - интерес к новым видам транспорта, новым материалам, новым технологиям, новым критериям в размещении производства, в международном разделении труда, в пассажиропотоках. Подобного рода модели - математические - рассматриваются в литературе².

Приведем две важные для нас цитаты:

"Информационные технологии (ИТ) являются на сегодняшний день одним из важных процессов использования информационных ресурсов общества. К настоящему времени ИТ прошли несколько глобальных этапов, смена которых определялась техническим прогрессом, появлением новых технологических средств, методов поиска информации и переработки данных. Последний по времени этап, часто называемый новым, характеризуется изменением направленности ИТ с развития технических средств на создание стратегического преимущества в бизнесе"³.

"В настоящее время основным толчком в развитии мировой экономики является глобализация, являющаяся одной из наиболее влиятельных сил, определяющих особенности производства и сбыта товаров. В наше время глобализация воспринимается в мировом сообществе, как закономерный естественный и неизбежный исторический процесс"⁴.

Дадим определение: эквифинальными называют процессы, развитие которых независимо от исходного состояния завершается одним и тем же состоянием. Классический пример макроэкономического эквифинального процесса - развитие национальных экономик: разные страны в разное время из разных состояний эволюционируют и приближаются к одинаковой модели: социальной рыночной экономике с высоким уровнем благосостояния граждан (возможно, это точка зрения оптимиста).

Напомним некоторые нужные нам формализмы - определения из теории функций действительного переменного. Пусть M - некоторое непустое множество, ρ - некое отображение, ставящее в соответствие двум элементам множества M некоторое вещественное число:

$$\rho : M \times M \rightarrow R$$

Отображение ρ называется метрикой, если для всех x и y выполняются три аксиомы:

- аксиома тождества: $\rho(x, y) = 0 \Leftrightarrow x = y$,
- аксиома симметрии: $\rho(x, y) = \rho(y, x)$,
- аксиома треугольника: $\rho(x, y) \leq \rho(x, z) + \rho(z, y)$.

Если для элементов произвольного множества ввести дискретную метрику

$$\rho(x, y) = \begin{cases} 0, & x = y \\ 1, & x \neq y, \end{cases}$$

то и получится метрическое пространство изолированных точек.

Подчеркнем важное для нас свойство такой метрики: если две произвольные точки совпадают, то расстояние между ними равно нулю, если не совпадают, то расстояние между ними равно единице - никаких других расстояний в таком пространстве нет: только 0 и 1. Такое пространство нельзя нарисовать и вообразить. Тем не менее, человечество в своей большей части - назовем это "пространство-1" - уже живет в нем, а в другой большей части - назовем это "пространство-2" - приближается к нему.

Пространство-1 - это глобальная информационная сеть, в которой каждый может связаться с каждым посредством информационных технологий. Действительно, если два человека находятся рядом (в обычном, "евклидовом" понимании), то имеем $\rho(x, y) = 0$, а если они находятся на любом ненулевом расстоянии, то при наличии средств связи можно считать, что $\rho(x, y) = 1$. Здесь под 1 можно понимать: 1) Т - время для установления связи (несколько минут), 2) Д - денежные затраты на осуществление связи (несколько рублей), 3) время передачи сообщения - в окрестности земного шара им можно пренебречь, 4) $\alpha_1 T + \alpha_2 D = C$ - взвешенная сумма затрат времени и денег. При этом "вес" времени α_1 неуклонно растет. Возможны и более сложные свертки показателей. Близость к финальному состоянию можно охарактеризовать долей населения страны, для которой такой способ связи является обыденностью. В развитых стран эта доля близка к 100%, такое состояние и можно назвать финальным в смысле информационного трафика - протранства-1.

Заметим, значение параметра C (общие затраты на коммуникацию) со временем неуклонно уменьшается: $C \rightarrow 0$ (финал - нечто вроде телепатии - прием-передача мыслей на расстояние). В пределе мы получаем пространство "слипшихся" точек с единственным "расстоянием" между точками - метрикой $\rho(x, y) = 0$ (оно удовлетворяет всем

трем аксиомам метрического пространства), что можно охарактеризовать так: с позиции коммуникаций наш мир становится одной точкой.

Под пространством -2 мы понимаем трафик материальных потоков. Здесь так же, как и пространстве-1, осуществляется развитие и приближение к финальному состоянию - пространству изолированных точек. Яснее всего это заметно на примере эволюции видов транспорта: гужевой, железнодорожный, автомобильный, авиатранспорт, перемещение по баллистической траектории с помощью ракетной техники. Другой яркий пример - мировая система контейнерных перевозок с ее мультимодальностью.

Приведем конкретные примеры "исчезновения" евклидовой метрики в экономической практике⁵:

- В малом городе N на Западе России инженер на компьютере проектирует сложную дорожную деталь (пуансон и пр.), полученный файл он передает в Китай, где эта деталь изготавливается и самолетом пересылается обратно в N. Здесь и в коммуникационном трафике, и в логистическом присутствуют элементы пространства изолированных точек.

- Посылки из Украины в Москву перенаправляют для таможенной очистки в Новосибирск, а уже оттуда - в Москву. Причина - перегруженность таможенной службы в Москве. Аналогично происходит с посадкой самолета в ближнем аэропорту в связи с непогодой.

- Если судно приписано к порту в Швеции, а встало на ремонт в Индонезии, то прикрепленный к судну поставщик краски XXXX будет отгружать ее самолетом в Индонезию из Швеции, он не возьмет краску в Индонезии /из рассказа работника судоремонтного завода/. Наше объяснение: так действовать проще, не нужно менять документооборот.

Наличие признаков пространства изолированных точек напрямую отражается на различных видах экономической деятельности. Например, call-центры покрывают все большие пространства, из-за этого, например, филиалы банков превращаются повсеместно в региональные отделения и операционные офисы; реальные секретари в Москве заменяются виртуальными, например, из call-центра в Индии.

Создание любого бизнеса теперь требует его осмысления с точки зрения быстрого продвижения экономики и общества в целом к финальному состоянию в смысле пространства-1 и пространства-2. Например, хлебопечение может покрывать все большие расстояния - все большую часть рынка. Этому способствуют развитие информационных систем, транспортных систем, технологий хлебопечения (сохранность свежести выпечки).

Есть виды деятельности, которые напрямую связаны с традиционной - евклидовой - метрикой пространства, например, дорожное строительство. Однако в целом традиционная метрика играет все меньшую роль. Например, скорость перемещения на автомобиле в городах в несколько раз меньше, чем между ними, а тем более при сравнении с авиaperелетом (здесь под расстоянием мы понимаем время перемещения). В результате мир, его "географические карты" в разных метриках совершенно причудливо изменились, произошло их резкое усложнение. Более того, они меняются по часам, дням недели и сезонам. И уже в этом усложненном мире пространств происходит оперирование каждого отдельного человека, организации, стран и их объединений.

⁵ Богатый набор инструментов для этого приводится, например: Орлов А.И. Эконометрика. М. : Экзамен, 2002.

² Плотинский Ю.М. Моделирование социальных процессов. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Логос, 2001.

³ Шубин А.С., Жбанова Н.Ф. Перспективы развития информационных технологий. URL: <http://www.scienceforum.ru/2016/1579/22122>.

⁴ Федотенков Д.Г. Развитие транспортно-логистических систем в условиях глобализации : материалы Междунар. науч. конф (г. Казань, октябрь 2014). Казань : Бук, 2014. С. 222-226.

⁵ Настин Ю.Я. Менеджмент. Калининград : Изд-во БИЭФ, 2007.

SPACE OF ISOLATED POINTS AS EQUI-FINAL DEVELOPMENT MODEL OF THE ECONOMY

© 2017 Nastin Yuriy Yakovlevich

Candidate of Economics, Associate Professor

Kaliningrad State Technical University

E-mail: yury.nastin@klgtu.ru

Keywords: space of isolated points, equifinality model, the global information system, global logistic system.

This article is based on mathematical formalisms, which set the main idea. However, most of the article is quite "humanitarian" and does not require the skills of analyzing such a presentation of the material. The article contains the metric of the space of isolated points, well known in mathematics. It is shown how the corresponding space can serve as a model of global information and transport systems. The process - the trajectory - of the development of any national economy can be analyzed in the paradigm of this model.

УДК 338.512

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

© 2017 Наугольнова Ирина Александровна

кандидат экономических наук

Самарский государственный экономический университет

E-mail: naugolnovaia@mail.ru

Ключевые слова: анализ затрат промышленных предприятий, алгоритм анализа затрат, управление затратами.

Определены направления анализа расходов на промышленных предприятиях, предложен алгоритм оценки затрат, позволяющий выявить основные факторы, оказывающие влияние на уровень расходов предприятия. Обоснована важность оценки факторов внешней среды и сравнительного анализа затрат в динамике. Рассмотрены вопросы повышения показателей эффективности использования сырья и материалов, приведены показатели для ее оценки.

Начальным элементом анализа затрат на предприятии является подготовка информации об издержках производства и обращения, их составе и динамике. Как правило, промышленное предприятие предполагает наличие трех достаточно разнообразных технологических стадий: заготовительной, обрабатывающей, сборочной.

Каждая из них является комплексной. На заготовительной стадии поступающий на предприятие металл режется на заготовки, что представляет собой начальную стадию формирования затрат по изделиям, далее в кузнечном цехе (горячая штамповка) или в прессовом цехе (холодная штамповка) формируются затраты на производство поковок, в литейном цехе - затраты на изготовление отливок. Обрабатывающая стадия также может предполагать формирование затрат на производство готовых деталей по различным видам обработки: механической (токарной, фрезерной и др.), гальванической, термообработке. На сборочной стадии из деталей собственного производства и других комплектующих осуществляется сборка узлов, соединений и изделия в целом. На данной стадии формируются затраты на сборку, после ее окончания проходят испытания готовой машины и, соответственно, формируются затраты на испытание.

Наличие такого сложного, многостадийного процесса, с точки зрения управления затратами, предполагает необходимость выделения отдельных мест возникновения затрат или центров ответственности. Однако, использование в анализе затрат только информации, получаемой из центров ответственности (мест возникновения) не позволяет оценить степень нарастания затрат по отдельным стадиям технологического процесса, по отдельным изделиям¹. Следует также учитывать, что по окончании каждой технологической стадии и даже подстадии незаконченная продукция (полуфабрикаты) может быть частично реализована другим предприятием. Поэтому помимо затрат на производство готовой конечной продукции возникает необходимость анализа затрат на полуфабрикаты, предназначенные для реализации сторонним заказчиком. Кроме готовой продукции и полуфабрикатов, заказы на предприятие могут поступать на выполнение услуг и работ промышленного характера. Соответственно, они также становятся объектом исследования затрат.

Говоря о выделении затрат для анализа, необходимо учитывать, что следует анализировать именно затраты, а не расходы. Это связано, во-первых, с типом производства, системой внутризаводского, оперативно-производственного планирования. Так, например, при использовании системы оперативного планирования "на склад", которая применяется реже в единичном производстве, широко - в серийном, часть деталей (унифицированные и общие) могут применяться при сборке многих различных видов изделий. Они изготавливаются по определенной системе планирования в заранее рассчитанном объеме и их запас содержится на складе готовых изделий. Их последующее использование по отдельным изделиям при производстве не известно. Затраты на их изготовление учитываются отдельно, признание их расходами осуществляется после окончания сборки тех изделий, в состав которых они войдут.

Во-вторых, следует учитывать, что большинство промышленных предприятий характеризуются длительным производственным циклом². Это приводит к наличию большого объема складских запасов (производственных, готовой продукции), заде-

лов незавершенного производства. В связи с этим, очень важным становятся вопросы учета затрат на их формирование, распределение сформированных издержек между готовой продукцией и незавершенным производством. Тем более методы оценки незавершенного производства в бухгалтерском и налоговом учете несколько различаются.

На выделение объекта исследования затрат в значительной степени влияет и специфика производственной структуры промышленных предприятий. На большинстве промышленных предприятий возможно три ее варианта: предметная, технологическая, смешанная. При предметном типе производственная структура характеризуется специализацией цехов на изготовление ограниченной номенклатуры изделий, при технологической - в отдельных производственных подразделениях концентрируется оборудование, предназначенное для выполнения однородных операций (соответственно, могут формироваться кузнечные, прессовые, токарные, фрезерные цеха и т.п.). На большинстве предприятий преобладает смешанная производственная структура, при которой заготовительные цеха и участки строятся по технологическому принципу, обрабатывающие и сборочные - по предметному. Рассмотренные варианты структуры определяют выделение возможных центров ответственности (мест возникновения затрат).

Помимо стадий производственного процесса можно выделить и отдельные его разновидности. В промышленности, как известно, по своему назначению и роли в производстве процессы подразделяются на основные, вспомогательные и обслуживающие³. С точки зрения формирования затрат весомую роль играет и ряд функциональных служб: подразделения, осуществляющие техническую подготовку производства новой продукции, структуры управления предприятием и др.

Таким образом, специфика промышленных предприятий определяет следующие направления анализа и последующего формирования мероприятий по оптимизации затрат на предприятиях:

- по местам возникновения затрат основного производства (участки, цехи и др.), с соответствующим выделением центров ответственности и мест возникновения затрат;
- по отдельным разновидностям производственного процесса (вспомогательные, обслуживающие) и функциональным направлениям деятельности (техническая подготовка производства, структурные подразделения управления и др.) также с выделением центров ответственности и мест возникновения затрат;
- по объектам учета (полуфабрикаты для реализации, готовая продукция, отдельные изделия, заказы, незавершенное производство, технологический процесс или его часть);
- по видам затрат (элементы и статьи калькуляции, капитальные затраты и затраты, не входящие в себестоимость продукции)⁴.

На основании сказанного можно сформировать алгоритм анализа затрат как важнейшего элемента системы управления затратами на промышленном предприятии (см. рисунок).



Рис. Алгоритм анализа затрат на промышленном предприятии

Характеризуя этапы данного алгоритма, можно отметить, что анализ затрат важен не сам по себе, а для формирования мероприятий по их оптимизации с целью обеспечения реализации стратегической цели предприятия. Поэтому начальным этапом алгоритма должен стать анализ окружающей среды, в том числе с использованием элементов методов позиционирования предприятия на рынке и выбор критериев соответствия затрат существующей стратегии предприятия. При этом критериями сравнения должны являться не только и даже не столько общий уровень и динамика затрат по предприятию в целом, а их величина и тенденция изменения по отдельным составляющим, направлениям исследования, источники информации по которым должны формироваться на следующем этапе.

При формировании источников информации по отдельным направлениям анализа следует учитывать, что на промышленных предприятиях наибольшую долю затрат в структуре себестоимости продукции занимают материальные затраты и затраты на оплату труда. Уровень заработной платы на большинстве предприятий в настоящее время нельзя признать достаточно высоким. Поэтому значимое снижение затрат можно добиться преимущественно на основе снижения материальных затрат. Отсюда при любом направлении анализа главное внимание должно быть уделено материальным затратам.

Важнейшим элементом анализа использования материальных затрат и затрат на оплату труда является оценка отклонений фактических величин от плановых и нормативных⁵. Выявление отклонений позволяет выявить неэффективную деятельность в отдельных областях и функциях предприятия. Оценка причин отклонений уже дает воз-

возможность наметить предварительные действия для корректировки существующих проблем.

Оценка рассмотренных показателей по отдельным направлениям анализа в статике и в динамике, выявление отклонений позволяет выявить основные факторы, влияющие на затраты конкретного машиностроительного предприятия. При этом следует учитывать, что не все они имеют одинаковую значимость по отдельным временным периодам, не все являются управляемыми со стороны руководства, их учет и "нейтрализация" требуют различного ресурсного обеспечения. Эти факторы являются основой разработки мероприятий по снижению затрат. Рыночная ситуация и ограниченность финансовых средств в каждый определенный момент времени требует использования при этом сценарного подхода, отбора альтернатив для формирования именно таких мероприятий, которые позволят с наименьшими затратами ресурсов наиболее значительно снизить именно те затраты, которые обеспечивают достижение стратегической цели предприятия.

¹ Татарских Б.Я., Сараев А.Л. Нормирование затрат как инструмент управления производством продукции промышленных предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 4. С. 79-85.

² Катонов К.А. Оценка различных подходов к моделированию бизнес-процессов в промышленности // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4-2. С. 721-723.

³ Искосков М.О. Проблемы управления затратами и методы их снижения в условиях инновационной экономики // Казанская наука. 2011. № 9. С. 60-64.

⁴ Горелик О.М., Парамонова Л.А., Низамова Э.Ш. Управленческий учет и анализ : учеб. пособие для вузов. М. : КноРус, 2012.

⁵ Новиков В.Г. Анализ соотношения "затраты - объем - прибыль" // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. № 4. С. 120-137.

FEATURES OF THE ANALYSIS OF COSTS ON INDUSTRIAL ENTERPRISES

© 2017 Naugolnova Irina Aleksandrovna

Candidate of Economics

Samara State University of Economics

E-mail: naugolnovaia@mail.ru

Keywords: cost analysis of industrial enterprises, cost analysis algorithm, cost management.

The article defines the directions of cost analysis at industrial enterprises, proposes an algorithm for estimating costs, which allows to identify the main factors affecting the level of the company's expenses. The importance of assessing environmental factors and comparative cost analysis in dynamics is justified. The issues of increasing the efficiency indicators for the use of raw materials and materials are considered, and the indicators for its evaluation are given.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

© 2017 Наумова Ольга Александровна

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Егорова Диана Олеговна

студент

Самарский государственный экономический университет

Email: naumovaoa@gmail.com, diana.egoro2010@yandex.ru

Ключевые слова: финансовая безопасность, малое предпринимательство, угрозы, государственная поддержка, кредитование, нормативно-правовая база, налоговые режимы и льготы.

Рассмотрено понятие финансовой безопасности предприятий малого бизнеса. Особое внимание уделено угрозам, влияющим на обеспечение финансовой безопасности в современных условиях, и их ликвидации на примере отечественного и зарубежного опыта. Рассмотрены вопросы всесторонней государственной финансовой поддержки малых предприятий, предоставление им банковских кредитов и налоговых льгот.

В условиях современной рыночной экономики возросла роль обеспечения финансовой безопасности на всех уровнях: как на макроэкономическом, так и на уровне отдельных предприятий различных отраслей и сфер деятельности. Проблема обеспечения финансовой безопасности имеет особое актуальное значение в современных реалиях не только российской, но и мировой экономики в целом.

Организация финансовой безопасности на предприятии в настоящее время является основным объектом пристального внимания со стороны менеджеров и собственников компаний. Особенно это актуально для субъектов малого бизнеса, так как они являются наиболее уязвимыми в условиях повышения конкуренции, снижения платежеспособности населения, а также из-за действия других факторов, влияющих на экономику страны¹. По статистическим данным из-за вышеперечисленных причин в стране увеличивается количество неплатежеспособных малых организаций.

Итак, в научных трудах и публикациях отечественных и зарубежных авторов до сих пор нет единого мнения в определении термина "финансовая безопасность"². Так, например, д.э.н., профессор И.А. Бланк рассматривает сущность финансовой безопасности организаций как способность предприятий самостоятельно разрабатывать и осуществлять финансовую политику в соответствии с общими целями корпоративной стратегии в конъюнктуре неизвестной и конкурентной среды³. Точки зрения ученых могут быть применимы для предприятий независимо от их масштабов и сферы деятельности. На наш взгляд, учет особенностей малого бизнеса при обеспечении его финансовой безопасности, положительно скажется на всей системе экономической безопасности.

Под малым предпринимательством понимается коммерческая деятельность, совершаемая определенными субъектами рыночной экономики, имеющая законодательно закреплённые критерии, определяющие суть данного понятия (см. таблицу)⁴.

Критерии малого предпринимательства в 2017 г.

Предельное значение среднесписочной численности работников за предыдущий год:	15 человек - для микропредприятий; 16 - 100 человек - для малых предприятий.
Доходы за год по правилам НУ не должны превышать:	120 млн руб. - для микропредприятий; 800 млн руб. - для малых предприятий.
Доля участия в уставном капитале предприятия:	Не более 25%: - Государство, субъекты РФ; - Муниципальные образования; - Общественные и религиозные организации; - Благотворительные и иные фонды. Не более 49%: - Иностранным организациям; - Организациям, не являющимися субъектами малого и среднего бизнеса.

Для успешного обеспечения финансовой безопасности субъекта малого бизнеса необходимо выявить угрозы, непосредственно касающиеся малого бизнеса в России. Их можно рассмотреть в разрезе внешней и внутренней среды (Схема 1).

На основании приведенной классификации угроз финансовой безопасности предприятий малого бизнеса можно выделить следующие факторы, их создающие:

- Низкий уровень осведомленности граждан о государственных программах;
- Правовая, финансовая, экономическая неграмотность населения страны и недоверие к государству;
- Низкие возможности использования страхования и кредитования;
- Проблемы с разработкой и внедрением надлежащей нормативно-правовой базы, а также контролем за ее исполнением;
- Высокая возможность поглощения малого бизнеса более крупными конкурентами.

Несмотря на увеличение показателя, характеризующего численность граждан, занятых в сфере малого бизнеса, до 35%, сохраняется тенденция неуверенности граждан в своих навыках и недоверие к государству⁵. На наш взгляд, это является одним из основных тормозящих факторов в обеспечении финансовой безопасности малого предпринимательства в стране. На базе многих университетов России есть бесплатное обучение для малого бизнеса, но количество слушателей на данных курсах снижается. Проведя опрос среди слушателей курсов, можно сделать вывод, что на данных курсах необходимо больше внимания уделять проблемам обеспечения финансовой безопасности предприятия и разбору кейсов, основанных на российском опыте ведения бизнеса.

Еще одной основной угрозой финансовой безопасности малого предпринимательства являются низкие возможности использования кредитования. А привлечение финансовых ресурсов является гарантом финансовой безопасности предприятий. Сегодня большинство банков предлагают вместо долгосрочных программ кредитования временные выгодные условия. Для решения данной проблемы наша страна может перенять итальянский опыт в области кредитовании, где особую роль играют целевое субсидиро-

вание и льготное кредитование. При открытии новой фирмы кредиты выдаются сроком на 15 лет, а при модернизации или расширении производства - на 10 лет. Процентная ставка составляет от 36% до 60% от рыночной с учетом размера кредита.

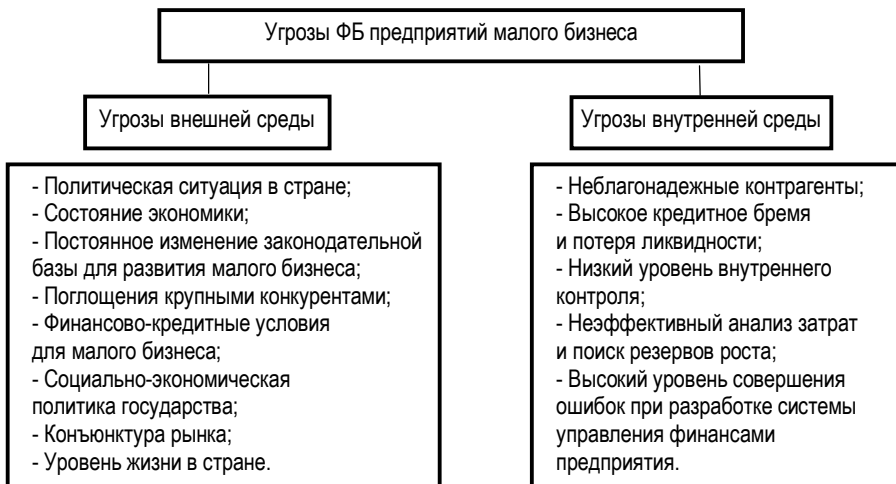


Рис.

Нельзя не отметить один из важнейших факторов, характеризующих уровень финансовой безопасности компаний - разработка и внедрение надлежащей нормативно-правовой базы, а также контроль за ее соблюдением⁶. Проблемы несовершенства процедур контроля за текущей деятельностью малых предприятий очень актуальны на сегодняшний день и непосредственно влияют на обеспечение финансовой безопасности предприятий малого бизнеса. Решить данный вопрос можно также обратившись к итальянской системе, где молодым предпринимателям предоставляются особые льготы, но существует обязательный аудиторский контроль за их деятельностью и при грубом нарушении законодательства льготы отменяются.

Также хотелось бы отметить трудности превращения малого предпринимательства в средний и крупный. В России достаточно трудно перейти на более высокую ступень ведения бизнеса из-за резко меняющихся процентных ставок налогообложения. При переходе в упрощенной на общую систему налогообложения необходимо оплачивать большое количество налогов: налог на прибыль, НДС, налог на имущество. Одним из путей решения данной проблемы мы видим постепенное увеличение процентной ставки. Для сравнения можно взять налог на имущество физических лиц, при расчете которого с 2015 года применяется специальный коэффициент-дефлятор, который осуществляет постепенное увеличение налога, рассчитанного на основе инвентаризационной стоимости до значений налога по кадастровой стоимости.

Таким образом, для повышения уровня обеспеченности финансовой безопасности малых предприятий необходимо провести следующие мероприятия:

- Повышение уровня грамотности собственников малых предприятий в финансовых, правовых и экономических вопросах;
- Внедрение систематизированного аудиторского контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации;
- Создание государственной политики, направленной на повышение инвестиционной привлекательности для коммерческих банков;
- Разработка финансовой политики государства, позволяющей ослабить влияние негативных факторов, влияющих на финансовую безопасность предприятия, во время стагнации и рецессии экономики страны.

Итак, на протяжении многих лет государственная поддержка малого предпринимательства является одной из важнейших стратегических целей государства. Но в целях обеспечения финансовой безопасности субъектов, для увеличения процента занятого населения страны в малом бизнесе необходимо решение всех вышеперечисленных проблем.

¹ Наумова О.А. Финансовая безопасность предприятия // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф. Самара, 2014. С. 235-236.

² Там же.

³ Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Эльга, Ника-Центр, 2004.

⁴ Статистическая отчетность, 2016. URL: <http://ppt.ru/nalogi/statistika>.

⁵ Предпринимательская активность в России показала 35% рост. URL: <http://smb.gov.ru/media/center/bisnessnews/?action=show&id=17795>.

⁶ Татаровская Т.Е. Нормативно-правовое регулирование деятельности малых предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 4 (102). С. 116-119.

FINANCIAL SECURITY FOR SMALL BUSINESSES

© 2017 Naumova Olga Aleksandrovna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2017 Egorova Diana Olegovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: naumovaoa@gmail.com, diana.egoro2010@yandex.ru

Keywords: financial security, small business, threats, government support, lending, regulatory, tax regimes and benefits.

The article covers the concept of financial security for small businesses. Particular attention is paid to threats that affect small firms financial security in modern conditions and their elimination by the example of domestic and foreign experience. The main issues which are analyzed within this topic are comprehensive state financial support for small businesses, providing them with bank loans and tax benefits are also considered.

СЕТЕВОЙ ЭФФЕКТ КАК ДВИГАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

© 2017 Нефёдов Виталий Олегович

студент

© 2017 Сураева Мария Олеговна

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kingstonlion@yandex.ru, marusyasuraeva@mail.ru

Ключевые слова: сетевой эффект, платформа, бизнес-экосистема.

Степень неопределенности внешней среды с каждым годом возрастает. В работе организаций происходит все больше изменений. В данной связи статья посвящена анализу влияния сетевого эффекта на деятельность инновационных компаний. Цель исследования - выявление причин, способствующих ускорению развития корпораций на основе сетевого эффекта и платформ.

Технологии сменяются друг за другом, а с ними трансформируется и мир. Бизнес не может находиться в стороне от этого. Начиная разговор об инновациях, уже никого не удивишь. Постоянно исследовать рынок, анализировать тренды, разрабатывать и внедрять что-либо новое сейчас достаточно лишь для того, чтобы расти вместе с рынком, но не всегда опережать конкурентов.

IT-гиганты вторгаются в сторонние для них отрасли и побеждают, а за год можно несколько раз услышать об очередном "стартапе-единороге", который преодолел отметку в 1 миллиард долларов капитализации. В связи с этим актуальным выглядит рассмотрение влияния сетевого эффекта на деятельность организаций с целью выявления причин, способствующих ускорению развития компаний, кроющихся в нем.

В экономике и бизнесе сетевой эффект рассматривают, как тот эффект, при котором один пользователь товара или услуги увеличивает их ценность для других пользователей. Другими словами, это такое развитие продукта, при котором при росте количества его потребителей растет и его ценность. Ярким историческим примером может стать простой телефон. Если у других людей его нет, то он становится совершенно не нужным, но при тотальном владении им, телефон становится просто незаменимым. Это и есть сетевой эффект. Данная система базируется на следующих принципах: критической массы (важно наличие определенной аудитории), обратной совместимости (вход в сеть с минимальными усилиями), роста связей (увеличение контактов для конкретного потребителя), занятости пользователей (человек должен попросту что-то делать в этой сети, удовлетворяя свои потребности, а не просто в ней состоять) и лояльности (при наличии конкурентов важно отличаться и удерживать членов сети).

Все это классическое понимание сетевого эффекта. Но с большим развитием технологий можно заметить серьезные изменения. В частности, хоть интернет и не связан с термином сетевого эффекта, он оказывает на него существенное влияние.

Сетевой эффект позволяет создавать на базе продукта целые платформы. Но есть существенные отличия между ними. Продукт покупается потребителем, в некоторых отраслях, возможно, даже один раз. Платформа же сама по себе ничего не продает, а позволяет соединять своих пользователей, получая от этого долю, например, с транзакций. На их основе можно строить уже целую "бизнес-экосистему", где продукты и услуги соединяются с платформами, а те в свою очередь могут интегрироваться с другими платформами или услугами¹.

В доцифровую эпоху многие возможности лежали именно в продукте. Однако сейчас уже нельзя рассматривать продукт обособленно². По некоторым оценкам, 60 из 100 самых ценных компаний мира построены на платформах³.

"Samsung", "Sony Ericsson", "Nokia", "Motorola", "LG" контролировали до 90% прибыли мирового рынка мобильных телефонов до прихода на рынок "Apple". Эти гиганты имели уникальную продукцию, высокую репутацию бренда, отточенную логистику, огромные вложения в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и низкие издержки за счет масштабов производства⁴. Но на рынок вышел "iPhone" и ситуация с долей рынка поменялась в точности наоборот.

"Apple" не была столь мощным игроком на рынке, а только новый дизайн и возможности нельзя отнести к ключевым успехам компании. Корпорация обошла конкурентов, воспользовавшись возможностью платформ. Она свела производителей и потребителей для взаимовыгодного обмена через "App Store", "iTunes" и другие сервисы. А операционную систему "iOS" можно назвать той самой "экосистемой", которая в будущем может связать платформы и технологии "Apple" из разных отраслей. Быстро сориентироваться смог только "Google" со своей операционной системой "Android", а ведь компания до этого не была сильно углублена на этом рынке.

Но это не единственный пример успеха. Таким же образом можно объяснить рост "Uber", который своей платформой связал потребителей и таксистов. В этот же список попадает и "Airbnb", и "Facebook", и "LinkedIn", и "Alibaba", и многие другие.

Платформа взаимодействует с пользователем посредством одной или нескольких функций. Отказ от этого принципа может привести к распылению функционала и краху. Так, например, рухнул "MySpace", захлавив свою социальную сеть различным контентом.

В то же время, если компания создала платформу, ей не стоит останавливаться на достигнутом, надо двигаться дальше. Давно устоявшийся рынок розничных продаж может трансформироваться благодаря таким гигантам, как "Amazon" с ее "Amazon Go" и иным корпорациям либо маленьким "стартапам" с большими перспективами.

Конечно, все это не означает смерть продукта в чистом виде. Продукты с высокой ценностью продолжают появляться, и это просто необходимо⁵. Но в нынешних реалиях его владелец будет скорее-всего намного менее заметным, чем обладатель платформы, если это, конечно, не одно и то же лицо.

¹ Сураева М.О. Организационно-экономические механизмы развития инновационного потенциала // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 11 (97). С. 100-104.

² Нефедов В.О., Сураева М.О. Инновационные решения, связанные с внедрением NFC-технологий // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития : сб. науч. ст. 5-й Междунар. науч.-практ. конф. : в 2 т. Курск, 2015. С. 66-68.

³ Фурр Н. Что не так со Snap // Harvard Business Review - 2017.

URL: <http://hbr-russia.ru/management/strategiya/p19441>.

⁴ Абузярова М.И., Сураева М.О., Жабин А.П. Принципы реализации экономической политики государства на основе управления инновациями в современных российских условиях // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 11 (109). С. 54-58.

⁵ Печерская Э.П., Юдина О.В. Технологии проектного управления в профессиональной подготовке современных менеджеров // Информатика и образование. 2007. № 12. С. 117.

THE NETWORK EFFECT AS THE ENGINE OF THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE COMPANIES

© 2017 Nefyodov Vitaliy Olegovich

Student

© 2017 Surava Maria Olegovna

Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics

E-mail: kingstonlion@yandex.ru, marusyasurava@mail.ru

Keywords: network effect, platform, business ecosystem.

The degree of uncertainty in the external environment is increasing every year. More and more changes are taking place in the practice of organisations. In this regard, the work is devoted to the analysis of the impact of the network effect on the activities of innovative companies. The purpose of the work is to identify the reasons that accelerate the development of corporations based on the network effect and platforms.

УДК 338.2

СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

© 2017 Никитина Екатерина Камильевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nikitina_ek@inbox.ru

Ключевые слова: стимулирование сбыта, методы стимулирования сбыта.

На основе анализа открытых источников информации сделаны выводы о стимулировании сбыта и выявлено, что оно является основным элементом маркетинговых коммуникаций, так как содействует укреплению компаний на рынке.

Стимулирование сбыта - это процесс, в ходе которого происходит информирование потребителей об имеющихся продуктах и убеждение, что их покупка необходима. Именно с помощью стимулирования сбыта компании могут увеличить объемы продаж, привлечь новых покупателей и укрепить позиции на рынке. Исходя из этого, можно сделать вывод, что стимулирование сбыта - один из основных элементов маркетинговых коммуникаций¹.

Стимулирование сбыта входит в комплекс стимулирования, включающий в себя такие элементы как личные продажи, реклама и связи с общественностью. Стимулирование сбыта применяется на всех этапах жизненного цикла товара и в отношении всех участников рынка². В настоящее время, в период нарастающей конкуренции, множество производителей прибегают к приемам стимулирования сбыта для краткосрочного повышения объема продаж или привлечения новых покупателей. Основные черты стимулирования сбыта:

1. Привлекательность для потребителей (получение дополнительных благ);
2. Информативность (получение бесплатного образца товара);
3. Кратковременность эффекта.

Из вышеперечисленного можно сделать вывод, что стимулирование сбыта применяется для получения сильной и быстрой реакции рынка.

Данный процесс решает следующие маркетинговые задачи:

1. Знакомство потребителей с товаром на этапе его внедрения на рынок.

К примеру, с появлением X-box, многие потребители узнали его посредством демонстрации прибора в магазинах техники. Таких как MediaMarket.

2. Поддержка объема продаж в период зрелости и спада.

Примером может служить компания Ростелеком. С распространением интернета резко упал спрос на телевидение. Для стимулирования продаж пакета телевизионных услуг, тарификация компании такова, что приобретение пакета "интернет + телевидение" стоит дешевле, чем приобретение услуги "интернет" отдельно.

3. Преодоление временных колебаний продаж, связанных с сезонностью, днями недели и т.д.).

Сезонный спад продаж мороженого наступает с октября по март. Именно в этот период мы можем наблюдать разнообразные скидки на продукцию подобного рода. Примером может служить компания Nestle, каждый месяц в период с ноября по февраль устраивающая акции на самые ходовые виды мороженого.

4. Поощрение постоянных покупателей.

Самым ярким примером являются торговые сети, такие как Лента, Карусель, Ашан, имеющие свои скидочные карты, устраивающие акции только для владельцев карт, а также индивидуальные акции для постоянных покупателей.

Среди методов стимулирования сбыта можно выделить такие, как:

1. Распространение бесплатных образцов (Самый действенный и самый дорогой способ).

Такой метод наиболее часто можно встретить среди производителей кошачьих кормов: бесплатные образцы продукции раздают промоутеры всем владельцам домашних питомцев.

2. Купоны (право на скидку).

С появлением сайтов, нацеленных исключительно на продажу купонов, все больше компаний пользуется данным методом стимулирования. Яркий пример - компании, специализирующиеся на квестах. С открытием нового квеста, купон на него обязательно появляется на всех связанных сайтах.

3. Льготная цена при приобретении нескольких упаковок товара (Кратковременное увеличение спроса).

Подобную акцию не так давно запустили в магазинах сети Карусель, и она оказалась более чем эффективной. За приобретение 2-х единиц товара предлагается скидка около 4-х рублей на единицу, а за приобретение 3-х и более единиц - около 10 рублей на единицу товара.

4. Премия (Поощрение за приобретение другого товара).

Данными акциями часто пользуются производители средств для волос. При покупке шампуня, вам предлагают приобрести кондиционер. Однако, в 2017 году данным методом начала пользоваться компания Heinz: при приобретении давно знакомого кетчупа, производитель предлагает за минимальную цену тестовый продукт, партия которого выпускается только в подарочных упаковках подобного типа.

5. Сувениры (напоминание о бренде).

Метод был очень популярен в период жесткой конкуренции телефонных компаний. На каждом втором телефоне можно было увидеть брелок от компании Мегафон или Билайн, выдававшийся при любой покупке или же просто так.

6. Демонстрация товара (стимулирования импульсивных покупок).

В период масленицы данным методом крайне эффективно воспользовалась компания Nutella, предлагавшая всем посетителям гипермаркетов свежеприготовленные блины с их шоколадной пастой.

7. Конкурсы (стимулирование принятия решения в кратчайшие сроки).

Конкурсы постоянно использует компания Lays, предлагая свои покупателям вводить на их сайте коды с упаковок продукции, собирать упаковки, выкладывать на сайт фотографии с продукцией и так далее, выделяя за это гарантированные призы и разыгрывая крупные, такие как бытовая техника.

8. Бесплатное вступление в клуб (предложение членства).

Фитнес-клубы часто используют данный метод как способ привлечения новых клиентов.

9. Привлечение клиентов потребителями (привлечение знакомых к покупке за вознаграждение)³.

Таким способом набирают себе базы клиентов многие бюджетные салоны красоты. При привлечении в салон 5-ти человек клиент получает единовременную скидку на услугу.

10. Лотерея.

Розыгрышами своих услуг в качестве призов часто пользуются спа-салоны, массажные салоны. Через подобные сертификаты они привлекают новых клиентов.

Однаков стимулировании сбыта существуют ограничения, такие как непрерывное стимулирование сбыта⁴. К примеру, на известном сайте Гилмон, на котором можно найти скидочные купоны практически ко всем сферам услуг и товаров, на протяжении года размещен купон на компанию XL-суши в размере 50-процентной скидки. Первые месяцы эта компания не справлялась с количеством заказов, так как многие хотят вкусно и быстро поесть за небольшие деньги. Однако, когда заходишь на сайт по прошествии года, а купон на компанию все еще в неограниченном доступе, невольно возникают сомнения. А не обычные ли это цены компании, которые выдают за скидочные? Есть ли заказы у данной фирмы вне купонов? Единственный ли это метод продвижения? Потребитель закажет в любой другой фирме и скорее попробует новое, чем выберет производителя с постоянным стимулированием сбыта. Частые скидки ассоциируются с плохим качеством.

Таким образом, можно сделать вывод, что посредством стимулирования сбыта продукции осуществляется непосредственный контакт между производителями, торговыми посредниками и торговыми потребителями. Особенно эффективно стимулирование сбыта в сочетании с рекламой⁵.

¹ Джинджолия А.Ф., Евстратов А.В. Международный маркетинг : учеб. пособие. Волгоград : Волгогр. гос. техн. ун-т, 2011.

² Евстратов А.В., Игнатъева В.С. Основные субъекты фармацевтического рынка Российской Федерации и их роль в повышении эффективности его функционирования // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 9 (131). С. 94-100.

³ Евстратов А.В. Структурные параметры фармацевтического рынка Российской Федерации в 2001-2014 годах: закономерности формирования и тенденции развития // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2015. № 3 (158). С. 31-43.

⁴ Назаренко А.А. Оптимизация системы сбыта компании как основа ее долговременного успеха // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 7 (33).

⁵ Посевина А.Ю. Стимулирование сбыта как основной элемент маркетинговых коммуникаций // Молодой ученый. 2016. № 2. С. 566-568.

STIMULATION OF SALES AS A BASIC ELEMENT OF MARKETING COMMUNICATIONS

© 2017 Nikitina Ekaterina Kamilyevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: nikitina_ek@inbox.ru

Keywords: sales promotion, methods of sales promotion.

Based on the analysis of open sources of information, conclusions were made about the promotion of sales and it was revealed that it is the main element of marketing communications, as it helps to strengthen companies in the market.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ПОТОКАМИ КОМПАНИИ СВЕТОТЕХНИЧЕСКОГО РЫНКА

© 2017 Никитина Наталья Владиславовна

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Зайнулина Резеда Рафиковна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nikitina_nv@mail.ru, zainullinar@mail.ru

Ключевые слова: рынок светотехнических изделий, потребители, заказы, стратегии, поставщики, логистическая система, закупки, современные технологии.

Рассмотренные методы анализа товарных групп компании, выпускающей светотехнические изделия, позволили разработать комплекс стратегических мероприятий для эффективного управления входящими логистическими потоками.

Особенностью светотехнического рынка, как и других рынков России, является то, что в результате глобализации на рынок хлынул поток импортной продукции, в то время как российское производство остановилось. Ряду Российских компаний удалось захватить часть рынка у иностранных производителей за счет того, что они предложили продукт российского производства, собранный из импортных комплектующих, который имел высокое качество и стоил значительно дешевле европейских аналогов. В то время цена на светильники была очень высока, что позволило фирмам окупать затраты на создание производственных мощностей и сбытовой системы в России. Одной из таких фирм является компания "Световые решения", которая является частью международной группы компаний NORTHCLIFFE, основанной в 1993 году, и в настоящее время считается одной из самых успешных на рынке современных систем освещения. Изначально компания специализировалась на производстве встраиваемых/пристраиваемых растровых светильников. Данная продукция является по настоящее время наиболее популярной в сегменте офисного освещения. Именно они составляют 85-90% всех светильников, производимых и реализуемых в России.

Для удержания лидирующей позиции на рынке компанией было произведено расширение ассортимента до максимально возможного, с целью полностью удовлетворить изменчивый и дифференцированный спрос в сегменте светотехнического оборудования. На данном этапе весь ассортимент светильников компании "Световые решения" можно условно разделить на две категории:

1. массовые светильники (массовое производство);
2. проектные светильники (мелкосерийное производство).

В своей рыночной деятельности группа NORTHCLIFFE опирается на собственные производственные площадки, расположенные в России и странах Европейского Союза. Выпускаемая на этих производствах продукция поставляется на рынки России, СНГ, Великобритании, Германии, Скандинавии, Чехии, Польши, Нидерландов, государств Балтии и других стран Евросоюза. Оптимизированная логистика и глубокая внутрифирменная производственная кооперация позволяют предлагать клиентам продукцию мирового уровня по самым конкурентоспособным ценам. Вся продукция NORTHCLIFFE изготовлена с использованием высококачественных комплектующих и материалов ведущих европейских поставщиков, таких как Helvar, Electronicon, Meco, Alanod, Anofol, AAG Stucchi, Osram и т.д.

Проведенное исследование компании позволило выявить основные недостатки управления логистическими потоками. На основе выявленных недостатков определены направления оптимизации входящих логистических потоков предприятия и выделены проблемы развития и функционирования входящих потоков логистической системы компании "Световые решения" на основе ABS-XYZ-анализа в современных условиях.

Отсутствие групп AX и AY свидетельствует о нестабильном характере входящих потоков, но в то же время, подтверждает тот факт, что компания находится в стадии переориентации на новый вид продукции и выхода на новые рынки сбыта. Товарная группа "балласты" посредством анализа была отнесена в категорию CX. Основным поставщиком, покрывающим потребность в номенклатуре данной группы на 90%, является компания Helvar (Финляндия). Она является одним из мировых лидеров в сегменте электротехнических комплектующих (балластов) и имеет представительства по всему миру. Оперативность реагирования на спрос рынка указанный поставщик обеспечивает поддержанием стабильного складского запаса наиболее востребованных позиций, разветвленной сетью дилеров и использованием аутсорсинга транспортных услуг.

Взаимоотношения компании Helvar и компании "Световые решения" можно назвать стратегическими для обеих компаний, так как исследуемое предприятие является одним из основных потребителей производимой продукции. Сотрудничество насчитывает более 10 лет, система заказов отработана, но не в той мере, какая необходима в современных рыночных условиях. Именно в рамках сотрудничества с компанией Helvar можно рекомендовать способ взаимодействия, основанный на логистических принципах стратегии JIT (Just in Time)- точно в срок. Для этого потребуются полная информационная интеграция между компаниями, открытие информации в отношении производимых закупок, перевод обмена данными в электронный вид. Компания Helvar сможет получать электронные данные (обычно по системам связи и информации EDI - electronic data interchange), которые отражают объемы продаж компании "Световые решения" и его уровни запасов. Поставщик может видеть всю картину по остаткам по каждой ассортиментной позиции, а также реальную картину о спросе конечных потребителей. Он несет ответственность за планирование и выполнение планов по уровням запасов.

Основные логистические каналы компания Helvar организует сама. Наличие собственного филиала в России позволяет интегрировать транспортный поток малых партий груза в адрес компании "Световые решения" в общую цепочку поставок крупными партиями для множества потребителей, находящихся в России, взяв на себя обязанности таможенной очистки товара и организацию распределительного центра, с поддержанием

на нем минимального страхового запаса. Компания "Световые решения" отказывается от контроля качества входящих потоков по данной товарной группе, передавая эту функцию компании Helvar. Данный принцип взаимодействия будет способствовать незначительному снижению статьи оборотного капитала -запасы- на 1% от общей стоимости запасов предприятия, позволит снизить затраты на складское хранение. Отсутствие инвентаризации и входного контроля качества по номенклатуре "балласты" высвободит трудовые ресурсы, ранее задействованные выполнением этих операций.

Следующими группами, выделенными с точки зрения входных логистических потоков, являются СУ и ВУ. Для указанных групп можно рекомендовать использовать принципы и подходы одной логистической стратегии. Такая позиция обоснована, так как основная доля поставок номенклатуры товарных групп приходится на 1 поставщика - Stucchi AAG (Италия)- товарная группа "ламподержатели, стартеры, стартеродержатели", "клеммные колодки". Производитель компенсаторов Месо (Италия) занимает 1/3 часть от общего значения расхода в группе ВУ.

В качестве направлений по совершенствованию входящих потоков от указанных поставщиков компании "Световые решения" можно предложить внедрение на предприятие компьютеризированной MRP-системы¹.

Принцип работы MRP-системы состоит в следующем: Для каждого отрезка времени (обычно таким отрезком являются неделя или сутки) в течение всего периода планирования на основании инвентарных списков, плана производства и текущих запасов на складе создается полная потребность в материалах. Последний этап работы заключается в том, что чистая потребность в материалах конвертируется в соответствующий план заказов на требуемые материалы и, в случае необходимости, вносятся поправки в уже действующие планы. При этом строго учитывается время выполнения каждого заказа, другими словами MRP-система, автоматически составляя план заказов, руководствуется известным временем выполнения каждого из них (lead time). Это время, как правило, определяется поставщиком данного материала. Этот план заказов является руководящим документом отдела закупок. Внедрение данной системы предполагает применение компьютерных технологий при управлении материальным обеспечением предприятия. Применение обозначенной стратегии позволит снизить товарный запас предприятия до оптимальных значений точки заказа. И при постоянном контроле данного значения, поддержании на требуемом уровне запаса по входящей в эти группы номенклатуре, предприятие может сэкономить 4% от общей годовой стоимости запасов.

Товарная группа "Светодиодные ТМЦ" была отнесена к категории ВЗ Номенклатура данной позиции находится в начале жизненного цикла, являясь инновационной технологией в светотехнической области, и, вследствие своих улучшенных, энергосберегающих характеристик, становится все более востребованной на рынке. Основной поставщик (95% номенклатуры) - компания Klite, находящаяся в Китае. Продукция имеет малые грузовые характеристики и высокую стоимость, вследствие этого создавать запас больше установленной точки заказа не рекомендуется. При появлении резкого всплеска спроса на данную номенклатуру, возможно ускорение динамики входящего потока путем авиадоставки, транспортные затраты составят не более 5-10% себестоимости.

Товарные группы, входящие в категорию АЗ являются наиболее сложными для предложения каких-либо определенных рекомендаций по выбору стратегий входящих

логистических потоков². Позиции группы "комплекты" предназначены для узкого списка производимых проектных светильников (мелкосерийное производство). Группа товаров "светильники покупные, требующие комплектации" включает в себя комплектующие, предназначенные для производства одного конкретного артикула проектного светильника. Изначально компания "Световые решения" придерживалась стратегии максимизации запасов по данным группам, но она не оправдала ожиданий и привела к крайне высокому уровню замороженного капитала.

Ключевой сложностью в настоящее время является низкое качество и низкая надежность исходного прогнозирования отгрузок. Компании "Световые решения" был предложен оригинальный инструмент, позволяющий повысить точность прогноза с вероятностью 50-70% - web-технология "Project list", в котором отражен весь спектр разработанных проектов освещения и информация о возможном запуске проекта, а значит и возможного заказа со стороны покупателя, которая обновляется в режиме реального времени. Когда данный механизм апробируется, на основании технологии "Project list" можно предложить использовать принципы стратегии ECR (Efficient Consumer Response - Эффективный отклик на запросы потребителей), а если более конкретно, то CPFR (Collaborative Planning Forecasting and Replenishment- совместное планирование, прогнозирование и восполнение запасов), для эффективного взаимодействия с основным поставщиком номенклатуры рассматриваемой группы - компанией UAB "Northcliffe Lighting". Предлагается вести с поставщиком прогнозируемое планирование на 3 месяца вперед. Не создавать запасы у поставщика, но держать его в курсе о возможных заказах, посредством подключения к web-технологии "Project list" с выборкой по предоставляемому данным поставщиком ассортименту. Поставщик UAB "Northcliffe Lighting", в свою очередь, может планировать возможную загрузку производственных мощностей и наличие материалов и полуфабрикатов, предупреждая, соответственно, своих поставщиков о возможном заказе, и так до начального поставщика сырья. Тем самым организуется информационная цепочка, где, по нисходящей, прогнозируемый спрос доводится до начального поставщика. При налаженной системе этим можно добиться сокращения сроков производства необходимых комплектующих, так как не будет задержки из-за недостатка материалов и перегрузки производственных мощностей.

При поддержании складского запаса согласно среднему уровню расхода, предприятие, применив стратегию совместное планирование, прогнозирование и восполнение запасов (CPFR), уменьшит долю статьи запасов в оборотном активе на 9%.

Применение обозначенных стратегий позволит снизить товарный запас предприятия до оптимальных значений точки заказа. И при постоянном контроле данного значения, поддержании на требуемом уровне запаса по рассматриваемым товарным группам номенклатуры предприятие может сэкономить 15,5% от общей годовой стоимости запасов, что обеспечит повышение эффективной деятельности компании на рынке.

¹ Новикова Е.В. Моделирование процесса реинжиниринга логистических бизнес-процессов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 12 (146). С. 53-57.

² Евтодиева Т.Е. Условия формирования и особенности функционирования логистической сети распределения // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 10 (84). С. 30-34;

Стукало О.Г., Яковлев Д.В., Тазов М.А. Внедрение инновационных технологии как фактор повышения эффективности деятельности предприятия // Перспективы и проблемы инновационного развития социально-экономических систем : материалы Междунар. науч.-практ. конф. Воронеж : Воронеж. гос. ун-т инженерных технологий, 2012. С. 206-208.

STRATEGIC MANAGEMENT OF LOGISTICS FLOWS OF THE COMPANY OF THE LIGHTING MARKET

© 2017 Nikitina Natalia Vladislavovna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2017 Zaynulina Rezeda Rafikovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: nikitina_nv@mail.ru, zainullinar@mail.ru

Keywords: market of lighting commodity, consumers, orders, strategies, suppliers, logistics system, purchases, modern technologies.

The considered methods of analyzing commodity groups of the company that produce lighting products allowed to develop a complex of strategic measures for efficient management of incoming logistical flows.

УДК 334

ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ КОМПАНИИ X5 RETAIL GROUP

© 2017 Новикова Екатерина Владимировна

соискатель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: pev@mail.ru

Ключевые слова: X5 Retail Group, анализ, финансово-хозяйственный анализ.

В данной статье представлен финансово-хозяйственный анализ компании X5 Retail Group.

В практике анализа финансово-хозяйственной деятельности принято отслеживать и оценивать такие финансовые показатели как, чистая выручка, валовая прибыль, валовая маржа. В табл. 1 представлены финансовые показатели компании за предыдущие 3 года.

Таблица 1

Финансовые показатели компании

Финансовые показатели	2013	2014	2015
Чистая выручка, млн руб.	266 760	261 510	338 400
Валовая прибыль, млн руб.	68 370	63 240	78 870

На рис. 1 представлено графическое отображение изменения показателей чистой выручки и валовой прибыли за 2013, 2014, 2015 годы.

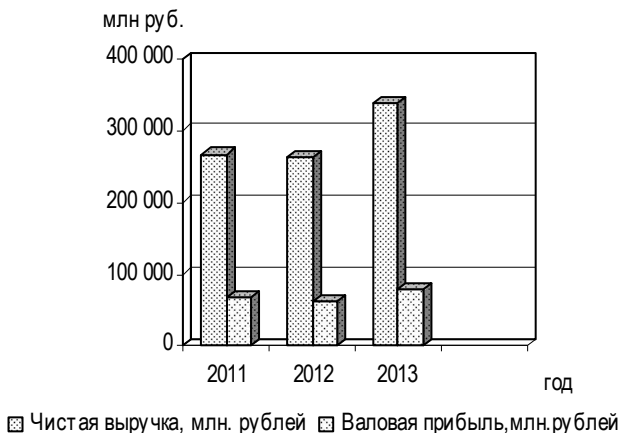


Рис. 1. Графическое отображение изменения показателей чистой выручки и валовой прибыли

Первым рассматриваемым показателем будем считать показатель чистой прибыли. Это часть балансовой прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет. Чистая прибыль используется для увеличения оборотных средств предприятия, формирования фондов и резервов и reinvestitions в производство. Объем чистой прибыли зависит от объема валовой прибыли и величины налогов.

Валовая прибыль - разница между выручкой предприятия, предпринимателя от продажи товаров и затратами на их производство, исчисленная до вычета налога на прибыль.

Прошедшие 3 года оказались непростым для большинства организаций и, как следствие, для потребительского рынка страны в целом. Из таблицы видно, что в сложившейся кризисной ситуации компания оперативно отреагировала на изменения в предпочтениях покупателей и предприняла ряд шагов по привлечению клиентов.

Это позволило не только не потерять лояльных покупателей, но и привлечь новых. Менеджеры преуспели в решении стратегических задач, таких как укрепление долго-

срочных конкурентных преимуществ, а также использование изначально высокого потенциала российского рынка.

На основе анализа доли выручки, составлена процентная диаграмма (рис. 2) чистой розничной выручки по регионам за 2013 год.

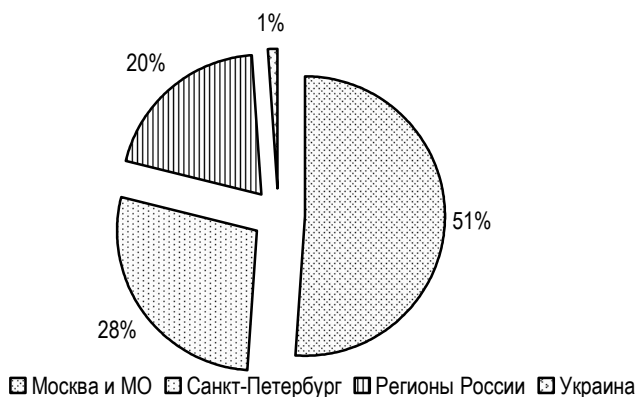


Рис. 2. Показатель чистой розничной выручки по регионам

Как видно из диаграммы, общая чистая выручка по регионам распределяется не равномерно. Большую долю составляют магазины Москвы и московской области следом идет Санкт-Петербург далее остальные регионы России в целом. Характерно то, что рынки Москвы и Санкт-Петербурга уже перенасыщены, так же здесь большая конкуренция, следовательно, по мере развития сети, с каждым годом доля регионов становиться все больше. Рост доходов жителей регионов, а следовательно увеличение покупательской способности потребует от компании строительства в городах с населением менее 500 тыс. человек крупных гипермаркетов для всей семьи.

На основании данных можно сказать, что ключевыми составляющими эффективной модели управления в будущем должны являться:

1. мультиформатность, которая обеспечит гибкость ценообразования и максимизацию количества клиентов;
2. сохранение лидирующих позиций на двух крупнейших и привлекательных региональных рынках (Москва и Санкт-Петербург),
3. сбалансированная стратегия в прочих регионах;
4. наличие эффективной логистической системы и централизованной системы закупок, которые позволяют компании контролировать валовую маржу и экономить на операционных расходах.

Благодаря мультиформатной модели бизнеса, сейчас компания может оперативно реагировать на изменение рыночной ситуации. Дискаунтеры обеспечивают группе увеличение числа покупателей, особенно в регионах. Супермаркеты, которые преимущественно расположены в Москве и Санкт-Петербурге (более 55,7% от общего количества супермаркетов), ориентированы на более состоятельную, целевую аудиторию.

Гипермаркеты имеют существенно более широкий ассортимент как продовольственных, так и непродовольственных товаров, реализуемых по более низким ценам в сравнении с супермаркетами.

Возвращаясь к вопросам прибыли, стоит подвергнуть анализу непосредственно магазины изучаемой сети. На рис. 3 отображены данные о чистой розничной выручке с разбивкой по форматам, в процентном эквиваленте.

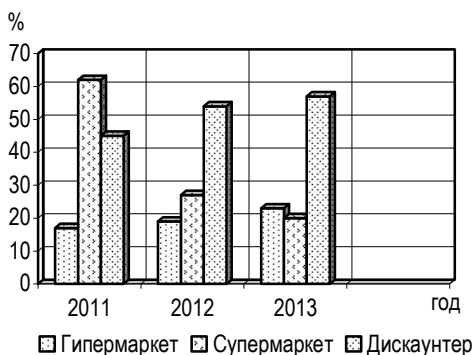


Рис. 3. Показатели чистой розничной выручки по форматам

Основной акцент по прибыльности на данном этапе развития занимает формат дискаунтеров "Пятерочка". В дальнейших перспективах так же будет сделан акцент на развитие сети гипермаркетов с наибольшей концентрацией ассортимента.

Немаловажную роль в финансово- хозяйственной деятельности компании играют общие показатели расходов. Основная часть их приходится на зарплаты сотрудникам, коммунальные услуги и операционные расходы.

В табл. 2 представлены основные виды затрат предприятия и сравнение их с предыдущими годами.

Таблица 2

Основные виды затрат предприятия

Млн долл. США	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Затраты на персонал, в том числе	839,5	761,2	1002,1
% от чистой выручки	9,4	8,7	8,9
Расходы на опционную программу	2,5	(59,3)	-63,2
% от чистой выручки	0,0	0,7	0,6
Расходы по операционной аренде	(271,3)	(264,2)	372,1
% от чистой выручки	3,1	3,0	3,3
Прочие расходы на магазины	(129,5)	(110,8)	(151,0)
% от чистой выручки	1,5	1,3	1,3
Амортизация основных средств и нематериальных активов, в том числе	(250,7)	(268,2)	298,5
% от чистой выручки	2,8	3,1	2,6

Млн долл. США	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Списание незавершенного строительства и основных средств	-	(48,3)	-
% от чистой выручки	0,0	0,6	
Коммунальные расходы	(149,0)	(154,6)	214,3
% от чистой выручки	1,7	1,8	1,9
Расходы на услуги третьих сторон	(102,2)	(76,5)	99,7
% от чистой выручки	1,1	0,9	0,9
Прочие расходы	(86,4)	(105,2)	86,6
% от чистой выручки	1,0	1,2	0,8
Итого коммерческие, общие и административные расходы	(1828,7)	(1740,6)	2224,4
% от чистой выручки	20,6	20,0	19,7

Как видно из таблицы основной пункт затрат приходится на персонал, расходы по операционной аренде, а так же немаловажную долю расходов составляют коммунальные платежи. Рассмотрим самую крупную долю затрат - на персонал.

Затраты на персонал, включая расходы на опционную программу для сотрудников, составили в 2013 году 30 063 млн. рублей. В течение всего 2013 года компания сделала несколько индексаций заработной платы сотрудников с учетом изменений на рынке труда. В среднем зарплата персонала магазинов увеличилась в рублевом выражении на 14%, а оклады административного персонала - на 10%; в итоге среднее увеличение заработной платы по компании составило 13% в рублевом выражении. Кроме того, в 2013 была проведена оптимизация административного персонала, в результате которой штатное расписание московского и региональных офисов сократилось приблизительно на 30%. По состоянию на конец 2013 года общая численность сотрудников составляла 75 548 чел. (без учета сотрудников приобретенной сети "Копейка")

1. X5 Retail Group : [официальный сайт]. URL: <https://www.x5.ru/ru>.

2. Джулай Д.В., Измайлов А.М. Анализ закупочной деятельности ПАО "САЛЮТ" // Экономист года 2017 : сб. ст. победителей IV Междунауч. конкурс. 2017. С. 77-81.

FINANCIAL AND ECONOMIC ANALYSIS OF X5 RETAIL GROUP

© 2017 Novikova Ekaterina Vladimirovna

Applicant

Samara State University of Economics

E-mail: pev@mail.ru

Keywords: X5 Retail Group, analysis, financial and economic analysis.

This article presents the financial and economic analysis of X5 Retail Group.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ В ПОСТРЕФОРМАЦИОННОЙ АНГЛИИ. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ УЧЕНЫХ И ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

© 2017 Павленко Евгений Алексеевич

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Avalon-samara@yandex.ru

Ключевые слова: предпринимательство, экономические учения, история благотворительности, социальное обеспечение.

Рассматриваются теоретические представления английских мыслителей постреформационного периода об участии предпринимателей в решении социально-экономических задач, а также их практические результаты.

До ратификации "Акта о супрематии" в 1534 году, окончательно поставивший Римско-католическую церковь вне закона на территориях Англии и Уэльса, в системах народного образования и социального обеспечения произошли революционные изменения. Причиной тому был тот факт, что католическая церковь исполняла роль собирателя и распорядителя финансовых потоков в конструкции социально-экономических отношений на "низовом" уровне. Монастыри и приходы обладали крупными капиталами, формировавшихся из церковных десятин и благотворительных пожертвований. Духовенство также теоретизировало работу этих капиталов, т.е. определяло вектор развития школьной программы, здравоохранения и социальной помощи бедному населению. Естественно, что эта теоретизация опиралась на актуальные теологические представления духовенства и нецерковные элементы не могли быть в нее внедрены. Таким образом, церковное главенство в системе социального обеспечения Англии, делало эту систему малоподвижной и инерционной. Тем не менее, конструкция социально-экономических отношений была, в целом, стабильной и работоспособной.

После 1534 года королевская власть секуляризовала все церковные владения приверженцев католицизма - денежные средства, земли, здания, включая те, где располагались школы, больницы, богадельни, и прочее имущество. В короткий период времени прежняя социально-экономическая система была ликвидирована. Место церкви формально заняло государство, не желавшее на деле участвовать в системе социального обеспечения, переложив эту функцию на уже англиканские приходы. Т.е. структурно мало что изменилось, приходы по-прежнему занимались социальными вопросами населения своей территории, но принципиально изменился характер его работы в русле новой протестантской экономической парадигмы.

Во второй половине XVI в. - начале XVII в. экономика постреформационной Англии испытывала на себе эффект, названный М. Вебером, эффектом "протестантской трудовой этики"¹, в основе которого лежала доктрина о добродетельности труда, трудовом рвении и рационализации работы. Этот фактор распространялся не столько на наемных людей - рабочих, сколько на предпринимателей. Кроме того, пересмотр мировоззренческих установок способствовал росту энтузиазма в предпринимательской среде, что выражалось в расширении его участия в решении социально-экономических задач, тем более духовенство перестало являться сдерживающей силой этого процесса. Предпринимательство во второй половине XVI века начинало обрывать новыми дефинициями².

С другой стороны, эволюционировала также и модель организации коммерческого дела. Важным атрибутом стала репутация. Частный предприниматель, небольшая фирма и корпорация должны были "хорошо выглядеть" перед своими клиентами, коллегами, Парламентом и королевским домом, в противном случае успешность коммерческого дела оставалась под вопросом. Для того чтобы быть "хорошим" предпринимателем перед правительством в постреформационных условиях, необходимо было участие в урегулировании социальных проблем, чаще всего сводящееся к благотворительной деятельности. На самом деле предприниматели всегда оставались главными филантропами Англии, еще в XV веке доля благотворительных завещаний коммерсантов из общего числа достигала 80%³, но это была в большинстве случаев "пассивная благотворительность", т.к. даритель не мог принимать участие в процессе распределения материальных средств, вынужденно оставляя эту компетенцию духовенству. Таким образом, функция теоретизации благотворительности, как инструмента в решении социальных вопросов, передавалась от церкви ко всему обществу в целом и предпринимателям в частности. По мнению сэра Уолтера Рэли, "какая другая часть общества могла занять это место"? "Богатство уже переехало от аристократии к свободному городскому населению, и политический центр тяжести постепенно перемещался в том же направлении"⁴. Этот процесс происходил на фоне сильнейших качественных преобразований экономики Англии, вызванных началом колонизации заморских земель и установлении морской гегемонии после победы над Испанией в 1604 году.

Томас Саттон - богатейший лондонский предприниматель, оформивший в 1611 году беспрецедентное благотворительное завещание, передавая купленный им огромный комплекс зданий бывшего Картезианского монастыря с прилегающими землями для устройства там богадельни, больницы и школы для призрения 80 человек и содержания 40 студентов с последующим расширением⁵. На эти цели торговец потратил £23000⁶, т.е. половину своего состояния. Столь крупный акт милосердия впервые вызвал широкий общественный резонанс, заложивший основу последующих дискуссий, касающихся развития английской социальной сферы.

Френсис Бэкон, по поручению Тайного Совета, провел исследование дела Т. Саттона⁷ и сделал резкие критические выводы. В частности философ писал о нерациональном расходовании средств, посчитав, что на выделенные средства можно было бы построить множество меньших богаделен и школ там, где они больше всего необходимы, а "не упиваться непомерным величием"⁸, а также можно было увеличить зарплаты универси-

тетских лекторов для развития образования. И далее: "Если Т. Саттону было так необходимо использовать монастырский комплекс, то он мог бы его приспособить для пользы искалеченным солдатам, священнослужителям, домовладельцам и продавцам, которых нельзя смешивать с бедняками"⁹. Критика была поддержана интеллектуальной общественностью. Ф. Бэкон пришел к выводу, что использование комплекса Картезианского монастыря совершенно неуместно для богадельни, больницы и школы, что только перестройка и ремонт зданий, а также дальнейшее их обслуживание потребует огромных средств¹⁰.

Ф. Бэкон был первым ученым, призвавшим, пусть и косвенно, отделять массу бедняков от солдат, проповедников и пр., полагая, что оказание помощи первой группе, по большому счету, бесполезно, даже вредно, учитывая стимулы к безделью. Ф. Бэкон не просто выразил свое личное мнение, он отразил понимание проблем бедности и благотворительности на полтора столетия вперед.

Экономист Уильям Петти в последней четверти XVII века предложил бороться с бедностью путем создания новых рабочих мест, "пусть даже не столь необходимых"¹¹. Теряя в одном, государство и предприниматели приобретали другое - снижение уровня бедности, что есть огромная польза. Эту мысль позже развил Чарльз Давенант, полагая, что только предоставление рабочих мест является благотворительностью¹². Английский политик и писатель Лоуренс Брэддон пошел еще дальше, предлагая в 1717 году устройство целой сети университетских городов с населением в 20000 или 30000 человек в каждом для расселения в них всех нищих королевства, оцененных Л. Брэддоном в 1,5 млн. человек¹³. Это было весьма смелое заявление, учитывая, что только три города Англии имели большее население - Лондон, Бристоль и Норидж¹⁴. Впрочем, не все интеллектуалы того времени были солидарны в этом мнении. В 1704 году Даниэль Дефо опубликовал памфлет, обращенный "к рыцарству, горожанам и горожанкам, представленным в Парламенте" под названием "Подача милостыни - не благотворительность". Философ обрушился с критикой на У. Петти, Ч. Давенанта и их последователей. Д. Дефо считал, что идея "всеобщего трудоустройства" не может называться благотворительностью, т.к. она приводит к уменьшению заработных плат в результате нарушения законов спроса и предложения, что в итоге "ввергает в обман всю нацию"¹⁵.

Практические результаты участия коммерсантов в решении социальных вопросов в постреформационный период оказались значительными. Учеными подсчитано, что более 750 богаделен было построено в Англии до 1547 года, а в период с 1541 по 1599 год только в Лондоне было обустроено 37 богаделен, а в промежуток между 1558 и 1625 годом во всей Англии открыто 219 новых приютов¹⁶. Большинство учредителей этих заведений были выходцами из предпринимательской среды - Уильям Форд спонсировал богадельню и больницу в Ковентри¹⁷, Ричард Слосвик основал богадельню в Восточном Ретфорде, графстве Ноттингемшир¹⁸. Сэр Томас Грешем, стремясь прославить протестантскую филантропию, построил на собственные деньги богадельню в Лондоне; Уильям Годдар, торговец рыбой, полностью обеспечивал материальными средствами Больницу Иисуса при Реве в Беркшире для сорока бедных людей; богатый предприниматель сэр Бэптист Хикс основал богадельни в Чиппинг-Кэмпдене в Глостершире. В 1612 сэр Джон Слени,

Казначей Компании Ньюфаундленда, основал школу в Шропшире и также позже основал там богадельню в 1619 году¹⁹. Некоторые организации работают и сегодня, например богадельня и школа в Монмуте, построенные предпринимателем Уильямом Джонсом или богадельня, построенная за счет землевладельца Хью Сексея в Братоне, графстве Сомерсет. Дом престарелых, построенный в Нантвиче, графстве Чешир в начале XVII века на средства богатого предпринимателя Эдмунда Райта также работает до настоящего дня²⁰.

В более позднее время, традиция участия предпринимательского класса в решении социально-экономических вопросов значительно расширилась и охватила все сегменты жизни британского общества, а в перспективе оказала заметное влияние на развитие мировой цивилизации. Таким образом, первые десятилетия постреформационного периода английской истории стали основополагающими для построения социально-экономической системы в условиях расцвета капитализма.

¹ Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Избранные произведения : пер. с нем. / М.Вебер ; сост., общ. ред. Ю.Н. Давыдова. М. : Прогресс, 1990. С. 44-45.

² Ермолаев К.Н., Марушина К.К. О синергетическом подходе к построению международных институтов регулирования глобального финансового рынка // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 11(145). С. 11.

³ Calendar of Wills Proved and Enrolled in This Court of Husting, London. Vol. II. A.D. 1358-A.D. 1688 / ed. by R.R. Sharpe. London : John C. Francis, 1890. P. 1-77, 369-399, 531-548, 613-619, 662-680.

⁴ Ward J. Culture, Faith and Philanthropy: Londoners and Provincial Reform in Early Modern England. Basingstoke : Palgrave Macmillan, 2013. P. 1.

⁵ Porter S. The London Charterhouse. A History of Thomas Sutton's Charity. London : Amberley Publishing, 2009. P. 9.

⁶ Ibid. P. 7, 9.

⁷ Ibid. P. 11.

⁸ Ibid.

⁹ Ibid.

¹⁰ Ibid. P. 13.

¹¹ Lloyd S. Charity and poverty in England, c. 1680-1820. Wild and visionary schemes. Manchester : Manchester University Press, 2009. P. 39.

¹² Andrew D.T. Philanthropy and Police: London Charity in the Eighteen Century. Princeton : Princeton University Press, 1989. P. 26.

¹³ Lloyd S. Op. cit. P. 80-81.

¹⁴ Ibid. P. 81.

¹⁵ Цит. по: Барлова Ю.Е. Проблемы нищеты и помощи бедным в памфлетах Даниэля Дефо // Ярославский педагогический вестник. Ярославль : ЯГПУ им. К.Д. Ушинского, 2011. № 2. Т. I (Гуманитарные науки). С. 77-78.

¹⁶ Porter S. Op. cit. P. 8.

¹⁷ Hallet A. Almshouses. Malta : Gutenberg Press Limited, Gudja Road, 2004. P. 27.

¹⁸ Ibid. P. 30.

¹⁹ Ward J. Op. cit. P. 11-12.

²⁰ Hall J. A history of the town and parish of Nantwich, or Wich-Malbank, in the county palatine of Chester. London : British Library, Historical Print Editions, 2011. P. 51-52.

PHILANTHROPY AS AN ECONOMIC CONCEPT IN POSTREFORMATION ENGLAND. THEORETICAL IDEAS OF SCIENTISTS AND THE PRACTICAL RESULTS OF ENTREPRENEURS

© 2017 Pavlenko Evgeniy Alexeevich

Postgraduate

Samara State University of Economics

E-mail: Avalon-samara@yandex.ru

Keywords: entrepreneurship, economic doctrines, history of philanthropy, social welfare.

The theoretical views of English thinkers of the post-reform period on the participation of entrepreneurs in solving social and economic problems, as well as their practical results, are considered.

УДК 336. 02

НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ТЕРРИТОРИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И СУЖДЕНИЯ

© 2017 Паздникова Наталья Павловна

кандидат экономических наук, доцент

Пермский национальный исследовательский политехнический университет

E-mail: pazdnikovan@mail.ru

Ключевые слова: налоговая безопасность территории, теоретический подход, налоговые риски.

Рассматриваются существующие теоретические суждения относительно понятия "налоговая безопасность". Идея статьи - показать актуальность, важность исследования категории "налоговая безопасность" для научного сообщества, региональных органов власти и его локальных территорий. В статье рассмотрены научно-теоретические подходы к трактовке налоговой безопасности, предложена типология данных суждений относительно налоговой безопасности территорий, акцентировано внимание на важности управления налоговыми рисками.

Современный опыт доказывает, что налоговые доходы бюджета являются базовым источником выполнения государством и регионами своих функций. Не имея достаточно-го финансового подкрепления, органам власти сложно, да и невозможно осуществлять мероприятия, направленные на качественное исполнения своих полномочий. В этой связи, формирование системы налоговой безопасности является не только одной из задач государственной политики, но и механизмом страхования от определенных налоговых рисков.

В отечественной литературе в трудах ученых-экономистов, юристов и криминологов приводятся различные дефиниции налоговой безопасности. Большинство авторов в понимании налоговой безопасности исходят из трактовки, представленного в Федеральном законе от 28.12.2010 № 390-ФЗ (ред. от 05.10.2015) "О безопасности", в котором определены основные принципы, функции и порядок организации по обеспечению безопасности государства, общественной безопасности, безопасности личности, экономической, в том числе и налоговой безопасности.

Так, по утверждению И. Ю. Тимофеевой, понятие "налоговая безопасность" должно объединять налоговые интересы государства, бизнеса, общественных организаций и каждого отдельного гражданина. Автор дает *доктринальное* понятие налоговой безопасности, под которой предлагает понимать определенное состояние налоговой системы, при котором обеспечивается гарантированная защита налоговых интересов государства, бизнеса и общества от внутренних и внешних угроз"¹.

Группа ученых В.А. Алешин, В.Н. Овчинников, Э.А. Челышева раскрывают *предметное* содержание налоговой безопасности и определяют место в системе обеспечения национальной безопасности страны. По их мнению, налоговая безопасность государства (территории) является составной частью его финансовой безопасности наряду с бюджетной, валютной, инфляционной и безопасностью сферы финансово-денежного обращения².

Несколько иная точка зрения у М.С. Мишениной. Она считает, что налоговая безопасность неразрывно связана с *процессом управления* налогообложением, то есть, чем выше уровень эффективности налогового администрирования, тем ниже у государства угроз в связи с недополучением финансовых ресурсов. Следовательно, налоговую безопасность государства необходимо рассматривать и оценивать через призму качества налогового администрирования, которое в целом характеризует состояние налоговой системы, ее эффективности³.

Представленные теоретические взгляды и подходы отличаются ракурсом суждений, а отсюда рассматриваются разные по своей природе явления, процессы, действия.

Представления авторов по данному вопросу обобщены в таблице.

Взгляды различных авторов на сущность налоговой безопасности

Автор	Авторские суждения
Александрова А.И.	Обеспечение надежного и устойчивого функционирования субъекта путем поддержания более высоких темпов роста доходов по сравнению с темпами роста налоговых платежей в результате минимизации налоговых рисков
Анищенко А.А., Бутылин Д.В. ¹⁾	Состояние экономики, при котором обеспечивается непрерывное и достаточное финансирование государства
Тимофеева И.Ю.	Состояние налоговой системы, при котором обеспечивается гарантированная защита налоговых интересов государства, общества и бизнеса от внутренних и внешних угроз

Автор	Авторские суждения
Пименов Н.А. ²⁾	Положение защищенности государства и организации как налогоплательщика от финансовых и иных потерь налогового характера
Алешин В.А. Овчинников В.Н. Чельшева Э.А.	Часть финансовой безопасности
Костюков А.Н. Маслов К.В. ³⁾	Состояние государства, при котором количество собираемых налогов соответствует количеству, запланированному с учетом необходимости полного финансирования всех функций и задач органов власти как в текущем периоде, так и в перспективе
Смоланова О.В. ⁴⁾	Состояние защищенности от внутренних и внешних угроз, достигаемое за счет формирования в достаточном объеме бюджетно-налоговых ресурсов, необходимых для выполнения функций органов власти по защите социально-экономических интересов граждан, и эффективного использования бюджетно-налоговых ресурсов
Воронцов Б.В. ⁵⁾	Финансово-экономическое состояние налогоплательщика, обеспеченное минимизацией налоговых рисков, при котором со стороны хозяйствующего субъекта полностью и своевременно уплачиваются начисленные налоги, а со стороны исполнительных и законодательных органов обеспечивается предусмотренная законом защита налогоплательщика
Кривцов А.И. ⁶⁾	Налоговая оптимизация, при которой обеспечивается жизнестойкость налогоплательщика и возможность сохранять признаки экономического субъекта в условиях изменяющейся налоговой среды, с эффективными механизмами управления налоговыми рисками

¹⁾ Анищенко А.А. Обеспечение экономической безопасности налоговой сферы // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 1. С. 1;

Бутылин Д.В. Проблемы обеспечения налоговой безопасности // Вестник ЮУрГУ. 2006. № 13. С. 224.

²⁾ Пименов Н.А. Фискальные риски в системе безопасности предприятий и государства // Налоги. 2010. № 4. С. 10-14.

³⁾ Костюков А.Н., Маслов К.В. Правовые аспекты обеспечения налоговой безопасности государства // Вестник Омского университета. Серия "Право". 2015. № 4 (45). С. 117-121.

⁴⁾ Смоланова О.В. Экономико-статистическое исследование бюджетно-налоговой безопасности муниципальных образований (на примере Республики Мордовия) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саранск, 2011. С. 9-13.

⁵⁾ Воронцов Б.В. Налоговая безопасность государства и экономических систем // Проблемы современной экономики. 2008. № 3. URL: <http://www/m-economy.ru>.

⁶⁾ Кривцов А.И. Концептуальный подход к обеспечению налоговой безопасности организаций // Актуальные проблемы науки, экономики и образования XXI века : материалы II Междунар. науч.-практ. конф., сентябрь 2012 г. : в 2 ч. Ч. 2. Самара : Самар. ин-т (фил.) РГТЭУ, 2012. С. 180-191.

В таблице приведен неполный список дефиниций налоговой безопасности, поскольку трудов, приуроченных к данной проблематике довольно много. Анализируя представленные суждения относительно формулировки понятия "налоговая безопасность" можно провести типологию (см. рисунок).



Рис. Типология теоретических подходов к определению налоговой безопасности

Можно отметить, что в работах отечественных экономистов налоговая безопасность часто трактуется как бюджетно-налоговая и в основном рассматривается на макроуровне. На уровне региона, муниципального образования, субъекта хозяйствования, отдельного человека - рассматривается очень редко. Однако невозможно достичь устойчивого бескризисного состояния бюджетно-налоговой сферы экономики страны без исследований и оценки налоговой безопасности на региональном уровне, и тем более на уровне муниципальных образований, общества. Соответственно участником (субъектом) налоговой безопасности должна выступать любая территория (государство, регионы страны или муниципальные образования), отдельные налогоплательщики в лице организаций, либо граждане.

В Российской Федерации налоговую безопасность обеспечивает система государственных органов: Министерство финансов РФ, Центральный Банк РФ, Федеральная налоговая служба и ее территориальные органы, Федеральная таможенная служба, МВД России и др. Именно данные структуры являются ключевыми участниками системы налоговой безопасности территорий, так как в их руках сосредоточена вся инструментальная, информационная, законодательно-нормативная базы. Кроме того к традиционным участникам системы налоговой безопасности необходимо добавить основополагающий сектор экономики - бизнес-сообщество, в том числе индивидуальных предпринимателей.

Таким образом, на наш взгляд, налоговая безопасность - это состояние защищенности всех субъектов воспроизводственного процесса, которое зависит от качества администрирования в сфере налогообложения. В этой связи, налоговую безопасность необходимо рассматривать с трех позиций: с позиции органов власти, бизнеса и населения.

В заключении, хотелось бы отметить, что налоговая безопасность неразрывно сопряжена с рисками этой сферы. Налоговые риски представляют собой возможность нести финансовые (и иные) потери, связанные с процессом налогообложения. Угрозы налоговой безопасности могут быть классифицированы с точки зрения двух субъектов: угрозы для муниципального образования (или региона) и для налогоплательщиков. Для

системы управления налоговыми рисками необходимо своевременно идентифицировать их, подобрать критерии оценки и провести мероприятия по минимизации или полному устранении выявленного риска. Обеспечение налоговой безопасности возможно лишь при комплексном подходе управления рисками, характерными для данной сферы.

¹ Тимофеева И.Ю. Налоговая безопасность государства, бизнеса и общества: концепция и методология : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2011. С. 25-30.

² Алешин В.А., Овчинников В.Н., Чельшева Э.А. Системная парадигма обеспечения налоговой безопасности России и ее регионов // Terra Economicus. 2012. № 1. Т. 1. С. 20-26.

³ Мишенина М.С., Максимова Л.В. Налоговая безопасность и налоговое администрирование в системе мер обеспечения экономической безопасности // Академический вестник. 2012. № 2 (20). С. 239-241.

TAX SAFETY OF THE TERRITORY: THEORETICAL APPROACHES AND JUDGMENTS

© 2017 Pazdnikova Natalia Pavlovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Perm National Research Polytechnic University

E-mail: pazdnikovan@mail.ru

Keywords: tax safety of the territory, theoretical approach, tax risks.

In article the existing theoretical judgments concerning the concept "tax safety" are considered. The idea of article - to show relevance, importance of a research of category "tax safety" for scientific community, regional authorities and his local territories. In article scientific-theoretical approaches to a treatment "tax safety" are considered, the typology of these judgments of rather tax safety of territories is offered, with the attention to importance of management of tax risks is focused.

УДК 336

КОМПЛАЕНС-КОНТРОЛЬ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

© 2017 Пестрикова Юлия Александровна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: julijapestrikva@gmail.com

Ключевые слова: комплаенс-контроль, комплаенс, коммерческий банк.

Исследуются проблемы создания системы комплаенс-контроля в коммерческих банках.

Коммерческий банк является высокорисковой организацией и, в связи с этим, обязан соблюдать большое количество требований, норм, правил, регулирующих его дея-

тельность. При нарушении банком установленных правил существует вероятность возникновения неблагоприятных последствий, не только для самой кредитной организации, но и для ее клиентов и партнеров¹. Положительная репутация формируется при отсутствии неблагоприятных фактов, характеризующих деятельность банка соответствующим образом. Для неукоснительного соблюдения установленных требований банкам в своей работе необходимо применять механизмы комплаенса².

Комплаенс (англ. compliance согласие, соответствие) означает действие в соответствии с запросом или указанием; повиновение. COMPLAENS-контроль является одним из компонентов системы внутреннего контроля кредитной организации и отвечает за минимизацию COMPLAENS-рисков³.

Согласно документу Базельского комитета по банковскому надзору "Комплаенс и COMPLAENS-функция в банках" термин "COMPLAENS-риск" определен как риск применения санкций со стороны регулирующих органов, значительного финансового убытка, репутационных потерь в результате нарушения законов, правил, стандартов и т.д.⁴

Понятие "COMPLAENS" появился в России с приходом на российский рынок западных компаний, для которых данная функция законодательно необходима и хорошо сформирована. В зарубежных банках давно созданы эффективно действующие COMPLAENS подразделения, такие как отделы по противодействию отмыванию доходов, группы по предотвращению конфликта интересов, по претензионной работе с клиентами.

Высокоорганизованная структура COMPLAENS гарантирует высокий уровень оценки деятельности организации и ее руководства. Понимание собственниками организации важности создания полноценной и высокоэффективной системы COMPLAENS-контроля позволяет снизить вероятность возникновения риска упущенной выгоды, а также риска потери деловой репутации.

В настоящее время во многих банках существует COMPLAENS, независимо от того создано ли в структуре банка отдельное подразделение или нет. Международные стандарты допускают различные варианты модели COMPLAENS, в том числе предусматривающую разделение функций COMPLAENS-контроля между подразделениями банка.

На основе действующей практики построения системы COMPLAENS в российских банках можно отметить два подхода к организации COMPLAENS:

1. Первый подход основан на соблюдении нормы и предполагает простейший вариант организации COMPLAENS в банке.

2. Второй подход основан на анализе возможных рисков. Данный подход предлагается иностранным банкам, как национальными регуляторами, так и международными структурами. В российской банковской практике такой подход используется в меньшей степени, а в Европе он является доминирующим.

Сущность подхода, сформированного на анализе рисков, заключается в том, что банк создает собственную систему COMPLAENS, опираясь не только на требования законодательства, но и на отраслевые стандарты, а в случае необходимости разрабатывает и внедряет собственные инструменты управления COMPLAENS рисками.

На сегодняшний день в России отсутствует какая-либо законодательная база как по правовой основе и правилам построения системы COMPLAENS-контроля, так и по принципам управления COMPLAENS-рисками кредитной организации⁵.

Для того чтобы надлежащим образом разработать нормативную базу, необходимо обеспечить: объединение и изучение всех имеющихся справочно-нормативных данных; целостность и техническую обоснованность информации; своевременное и качественное осуществление изменений в полном объеме нормативной информации.

Согласно рекомендаций Базельского комитета подразделения комплаенс-контроля в банках должны выполнять следующие функции:

1. обнаружение и анализ комплаенс-рисков, относящихся к деятельности банка, и систематическая оценка уровня таких рисков;
2. предоставление рекомендаций руководству по соблюдению действующих законов, правил и стандартов;
3. подготовка письменных инструкций для персонала банка относительно надлежащего соблюдения законов, правил и стандартов;
4. оценка соответствия внутренних операций действующему законодательству;
5. установление и сохранение контактов с соответствующими внешними органами, включая органы регулирования⁶.

Принимая во внимание непрерывное движение России в сторону международной интеграции, комплаенс-контроль, безусловно, является одним из наиболее значимых элементов данного движения. Формирование в кредитных организациях системы комплаенс-контроля удовлетворяет обозначенным руководством страны направлениям развития, таким как повышение конкурентоспособности экономики, борьба с коррупцией, а также формирование позитивного имиджа России за рубежом.

¹ Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ "О противодействии коррупции".

² Астраханцева И.А. Комплаенс-контроль в коммерческом банке // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 2. С. 288-295.

³ Ахуньянова Ч.Ф. Комплаенс-контроль затрат на персонал предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 7. С. 108-112.

⁴ Письмо Центрального банка Российской Федерации от 02.11.2007 № 173-Т "О рекомендациях Базельского комитета по банковскому контролю".

⁵ Бондаренко Т.Г., Исаева Е.А. Внутренняя конкурентоспособность банковской системы России: проблемы и перспективы // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 1-1. С. 120-128.

⁶ Нурмагамбетов С.З. Развитие комплаенс-контроля в банках второго уровня // Экономика и экономические науки. 2015. № 5. С. 80-85.

COMPLIANCE-KONTROL IN A COMMERCIAL BANK

© 2017 Pestrikova Yuliya Aleksandrovna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: julijapestrikva@gmail.com

Keywords: compliance-kontrol, compliance, commercial bank.

The problems of creating a system of compliance control in commercial banks are investigated.

КРАУДФАНДИНГ И КРАУДЛЕНДИНГ: МИРОВОЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

© 2017 Пичкуров Сергей Николаевич

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Федосеева Екатерина Александровна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: pichkurovsn56@mail.ru, fedoseevakate@mail.ru

Ключевые слова: структура краудфандинга, краудлендинг, сервисы взаимного кредитования, P2P кредитование, P2B кредитование.

Составлена схема структуры краудфандинга, проведено сравнение кредита через краудлендинговую платформу с банковским кредитом. Выделены основные особенности системы краудлендинга в России, отмечены преимущества краудлендинга для кредитора и заемщика. Рассмотрены барьеры и возможные перспективы развития краудлендинга в России.

Долгое время коммерческие банки были основным кредитным финансовым институтом. Сегодня ситуация меняется. Новыми конкурентами оказываются финансовые технологии (финтех; краудфандинговые интернет площадки, предназначенные для сбора денег в качестве инвестиций в проекты, благотворительности и с целью кредитования). Актуальность данной статьи продиктована современным уровнем развития финансовых технологий и увеличением числа их пользователей.

Структуру краудфандинга можно представить следующим образом (см. рисунок).

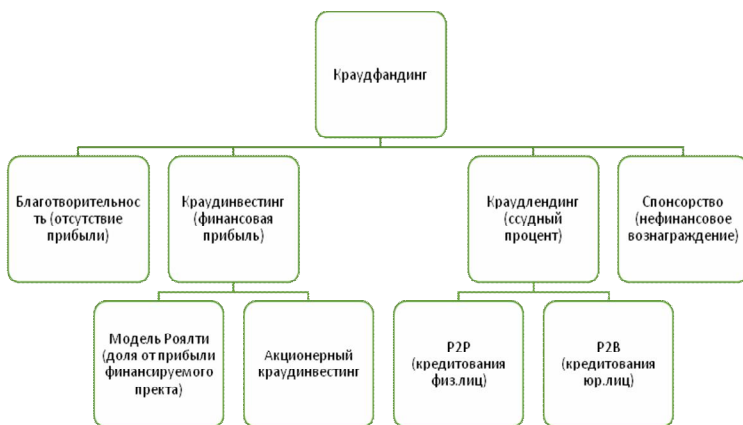


Рис. Структура краудфандинга

В качестве конкурентов коммерческих банков выступают именно краудлендинговые площадки, где физическое лицо может выдать кредит другому физическому (P2P) или

юридическому (P2B)партнеру. Кредитор, имея в распоряжении некоторую сумму денег, указывает срок и ссудный процент. Площадка соединяет потенциальных кредитора и заемщика, которых устраивают взаимные условия. Заемщик, регистрируясь, тоже указывает желаемую сумму, срок, процент и информацию, позволяющую оценить его кредитоспособность. Кредитоспособность заемщика оценивается платформой исходя из подробной анкеты, кредитной истории. Затем платформа присваивает заемщику определенный ранг надежности, от которого будет зависеть процентная ставка. Платформа самостоятельно отвечает за качество заемщика. Собственные доходы площадки складываются из комиссии за верификацию (проверка и подтверждение подлинности документов) заемщика в виде процента от дохода кредитора (кредитор должен это учитывать). Комиссия составляет в среднем 3-5%.

Темп роста объема кредитования с помощью краудлендинговых платформ по всему миру составляет 128%⁶. Объемы российского рынка краудлендинга значительно скромнее. В России краудлендинг находится на начальной стадии развития.

Чтобы выделить преимущества краудлендинга, нужно сравнить его с банковским кредитом и кредитом микрофинансовой организации (МФО).

Сравнительная характеристика системы краудлендинга, банка и МФО

Основание сравнения	Кредит через краудлендинговую платформу	Банковский кредит	Кредит через МФО
Кредитор	Физическое лицо, обладающее некоторой суммой денег, которую он желает разместить под проценты	Банк	МФО
Заемщик	Физическое или юридическое лицо	Физическое или юридическое лицо	Физическое или юридическое лицо
Судный капитал	Собственные свободные сбережения кредитора	Аккумулированные средства	Аккумулированные средства
Средний ссудный процент	Физ.лицам - 9% -35%; Юр.лицам - 20%-35% ³	Потребительский кредит в руб - 23,1%;Кредит для нефинансовой организации - 12,7% ⁴	"До зарплаты" - 596,4% ² Для физ. и юр.лиц - 33,5% - 310,6% ⁵
Форма кредита	Гражданский кредит	Банковский кредит	Банковский кредит
Страхование кредита	нет	да	нет
Законодательная база	отсутствует	ФЗ №395-1 "О банках и банковской деятельности"	ФЗ № 151-ФЗ "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях"

Таким образом, отличительными особенностями краудлендинга на сегодняшний день являются:

1. Гражданская форма кредита, т.е. физическое лицо в качестве кредитора (чаще анонимное);
2. Широкий диапазон варьирования ссудного процента;

3. Не застрахованность кредита, отсюда вытекают высокие риски кредитора;
4. Отсутствие законодательной базы.

Основными преимуществами краудлендинга для кредитора являются:

1. более высокий доход по сравнению с банковскими вкладами и фондовым рынком;
2. возможность диверсификации ссудного капитала (снижение риска невозврата);
3. платформа берет на себя функцию взимания денег с должника путем передачи всей информации по займу коллекторскому агентству при просрочке платежа.

Основным недостатком для кредитора являются высокие риски. Кредиты не страхуются, а соответственно всегда есть вероятность невозврата долга.

Для заемщика можно выделить следующие преимущества:

1. более широкая возможность получить кредит;
2. более низкая процентная ставка по кредиту по сравнению с банком для физических и юридических лиц на этапе начала бизнеса;
3. обеспечение не требуется.

В России насчитывается как минимум 8 краудлендинговых платформ: ВДолг, WebMoney, Fingoroo и др. На данный момент ЦБ РФ занимается мониторингом деятельности краудлендинговых платформ. Мегарегулятор оценил совокупный объем кредитных портфелей p2p-площадок в 100 млн. руб. за девять месяцев 2015 года.

-
1. Взаимное кредитование получило оценку. URL: <http://kommersant.ru/doc/2890319>.
 2. Занять у МФО "до зарплаты" станет сложнее. URL: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=9523565>.
 3. Кредит из рук в руки. URL: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=7548180>.
 4. Сведения по кредитам в рублях в целом по Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=int_rat.
 5. Среднерыночные значения полной стоимости кредитов (займов). URL: http://www.cbr.ru/analytics/consumer_lending/table/14022017_mfo.pdf.
 6. URL: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/obzor-rossiyskogo-i-mirovogo-rynkov-kraudlendinga-po-itogam-2013-goda.

CROWDFUNDING AND CROWDLENDING: WORLD AND RUSSIAN EXPERIENCE

© 2017 Pichkurov Sergey Nikolaevich

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2017 Fedoseeva Ekaterina Aleksandrovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: pichkurovsn56@mail.ru, fedoseevakate@mail.ru

Keywords: crowdfunding structure, crowdlending, crowdlending services, P2P lending, P2B lending.

The scheme of crowdfunding structure and comparison between a loan provided through crowd-lending platform and a bank loan are presented in the article. The main key features of crowdlending system in Russia are distinguished, the crowdlending benefits for lenders and borrowers are recognized. Moreover, the crowdlending barriers and possible outlook of crowdlending development are considered.

УДЕРЖАНИЕ ИЗ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В СЧЕТ ВОЗМЕЩЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНОГО УЩЕРБА

© 2017 Полищук Екатерина Андриановна
студент

© 2017 Поведишников Светлana Викторовна

кандидат экономических наук, доцент

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

E-mail: Binitto23@mail.ru

Ключевые слова: заработная плата, материальный ущерб, удержание, Трудовой кодекс, штраф, возмещение, оценка.

Отражены особенности удержаний из заработной платы на возмещение материального ущерба. Раскрываются особенности несовершенства законодательства в случаях, когда работодатель решает не удерживать сумму материального ущерба или сотрудник хочет погасить всю сумму единовременно, без распределения на несколько месяцев.

Зарплатой, как правило, является денежное вознаграждение работника за его трудовую деятельность и потраченное время и силы. Работодатель выплачивает наемному работнику денежные средства, которые удовлетворяли бы его жизненные потребности.

Как правило, время от времени в отношениях между работниками и работодателями возникают вопросы, связанные с заработной платой. Любой работодатель периодически сталкивался с ситуацией, когда возникает необходимость осуществить от зарплаты удержание работника.

Это может быть материальный ущерб, причиненный работником, который несет материальную ответственность¹.

Работник может быть привлечен к материальной ответственности в случае:

- прямого действительного ущерба (ст. 238 ТК РФ);
- противоправного поведения работника (ч. 1 ст. 233 ТК РФ);
- вины работника (ч. 1 ст. 233 ТК РФ).

При этом материальная ответственность работника исключается в случаях возникновения ущерба вследствие непреодолимой силы, нормального хозяйственного риска, крайней необходимости или необходимой обороны либо неисполнения работодателем обязанности по обеспечению надлежащих условий для хранения имущества, вверенного работнику (ст. 239 ТК РФ).

Несоблюдение норм трудового законодательства чревато для работодателя серьезными последствиями. Наиболее распространена ситуация, когда работник, в отношении которого были нарушены установленные нормы, обращается в трудовую инспекцию.

После любого обращения, трудовая инспекция осуществляет проверку работодателя и устанавливает меру наказания для работодателя. Нарушения Трудового кодекса находятся в поле действия административного и уголовного законодательства.

Чтобы взыскать ущерб с работника или коллектива работников, работодатель:

- оформляет результаты инвентаризации, где определяется размер ущерба;
- назначает служебное расследование с целью определения причин утраты имущества и определения виновника, обязанного возместить материальный ущерб;
- выставляет требования по получению письменных объяснений с работников, причастных к возникновению материального ущерба;
- определяет размер ущерба (либо по рыночным ценам, но не ниже остаточной стоимости имущества по данным бухгалтерского учета).

Согласно требованиям статьи 240 Трудового Кодекса РФ материальный ущерб можно и не удерживать с работника². Такое решение может принять работодатель с учетом обстоятельств каждой конкретной ситуации.

В Письме Минфина России от 22.08.2014 N 03-04-06/42105 разбирался вопрос об обложении НДФЛ суммы штрафа, который оплатило предприятие за нарушение ее работником ПДД. В рассматриваемой ситуации из-за действий работника организации причинен ущерб в виде затрат по уплате суммы штрафа, приведший к уменьшению движимого имущества (денег, уплаченных в виде штрафа).

Специалисты финансового ведомства указали, что если работодатель воспользовался нормами ст. 240 ТК РФ и не потребовал возмещения ущерба в соответствии со ст. 22 ТК РФ, то у работника появляется облагаемый доход (материальная выгода. Согласно ст. 41 НК РФ доходом считается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, которая учитывается при возникновении возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить³. Этот показатель исчисляется для физических лиц на основании норм 23 главы Налогового Кодекса.

Итак, по мнению Минфина, сумма уплаченного работодателем штрафа за нарушение работником Правил дорожного движения во время управления служебным транспортом облагается НДФЛ, если эта сумма впоследствии не взыскивается с виновного лица.

По этому вопросу есть и другая точка зрения. В Письме от 18.04.2013 N ЕД-4-3/7135@ ФНС пришла к заключению, что сумма уплаченного обществом (организацией, работодателем) административного штрафа не может рассматриваться как доход, полученный физическим лицом - водителем транспортного средства, и, соответственно, быть объектом обложения НДФЛ⁴.

Если работник освобожден работодателем от возмещения ущерба по основаниям, исключающим материальную ответственность, он не получает и налогооблагаемый доход. В иных случаях, когда материальная ответственность не исключается, у работника возникает налогооблагаемый доход в натуральной форме.

Довольно распространены случаи, когда сумма нанесенного материального ущерба превышает размер ежемесячной заработной платы, и сотрудник просит работодателя удержать всю сумму сразу, не распределяя удержания на несколько месяцев. Однако,

размер удержания не может превышать 20% причитающихся ему ежемесячных выплат (ч. 1 ст. 138 ТК РФ). В случае нарушения указанной нормы и удержания большей суммы возникают нарушения, которые могут попасть в поле зрения трудовой инспекции, при этом налоговая служба на такие случаи внимания не обращает. Данная ситуация разрешается путем выдачи сотруднику полагающейся суммы оплаты труда и оформлением внесения наличных от работника в кассу предприятия в счет погашения задолженности.

В свете разнообразия ситуаций, возникающих в сфере взаимодействия работодателя и работника соблюдение норм и правил по удержанию из заработной платы является чрезвычайно важным, так как влияет на репутацию работодателя на рынке труда и на размер его прибыли.

¹ Кибанов А.Я. Система управления персоналом. М. : Проспект, 2015.

² Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).

³ Дымова Ю. Действия администрации обоснованны // ЭЖ-Юрист. 2016. № 25. С. 1, 6.

⁴ Генкин Б.М. Мотивация и организация эффективной работы. М. : Норма, 2014.

⁵ См. также: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 16.11.2006 № 52 (ред. от 28.09.2010) "О применении судами законодательства, регулирующего материальную ответственность работников за ущерб, причиненный работодателю";

Конопатов С.Н. Управление персоналом: факторы успеха // Управление персоналом. 2016. № 31. С. 20-40;

Клейменов С. У опасной черты // Расчет. 2015. № 4. С. 32-33; Практическая бухгалтерия. 2015. № 5. С. 57-59;

Кузьмин С.С. Методы подбора персонала в общей системе маркетинга персонала // Экономика и социум. 2015. № 4-3. С. 425-428.

CONTENT FROM WAGES FOR THE REIMBURSEMENT OF MATERIAL DAMAGE

© 2017 Polishchuk Ekaterina Andrianovna
Student

© 2017 Povedishnikova Svetlana Viktorovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Ural State Economic University, Yekaterinburg
E-mail: Binitto23@mail.ru

Keywords: wages, material loss, deduction, the Labour Code, a fine, compensation, evaluation.

The article describes the features of deductions from wages in respect of pecuniary damage. The peculiarities of imperfect legislation on cases where the employer decides not to keep the damage to property or the employee wants to pay off all the damage at the same time, without the distribution of a few months.

ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ СОТРУДНИКА КАК МОТИВИРУЮЩИЙ ФАКТОР. ВЗАИМОСВЯЗЬ РЕПУТАЦИИ КОМПАНИИ И РЕПУТАЦИИ ЧЛЕНОВ КОЛЛЕКТИВА НА ПРИМЕРЕ ООО "КОКА-КОЛА ЭЙЧБИСИ ЕВРАЗИЯ"

© 2017 Польшина Людмила Викторовна

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Цыбулина Алина Олеговна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: alina6394@mail.ru

Ключевые слова: деловая репутация, мотивация, управление персоналом, организация.

Раскрываются особенности деловой репутации личности и их взаимосвязь с репутацией работодателя. Описываются элементы кадровой политики и корпоративной культуры на примере ООО "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия", которые направлены на поддержание эффективной деловой репутации компании и мотивации персонала на эффективную работу.

Социально активный человек живет не один - его всегда сопровождает репутация. Репутация влияет на жизнь человека во всех тех сферах, где он взаимодействует с обществом. Фактически репутация представляет собой нематериальный актив, который соотносится с носителем, формируясь под системой оценок, мнений, представлений и ожиданий.

Репутация личности - отдельная категория репутации, ее носителем является физическое лицо. Однако и репутация конкретной личности имеет несколько видов, так, если речь идет о деловых качествах лица, то принято ссылаться на деловую репутацию личности. Если дело касается определенных характерологических свойств личности, то рассматривают уже персональную репутацию личности¹. Но, как правило, хорошая деловая репутация взаимосвязанна с личностной. Потому что в основе деятельности человека лежат внутренние мотивы, ценности, которые движут им по жизни и выражаются в стимулах, мотивирующих его на добросовестную работу в деловой среде.

Особенностями деловой репутации работника является то, что она формируется и складывается в рамках трудовых отношений и оказывает влияние на процесс труда, на движение трудового капитала, на рынок труда и находится в тесной взаимосвязи с деловой репутацией работодателя. Под деловой репутацией работника следует понимать обоснованную оценку профессионально важных и личностных качеств работника, отраженных в общественном сознании, сознании работодателя и самосознании работника.

На сегодняшний день люди - являются ключевым капиталом любой организации. Именно от уровня их профессионализма, деловой компетентности, умения выстраивать партнерские отношения, от их ценностей и жизненных ориентиров, которые ими движут в процессе трудовой деятельности, зависит успех организации в деловой среде.

В последнее время все больший интерес (особенно у молодых специалистов) при выборе места работы вызывает внешняя репутация компании, как надежного работодателя. Компания с хорошей репутацией - это залог успеха в будущем. Репутацию компании в данном случае рассматриваем, как некий нематериальный актив, сложившийся из общего мнения о достоинствах и недостатках компании, как работодателя у заинтересованных лиц².

Практика показывает, что хорошая корпоративная репутация позволяет компании: привлекать квалифицированных специалистов, повышать уровень моральной удовлетворенности сотрудников работой в компании с хорошей репутацией и за собой о со-трудниках, тем самым мотивируя их на продуктивную работу.

Руководством компании создаются условия, в которых человек может реализовать свой потенциал, это можно назвать внутренним имиджем компании - отношения внутри организации. Необходимо создать в компании климат, при котором сотрудники будут позитивно воспринимать действия руководства, радеть за процветание своей фирмы, уважать ее и быть ей преданными. Важно, чтобы внутренняя корпоративная среда в компании и репутация руководства не разрушили изначальную положительную мотивацию сотрудника, сформированную внешним имиджем компании.

Примером компании, имеющей блестящую репутацию, как в деловой среде, так и на рынке труда и успешно реализующей в своей практике систему работы с персоналом, направленную на поддержание благоприятного внутреннего имиджа компании является ООО "Кока-кола Эйч Би Си Евразия".

Ключевой ценностью компании ООО "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия" является персонал. "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия" старается создавать максимально дружелюбную атмосферу и стремится стать лидером в области развития персонала³.

Работа, направленная на укрепление внутреннего имиджа и репутации компании ведется по следующим основным направлениям:

1. Прозрачная и честная финансовая политика компании - одна из основных составляющих внутренней репутации компании. Сюда относятся и соблюдение финансовых обязательств перед сотрудниками и клиентами, и политика затрат на обучение, социальные программы, которые активно практикуются и соблюдаются в компании ООО "Кока-кола Эйч Би Си Евразия".

2. Развитая кадровая политика компании - ООО "Кока-кола Эйч Би Си Евразия" предусматривает набор персонала, соответствующего имиджу организации. Руководство понимает, что необходимо принимать на работу тех, кто хочет работать именно в этой компании, разделяет ее ценности, подходит ей по уровню знаний и опыта, стилю поведения. В компании для этого hr-службой проводится собеседование по "компетенциям", где выявляется уровень соответствия кандидата под требования вакансии и внутренней культуре организации в целом. Человек по мере вхождения в должность и корпоративную среду компании на подсознательном уровне начинает считать себя частью команды ООО "Кока-кола Эйч Би Си Евразия", выстраивает свое поведение в соответствии с корпоративными стандартами, тем самым укрепляя репутацию компании и свою собственную в глазах коллег и руководства.

3. Развитая система обучения сотрудников - "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия" стремится развивать потенциал сотрудников, определяя и развивая навыки различных групп

сотрудников, необходимые для достижения успеха компаний. В части управления потенциалом сотрудников реализуется несколько ключевых проектов. Развитая система обучения мотивирует на развитие компетенций молодых сотрудников и позволяет более зрелому поколению сотрудников удовлетворять свою потребность в признании и передаче своего опыта молодым. Обучающие тренинги и семинары обеспечивают правильное понимание сотрудниками стандартов компании, задают четкий ориентир их действиям и тем самым поднимают уровень личностной самомотивации и дают возможность, повышая уровень своей профессиональной компетентности воздействовать на повышение деловой репутации работника.

4. Эффективная система мотивации - система мотивации сотрудников компании включает материальную и нематериальную части. Работники Компании получают конкурентоспособную заработную плату, которая повышается по результатам оценки персонала, а также с учетом ситуации в отрасли и на рынке труда в целом.

Нематериальная часть мотивации сотрудников осуществляется так же за счет развитой корпоративной культуры в компании, нацеленной на увеличение уровня приверженности сотрудников целям бизнеса.

5. Развитая корпоративная культура и мероприятия по командообразованию - важное значение для создания позитивного климата в компании и внутренней консолидации сотрудников имеют мероприятия по командообразованию.

Для отслеживания результатов работы по вовлечению работников в корпоративную жизнь с 2007 года проводится исследование уровня вовлеченности и следования ценностям, которое позволяет понять, насколько сотрудники удовлетворены работой и замотивированы на достижение высоких трудовых результатов.

Благодаря данному комплексу мероприятий, входящих в систему внутреннего имиджа ООО "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия" и мотивации персонала, мониторингу удовлетворенности персонала условиями труда и вовлеченности в корпоративную жизнь руководству удается поддерживать на стабильно высоком уровне желание персонала постоянно развиваться и плодотворно работать на благо компании, тем самым открывая возможность выстраивать свою деловую репутацию в стенах компании и увеличивая репутацию организации в целом в бизнес среде. Все это способствует тому, что персонал компании ООО "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия" мотивирован на работу и достижение высоких результатов труда, чувствует себя частью команды профессионалов и ценит свою личную репутацию и дорожит репутацией компании, которая является для них высшей ценностью и дороже денег⁴.

¹ Чуркина М.Н., Жадко Н.В. Управленческая эффективность руководителя и деловая репутация. М. : Альпина Паблишер, 2015.

² Там же.

³ Coca-ColaJourney в России. URL: <http://www.coca-colarussia.ru>.

⁴ См. также: Торгунакова Е.В. Механизм управления корпоративной культурой предпринимательских структур : учеб. пособие. СПб. : Изд-во С.-Петерб. ун-та управления и экономики, 2014;

Ашмарина С.И., Погорелова Е.В. Методика формирования корпоративной базы групповых и индивидуальных знаний // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 10 (96). С. 24-28.

BUSINESS REPUTATION OF EMPLOYEES, AS A MOTIVATING FACTOR: THE RELATIONSHIP BETWEEN REPUTATION OF COMPANY AND REPUTATION OF TEAM MEMBERS ON EXAMPLE, THE COMPANY "COCA-COLA HBC EURASIA"

© 2017 Polinova Ludmila Viktorovna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2017 Tsybulina Alina Olegovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: alina6394@mail.ru

Keywords: business reputation, motivation, personnel management, organization.

The article describes peculiarities of business reputation of the individual and their relationship with the employer reputation. Describes the elements of personnel policy and corporate culture on the example of LLC "Coca-Cola HBC Eurasia", which is aimed at maintaining an effective business reputation and staff motivation for effective work.

УДК 338.43

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2017 Попова Анастасия Сергеевна

студент

© 2017 Щуцкая Александра Викторовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nastya-2992@mail.ru, avs2020@yandex.ru

Ключевые слова: сельское хозяйство, экономическая эффективность, объем производства, прибыль, экспорт, импортозамещение, государственная поддержка.

Осуществлена оценка динамики объемов производства сельскохозяйственной продукции в Российской Федерации, прибыльности и рентабельности производства. Рассмотрено импортозамещение как направление развития сельского хозяйства РФ, изучен экспортный потенциал отрасли.

На сегодняшний день сельское хозяйство является одним из немногих быстрорастущих секторов экономики. В 2016 году эта отрасль была практически единственной, продемонстрировавшей убедительный рост - 4% к показателям предыдущего года.

2016 год стал для российских аграриев одним из самых продуктивных за период новейшей истории. Валовой сбор зерна в Российской Федерации в 2016г. составил 119,1 млн. тонн (в весе после доработки), что на 13,7% больше уровня предыдущего года¹. Увеличился так же валовой сбор основных технических культур: сахарной свеклы - 48,3 млн. тонн (на 23,8%) и семян подсолнечника (в весе после доработки) - 10,7 млн. тонн (на 15,2%), что обусловлено ростом урожайности этих культур (на 18,6% и 6,3% соответственно), а также увеличением убранных площадей.

В животноводстве сохраняется положительная динамика производства мяса, рост производства обеспечивается за счет свиноводства и птицеводства.

Основная доля производства продукции приходится на сельскохозяйственные организации и хозяйства населения, но в последнее время наблюдается динамичное увеличение количества фермерских хозяйств. По сравнению с 2000 годом, количество фермерских хозяйств в Российской Федерации возросло почти в 20 раз.

Предприятия аграрной отрасли по итогам 2016 года улучшили финансовые показатели - 82,8% от общего количества предприятий закончили год с прибылью, что на 1,5 процентных пункта выше, чем в 2015 году. Общая величина полученной прибыли за период 2012-2016 гг. увеличилась в 2 раза (см. рисунок).

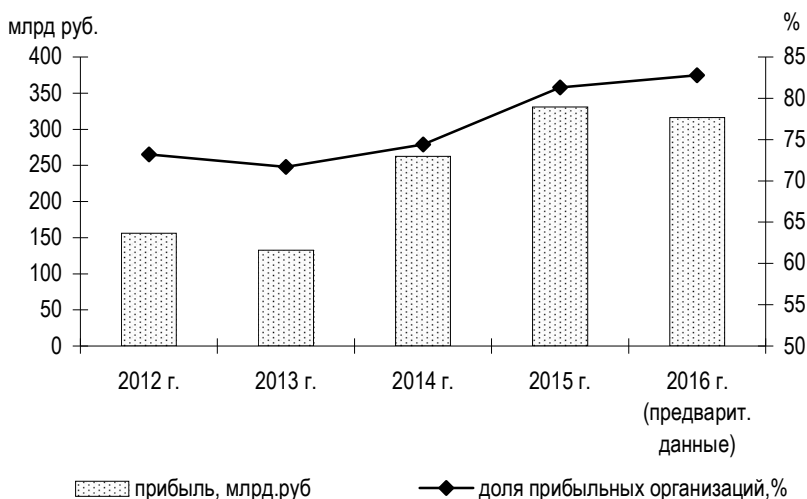


Рис. Динамика прибыли и доля прибыльных сельскохозяйственных организаций в РФ (2012-2016 гг.)

Рентабельность сельскохозяйственных организаций (с учетом субсидий) в период с 2012-2015 гг. возросла на 9,4 п.п., с 12,9% до 22,3%².

В 2016 году продолжалось выполнение Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, основными целями которой являются обеспечение продовольственной безопасности страны в параметрах, заданных Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента России от 30 ян-

варя 2010 года №120, и устойчивое развитие сельских территорий. Государство стимулирует развитие сельскохозяйственного производства в России, и система отвечает взаимностью - рост показателей производства в сельском хозяйстве стабилен, несмотря на непростую политическую и экономическую обстановку. Вместе с тем в АПК остается ряд нерешенных острых проблем: относительно низкий уровень доходности, закредитованность сельхозтоваропроизводителей, достаточно высокие процентные ставки, недостаточность модернизации и обновления технической базы. Государственная программа развития сельского хозяйства, утвержденная в 2012 году, должна решить большую часть проблем, выработать эффективную продовольственную политику, повысить эффективность сельхозпроизводства и конкурентоспособности отечественной продукции.

Положительная динамика развития сельского хозяйства в России позволила сократить затраты на закупку продуктов питания за рубежом почти в 2 раза: с 42-44 млрд. долларов в 2014 году до 23-24 млрд. долларов в 2016 году³. Россия увеличила экспорт продукции до 17 млрд. долларов по итогам 2016 года, что на 4% больше результатов 2015 года⁴. Наиболее значительная доля в российском аграрном экспорте по-прежнему приходится на зерновые, при этом безоговорочное лидерство принадлежит пшенице. В 2016 году объем экспорта пшеницы из России в 2016 году составил 25 056,5 тыс. тонн, что на 4 179,5 тыс. тонн (на 20,0%) больше чем в 2015 году и на 2 939,8 тыс. тонн (на 13,3%) превышает показатели 2014 года. Стоимость экспорта пшеницы в 2016 году находилась на отметках в 4170,6 млн. долларов (70,4% от всей стоимости экспортированного зерна).

Основная причина выхода России на 1-е место - это рекордный урожай пшеницы на юге страны. У России есть возможность стать нетто-экспортером сельскохозяйственной продукции, то есть экспортировать в другие страны больше продуктов питания и сырья, чем импортировать из них.

В соответствии с изменившейся с 2014 г. геополитической обстановкой и последовавшими после этого экономическими санкциями, экономическая политика России нуждалась в существенной корректировке⁵. На сегодняшний день в ближайшей перспективе импортозамещение является одним из ключевых и наиболее актуальных направлений развития сельского хозяйства. Российские власти намерены продолжить столь успешно реализуемую программу импортозамещения. Например, планируется обнулить экспортную пошлину на пшеницу на ближайшие два года, что принесет производителям дополнительный доход. Кроме того, для поддержки сельского хозяйства в этом году в бюджете уже предусмотрено 214 млрд. руб.

Будут скорректированы и механизмы помощи селянам. В частности, по программе льготного краткосрочного кредитования сельхозпроизводители смогут получать средства в банках по ставке не выше 5%⁶.

¹ Информация о социально-экономическом положении России - 2016 г. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B16_00/Main.htm.

² Национальный доклад "О ходе и результатах реализации в 2015 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы". М., 2016.

³ Экспорт продуктов питания превысит импорт. URL: <http://www.agroinvestor.ru/markets/article/23570-eksport-produktov-pitaniya-prevysit-import>.

⁴ Сельское хозяйство России. URL: <http://ruxpert.ru>.

⁵ Гуськова Н.Д., Салимова Т.А., Горин И.А. Анализ состояния проблем импортозамещения в Российской Федерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 2 (136).

⁶ URL: <https://rg.ru/2016/09/06/medvedev-lgotnuii-stavku-po-kreditam-vvedut-dlia-agrariiev-k-2017-godu.html>.

CURRENT STATUS ECONOMIC EFFICIENCY OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN THE RUSSIAN FEDERATION

© 2017 Popova Anastasiya Sergeevna

Student

© 2017 Shchutskaya Alexandra Viktorovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: nastya-2992@mail.ru, avs2020@yandex.ru

Keywords: agricultural, economic efficiency, volume of production, profit, exports, import substitution, state support.

The estimation of dynamics of volumes of manufacture of agricultural production in the Russian Federation, profitableness and profitability of manufacture is carried out. Import substitution as a direction of development of agriculture of the Russian Federation is considered, export potential of branch is studied.

УДК 657

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НЕКРЕДИТНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ЦЕЛЯХ ОХРАНЫ ИНСАЙДЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

© 2017 Попова Елена Евгеньевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: alporowa@mail.ru

Ключевые слова: система внутреннего контроля, некредитные финансовые организации, контроль инсайдерской информации, проект Концепции организации внутреннего контроля для некредитных финансовых организаций.

Рассмотрены основные особенности организации системы внутреннего контроля некредитными финансовыми организациями в части контроля за инсайдерской информацией, а также определены направления реализации требований Концепции организации внутреннего контроля для некредитных финансовых организаций.

В целях реализации требований о необходимости организации действенной системы внутреннего контроля всеми экономическими субъектами, Приказом ФСФР России было разработано и вступило в силу в 2013 году Положение о внутреннем контроле профессионального участника рынка ценных бумаг¹. В последующем, в связи с передачей функций ФСФР Банку России, и принятым решением о переходе профессиональных участников рынка ценных бумаг - некредитных финансовых организаций (НФО) на отраслевые стандарты бухгалтерского учета и отчетности, для указанных организаций, был разработан пакет проектов документов, регулирующих правила ведения бухгалтерского учета и финансовой отчетности в этой сфере деятельности. Одним из важнейших проектов является проект Концепции единой системы внутреннего контроля для некредитных финансовых организаций (далее - Концепция)². Следовательно, к моменту вступления в силу документа, профессиональные участники рынка ценных бумаг - НФО обязаны внести в действующие внутренние стандарты о внутреннем контроле изменения, соответствующие новым правилам. В этой связи представляется актуальным рассмотрение основных особенностей организации системы внутреннего контроля в НФО, обеспечивающей реализацию новых требований.

Профессиональные участники рынка ценных бумаг, безусловно, имеют сегодня в своей структуре управления системы внутреннего контроля. Однако в настоящее время и до перехода в 2018 году на отраслевые стандарты учета и отчетности для НФО, процедуры контроля основаны на стандартах финансово-хозяйственной деятельности организаций не банковского сектора. Концепция же конкретизирует правила именно для НФО, предлагает выстраивать систему контроля по единым принципам с организациями банковского сектора. При этом положения Концепции могут применяться с учетом особенностей и масштабов деятельности НФО, рисков организации и экономической целесообразности затрат на систему внутреннего контроля, но при этом обеспечивать реализацию задач, стоящих перед отделом внутреннего контроля НФО.

Важнейшей задачей нового порядка организации внутреннего контроля является требование об обеспечении контроля в целях противодействия неправомерному использованию инсайдерской информации. До рассматриваемого проекта Концепции регулирование, связанное с предотвращением нарушений на финансовых рынках, осуществлялось также в соответствии с Федеральным законом N 224-ФЗ "О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"³. Многие финансовые организации, например, с долей иностранного участия, к сегодняшнему дню уже имеют определенные процедуры, направленные на выстраивание системы противодействия неправомерному использованию инсайдерской информации. Однако перед большинством НФО встала серьезная задача по разработке внутренних положений, политики и процедур, обеспечивающих контроль доступа и охраны конфиденциальности инсайдерской информации.

К инсайдерской информации (термин происходит от английского слова *inside* - изнутри) относятся точные и конкретные нераскрытые сведения об эмитенте, ценных бумагах, договорах, представляющие коммерческую тайну, распространение или предоставление которых посторонним заинтересованным лицам, может существенно повлиять на рыночные цены финансовых инструментов, иностранной валюты, а также на эконо-

мическую безопасность организации. Перечень ее установлен ФСФР России. Инсайдерскую информацию запрещено использовать при проведении операций с ценными бумагами, производными финансовыми инструментами, иностранной валютой и другими активами, которых она касается, а также передавать третьим лицам. При незаконном опубликовании информации в средствах массовой информации она перестает быть инсайдерской с момента такого раскрытия. В Концепции представлены конкретные рекомендации по организации контроля доступа и хранения такой информации. Среди них - контроль со стороны Совета директоров (наблюдательного совета) за организацией управленческой деятельности; контроль за работой системы управления рисками и своевременная оценка рисков; контроль за распределением полномочий при проведении финансово-хозяйственных операций; контроль за управлением информационными потоками и обеспечением информационной безопасности и другие.

Таким образом, НФО обязаны предусмотреть в стандарте "О внутреннем контроле" правила контроля информации в целях противодействия неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком. Перечень инсайдерской информации, разработанный организацией, должен соответствовать перечню, установленному нормативными актами, и утвержден организационно-распорядительным документом НФО. Кроме того должен быть установлен перечень лиц, относящихся к инсайдерам, и поставленных в известность об этом. Это, как правило, руководитель НФО, топ-менеджеры, имеющие доступ к информации, на основании заключенных трудовых или гражданско-правовых договоров.

НФО должны осуществлять регулярный мониторинг системы контроля инсайдерской информации. Мониторинг системы контроля может осуществляться руководством подразделений, бухгалтерией, а также специальной службой контроля инсайдерской информации. Во внутренних документах организации следует определить порядок мониторинга системы контроля инсайдерской информации, а именно: методики проведения, периодичность, правила рассмотрения результатов мониторинга и др. Причем, организация должна постоянно совершенствовать систему контроля за инсайдерской информацией, чтобы обеспечить ее эффективную работу с учетом изменяющихся внутренних и внешних факторов, оказывающих прямое воздействие на деятельность НФО.

Результатом функционирования внутреннего контроля организации является обеспечение готовности к проверкам внешних контрольных органов⁴.

Банк России проводит проверку организации при наличии признаков неправомерного использования инсайдерской информации в соответствии с Инструкцией⁵. Сведения, подтверждающие такие факты, могут быть получены Банком из интернета, средств массовой информации, органов государственной власти, а также от юридических и физических лиц. По результатам такой проверки составляется и подписывается акт проверки НФО. В случае выявления нарушения требований по организации системы внутреннего контроля в НФО, и в частности, контроля за инсайдерской информацией, ответственные лица несут дисциплинарную, административную, гражданско-правовую или уголовную ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Таким образом, рассмотренные особенности организации системы внутреннего контроля в НФО в части контроля за инсайдерской информацией в рамках проекта Концепции, позволили определить основные направления работы НФО по реализации положений будущего нормативного акта, направленного на унификацию надзорного процесса Банка России, на сближение подходов, применяемых в НФО и банковском секторе. Дальнейшее совершенствование нормативной базы, регулирующей систему бухгалтерского учета, финансовой отчетности, внутреннего контроля для некредитных финансовых организаций даст возможность сформировать качественно новую добросовестную конкурентную среду, способствующую дальнейшему развитию их деятельности на рынке ценных бумаг.

¹ Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам от 24.05.2012 № 12-32/пз-н "Об утверждении Положения о внутреннем контроле профессионального участника рынка ценных бумаг" (с изм. и доп.).

² Проект Концепции единой системы внутреннего контроля для некредитных финансовых организаций. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/713773>.

³ Федеральный закон № 224-ФЗ "О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (утв. Ассоциацией российских банков 15.02.2011 г.).

⁴ Маняева В.А., Фадеева А.А. Формирование и оценка системы внутреннего контроля экономического субъекта // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 9 (119). С. 85.

⁵ Инструкция Банка России от 10.08.2015 № 167-И "О порядке проведения Банком России проверок соблюдения требований Федерального закона от 27 июля 2010 года N 224-ФЗ "О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ" и принятых в соответствии с ним нормативных актов".

ON THE PECULIARITIES OF THE ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL OF NON-CREDIT FINANCIAL INSTITUTIONS FOR THE PROTECTION OF INSIDER INFORMATION

© 2017 Popova Elena Evgenyevna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: alpopowa@mail.ru

Keywords: internal control system, non-credit financial organizations, insider information control, draft Concept of internal control organization for non-credit financial organizations.

The main features of the organization of the internal control system by non-credit financial organizations in terms of controlling insider information are considered, as well as directions for implementing the requirements of the Internal Control Concept for non-credit financial organizations.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ЗАТРАТ БИЗНЕС-СТРУКТУР

© 2017 Поташева Ольга Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: olgakuzmina0212@gmail.com

Ключевые слова: затраты, издержки, расходы, учетно-аналитическое обеспечение управления.

Рассматривается экономическое содержание затрат бизнес-структур как объекта учета для формирования методических подходов сбора информации об их поведении.

Затраты бизнес-субъекта являются базовой экономической категорией. Как предмет управления они характеризуются высокой динамичностью и оказывают противоречивое влияние на результаты деятельности бизнес-структуры. Их учет, измерение и оценка являются результатом специально осуществляемой деятельности экономического субъекта, нацеленной на принятие управленческих решений в последующем¹.

Термин "затраты" имеет множество значений и в различных ситуациях финансово-хозяйственной деятельности предприятия возникают различные типы затрат. При этом понятия "затраты", "расходы" и "издержки" имеют разное экономико-управленческое содержание.

Наиболее обобщенное представление понятия "затраты" заключается в стоимостном выражении различных видов экономических ресурсов, задействованных в финансово-хозяйственной деятельности. В данном определении необходимо выделить 3 главные составляющие:

- 1) при использовании понятия "затраты" должна быть указана конкретная цель или задача (производство продукции, выполнение работ, оказание услуг и т.п.), иначе понятие становится неточным, теряет свой смысл;
- 2) понятие "затраты" характеризуется величиной использованных ресурсов;
- 3) величина использованных ресурсов отражается в денежном выражении с целью обеспечения соизмерения различных видов ресурсов².

Экономическое содержание затрат как предмета управления и объекта учета характеризуется концептуальными положениями бухгалтерского учета. Методические особенности учетных процедур, закрепленные в учетной политике субъекта корпоративного управления для целей бухгалтерского и налогового учета, а также в стандартах управленческого учета, отражают применяемые подходы к их измерению и отражению.

Величина затрат в системе финансового учета формируется в соответствии с правилами, регламентированными стандартами учета национального и мирового уровня. Формирование информации о затратах в финансовом учете способствует достоверному расчету величины финансовых результатов и составлению публичной отчетности³.

Управление налогооблагаемой прибылью опирается на расчет показателей затрат, признаваемых в целях налогообложения в соответствии с Налоговым кодексом РФ. Признание затрат в этом случае опирается на факты их документальной и экономической обоснованности, что предписано действующим законодательством.

В управленческом учете, в свою очередь, информация о затратах формируется в соответствии с требованиями пользователей информации в аналитических разрезах, задаваемых условиями принятия управленческих решений.

Управление затратами бизнес-структур в целях повышения эффективности деятельности должно строиться на основе системного подхода. При этом также должны быть учтены принципы единства, развития, глобальной цели, функциональности, иерархии и организованности. В составе системы управления затратами предприятия можно выделить три ключевых элемента: субъект управления, объект управления и механизм их взаимосвязи⁴.

Роль субъекта управления затратами предприятия выполняют менеджеры всех звеньев управления, а также специалисты в области соответствующего учетно-аналитического обеспечения. Объектом управления являются затраты предприятия, классифицируемые по различным признакам. Взаимодействие субъекта и объекта в ходе управления затратами происходит в процессе функционирования учетно-аналитического обеспечения.

При этом система управления затратами субъекта корпоративного управления выполняет ряд значимых функций: планирование в оперативном и стратегическом временном интервале; идентификацию наиболее оптимальных направлений использования ресурсов предприятия; контроль исполнения принятых решений для достижения их максимальной эффективности; мотивация предприятия для достижения системы запланированных показателей в области управления затратами⁵.

Деятельность по управлению затратами субъекта корпоративного управления может рассматриваться как одна из функциональных областей менеджмента либо как самостоятельная область в системе управления бизнес-структурой. При этом основными задачами в области управления затратами компании являются постановка системы управления затратами с учетом влияния внутренних и внешних факторов ведения деятельности, идентификация затрат по бизнес-процессам, определение затрат по структурным подразделениям субъекта и расчет себестоимости выпускаемой продукции (оказываемых услуг, выполняемых работ). Сформированная в данных направлениях учетная информация позволяет принимать обоснованные управленческие решения на основе сведений о поведении затрат.

¹ Корнеева Т.А., Кузьмина О.Н., Шатунова Г.А. Функционально-стоимостный анализ в решении организационно-управленческих задач: теоретические основы и методика проведения : монография. М. : Инфра-М, 2015. С. 14.

² Поташева О.Н., Гипкиова В.О. Сравнительные результаты оценки финансового положения компании по данным отчетности, составленной по российским и международным стандартам учета (на примере ОАО "НК "Роснефть") // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. Вып. 143. С. 81.

³ Кузьмина О.Н. Развитие учетно-аналитического обеспечения управления организацией на основе применения функционального принципа // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 5 (115). С. 33.

⁴ Кузьмина О.Н. Функционально-стоимостный анализ: методические подходы и концептуальные основы // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 6 (116). С. 35.

⁵ Корнеева Т.А., Кузьмина О.Н. Учет затрат на проведение функционально-стоимостного анализа бизнес-структурами // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 3 (125). С. 76.

ECONOMIC CONTENT OF BUSINESS STRUCTURES COSTS

© 2017 Potasheva Olga Nikolaevna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: olgakuzmina0212@gmail.com

Keywords: costs, costs, expenses, accounting and analytical support for management.

The economic content of the costs of business structures as an accounting object for the formation of methodical approaches to collecting information on their behavior is considered.

УДК 330.8

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РФ

© 2017 Поташева Ольга Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Гафурова Диана Артемовна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: olgakuzmina0212@gmail.com, dianagafurova1897@gmail.com

Ключевые слова: бухгалтерский учет, институциональный подход, реформирование бухгалтерского учета.

Рассмотрено понятие института бухгалтерского учета как части социально-экономической среды, исследован процесс становления института учета в РФ и особенности его формирования.

Необходимость применения институционального подхода обусловлена тем, что наука не может рассматриваться вне интересов социально-экономической среды. Так и бухгалтерский учет не может рассматриваться сам по себе, так как функционирует в среде, формируемой институтами.

Для исследования данной проблемы целесообразно рассмотреть особенности бухгалтерского учета, исходя из мнений специалистов в данной области. Особенно интересной является характеристика испанского исследователя Б.Солозано, который писал: "бухгалтерский учет стоит выше всех наук и искусств, ибо все нуждаются в нем, а он ни в ком не нуждается; без бухгалтерского учета мир был бы неуправляем и люди не смогли понимать друг друга"¹.

Согласно Американскому институту присяжных бухгалтеров(AICPA), бухгалтерский учет представляет собой "...искусство записи, классификации, обобщения счетов путем регистрации в денежных единицах сделок и событий... а также интерпретации полученных результатов"².

Анализируя взгляды исследователей, необходимо отметить, что, по мнению Б. Солозано бухгалтерский учет обеспечивает не только взаимопонимание людей, но и "правила", по которым управляется хозяйственный мир. Учет выступает основным регулятором деятельности людей, то есть является формальной составляющей института бухгалтерского учета. Другой существенный аспект, обозначенный AICPA, - способность учета к интерпретации информации, которая и формирует систему неформальных институтов, то есть "профессиональное суждение" бухгалтеров. Исследуемые компоненты формируют основополагающую часть института бухгалтерского учета.

Кроме того, следует учесть и идею французского экономиста Ш.Пангло, отмечавшего, что "бухгалтерский учет выскальзывает из рук бухгалтеров, счетоводов и занимает место в руках экономистов, статистиков, инженеров, аналитиков. Эту беду можно преодолеть. Бухгалтерский учет должен прийти к новому видению своих проблем, к новым свершениям"³. Таким образом, к восприятию бухгалтерского учета как института научное сообщество необходимо подвести.

Для лучшего понимания сущности исследуемого института рассмотрим определения в узком и широком смысле.

Итак, в узком смысле бухгалтерский учет - институт преобразования с помощью специфических методов, формальных и неформальных составляющих (т.е. подходов и суждений) фактов хозяйственной жизни на язык цифр и стандартов для обеспечения понимания и управляемости в социально-экономической среде.

В более широкой трактовке институт бухгалтерского учета следует рассматривать как институт, обеспечивающий взаимопонимание национальных и мировых социально-экономических пространств. При этом сам выдвинутый тезис о существовании института бухгалтерского учета требует обоснованного доказательства.

Точной даты возникновения института исследователями не установлено, но в результате изучения исторических аспектов развития учета мы можем предположить, что становление института можно отнести к XVIIIв. - эпохе правления Петра I, который признал отсталость России от стран Запада и поставил страну на путь всеобщей реформы. С того времени государство серьезное внимание стало уделять развитию учета в стране. Так, в 1710 г. в газетах впервые появилось слово "бухгал-

тер", а с 1714 г. начали издаваться нормативные акты, затрагивающие важные стороны учета.

Созданный Петром I Адмиралтейский Регламент(1722 г.) оказал существенное влияние на систему бухгалтерского учета в России, методику учета и оформления документов. Таким образом, данный государственный орган составлял основу формальной составляющей бухгалтерского института на первом этапе его становления.

Последователи Петра I стремились улучшить учет, а наиболее действенным средством для этого была признана двойная бухгалтерская запись. Отмена крепостного права дала новый толчок в развитии учета в России. С конца XIX в. начался новый этап в становлении института бухгалтерского учета. Представители различных научных школ предлагали свои идеи дальнейшего развития учета и его модернизации. Данное время с точки зрения институциональной теории можно охарактеризовать как этап становления научных взглядов, формирования принципов, взглядов, то есть развития неформальной составляющей института учета.

С развитием экономической сферы появился огромный спрос на представителей бухгалтерской профессии. В конце XIX-начале XX вв. значительно возросло количество курсов, училищ и школ для обучения бухгалтеров в России. А вместе с тем появилась острая необходимость в высшем образовании, что потребовало открытия экономического отделения в Петербургском политехническом институте(1899). Именно конец XIX в. можно считать началом становления учебных и научных учреждений бухгалтерского учета, как составляющей неформальной части института учета.

Развитие института учета в период СССР было связано с политическими событиями, поэтому бухгалтерский учет должен был адаптироваться к происходящим изменениям. С 1922 г. начался активный процесс стабилизации хозяйства, потребовавший изменения методов учета и создания новых учетных измерителей. Новая экономическая политика (НЭП), проводимая до 1929 г., усилила необходимость хронологической и систематической регистрации фактов хозяйственной жизни, что потребовало использования групповой номенклатуры счетов. При этом составление сводной отчетности подразумевало применение типовых форм отчетности. В дальнейшем происходила модификация принципов учета, их ориентация преимущественно на производственную сферу.

В послевоенный период развитие методологии учета отошло на второй план, более важной задачей стала разработка единых общегосударственных норм учета. Вторая половина XX в. характеризуется широким распространением в России механизированной обработки учетной информации. Главной дискуссией того периода была проблема исчисления себестоимости. В результате было принято положение необходимости калькуляции в двух случаях: принятии решения о производстве и установления цен и в связи с выпуском определенных видов продукции в разовом порядке⁴.

Таким образом, в XX в. происходило серьезное преобразование преимущественно формальной составляющей учета, потому что главные изменения в ведении бухгалтерского учета были связаны с деятельностью государственных органов.

XXI в. стал новой отправной точкой в развитии бухгалтерского учета в России. Это связано со значительными изменениями, характерными для современного учета. Следует отметить, что современное развитие бухгалтерского учета направлено как на развитие формальных институтов, так и на его неформальную составляющую⁵.

Таким образом, можно сделать вывод, что главные составляющие института бухгалтерского учета начали формироваться еще в XVIII в. и продолжили свое развитие в дальнейшем. Однако необходимо отметить, что развитие учета в России было связано в существенной степени с влиянием Германии в связи с ведущей ролью немецкого капитала в экономике. В долгом процессе становления института бухгалтерского учета постоянно сменялись этапы совершенствования формальных и неформальных институтов, что подчеркивает необходимость и важность исследования этих двух составляющих в системе института бухгалтерского учета.

¹ Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : учеб. пособие для вузов. М. : Аудит, 1996. С. 81.

² Там же. С. 371-373.

³ Там же. С. 333-334.

⁴ Родина Л.Н. Этапы развития бухгалтерского учета : учеб. пособие. Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. С. 79.

⁵ Поташева О.Н., Гипикова В.О. Сравнительные результаты оценки финансового положения компании по данным отчетности, составленной по российским и международным стандартам учета (на примере ОАО "НК "Роснефть") // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 9 (143). С. 80.

HISTORICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE INSTITUTE ACCOUNTING IN RUSSIA

© 2017 Potasheva Olga Nikolaevna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2017 Gafurova Diana Artemovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: olgakuzmina0212@gmail.com, dianagafurova1897@gmail.com

Keywords: accounting, institutional approach, accounting reform.

The notion of the accounting institution as part of the socio-economic environment is considered, the process of formation of the accounting institution in the Russian Federation and the features of its formation are investigated.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ СТАНДАРТИЗАЦИИ И ГАРМОНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

© 2017 Поташева Ольга Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Мамышева Алия Фаритовна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: olgakuzmina0212@gmail.com, aliya.mamisheva@yandex.ru

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, стандартизация и гармонизация системы бухгалтерского учета, консолидация финансовой отчетности.

Рассматриваются значение и роль международных стандартов финансовой отчетности как важнейшего элемента стандартизации и гармонизации системы бухгалтерского учета.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) представляют собой стандарты, которые регламентируют правила составления финансовой отчетности, которые являются коря обязательными при принятии экономических решений в отношении предприятия внешними пользователями¹.

Роль МСФО состоит в обеспечении сопоставимости отчетности компаний разных стран. Применение МСФО требует совершенно новых знаний и навыков работы².

Применение МСФО обуславливается следующими причинами:

1) формирование отчетности в соответствии с МСФО является одним из важнейших шагов, который дает возможность российским предприятиям приобщиться к мировым рынкам капитала, который требует прозрачности финансовой информации в частности деятельности компаний и финансовой отчетности управления перед инвесторами.

2) использование международных стандартов финансовой отчетности в организации управленческого учета значительно уменьшает затраты компании, а также оказывает помощь в эффективном проведении процесса подготовки финансовой отчетности. Наличие достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности компании дает возможность руководству принимать оптимальные управленческие решения³.

Отчетность, которая наиболее полно соответствует международным стандартам подготавливается посредством трансформации отчетности, составляемой по национальным стандартам.

Вопрос унификации системы бухгалтерского учета сейчас становится все более значимым. Существует два подхода к решению данной проблемы: стандартизация и гармонизация систем бухгалтерского учета⁴.

Гармонизация различных систем бухгалтерского учета заключается в том, что в каждой стране может существовать своя модель организации учета и система регулирую-

щих ее стандартов, которые не противоречат аналогичным стандартам в странах - членах сообщества.

Переход на МСФО может оказаться продолжительным и трудным процессом, при осуществлении которого становится необходимым решение большинства непростых вопросов методического и учетного характера⁵.

Следующие факторы препятствуют гармонизации систем бухгалтерского учета:

1) Пробелы в данных. Подготовка вступительного баланса по МСФО требует сбора информации или выполнения расчетов. Компаниям необходимо планировать переход на МСФО заранее для обеспечения наиболее своевременного сбора и проверки, необходимой информации.

2) Возможности выбора учетной политики. Ряд стандартов МСФО предоставляют компаниям право выбора одного из нескольких возможных вариантов для целей установления учетной политики.

Сейчас требуется более полное соответствие российской системы бухгалтерского учета МСФО, которое бы позволяло обходить кризисные ситуации на рынке и предоставлять финансовую прозрачность компаниям. Международные стандарты отчетности дают возможность применять экономические знания в целях составления объективной, точной и полной отчетности предприятий.

Тенденция к стандартизации и унификации принципов бухгалтерского отражает рост поля деятельности международных компаний, усиление интернационального мирового хозяйства и финансовых рынков.

Международные стандарты финансовой отчетности занимают важное место в гармонизации и стандартизации системы бухгалтерского учета, а разработка единых принципов учет является условием эффективного функционирования многих предприятий.

Таким образом, можно сделать вывод, что гармонизация представляет собой процесс сближения методов, норм, инструментов, принципов и правил ведения учета и составления финансовой отчетности, а стандартизация является процессом формирования норм, принципов и правил, которые позволяют наиболее оптимально удовлетворять и объединять требования пользователей информации в разных странах. Стандартизация и гармонизация системы бухгалтерского учета являются взаимосвязанными процессами, в которых МСФО занимает важную роль.

¹ Шоненцукова З.Х., Мирзоева Ж.М. Способы и первичный опыт формирования отчетности в соответствии с МСФО // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-1. С. 14.

² Торопова И.В. Проблемы внедрения системы международных стандартов финансовой отчетности в России // Вопросы управления. 2015. № 1. С. 89.

³ Кузьмина О.Н. Развитие учетно-аналитического обеспечения управления организацией на основе применения функционального принципа // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 5 (115). С. 34.

⁴ Корнеева Т.А., Кузьмина О.Н. учет затрат на проведение функциональн-стоимостного анализа бизнес-структурами // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 3. С. 95.

⁵ Кузьмина О.Н. Функционально-стоимостной анализ: методические подходы и концептуальные основы // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 6 (116). С. 122.

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS AS AN INSTRUMENT OF STANDARDIZATION AND HARMONIZATION OF ACCOUNTING SYSTEMS

© 2017 Potasheva Olga Nikolaevna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2017 Mamysheva Aliya Faritovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: olgakuzmina0212@gmail.com, aliya.mamisheva@yandex.ru

Keywords: international financial reporting standards, standardization and harmonization of the accounting system, the consolidation of financial statements.

The article discusses importance and role of international financial reporting standards as an important element of standardization and harmonization of the accounting system.

УДК 336.71

КРЕДИТНЫЕ РИСКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И СПОСОБЫ ИХ СНИЖЕНИЯ

© 2017 Провкова Ирина Дмитриевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: provkova94@mail.ru

Ключевые слова: кредитный портфель, финансовый риск, кредитный риск, коммерческий банк, управление рисками.

Рассматривается кредитный риск в системе управления банковскими рисками, исследуется его влияние на устойчивость банка и формирование кредитного портфеля.

Банки играют одну из важнейших ролей в экономике, обеспечивая ее необходимыми ресурсами и услугами. Их деятельность многообразна и занимаются они различными видами операций. Одним из приоритетных видов деятельности банка являются кредитные операции, которые формируют основную часть прибыли банка. Но не стоит и забывать о высоких рисках, которые могут привести банк к банкротству.

При отсутствии анализа и объективной оценки финансовых рисков достижение прибыльности операций становится почти нереальным. Так как именно анализ и объективная оценка помогают определить возможность возникновения убытков, определить их примерную величину и сравнить с количественным уровнем дохода от данного вида деятельности.

Одним из наиболее важных финансовых рисков, на который в приоритетной мере ориентируются банк, является кредитный риск. К.В. Герасименко, Т.Г. Туманова дают следующее определение кредитного риска: "кредитный риск представляет собой риск невыплаты или неполной выплаты заемщиком банка своего долга или его неспособность выполнить принятые на себя обязательства в соответствии с договором"¹.

Что же касается данного термина, закрепленного в нормативных документах, то из письма ЦБ РФ от 23.06.2004 г. № 70-Т " О типичных банковских рисках" становится понятно, что кредитный риск - это риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора"².

Исходя из определений кредитного риска в различных источниках можно установить следующую закономерность:

- кредитный риск всегда тесно связан с таким понятием как неопределенность. В современных условиях процесс принятия решения по выдаче кредита проходит именно в условиях неопределенности;
- результат данного риска можно выразить в стоимостном выражении - прибыль или убыток кредитора;
- кредитный риск - это возможность возникновения потерь банка, но данный риск можно регулировать, основываясь на результатах экономической ситуации в стране на данный момент и в ближайшем будущем.

Кредитные риски можно классифицировать по различным критериям, например, в зависимости от характера влияния факторов, которые приводят к нарушению кредитного процесса (см. таблицу).

Классификация кредитного риска

Критерий	Вид кредитного риска
Уровень	Риск на макроуровне и микроуровне
Степень зависимости от банка	Не зависит от деятельности организации Зависит от деятельности организации
Отрасль	ЖКХ, сельское хозяйство, промышленность, торговля и т.п.
Масштабы	Комплексный и частный
Структура кредита	Риск на стадии принятия решения, использования ссуды, возврата кредита
Степень риска	Минимальный (10-25%) Повышенный (25-50%) Критический (50-75%) Недопустимый (75-100%)

Таким образом, всесторонняя оценка кредитного риска по предложенным уровням, их анализ и учет в управлении кредитным портфелем предоставляют возможность банкам предотвратить их негативное влияние на результаты своей деятельности. Качество кредитного портфеля банков оценивается с помощью структурных показателей, определяемых как объемы и доли выданных банками кредитов, и инвестируемых средств в основной капитал и в разрезе отраслей промышленности³. Поэтому на этапе формиро-

вания кредитного портфеля очень важно уделить должное внимание разработке кредитной политики и оценке кредитного риска.

Для оценки уровня риска кредитного портфеля необходимо провести анализ отраслевой структуры региональных корпоративных кредитных портфелей (см. рисунок)⁴. Исходя из данных, представленных на рисунке можно сделать вывод о том, что в различных регионах своей деятельности банкам необходимо, в первую очередь, ориентироваться на потребности заемщиков, чтобы снизить вероятность риска и увеличить возможность получения прибыли.

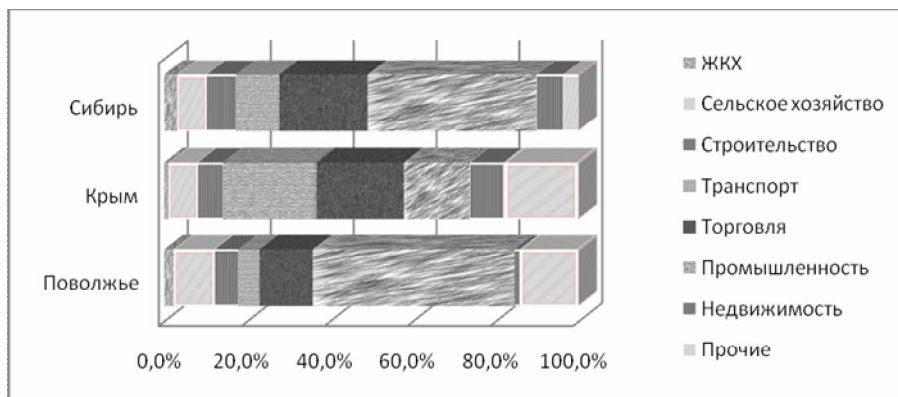


Рис. Отраслевая структура региональных корпоративных кредитных портфелей

Основным и наиболее важным требованием к формированию кредитного портфеля является его сбалансированность. Она должна компенсировать повышенный риск по одним ссудам надежностью и высокой доходностью других ссуд. При формировании структуры кредитного портфеля банку необходимо уделить пристальное внимание следующим аспектам:

- Риск и доходность отдельных ссуд
- Спрос заемщиков на различные виды ссуд
- Нормативы кредитных рисков, установленные ЦБ РФ
- Структура кредитных рисков в части сроков погашения ссуд

Кредитные операции коммерческих банков сами по себе являются рисковыми, поэтому управление кредитными рисками должно быть направлено на их снижение⁵.

Таким образом, система управления кредитными рисками, направленная на кредитный процесс в целом, включающая в себя планирование, управление и контроль, позволит банку иметь точное представление о степени кредитного риска как в рамках одной ссуды, так и всего кредитного портфеля

¹ Герасименко К.В., Туманова Т.Г. Современные тенденции и оценки кредитных рисков российских банков // Фундаментальные исследования. 2015. № 5.

² Вишневер В.Я., Гильмутдинова Л.Т. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества российских банков на современном этапе // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 5 (103).

³ Письмо ЦБ РФ от 23.06.2004 № 70-Т "О типичных банковских рисках".

⁴ Годовой отчет Банка России за 2015 год. URL: <https://www.cbr.ru>.

⁵ Кальянов А.Ю. Региональные аспекты развития кредитного рынка // Экономика и экономические науки. 2015. № 5.

CREDIT RISKS OF THE COMMERCIAL BANK AND METHODS OF THEIR REDUCTION

© 2017 Provkova Irina Dmitrievna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: provkova94@mail.ru

Keywords: loan portfolio, financial risk, credit risk, commercial bank, risk management.

This article considers credit risk in the banking risk management system, examines its impact on the bank's stability and the formation of the loan portfolio.

УДК 330.341

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ В РЕГИОНЕ

© 2017 Пыркова Ольга Михайловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: omp55@mail.ru

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальный бизнес, социальные проекты, социальные проблемы, социальное обслуживание.

Рассмотрена сущность социального предпринимательства, представлены современные направления развития социального предпринимательства с целью решения назревших социальных проблем в регионе.

Институт социального предпринимательства - относительно новое явление в Российской Федерации. Он начал стремительно развиваться после финансового кризиса 2008 года и с каждым годом набирает все большую популярность. Наблюдается стабильная тенденция популяризации социального предпринимательства, подкрепляемая его продуктивностью для всех участвующих сторон.

Определение понятия "социальное предпринимательство" законодательно не закреплено, но согласно portalу "Новый бизнес" под социальным предпринимательством

понимается "бизнес-решение социальной проблемы. Социальная проблема, которую пытается решить социальный предприниматель, это отправная точка его бизнеса"¹.

Масштаб проблем зачастую не имеют значения, однако выбор методов решения и инструментов зависит полностью от него и от следующих факторов:

- временного периода существования проблемы;
- количества попыток решения конкретной социальной проблемы;
- региональной ментальности индивидов;
- социальной структуры общества;
- правовой базы;
- возможности развития и формирования бизнеса на определенной территории;
- спроса на продукт бизнеса;
- выгоды.

Перечисленные основные факторы универсальны по своей сути. Однако их перечень является неполным и может быть дополнен за счет особенностей территории и субъективных качеств самого социального предпринимателя. Однако стоит учитывать радикальное отличие социального предпринимательства от любых других его видов, о чем может говорить наличие последнего фактора. Конкретно прибыль для социального предпринимательства, - явление вторичное. Вместо прибыли на первое место выходит социальный эффект от предпринимательской деятельности. Предприниматели и инвесторы должны заниматься этим ради общественного блага, а не ради увеличения капитала. Хотя встречаются коллизии в правовой трактовке социального предпринимательства (например, при расчете налогов), так как не является предпринимательством и не имеет своей главной целью извлечение прибыли.

Субъект социального предпринимательства достаточно сложен и может определяться двумя способами: либо это сам социальный предприниматель, либо это все участвующие стороны, для которых удовлетворение потребностей и решение определенных проблем является результатом данного социального предпринимательства².

Если раньше большинство социальных проектов возникало в сфере дошкольного образования, и частное детское дошкольное учреждение могло позиционировать себя социальным предприятием, то сегодня можно считать таковыми только ДДУ, ориентированные на адаптацию среды детей инвалидов и обеспечивающие индивидуальные развивающие программы для каждого, учитывая талант ребенка.

В настоящее время открываются пансионаты для пожилых людей, а главным сегментом социального предпринимательства становится включение граждан в экономику, повышение качества жизни, их самореализация. Увеличивается количество проектов, направленных на социализацию, реабилитацию и трудоустройство инвалидов и людей, попавших в трудную жизненную ситуацию.

В Самарской области на начало 2017г. проживает 828,4 тыс. человек пожилого возраста, их доля в общей численности населения с 26% к 2030г. вырастет до 27,8%.³ Однако обеспеченность населения стационарными учреждениями социального обслуживания для престарелых и инвалидов в регионе составляет в 2016г. 16,8 койко-мест на 10 тыс. населения - одна из самых низких в ПФО. Очередность в стационарные учреждения социального обслуживания для престарелых и инвалидов в Самарской области самая большая среди регионов ПФО - 638 чел. (для сравнения в Республике Марий Эл - 43 чел.) Период ожидания путевки в учреждения психо-неврологического профиля достигает 5 лет.

Не секрет, что в Самарской области, как и в других регионах страны, крайне остро стоит проблема ухода за больными и престарелыми людьми и касается многих, особенно живущих в отдаленных селах и деревнях.

Организация мобильных бригад в регионе хотя и повысили доступность и оперативность оказания неотложной социальной и социально-медицинской помощи сельскому населению, но проблему не решили.

Государство берет на себя заботу только об одиноко проживающих стариках, но в помощи нуждаются не только они. Поэтому в регионах России необходимо развивать рынок услуг для пожилых и ограниченно подвижных людей. Это одна из немногих сфер, уверенно растущая даже в кризис. По оценкам, рынок социального обслуживания вырастет минимум в 5 раз за ближайшие 10 лет!

Федеральный закон №442-ФЗ "Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации", вступивший в силу с января 2015 года открыл огромные возможности для социального предпринимательства коммерческим и некоммерческим организациям и индивидуальным предпринимателям. В Самарской области в перечень поставщиков социальных услуг в 2017г. включено 11 некоммерческих организаций.

Министерство экономического развития Российской Федерации во втором варианте законопроекта о социальном предпринимательстве предложило закрепить статус, понятия и критерии социального предпринимательства.

Крупные предприятия не будут заниматься социальным предпринимательством до тех пор, пока не будет принят закон, поэтому рассчитывать нужно только на малые и средние предприятия. Поэтому необходимо создать и реализовать инновационные подходы к развитию социального предпринимательства и механизмы государственной социальной поддержки на региональном уровне⁴.

Новыми направлениями социального предпринимательства в регионах могут стать франчайзинговый бизнес - home care (помощь на дому) и кооперативы в сфере ухода за пожилыми и инвалидами как Великобритании.

Важной проблемой развития социального предпринимательства в регионах России является отсутствие:

- закона о социальном предпринимательстве;
- фактически государственной поддержки социальному предпринимательству на законодательном и исполнительном уровнях;
- у населения представления о понятии социального предпринимательства, его сущности и значимости (по итогам опроса, менее трети граждан знают, что такое социальное предпринимательство, 73% опрошенных вообще не верят в возможность социальной ориентации российского бизнеса⁵);
- нужной информации о социальном предпринимательстве, позволяющей привлечь общественность к этому феномену, сформировать положительное отношение населения к данному явлению.

¹ URL: <http://www.nb-forum.ru/social>.

² Ветрова Е.А., Пыркова О.М. История возникновения и развития социального предпринимательства в России // Закономерности и тенденции системы финансово-кредитных отношений : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. (10 февр. 2016 г., г. Уфа). Уфа : АЭТЕРНА, 2016. С. 75.

³ Проект Стратегии социально-экономического развития Самарской области на период до 2030 года. URL: <http://www.samara2025.ru/events/o-strategii-socialno-ekonomicheskogo-razvitiya-samarskoy>.

⁴ Шумаев В.А., Морковкин Д.Е., Ранюк В.В. Развитие механизмов государственной социальной поддержки на региональном уровне // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 7 (129). С. 49-54.

⁵ Самарская губернская дума. Информационно-аналитический отдел. Информационно-аналитические материалы для заседания "круглого стола" на тему "Социальное предпринимательство: перспективы развития в Самарской области". Март 2015. С. 4.

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS A TOOL FOR SOLVING SOCIAL PROBLEMS IN THE REGION

© 2017 Pyrkova Olga Mikhailylovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: omp55@mail.ru

Keywords: social entrepreneurship, social business, social projects, social problems, social services.

The essence of social entrepreneurship is considered, modern directions of development of social entrepreneurship are presented with the purpose of solving urgent social problems in the region.

УДК 338.45

ФАКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2017 Пыстина Ксения Алексеевна

магистрант

© 2017 Заступов Андрей Владимирович

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: k.pystina@mail.ru, oiler79@mail.ru

Ключевые слова: инвестиционный проект, риски, устойчивость предприятия, организационно-экономический механизм, эффективность.

Исследован организационно-экономический механизм обеспечения адаптации инвестиционных проектов предприятия к рисковым условиям хозяйствования. Обоснована необходимость формирования механизма управления в реализации инвестиционных проектов на практике.

Чтобы оценить эффективность тех или иных инвестиционных проектов в условиях неопределенности рыночной среды, важным условием становится учет факторов устойчивости предприятия. Факторы устойчивости развития предприятий позволяют определить с высокой степенью достоверности целесообразность реализации инвестиционного проекта в зависимости от условий его реализации. Инвестиционный проект признается абсолютно устойчивым при условии, если он эффективен по всем возможным сценариям реализации, а возможные негативные факторы нивелируются экономическими мерами воздействия¹.

Основными факторами устойчивости инвестиционного проекта предприятия являются:

1. Резервирование. В проектах должны предусматриваться резервы производственных мощностей, запасы сырья и материалов, резервы финансовых средств на непредвиденные инвестиционные и текущие расходы и т.п. Специфической формой резервирования является "аварийное кредитование", когда возникает риск непогашения кредита, а вместе с ним появляется возможность полной или частичной компенсации за счет более высокой процентной ставки.

2. Страхование, что сопряжено с дополнительными затратами участников.

3. Адаптация, заключающаяся в постоянном текущем контроле за условиями реализации проекта.

4. Диверсификация поставщиков и потребителей. Данные мероприятия ослабляют зависимость участников проекта от рыночного окружения и снижают риски, связанные со срывом реализации проекта.

5. Расширение состава участников проекта, являющееся одним из механизмов перераспределения риска, плюс факторинг.

Для оценки эффективности (и устойчивости) инвестиционных проектов используют следующие методы:

- расширенная оценка устойчивости;
- расчет границ и уровней безубыточности;
- анализ сценариев;
- оценка эффективности инвестиционного проекта с учетом влияния степени риска².

Наличие неопределенности и рисков допускает возможность того, что некоторые мероприятия могут выполняться несвоевременно и по другим сценариям. В такой ситуации возникает необходимость формирования организационно-экономического механизма реализации проекта в деятельности предприятия. Данный механизм должен обеспечить адаптацию инвестиционного проекта к меняющимся условиям, корректировку хода реализации проекта в зависимости от получаемой информации. Содержание такого механизма определяет некоторый набор инструкций по поводу действий участников проекта в ситуациях, которые могут возникнуть в процессе его реализации. Это ведет к превращению проекта из "план-расписания" в "план-инструкцию". Так, при ожидаемых колебаниях цен на сырье нерационально предусматривать в проекте фиксированный срок окончания разработки месторождения. Если в перспективе цена на производимую из сырья продукцию возрастет, станет эффективным более полное его извлечение из недр. Если же цена упадет, окажется целесообразным временно прекратить нефтедобычу.

В общем случае, схема разработки инвестиционного проекта предприятия в условиях неопределенности и риска с учетом оценки его обоснованности (эффективности) включает в себя следующие этапы:

1. Описывается все множество возможных сценариев (в виде системы ограничений на значения основных технических, экономических и иных параметров проекта).

2. По каждому сценарию определяются особенности функционирования организационно-экономического механизма реализации инвестиционного проекта предприятия, денежные потоки его участников (подрядчиков, поставщиков), возможность налогового стимулирования при реализации проекта³.

3. Для каждого сценария определяются и обобщающие показатели эффективности. По сценариям, предусматривающим рискованные ситуации, учитываются возникающие дополнительные затраты, проверяется наличие резерва финансовой осуществимости проекта.

4. Проверяется, обеспечивает ли организационно-экономический механизм финансовую выполнимость проекта. Если выясняется, что при некоторых сценариях финансовая реализуемость проекта не обеспечивается, необходимо предусмотреть меры по восполнению временной нехватки средств, либо уточнить условия прекращения проекта.

5. Оценивается риск неэффективности проекта, а также рассчитывается средний ущерб от реализации проекта в случае его неэффективности.

6. На основе характеристик эффективности вариантов инвестиционного проекта предприятия с использованием выбранного критерия осуществляется выбор основного (базового) варианта.

Разработка и реализация инвестиционных проектов предприятий в условиях неопределенности и рисков предполагает наличие особого вида деятельности, связанного с управлением рисками⁴. В ряде зарубежных стран уже длительное время нарабатывается опыт по осуществлению такой деятельности, испытываются и внедряются специальные методы управления в рамках разработки инвестиционных проектов.

Рассмотрим задачи управления рисками инвестиционных проектов в деятельности предприятий, к которым следует относить:

- классификация проектных рисков;
- идентификация и оценка проектных рисков;
- методические рекомендации по снижению (элиминированию) рисков;
- разработка механизма управления рисками⁵;
- экономическое обоснование необходимого уровня затрат на реализацию инвестиционного проекта;
- анализ эффективности управления рисками (оценка результатов).

Эффективность управления активами предприятия⁶, как правило, зависит от выбора тех или иных методов и механизмов управления риском.

Рекомендуется использовать в практической деятельности следующие методы управления риском:

- нивелирование воздействия риска;
- устранение (поглощение) риска и его контроль;
- механизм страхования возникающих рисков.

В целях управления рисками предприятия вне пределов влияния участников инвестиционного проекта следует придерживаться комплексного методического подхода, предусматривающего возможность финансирования участников инвестиционного процесса для страхования с целью защиты своих имущественных интересов при наступлении рисков условий хозяйствования⁷. Как правило, комплексный метод применяется с целью управления экономическими рисками, обусловленными изменениями в конъюнктуре цен, экологическими рисками при реализации сложных промышленных инвестиционных проектов в деятельности предприятий, совместно с методическими рекомендациями устранения возможных рисков и их контроля.

¹ Быстров О.Ф. Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации : монография / Ин-т управления и права. М. : Инфра-М, 2010.

² Заступов А.В. Аспекты управления проектными рисками в деятельности предприятий нефтедобывающей промышленности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 11 (49). С. 27-32.

³ Заступов А.В. Налоговое стимулирование нефтедобычи в осложненных условиях // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 4 (90). С. 26-29.

⁴ Гончаренко Л.П. Менеджмент инвестиций и инноваций : учебник. М. : КноРус, 2011.

⁵ Заступов А.В. Механизмы экономического стимулирования в обеспечении процесса нефтересурсосбережения // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 4 (42). С. 39-44.

⁶ Крылов Н.В. Инвестиции в реальный сектор экономики. М. : Лаборатория книги, 2009.

⁷ Заступов А.В. Стратегия инновационного развития региона с использованием кластерных инициатив // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 1 (135). С. 22-28.

FACTORS OF MANAGEMENT OF INVESTMENT RESOURCES OF THE ENTERPRISE

© 2017 Pystina Ksenia Alekseevna

Undergraduate

© 2017 Zastupov Andrey Vladimirovich

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: k.pystina@mail.ru, oiler79@mail.ru

Keywords: investment project, risks, stability of the entity, organizational and economic mechanism, efficiency.

The organizational and economic mechanism for the purpose of ensuring adaptation of investment projects of the entity to risk conditions of managing is researched. Need of forming of the controlling mechanism for implementation of investment projects in practice is proved.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЯ

© 2017 Русяев Николай Александрович

студент

© 2017 Китаева Марина Васильевна

доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: rusnickol@mail.ru

Ключевые слова: сельскохозяйственное машиностроение, импорт техники, отечественная сельхозтехника, инвестиционная активность в отрасли, проблемы рынка.

Раскрыты основные особенности рынка сельскохозяйственной техники, охарактеризованы основные проблемы данной отрасли.

Россия - страна с высоким аграрным потенциалом. На долю АПК приходится более 30% работников отраслей материального производства, в отрасли сосредоточено более четверти производственных фондов и создается 15% ВВП.

Принятая в 2010 году Правительством РФ Доктрина продовольственной безопасности предусматривает значительное расширение производства сельхозпродукции в стране. Согласно Указу Президента Российской Федерации, значительная часть основных продовольственных продуктов должна производиться внутри страны. Решение задачи продовольственной безопасности страны невозможно без достаточного уровня механизации сельского хозяйства.

Слабое место Российского АПК - недостаток сельхозтехники в хозяйствах, объемы которой значительно сократились с 1990 года (почти в 4,5 раза).

Более 50% современного российского парка представляют собой машины возрастом старше 10 лет.

Коэффициент обновления оборудования по большинству позиций не превышает в сельхозпредприятиях России в среднем 4% в год.

Для выявления сильных и слабых сторон исследуемого рынка сельхозмашиностроения, выявления его возможностей, определения факторов на него влияющих, будет использоваться разработанная матрица "Сочетания важности и относительной силы".

Фактор №1 - обеспеченность сельхоз предприятий товарами рынка сельхозтехники, по критерию важности будет иметь оценку = 10, а по относительной силе, получит оценку = 1. Фактор №2 - коэффициент обновления оборудования по критерию важности имеет оценку = 9 баллов, поэтому по критерию относительной силы, фактор №2 имеет оценку = 1.

Оба фактора в соответствии со своими значениями попадают в квадрант Ключевых слабых сторон.

Утвержденная в 2011 году Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения в России до 2020 года декларирует, что одной из главных проблем российского рынка сельхозтехники является "отсутствие стабильного платежеспособного спроса на внутреннем рынке". Несмотря на принятие Стратегии, ситуация с покупательной способностью сельхозтоваропроизводителей за последние 6 лет ухудшилась: объем продаж на российском рынке сельхозтехники снизился на 13 млрд руб.

Можно утверждать, что рынок сельхозтехники в России находится под очевидным влиянием текущего кризиса в экономике страны. Это влияние выражается не только в изменениях количественных параметров рынка, но и затрагивает его качественную структуру. В статистике продаж за последние годы заметно, что все большую долю рынка занимает техника отечественного производства, которая получила конкурентные преимущества, связанные с произошедшей в конце 2014 года девальвацией рубля, и выражившиеся в пропорционально меньшем ее удорожании по сравнению с зарубежными аналогами.

Другой стороной происходящих на рынке структурных изменений является то, что происходит падение емкости рынка ассортиментных групп с высокой стоимостью (тракторов, комбайнов), а более дешевая навесная и прицепная техника имеет тенденцию к росту.

В представленной таблице, мы видим, что в сегментах тракторостроения и производства комбайнов наблюдается спад производства, в производстве тракторов резкое падение объемов производства произошло в 2013 году, а производство комбайнов начало снижаться с 2014 года. Нарастание спада продаж является закономерным, поскольку сопровождавшийся девальвацией рубля кризис в полной мере проявился лишь во второй половине 2014 года.

Вернемся к составлению матрицы. Обозначим Фактор №3-платежеспособный спрос сельхозтоваропроизводителей. Оценка критерия важности =8, относительной силы = 4. Так же как и первые два фактора Фактор №3 находится в квадранте ключевых слабых сторон.

Производство сельхозмашин в России сосредоточено в 10 ключевых сегментах, в которых отечественные компании сохранили существенные компетенции и конкурентные преимущества.

Крупнейшими отечественными предприятиями - отрасли являются:

- комбайновый завод "Ростсельмаш". Осуществляет производство зерно и кормоуборочных комбайнов, прицепной и навесной сельхозтехники, сельскохозяйственных тракторов;

- "Концерн "Тракторные заводы". На нем также производятся зерно и кормоуборочные комбайны, прицепная и навесная сельхозтехника, сельскохозяйственные тракторы;

- "Петербургский тракторный завод". Занимается производством сельхозтракторов с мощностью двигателя свыше 250 л. с.

Важной составляющей российской отрасли сельскохозяйственной техники являются импорт иностранной техники и открытые в стране сборочные производства иностранных компаний. Среди них необходимо выделить две группы производителей:

- компании, производящие технику ведущих мировых марок, например, таких как CLAAS и John Deere,

- сборочные производства белорусских производителей, таких как Минский тракторный завод и Гомсельмаш.

В общем количестве произведенных в 2015 году тракторов, доля отечественных моделей составила свыше 46 %, моделей, собранных на территории РФ из комплектов МТЗ - 37 %, собранных из комплектов Харьковского тракторного завода (ХТЗ) - 8,5%, из комплектов иностранных марок: (Versatile, New Holland, Agrottron, Axion, John Deere, Xerion) - менее 8%.

При этом обращает на себя внимание тенденция концентрации продаж внутри сегмента произведенной в России техники. Так, на фоне общего спада продаж в сегменте, существенно улучшили свои результаты такие предприятия, как ЗАО "Петербургский тракторный завод" (ПТЗ), на котором результат 2015 года на 82 % выше результата годом ранее, и ОАО "Череповецкий литейно-механический завод" (ЧЛМЗ).

Весь импорт и локализованная в России сборка комбайнов прочих марок заняла по итогам 2015 года 15,2% суммарных продаж, по отношению к 23,6% в 2014 году. Обращает на себя внимание тот факт, что доля собираемых в России комбайнов иностранных марок (кроме белорусских) сократилась более чем в 2 раза. Второй по объему рыночный сегмент - собираемая в России техника белорусских марок - показал по итогам 2015 года (1 078 штук комбайнов) падение к результату 2014 года на 0,6%. Больше всего было продано техники отечественных марок - 3 246 штук комбайнов, что на 6,2% превысило показатель предыдущего года. Производство кормоуборочных комбайнов отечественных марок увеличилось на 16,4%, в том числе: ООО "Комбайновый завод "Ростсельмаш" - в 2,4 раза.

Учитывая низкий уровень платежеспособного спроса со стороны отечественных аграриев, российские предприятия сельхозмашиностроения активно пытаются работать в сфере экспансии на внешние рынки.

Результаты отечественной отрасли сельскохозяйственного машиностроения на рассматриваемом рынке остаются весьма скромными. Так, по данным АСМ-холдинг, в стоимостном отношении результат российского экспорта сельскохозяйственных тракторов в 2016 году составил менее 5 млн. долл. США.

Для сравнения, текущая оценка емкости мирового рынка тракторов для сельскохозяйственных работ (35% всего продаж всех видов сельхозтехники) приближается к величине около 40 млрд. долл. США. Чтобы сравнить масштабы поставок стран-лидеров с Российским экспортом, приведу данные об экспортных поставках тракторов из Германии: ежегодно из страны экспортируется до 20 тысяч тракторов.

Подавляющий объем поставок российской техники приходится на страны СНГ: Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Таджикистан и Туркменистан. Из прочих стран, стабильным импортером российской техники является Монголия. Поставки в прочие страны осуществляются скорее спорадически, не имея системной основы.

Определим четвертый фактор влияния на рынок сельхозмашиностроения России - это импорт иностранной техники. Балл по шкале важности=5, что касается относительной силы, то здесь оценка=8. Данный фактор мы не можем отнести к сильной или слабой стороне, он находится на стыке квадранта ключевых сильных сторон и квадранта лишних сильных сторон.

Изменение в прошедшем году показателей структуры продаж и производства рассматриваемой отрасли произошло не только как следствие девальвации рубля, сделавшей менее конкурентоспособной по цене иностранную технику, но и в результате государственной программы поддержки. Так, в 2015 году соглашения о предоставлении субсидий Минсельхоза России были заключены более чем с 40 российскими заводами-производителями сельхозтехники. По итогам ушедшего года им было перечислено 5,2 млрд. рублей, что почти в три раза превысило объем средств федерального бюджета, изначально предусмотренных на эти цели: на начало 2015 года было предусмотрено порядка 1,9 млрд. рублей. Правительством активно стимулируется сбыт сельхозтехники. Как мы уже отмечали ранее, начиная с 2013 по 2015 год, направляемые на эти цели бюджетные средства растут. Так, если в 2014 году на субсидии для покупки сельхозтехники государством было направлено 1,6 млрд. руб., то в 2015 году - уже 5,2 млрд. руб., а в 2016 году - 9,6 млрд. руб. (по данным Росагроломаш выделено 9,9 млрд. руб.).

При этом меры Правительства не ограничиваются субсидированием части стоимости техники потребителю или продавцу. В качестве дополнительного канала вывода продукта на рынок активно используется инструмент лизинга. Сами принятые меры здесь также не ограничиваются созданием правовых институциональных условий для ведения этого бизнеса. Напротив, для того, чтобы поддерживать приемлемый для потребителя уровень стоимости лизинга, Правительством выделяются значительные средства: так в 2015 году из федерального бюджета на 2 млрд. рублей на эти цели было докапитализировано ОАО "Росагролизинг".

Возвращаясь к отрасли в целом, отмечаем рост инвестиционной активности в производстве сельхозтехники. Это отражает факт реализации мер, принятых Правительством, направленных на развитие всего агропромышленного комплекса страны.

Качественный скачок инвестиций в отрасль произошел в 2014 году, когда политическая и экономическая ситуация вызвала массовый уход с рынка импортных сельхозмашин и потребовала быстрого наращивания производственных мощностей по выпуску сельхозтехники в России. При этом, несмотря на нарастание экономических проблем, инвестиции в отрасли и далее сохранили положительную динамику.

Существенную часть инвестиций предприятия направляют на приобретение основных и пополнение оборотных средств. Первое указывает на высокую степень физического и морального износа производственного оборудования, зданий, инфраструктурных объектов и т.д. и приоритетность их обновления для заводов. Второе (пополнение оборотных средств) подтверждает отсутствие стабильности спроса, сезонность рынка и низкую рентабельность продаж.

Низкая маржинальность реализации сельскохозяйственной техники российскими предприятиями и ее объем не позволяют отечественным компаниям обеспечить высокий уровень инвестиций, необходимый для устойчивого и инновационного развития. Так, общий объем инвестиций крупнейших российских компаний ("Ростсельмаш" и КТЗ) в 60 раз ниже, чем у компании John Deere.

Инвестиции в НИОКР у российских компаний на третьем месте (около 12% всех инвестиций), однако 90% из них осуществлены двумя заводами: "Ростсельмаш" и КТЗ. Анализ зарубежного опыта показывает, что преобладающая доля инвестиций (более

50%) направляется на НИОКР. За счет этого ведущим мировым производителям удастся занимать уверенные позиции на экспортных рынках и успешно конкурировать с местными производителями сельхозтехники.

Следующий фактор, занявший свое место в матрице - государственная поддержка отрасли, показатель важности будет близок к максимальному и равняться 8 баллам, уровень относительной силы данного фактора будет оцениваться в 7 баллов. Шестой фактор - общий уровень инвестиций (в том числе в НИОКР). Важность данного фактора = 10 баллам, относительная сила=4 баллам.

Фактор государственной поддержки является ключевой сильной стороной, фактор №6- уровень инвестиций, несмотря на свою огромную роль в развитии отрасли, занимает положение ключевой слабой стороны.

Оценка перспектив российского рынка на ближайшие годы является достаточно сложной задачей. Основной проблемой этой оценки является наличие фундаментальных факторов, влияние которых на рынок имеет разную направленность.

Идентифицировав слабые и сильные стороны отечественного сельскохозяйственного машиностроения, решаем задачу формирования рекомендуемой программы развития рынка сельхозтехники.

Следует отметить, что государство играет значительную роль в развитии данного рынка. Однако для устойчивого развития рынка сельскохозяйственной техники и изменения его парадигмы (рынок сельского техники сейчас 93 млрд руб, а может стать почти 350 млрд.руб) государству предстоит решить не только отраслевые производственные, количественные проблемы роста, но и качественные, институциональные, межотраслевые.

Наиболее сложными из них будут:

- восстановление или создание новых производственных мощностей промышленности, обеспечивающих развитие сельского хозяйства (машиностроение, химическая и биологическая промышленность и др.);
- формирование таких экономических отношений на рынке сельскохозяйственной продукции и ресурсов для отрасли, которые бы обеспечивали достаточную доходность для расширенного воспроизводства в отрасли;
- коренное изменение социального статуса сельских территорий как базового фактора формирования стабильного и инновационно ориентированного трудового потенциала.

1. Китаева М.В. Развитие технологического потенциала на предприятиях сельского хозяйства (на примере Самарской области) // Региональное развитие : электрон. науч.-практ. журн. 2015. № 4 (8).

2. Пономарев А.А. Импортирование формальных и неформальных институтов на автомобильном рынке России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 9.

Журналы "Новое сельское хозяйство", "Сельскохозяйственная техника: обслуживание и ремонт", "Международный сельскохозяйственный журнал".

STRATEGIC ORIENTATIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC MARKET OF AGRICULTURAL MACHINERY

© 2017 Rusyaev Nikolay Aleksandrovich

Student

© 2017 Kitaeva Marina Vasilyevna

Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: rusnickol@mail.ru

Keywords: agricultural mechanical engineering, import of the equipment, domestic agricultural machinery, investment activity in an industry, market problems.

In article the main features of the market of agricultural machinery are revealed, the main problems of this industry are characterized.

УДК 657.1

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЙ "ЗАТРАТЫ" И "РАСХОДЫ" В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

© 2017 Рыбкина Виктория Олеговна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: victory_05_95@mail.ru.

Ключевые слова: затраты, расходы, российская система бухгалтерского учета, международная система бухгалтерского учета.

Осуществлен анализ категорий "затраты" и "расходы", произведено сравнение соотношения понятий "затраты" и "расходы" в международных и российских стандартах бухгалтерского учета.

В течение многих лет в бухгалтерском мире обсуждается вопрос соотношения понятий "затраты" и "расходы". Мнение специалистов и ученых по этому вопросу разделилось, некоторые полностью сопоставляют данные термины, но некоторые говорят о невозможности их отождествления.

Чтобы разобраться в этом рассмотрим основной нормативный документ бухгалтерского учета в части расходов - ПБУ 10/99 "Расходы организации". В них все не так однозначно.

Из положения по бухгалтерскому учету 10/99 следует, что под расходами можно понимать "уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных

* Научный руководитель - **Поташева Ольга Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент.

средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации"¹.

Затраты не оказывают влияние на уменьшение экономических выгод, а напротив, приводят к увеличению оценки активов, которые приведут к увеличению экономических выгод².

В этом поможет разобраться таблица, где рассмотрены операции, влияющие на формирование расходов.

Таблица 1

Влияние хозяйственных операций на формирование расходов

Хозяйственные операции	Изменения в активах или обязательствах	Влияние на величину экономических выгод и капитала
Выбытие денежных средств при оплате приобретения сырья, материалов и других активов	Уменьшение актива - денежные средства	Не уменьшаются, расход не формируется
	Уменьшение актива - сырье, материалы и т.д.	
Увеличение кредиторской задолженности при приобретении сырья, материалов и т.д.	Увеличение обязательств - кредиторская задолженность	Не уменьшаются, расход не формируется
	Увеличение актива - сырье, материалы и т.д.	
Использование сырья и материалов для производства продукции	Уменьшение актива - сырье и материалы	Не уменьшаются, расход не формируется
	Увеличение актива - незавершенное производство, готовая продукция	
Списание производственных потерь сырья и материалов, непригодных к использованию или продаже	Уменьшение актива - сырье и материалы	Уменьшаются, формируется расход
Списание бракованной готовой продукции	Уменьшение актива - готовая продукция	Уменьшаются, формируется расход

Из данной таблицы видно, когда формируются затраты, а когда расходы.

Что бы до конца выявить различия между понятиями "затраты" и "расходы", проведем сравнительный анализ.

Таблица 2

Сравнительный анализ соотношения категорий "расходы" и "затраты"

Признак сравнения	Затраты	Расходы
Экономическая сущность	Стоимостная оценка использования ресурсов, приводящая к увеличению активов*	Уменьшение экономических выгод, приводящее к уменьшению капитала
Отношение к объектам, характеризующим финансовое положение организации	Формируют себестоимость активов	Формируют финансовый результат в составе капитала
Влияние на формируемый показатель	Увеличивается показатель активов	Уменьшается показатель финансовых результатов
Классификация	По элементам затрат	По виду деятельности

* Дьяченко О.Г., Бородина Т.А. Понятийный аппарат "затраты", "издержки", "расходы" // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2010. № 11. С. 17.

Следуя этим различиям счет 25 "Общепроизводственные расходы", следует называть "Общепроизводственные затраты". Теперь рассмотрим счет 26 "Общехозяйственные расходы", если рассматривать счет только для расходов по обычной деятельности, то счет можно и не переименовывать, но если признавать в себестоимости готовой продукции, то счет 26 лучше было бы назвать "Общехозяйственные затраты"³.

Если сравнивать РСБУ и МСФО, можно сделать вывод о значимом отличии в некоторых ключевых вопросах характеристики экономической сущности понятий "затраты" и "расходы". Помимо этого, согласно условиям МСФО управленческие расходы отражаются отдельно и не включаются в себестоимость готовой продукции. Однако по РСБУ включение управленческих расходов в себестоимость продукции разрешается при закреплении данной методики в учетной политике организации и достаточно часто применяется на практике.

К примеру, возьмем, трактовку общехозяйственные расходы. Можно ли считать, что эти расходы приведут к увеличению себестоимости незавершенного производства или же их признание ведет к уменьшению капитала? Если рассматривать РСБУ и МСФО, то ответ не одинаковый, так как в МСФО запрещено признавать в себестоимости общехозяйственные расходы. Как поступить с затратами отнесенными на исправление брака в производстве? С одной стороны, они очевидно непроизводительные по этой причине никак не несут экономических выгод, но если рассматривать с другой стороны, с учетом человеческого фактора, всегда будут присутствовать в каких-либо переделах, поэтому, должны увеличивать себестоимость готовой продукции⁴.

В нормативном регулировании правил учета и определения экономического содержания "затрат" и "расходов" должны быть общими во всех нормативных документах бухгалтерского учета. Следовательно, озвученные ранее не сопоставления в нормативных документах необходимо откорректировать⁵.

¹ Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 57н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790).

² Дружиловская Т.Ю. Характеристика расходов и затрат для бухгалтерского финансового учета. М. : Магистр : Инфра-М, 2015.

³ Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению".

⁴ Поташева О.Н., Гипикова В.О. Сравнительные результаты оценки финансового положения компании по данным отчетности составленной по российским и международным стандартам учета // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 9. С. 80.

⁵ См.: Международные стандарты финансовой отчетности. М. : Аскери-АССА, 2013. С. 121;

Комарова Г.Б., Пулатова У.С. Теоретические аспекты экономических категорий "издержки", "затраты", "расходы" // Потребительская кооперация. 2012. № 2. С. 41.

PROBLEMATIC QUESTIONS OF DEFINITION OF COST CONCEPTS AND EXPENDITURE IN ACCOUNTING

© 2017 Rybkina Victoria Olegovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: victory_05_95@mail.ru

Keywords: costs, expenses, Russian accounting system, international accounting system.

The analysis of categories of costs and expenses is carried out, the comparison of the concept of costs and expenses in international and Russian accounting standards is given.

УДК 336.71

ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ КАК ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА

© 2017 Савинов Олег Германович

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Сагирова Румия Азатовна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: savinovog@yandex.ru, rumiyasagirova@gmail.com

Ключевые слова: банковский маркетинг, интернет-банкинг, банковские услуги.

Рассматриваются меняющиеся тенденции в банковском секторе, оказывающие влияние на банковский маркетинг. Исследуется роль интернет-банкинга в развитии банковской деятельности и обслуживании клиентов.

В современных условиях усиливается роль применения современных технологий и банковских сетей в развитии банковского маркетинга. В целях повышения эффективности продаж банки активно используют социальные сети и переводят клиентов на высокотехнологичные каналы обслуживания, что способствует повышению их конкурентоспособности.

А.С. Кокин, Т.Ф. Галин под банковским маркетингом понимают комплексную систему организации создания и сбыта банковских продуктов, ориентированную на удовлетворение потребностей конкретных потребителей и получение прибыли на основе изучения и прогнозирования рынка¹. На наш взгляд, банки при прогнозировании развития рынка банковских продуктов, должно ориентироваться на использование современных электронных технологий. Положительную динамику банковскому маркетингу обеспечивает возможность оказания банковских услуг с помощью мобильных устройств и Интернета². Во многом это связано с удешевлением технологии смартфонов, планшетных компьютеров и стоимости обслуживания операторов связи. С помощью новых платформ клиенты получили возможность проверять балансы счетов, делать переводы, оплачивать услуги без посещения офиса банка. Технологии позволяют банкам оперативно взаимодействовать с потребителями услуг, повысить доступность банковских продуктов.

Банковские маркетологи приходят к выводу, что чем доступнее услуга, тем больше шансов привлечь к ней внимание пользователя. Самообслуживание становится новой тенденцией в развитии мирового банкинга³.

Внедряя новые виды Интернет-банкинга, интегрированные информационные мобильные системы, повышая эффективность использования возможностей сайта банка, предлагая новые виды услуг в сети, банки формируют новый сегмент рынка - сегмент "сетевых" клиентов банка. Только в 2016 году увеличилось открытие счетов с доступом через Интернет в 4 раза (рис. 1)⁴.

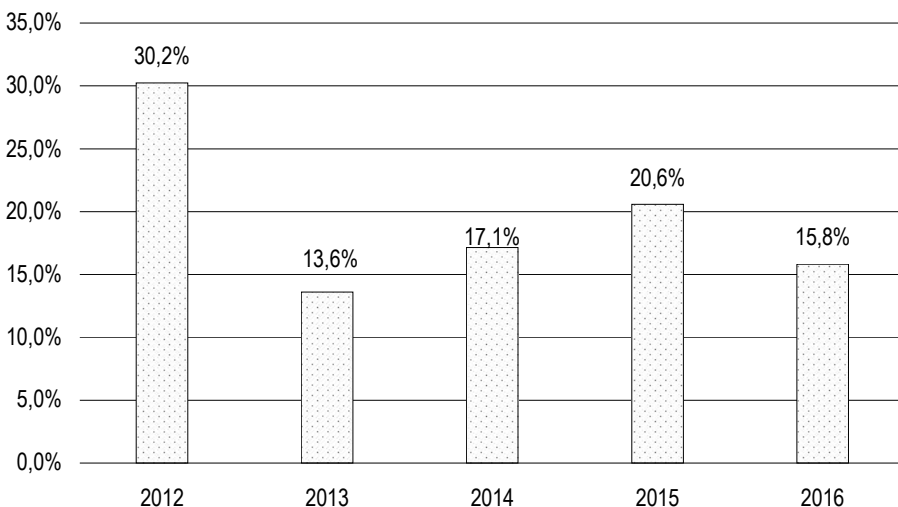


Рис. 1. Динамика прироста количества счетов, открытых юридическим лицам с дистанционным доступом

За последние годы в данном сегменте банковского обслуживания значительно выросло количество счетов клиентов с дистанционным доступом и увеличилось количество электронных платежей через сеть Интернет посредством сообщений с использованием устройств мобильной связи. Так, количество счетов корпоративных клиентов с возможностью использования удаленного доступа увеличилось на 85%.

Положительная динамика прироста счетов корпоративных клиентов во многом обусловлена обязанностью и потребностью в проведении безналичных расчетов. По состоянию на начало 2017 года 96,4% счетов юридическим лицам было открыто с доступом через сеть Интернет. Данная услуга идет в пакете услуг на открытие и ведение счета. Дальнейший потенциал роста возможен за счет привлечения на обслуживания новых организаций и расширения перечня Интернет-услуг для действующих клиентов (рис. 2).

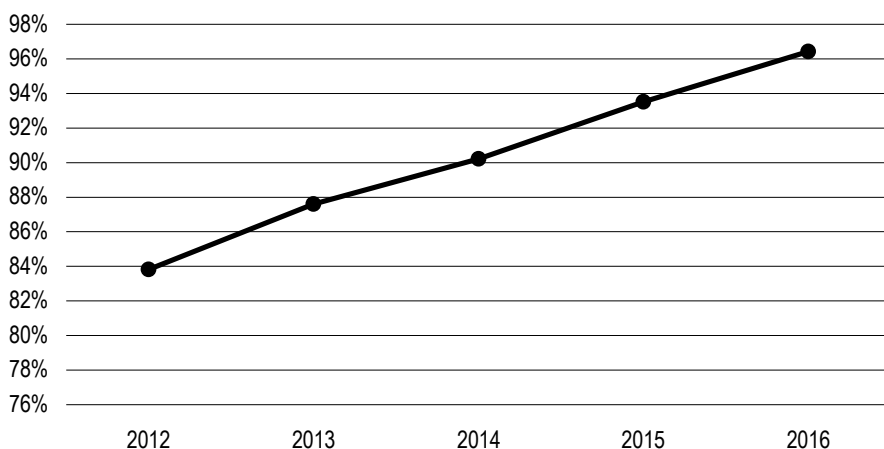


Рис. 2. Доля счетов, открытых юридическим лицам с доступом через сеть Интернет

Все большую популярность онлайн-банкинг приобретает на рынке розничных клиентов⁵. Сформировано так называемое "Интернет-поколение" ("поколение Y") - граждан в возрасте 25-34 лет, которые предпочитают проведение финансовых операций через мобильные приложения. Исследования в этой области аналитическим агентством Markswebb Rank & Report показали, что 64,5%, или 35,3 млн российских Интернет-пользователей в возрасте от 18 до 64 лет используют Интернет-банкинг⁶. Только за 2015 год количество пользователей Интернет-банкинга увеличилось по сравнению с 2014 годом на 51%. Следует отметить, что с ростом доходов граждан использование Интернет-банкинга возрастает. Более 80% российских Интернет-пользователей с доходом от 100 тысяч рублей в месяц активно используют Интернет-банкинг. Для менее обеспеченных граждан с доходом до 10 тысяч рублей в месяц этот показатель составляет менее 55% (рис. 3).

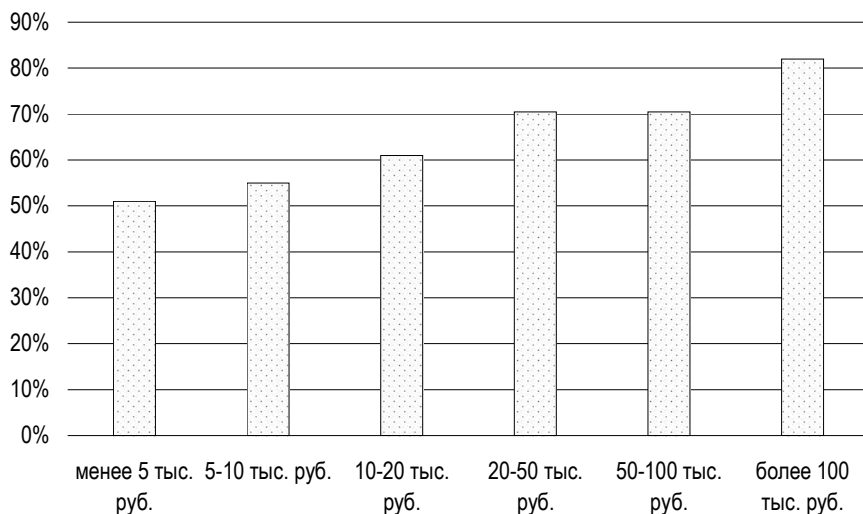


Рис. 3. Доля пользователей интернет-банкинга в России по группам с разным уровнем дохода на начало 2015 г.

Ключевыми тенденциями развития Интернет-банкинга в 2017 году, на наш взгляд, являются:

- широкое распространение автоплатежей по выставленным счетам провайдеров услуг;
- активное использование сервисов проверки задолженностей по коммунальным платежам, штрафам, налоговым и другим платежам;
- распространение сервисов платежей card2card для перевода другим лицам и пополнения собственных карт с других счетов;
- предоставление выписок по совершаемым операциям, их фильтрации и выгрузки в отдельные файлы;
- распространение онлайн-чатов, обеспечивающих поддержку пользователей Интернет-банкинга.

Данные тенденции свидетельствуют о том, что Интернет-банкинг становится основным направлением развития современного банковского маркетинга.

¹ Кокин А.С., Галин Т.Ф. Банковский финансовый маркетинг // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2011. № 1. С. 270-273.

² Пономарева М.А. Банковский маркетинг в региональной системе коммерческих банков : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Краснодар, 2007.

³ Ассоциация российских банков : [офиц. сайт]. URL: <http://arb.ru>.

⁴ URL: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet009.htm&pid=psrf&sid=ITM.

⁵ Арафонова А.Н. Тенденции развития сегмента "business-to-consumer" электронной коммерции в России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 9 (119). С. 102-106.

⁶ URL: <http://markswebb.ru/e-finance/internet-banking-rank-2016>.

INTERNET BANKING AS THE BASIC DIRECTION OF THE DEVELOPMENT OF BANKING MARKETING

© 2017 Savinov Oleg Germanovich

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2017 Sagirova Rumia Azatovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: savinovog@yandex.ru, rumiyasagirova@gmail.com

Keywords: bank marketing, internet banking, banking services.

The article considers the changing trends in the banking sector that have an impact on banking marketing. Authors analyze the role of internet banking in the development of banking and customer service.

УДК 336.71

БАНКОВСКИЕ РИСКИ И ИХ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

© 2017 Савинов Олег Германович

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Смыченко Екатерина Игоревна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: savinovog@yandex.ru, katty_smychenko@mail.ru

Ключевые слова: риски, банки, устойчивость банковского сектора, развитие финансового рынка.

Рассматриваются приоритетные направления банковской деятельности и развития финансового рынка, исследуются системные риски финансового рынка и принимаемые Банком России меры по регулированию и ограничению банковских рисков в процессе развития финансового рынка Российской Федерации.

Геополитические риски и внешние шоки, которым характерна высокая скорость распространения на финансовых рынках, могут оказать существенное воздействие на ухудшение финансовой устойчивости российского банковского сектора¹. Следует отметить, что в условиях закрытия внешних источников финансирования появилась острая

необходимость расширения инструментов финансового рынка для удовлетворения инвестиционных потребностей экономических субъектов Российской Федерации. Поэтому развитие новых механизмов и инструментов финансового рынка и эволюция банковской деятельности в направлении их реализации усиливают внимание Банка России к выявлению системных рисков и осуществлению постоянного мониторинга устойчивости банковского сектора и финансовых рынков.

Приоритетными целями развития финансового рынка Российской Федерации, учитывающими текущие экономические и геополитические условия являются²:

1. Повышение уровня и качества жизни граждан Российской Федерации за счет использования инструментов финансового рынка.

2. Содействие экономическому росту за счет предоставления конкурентного доступа субъектам российской экономики к долговому и долевого финансированию, инструментам страхования рисков.

3. Создание условий для роста финансовой индустрии.

Основными задачами банковского сектора в рамках развития финансового рынка 2016-2018гг являются:

- повышение комплексности финансового обслуживания корпоративных клиентов и физических лиц;
- обеспечение развития синдицированного кредитования;
- развитие финансовых продуктов для малого и среднего бизнеса;
- широкое внедрение инновационных продуктов в сфере банковского и межсекторального обслуживания;
- совершенствования риск-менеджмента в кредитных организациях³.

При этом одним из важных аспектов обеспечения качественного роста российского финансового рынка является совмещение банковских и небанковских финансовых продуктов на основе усиления взаимодействия кредитных организаций с различными финансовыми организациями. Взаимодополнение банковских и небанковских финансовых продуктовых линеек позволит обеспечить:

- повышение доходности финансовых институтов на основе разработки новых продуктов и услуг, в т.ч. по секьюритизации кредитных портфелей банков и расширению инструментов долгового рынка;
- расширение каналов продаж и повышение конкурентоспособности за счет эффективного использования сетей кредитных организаций и одновременного развития банковских и страховых продуктов;
- дополнительное привлечение финансовых ресурсов;
- совершенствование системы управления рисками.

Таким образом, комплексное развитие банковских и финансовых продуктов дает высокий синергетический эффект, вместе с тем, усиливает риски взаимосвязанной деятельности банковских и небанковских организаций на финансовом рынке.

Следует отметить, что внешние шоки, сопровождаемые высокой волатильностью и сильными изменениями процентных кривых, банкротством системно значимых участников, к которым относятся крупные банки, порождает необходимость мониторинга многочисленных рисков финансового рынка и банковского сектора (см. рисунок).

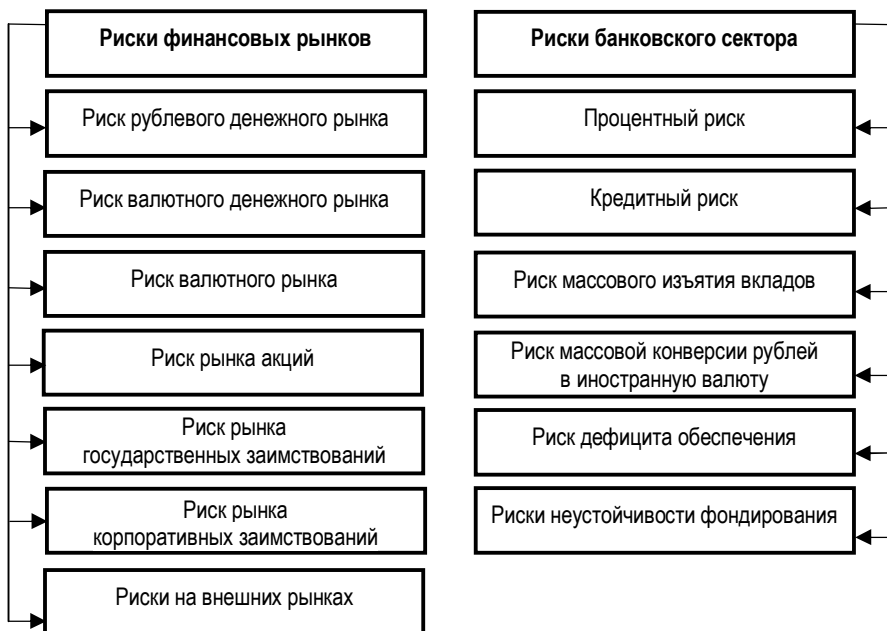


Рис. Риски финансовых рынков и банковского сектора

Работа Банка России по выявлению системных рисков и обеспечению финансовой стабильности ведется по следующим направлениям:

- мониторинг финансовой стабильности с помощью системы опережающих индикаторов;
- макропруденциальное регулирование и надзор;
- мониторинг рисков, стресс-тестирование отдельных секторов финансового рынка;
- обеспечение бесперебойного функционирования инфраструктурных организаций финансового рынка и платежных систем;
- реализация антикризисных мер при финансовой нестабильности.

Для выявления системных рисков, обеспечения стабильности банковского сектора и финансового рынка Банк России осуществляет постоянный мониторинг различных финансовых индикаторов. Оценить и ограничить риски, присущие банковской деятельности, Банк России планирует на основе мониторинга следующих финансовых индикаторов (см. таблицу).

Риски и индикаторы устойчивости банковского сектора*

Риски	Индикаторы устойчивости банковского сектора
Процентный риск	<ul style="list-style-type: none"> - отношение чистого процентного дохода к капиталу/активам банковского сектора; - доля процентных доходов в общих доходах; - отношение ГЭПА между требованиями и обязательствами, чувствительными к процентной ставке, к капиталу банковского сектора; - разница между ставками по новым кредитам и депозитам физических, юридических лиц;

Риски	Индикаторы устойчивости банковского сектора
Кредитный риск	<ul style="list-style-type: none"> - доля ссуд IV и V категории качества по кредитам юридическим лицам (кроме банков); - доля необслуживаемых ссуд по потребительским кредитам физическим лицам; - доля реструктурированных ссуд по в совокупном кредитном портфеле; - отношение объема сформированных резервов к объему задолженности по кредитам юридическим и физическим лицам; - прирост резервов за год к среднему размеру портфеля кредитов юридическим лицам, необеспеченным кредитам физическим лицам; - доля капитала, приходящаяся на банки с нормативом Н1.0 ниже 12% в совокупном капитале; - доля банков с ROE ниже 1%.
Риск ликвидности, в т.ч.	
Риск массового изъятия вкладов	<ul style="list-style-type: none"> - темпы прироста вкладов физических лиц в рублях и иностранной валюте; - накопление снижения вкладов физических лиц в рублях и иностранной валюте;
Риск массовой конверсии рублей в иностранную валюту	<ul style="list-style-type: none"> - объем нетто-покупок наличной и безналичной иностранной валюты населением; - разница курса покупки и продажи иностранной валюты; - уровень долларизации вкладов физических и юридических лиц;
Риск дефицита обеспечения	- коэффициент утилизации рыночных и нерыночных активов для крупнейших государственных и частных банков
Риски неустойчивости фондирования	<ul style="list-style-type: none"> - отношение кредитов к депозитам; - депозитов физических и юридических лиц сроком до года к общему объему депозитов; - показатель краткосрочной ликвидности;

* Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н. Банковское дело: современная система кредитования : учеб. пособие. М. : КноРус, 2013.

Таким образом, для обеспечения стабильности банковского сектора, выявления сфер повышенных рисков и совершенствования их регулирования Банк России усиливает анализ рисков⁴. Реализация Банком России комплексных мер по совершенствованию российского законодательства и банковского надзора позволит обеспечить ограничение уровня рисков банковского сектора, а также повышение качества банковского капитала и активов.

¹ Абрамова М.А., Ковалева Н.А., Лаврушин О.И., Рубцов Б.Б., Цыганов А.А. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации в среднесрочной перспективе: мнения экспертов // Экономика, налоги, право. 2016. № 4. С. 8-11.

² Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 гг. (в ред. от 26.05.2016). URL: <https://www.cbr.ru>.

³ Кредитная экспансия и управление кредитом : учеб. пособие / под ред. О.И. Лаврушина. М. : КноРус, 2013.

⁴ Савинова Н.Г., Степанова А.Б. Управление рисками в платежных системах // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 1 (123). С. 65-69.

BANK RISKS AND REGULATION OF THIS AS A FACTOR OF STABLE FUNCTIONING BANKING SECTOR

© 2017 Savinov Oleg Germanovich

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2017 Smychenko Ekaterina Igorevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: savinovog@yandex.ru, katty_smychenko@mail.ru

Keywords: risks, banks, stable functioning banking sector, development of the financial market.

This article considers the priority ways of banking and financial market development. Authors study the systemic risks of the financial market and the measures taken by Central Bank of Russia to regulate and limit banking risks in the development of the financial market of the Russian Federation.

УДК 336.77.067

ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ

© 2017 Савинова Валентина Андреевна

доктор экономических наук, профессор

© 2017 Самсуни Анна Юрьевна

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: savinovava@yandex.ru, annasamsuni@mail.ru

Ключевые слова: ипотечное кредитование, секьюритизация, ипотечные ценные бумаги, рефинансирование.

Рассматриваются основные модели рефинансирования ипотечных кредитов в мировой практике. Как приоритетная выделена форма рефинансирования путем выпуска ипотечных ценных бумаг. Предложена коллективная секьюритизация как новая форма рефинансирования ипотечных кредитов.

Ипотечное кредитование рассматривается мировым сообществом как важнейший инструмент решения жилищных вопросов населения. Для современной России данный вопрос приобретает особое значение. Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования на период до 2030 г. в качестве ключевой задачи рассматривает необходимость обеспечения населения доступным и комфортным жильем. При этом особый акцент

делается на развитие рынка ипотечных ценных бумаг как инструмента решения данной проблемы¹. Одной из важнейших проблем в успешном развитии ипотечного жилищного кредитования считается формирование долгосрочных и относительно недорогих финансовых ресурсов. Современная геополитическая ситуация в России и ухудшение внешне-экономических условий обострила существующие проблемы в развитии ипотечного кредитования, в первую очередь, связанную именно с финансированием ипотечных программ.

В докризисный период в условиях стабильной национальной валюты в РФ российские банки активно осваивали международные рынки капитала в качестве основного источника привлечения финансовых ресурсов, используя трансграничные сделки секьюритизации².

Как правило, это были крупные банки федерального уровня, отдельные из них с участием иностранного капитала. Политика отдельных зарубежных государств в части предъявления санкций, в том числе и в финансовой сфере, привели к серьезному нарушению сложившегося баланса в формировании ресурсной базы на рынке ипотечного кредитования.

Как показывает современная практика развития ипотечного кредитования, коммерческие банки были вынуждены вернуться на российский рынок ипотечного кредитования, и рассматривают его освоение для себя как стратегическую задачу. Вместе с тем, остается актуальным поиск источников привлечения финансовых ресурсов в систему ипотечного жилищного кредитования. В этом контексте рассмотрим данную проблему в контексте с практикой ее решения зарубежными странами.

Крупнейшим в мире рынком ипотечного жилищного кредитования является рынок США. Этот рынок является наиболее развитым и сложным как по форме его организации, так и по видам применяемых финансовых инструментов. Американская модель является двухуровневой и включает вторичный рынок, функционально направленный на формирование долгосрочных финансовых ресурсов в систему ипотечного жилищного кредитования.

Основным инструментом формирования финансовых ресурсов выступают операции рефинансирования. Необходимость рефинансирования ипотечных кредитов обусловлена их характеристиками - длительными сроками кредитования, достаточно высокими объемами предоставляемых кредитов, что не свойственно другим формам и видам кредитных отношений. Главная задача рефинансирования состоит в снижении риска ликвидности.

Процесс рефинансирования осуществляет трансформацию денежных потоков, формируемых при осуществлении банками кредитных операций, что приводит к изменению структуры их активов и переходу прав требований к рефинансирующей организации. В качестве рефинансирующих организаций в США выступают три ипотечных агента (операторы вторичного рынка) - Fannie Mae, Ginnie Mae, Freddie Mak. В 1968 г. ассоциация Fannie Mae была преобразована в частную компанию, однако правительство США сохранило важнейшие рычаги воздействия на ее деятельность, придав ей статус компании с государственным управлением. Это обеспечивает особый статус ипотечных ценных бумаг, выпускаемых данной организацией и преимущества перед другими ценными бумагами и повышает их инвестиционную привлекательность.

Продажа кредитных требований этими агентствами позволяет банкам в короткие сроки повысить ликвидность и сформировать финансовые ресурсы для предоставления кредитов новым заемщикам. Ипотечные ценные бумаги, выпускаемые агентствами (RMBS), размещаются на фондовых рынках и формируют ресурсы банков - кредиторов на цели развития ипотечного жилищного кредитования. RMBS является сквозной ипотечной ценной бумагой, обеспеченной ипотечным покрытием.

Переводные ценные бумаги, гарантированные ипотечными агентствами, называются агентскими переводными ценными бумагами. Обеспечением данных ценных бумаг могут выступать кредиты, удовлетворяющие критериям андеррайтинга, пороговые значения которых определяются гарантами.

Неквалифицированные кредиты могут быть секьюритизированы в переводные бумаги частных компаний. Такие ценные бумаги называются договорными. Выпускаются они ссудосберегательными ассоциациями, коммерческими банками и частными кондминистрациями. Кредитный риск договорных ценных бумаг оценивается независимыми рейтинговыми агентствами.

Таблица 1

RMBS как источник финансирования системы ИЖК в США в 2010 г.*

Корпорация	Обращение RMBS, млн.долл.	Доля корпорации в общем объеме обращения, %
Fannie Mae	2 618 455	48,9
Ginnie Mae	1 707 539	31,8
Freddie Mak	1 037 538	18,3
Bcero	5 363 532	100,0

* URL: <http://www.sifma.org>.

Из представленных данных видно, что основная доля эмиссии переводных ценных бумаг осуществляется ипотечной ассоциацией FannieMae (48,9%).

Наиболее распространенным методом рефинансирования в США является секьюритизация. Этот метод получил свое рождение в США и наибольшее распространение в США и Великобритании. В общем виде процесс секьюритизация представляет собой "форму финансового инжиниринга" и рассматривается как "управление активами и пассивами баланса с целью изменения структуры портфеля и перевода в более защищенную форму с лучшими стоимостными и рисковыми характеристиками"³.

В целях повышения обращаемости ценных бумаг федеральное законодательство США разрешило использовать бюджетные средства на приобретение ипотечных облигаций MBS(mortgage based securities), что приравнивало этот вид ценных бумаг к государственным обязательствам. Кроме того, Комитет по открытому рынку Федеральной резервной системы уполномочен покупать и продавать их при проведении денежно-кредитной политики.

Быстрое развитие рынка ипотечных ценных бумаг привело к появлению достаточно большого разнообразия и модификаций MBS, включая бумаги типа CMO(Collateralized Mortgage Obligation), которые также называют REMIS (Real Estate Mortgage Investment

Conduit). Все они являются мультиклассовыми облигациями, обычно обеспечиваемые MBS. При этом платежи в счет основного долга и процентов инвестору осуществляются на пропорциональной основе. В отличие от MBS, их модификации в качестве СМО собирают денежные потоки, поступающие от пула ипотечных кредитов, и переупаковывают их в два или более класса ценных бумаг с различными сроками погашения, купонной процентной ставкой и характеристиками выплат. Денежные выплаты по каждому из классов распределяются в соответствии с установленным графиком, дающим инвесторам большую определенность относительно срока погашения облигации, а также поступающих платежей.

В результате, в настоящее время американский рынок ипотечных ценных бумаг является самым крупным долговым рынком. В 2006 г. в США секьюритизированные ценные бумаги были выпущены примерно на \$ 1,5 трлн, рост показателя в сравнении с предыдущим годом составил около 8%⁴.

Принятая в европейских странах практика рефинансирования ипотечных кредитов обусловила формирование одноуровневой модели. Типичным представителем такой модели выступает Германия. Финансовым инструментом привлечения финансовых ресурсов на цели ипотечного жилищного кредитования выступают ипотечные облигации (pfandbrief). Они имеют более широкое применение среди европейских стран, не ограничивающее его системой ипотечного кредитования, в частности в Германии. Так, они могут использоваться в ломбардном кредитовании Центральным банком. В ипотечные облигации размещают свои активы инвестиционные фонды в размере 20% от общей их величины, в то время как в другие ценные бумаги это ограничение составляет 10%. Кроме того, надежность ипотечной бумаги обеспечивается еще и тем, что она почти на 80% обеспечена кредитами, предоставленными государственными органами власти (федеральному правительству, местным органам власти, муниципалитетам). С середины 1990-х годов немецкая облигация превратилась в один из важнейших инструментов размещения капитала международными инвесторами.

Успех немецкой системы способствовал развитию европейского рынка ипотечных облигаций. Так, одним из основных инструментов финансового рынка европейских стран становится обеспеченная облигация - covered bonds. Значительное влияние на повышение интереса к данному типу ипотечных ценных бумаг оказал кризис на рынке нестандартного кредитования в США. Практическое приостановление сделок секьюритизации оказало положительное влияние на становление и развитие covered bonds: инвесторы стали рассматривать эту ценную бумагу в качестве кредитного инструмента. Разница в рассматриваемых ценных бумагах заключается в том, что при использовании covered bonds для рефинансирования ипотечных кредитов, эмитенты формируют обособленный на балансе originатора пополняемый обеспечительный пул (covered pool) как дополнительное покрытие выпуска ценных бумаг. Также на балансе эмитента остается кредитный риск, связанный с обеспечением. Таким образом, рассматриваемые ценные бумаги в силу наличия дополнительного обеспечения позволяют привлекать относительно дешевые и долгосрочные ресурсы, расширить базу потенциальных инвесторов, что особенно актуально для развития ипотечного жилищного кредитования как в части доста-

точности ресурсного обеспечения, так и так и в части снижения величины процентных ставок по кредиту. Вместе с тем, выпуск рассматриваемых ценных бумаг может оказать и негативные последствия по причине того, что наиболее качественные активы передаются в обеспечение (ипотечное покрытие).

Рассмотренные меры, как в американской системе, так и в немецкой, направлены на повышение инвестиционной привлекательности ипотечных ценных бумаг и их востребованности у инвесторов.

Концепцией развития ипотечного кредитования в РФ предусмотрена его реализация на базе двухуровневой модели. Федеральным оператором вторичного рынка ипотечного кредитования выступает Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. Как государственный институт развития рынка ипотечного кредитования, он осуществляет рефинансирование ипотечных кредитов, тем самым обеспечивая ликвидность банков, предоставляющих долгосрочные ипотечные кредиты. Основным методом рефинансирования ипотечных кредитов при двухуровневой модели является секьюритизация. Следует отметить, что по сравнению с развитыми странами, использование данного метода при рефинансировании ипотечных активов осуществляется в России сравнительно недавно и она не имеет столь развитого рынка секьюритизации.

Успешное развитие двухуровневой модели как модели секьюритизации в решающей степени определяется уровнем развития рынка ценных бумаг, обеспечивающего эффективное перераспределение средств финансовой системы в ипотечные ценные бумаги.

В развитых странах рыночной ориентации формирование долгосрочных ресурсов обеспечивается главным образом с помощью средств накопительных пенсий, фондов страховых компаний, паевых инвестиционных фондов. В России отмеченные институты практически не вовлечены в процесс формирования кредитных ресурсов для целей ипотечного кредитования⁵. Вместе с тем заслуживает поддержки и дальнейшего развития программа инвестиций Внешэкономбанка в проекты строительства доступного жилья и ипотеку, реализованная в 2010-2012 гг. Программа предусматривала, в том числе инвестирование средств накопительной части трудовой пенсии и собственных средств Внешэкономбанка в облигации с ипотечным покрытием. Общий объем средств, направленных на развитие данной программы составлял более 350 млрд рублей. В целях сравнительной характеристики развития секьюритизации в США, Евросоюзе и России ниже представлены их основные характеристики (Таблица 2)

Как видно из представленных данных, Россия существенно отстает от уровня зарубежных стран в развитии рефинансирования ипотечных кредитов как инструмента формирования финансовых ресурсов на цели развития ипотечного жилищного кредитования. Следует отметить, что сделки секьюритизации могут проводиться только крупными банками, имеющими солидный портфель кредитных требований.

Большинству банков среднего (регионального) уровня секьюритизация не доступна по причинам как недостаточного по объемам кредитного портфеля, так и больших транзакционных издержек, а также по причине низких рейтингов секьюритизируемых ипотечных активов.

**Секьюритизация как источник финансирования системы ИЖК
в странах Евросоюза, России и США, 2013 г.***

№	Страна	Общая задолженность по предоставленным ипотечным жилищным кредитам, млрд. евро	Ипотечные облигации в обращении (coveredbonds)		RMBS в обращении		Доля суммарной секьюритизации в общей задолженности по ипотечным кредитам, %
			млрд евро	как процент от общей ипотечной задолженности страны, %	млрд евро	как процент от общей ипотечной задолженности страны	
1	Испания	612,9	334,6	54,6	118,0	19,3	73,9
2	Дания	233,5	359,6	154,0	0	0	154,0
3	Германия	1 208,8	199,9	16,5	15,3	1,3	17,8
4	Великобритания	1 531,6	112,7	7,4	252,1	16,5	23,9
6	Швеция	340,4	217,8	64,0	0	0	64,0
7	Евросоюз (28)	6 67,8	1 574,4	23,6	864,3	12,9	36,5
8	США	7 843,7	60	0,08	4 217,4	53,8	53,9
9	Россия	62,6	1 752	2,8	5,3	8,5	11,3

* Коростелева Т.С. Поиск доступных для населения моделей организации ипотечного кредитования в условиях банковского кризиса 2015 г. // Жилищные стратегии. 2015. Т. 2. № 1. С. 53-68.

Представляется, что в сложившихся условиях для региональных банков инструментом решения этой проблемы может быть коллективная секьюритизация. Следует отметить, что сделки, осуществляемые на мультиоригинаторной платформе, позволяют за счет объединения кредитных портфелей совместно инициировать эмиссию ценных бумаг с ипотечным покрытием. Данный подход интересен и для потенциальных инвесторов. Большой объем займа позволяет предположить, что при обращении облигации будут иметь достаточную доходность и при высоком рейтинге могут быть включены в котировальные списки ценных бумаг, по которым можно совершать операции РЕПО.

¹ Об утверждении Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в РФ до 2030 года : распоряжение Правительства РФ от 19.07.2010 № 1201-р. URL: <http://www.consultant.ru>.

² Файзуллин Т.Н. Развитие рефинансирования ипотечных жилищных кредитов в Российской Федерации на основе модели секьюритизации : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2015. С. 10.

³ Разумова И.А. Ипотечное кредитование : учеб. пособие. СПб. : Питер, 2005. С. 31.

⁴ Данные по всему рынку секьюритизации. European Securitization Forum. ESF Securitization Data Report-Winter 2007. URL: www.EuropeanSecuritization.com.

⁵ Савинова В.А. Зарубежный опыт и возможности его использования в развитии ипотечного кредитования в России в современных условиях // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 2 (88). С. 95-102.

FOREIGN PRACTICE OF REFINANCING OF MORTGAGE LOANS

© 2017 Savinova Valentina Andreevna

Doctor of Economics, Professor

© 2017 Samsuni Anna Yuryevna

Postgraduate

Samara State University of Economics

E-mail: savinovava@yandex.ru, annasamsuni@mail.ru

Keywords: mortgage lending, securitization, mortgage securities, refinancing.

Basic models of refinancing mortgage loans in the world practice are investigated. Form of refinancing by issuing mortgage securities has been identified as a priority. Collective securitization has been offered as a new form of refinancing mortgage loans.

УДК 336.71

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2017 Савинова Надежда Григорьевна

кандидат экономических наук

© 2017 Черникова Элина Ильинична

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: savnad@bk.ru, elinachernikova93@mail.ru

Ключевые слова: платежная система, переводы, платежные услуги, национальная платежная система.

Исследуются институциональное и инфраструктурное состояние национальной платежной системы, развитие платежных услуг. Раскрывается роль кредитных организаций в обеспечении переводов денежных средств.

Национальная платежная система в Российской Федерации продолжает развиваться в соответствии с запросами ее потребителей на современные платежные сервисы и продукты. Внедряемые технологические решения способствуют расширению электронных переводов, обеспечивают повышение уровня доступности и безопасности платежных услуг¹. По данным годового отчета Банка России по состоянию на начало 2016 года в национальной платежной системе функционировало 735 оператора по переводу денежных средств, в том числе Банк России, Внешэкономбанк и 733 кредитных организации (табл. 1). За последние три года количество операторов по переводу денежных средств уменьшилось на 189 банков.

Субъекты национальной платежной системы*

Субъекты национальной платежной системы, ед.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Количество операторов по переводу денежных средств	922	831	733
Количество операторов платежных систем	30	33	35
Количество операторов услуг платежной инфраструктуры	56	58	52
Количество операторов электронных денежных средств	82	96	104
ФГУП "Почта России"	1	1	1

* Годовой отчет Банка России за 2013-2015 гг. URL: <http://www.cbr.ru>.

На рынке платежных услуг были признаны значимыми 47 кредитных организаций и четыре небанковские организации, в т.ч. РНКО "Платежный Центр" (ООО), ООО НКО "Рапида", ООО НКО "Яндекс.Деньги" и ООО НКО "ПэйПал РУ".

В 2014-2015гг. Банк России проводил оптимизацию своей расчетной сети. В результате количество действующих учреждений Банка России сократилось на 25,8%, за 2015 год на 22,9%, до 1,6 тыс. Уменьшилось количество клиентов Банка России, не являющихся кредитными организациями. Количество органов Федерального казначейства сократилось на 15,1%, до 197 единиц.

За последние два года значительно снизилось количество кредитных организаций и ФГУП "Почта России", оказывающих платежные услуги. Проводимые Банком России мероприятия по финансовому оздоровлению и ликвидации кредитных организаций привели к оптимизации кредитными организациями филиалов и внутренних структурных подразделений. Количество кредитных организаций и их филиалов сократилось на 16,4%, в том числе филиалов до 1398 единиц (табл. 2).

Таблица 2

Количество подразделений Банка России, кредитных организаций и ФГУП "Почта России", оказывающих платежные услуги*

Количество подразделений, ед.	2014 г.	2015 г.	Темп роста, %
Банка России	365	271	74,2
Филиалы кредитных организаций	1 708	1 398	81,8
Внутренние структурные подразделения, из них:			
- дополнительные офисы	23 306	21 836	93,7
- операционные офисы	9 273	7 609	82,1
- кредитно-кассовые офисы	2 289	1 853	80,9
Количество отделений почтовой связи ФГУП "Почта России"	41 640	41 588	99,9

* Составлено автором по данным годового отчета Банка России за 2015 г.

В рамках национальной платежной системы на начало 2016 года функционировало 35 операторов платежных систем, включая Банк России и Акционерное общество "Национальная система платежных карт" (АО "НСПК"). Среди действующих платежных систем две являлись системно значимыми, 18 - национально значимыми, пять - социально значимыми. На территории Российской Федерации в 2015 году функционировало 35 платежных систем (на две платежные системы больше, чем в 2014 году), из них:

- платежная система Банка России;

- платежная система "МИР";1
- розничные платежные системы, зарегистрированные Банком России - 33.

В течение 2015 года Банком России было признано дополнительно восемь национально значимыми платежных систем². В основном все функционирующие платежные системы зарегистрированы кредитным организациям - 19. Операторами 15 платежных систем являются организации, не являющиеся кредитными, в том числе АО "НСПК".

Из табл. 3 видно, что наблюдается положительная динамика прироста количества и объема платежей, проведенных кредитными организациями через национальную платежную систему.

Таблица 3

**Количество и объем платежей, проведенных кредитными организациями
в национальной платежной системе**

Показатели	2013 г.	2014 г.		2015 г.	
	Сумма	Сумма	Темп прироста, %	Сумма	Темп прироста, %
Количество платежей кредитных организаций, млн единиц	76,8	71,6	- 6,8	75,2	5,0
Количество платежей клиентов кредитных организаций, млн единиц	9 614,1	12 529,8	30,3	15 483,2	23,6
Количество платежей всего, млн единиц	9690,9	12601,4	30,0	15558,4	23,5
Объем платежей кредитных организаций, трлн рублей	495,5	437,5	- 11,7	493,6	12,8
Объем платежей клиентов кредитных организаций, трлн рублей	465,8	545,9	17,2	548,2	0,4
Объем платежей всего, трлн рублей	961,3	983,4	2,3	1041,8	5,9

В целом прирост объема платежей в 2014 году составил 2,3%, в 2015 году - 5,9%. Произошло снижение темпов роста по платежам кредитных организаций на 11,7%, а также с 17,2% до 0,4% - по платежам клиентов банков, не являющихся кредитными организациями.

В основных направлениях развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018гг. уделено большое внимание вопросам обеспечения бесперебойного и эффективного функционирования национальной платежной системы³. В платежной системе Банка России запланирована реализация новой платежной инфраструктуры, а также механизмы завершения расчетов в российских рублях для внешних платежных, расчетных и клиринговых систем. Обеспечен доступ к платежной системе Банка России юридических лиц-участников организованных торгов и клиринга. Банк России оказывает активное содействие развитию национальной системы платежных карт⁴. Для сохранения суверенитета и целостности платежного пространства Российской Федерации, обеспечения устойчивого функционирования национального финансового рынка предстоит решить немало задач по укреплению стабильности системно значимых платежных систем на основе диверсифицированного подхода к их регулированию и надзору.

¹ Обаева А.С. Национальная платежная система: инфраструктура, инновации, перспективы развития // Деньги и кредит. 2010. № 5. С. 34-41.

² Савинова Н.Г., Степанова А.Б. Управление рисками в платежных системах // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 1 (123). С. 65-69.

³ Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 гг. (в ред. от 26.05.2016). URL: <https://www.cbr.ru>.

⁴ Стратегия развития национальной системы платежных карт : утв. решением Наблюдательного совета АО "НСПК" от 06.02.2015. URL: <http://www.nspk.ru/upload/docs>.

FUNCTIONING OF THE NATIONAL PAYMENT SYSTEM IN MODERN CONDITIONS

© 2017 Savinova Nadezhda Grigoryevna

Candidate of Economics

© 2017 Chernikova Elina Ilyinichna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: savnad@bk.ru, elinachernikova93@mail.ru

Keywords: payment system, transfers, payment services, national payment system.

The article considers the institutional and infrastructural state of the national payment system, the development of payment services. Particularly, the study present role of credit institutions in the provision of money transfers.

УДК 614.2

ОЦЕНКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ГОСУДАРСТВЕННОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2017 Сараев Александр Рудольфович

кандидат медицинских наук, доцент

Самарский государственный медицинский университет

E-mail: aleksandrsarae@yandex.ru

Ключевые слова: штатная численность персонала, физическая численность персонала, занятые ставки, заработная плата, категории персонала.

Проведен анализ штатной и физической численности медицинского персонала, текучести кадров, по источникам финансирования, рассмотрена заработная плата медицинских работников по категориям персонала.

Являясь основным звеном экономики организация концентрирует в себе все ресурсы производства, которые позволяют ему выпускать (оказывать) конкурентоспособную продукцию (услуги), тем самым обеспечивать экономические и социальные задачи как внутреннего значения предприятия, так и государства в целом. Эффективное использование всех имеющихся на предприятии ресурсов позволяет ему повышать финансовые результаты и выдерживать конкуренцию в условиях рыночных отношений как на внутреннем, так и на международном рынках. Особую роль в этом направлении играют трудовые ресурсы. При этом в здравоохранении кадровые возможности медицинских организаций играют основную роль, поскольку связаны с сохранением жизни и здоровья человека. В учреждениях здравоохранения (структурных подразделениях), финансирование которых осуществляется за выполненные объемы работы, возможно установление штатной численности работников в соответствии с объемом работы¹.

Рассмотрим численность работающих по категориям персонала за 2 года.

Таблица 1

**Распределение численности работающих по категориям персонала
в медицинской организации**

Период	Категория персонала	По штатному расписанию (штатных единиц)	Занято (штатных единиц)	Численность физических лиц, чел.	Коэффициент совместительства (100-(ст.5/ст.4)*100)
Первый год	Врачи	266,50	236,50	184,00	0,22
	Средний медицинский персонал	426,50	392,50	321,00	0,18
	Младший медицинский персонал	230,75	206,75	153,00	0,26
	Прочие	193,50	179,50	164,00	0,09
	2	3	4	5	6
	ИТОГО	1 117,25	1 015,25	822,00	0,19
Второй год.	Врачи	268,75	248,50	186,00	0,25
	Средний медицинский персонал	428,75	388,00	314,00	0,19
	Младший медицинский персонал	227,00	210,00	155,00	0,26
	Прочие	177,50	165,25	140,00	0,15
	ИТОГО	1 102,00	1 011,75	795,00	0,21

Из таблицы видно, что во 2-ом году по сравнению с 1-ым годом уменьшилось количество физических лиц, однако количество занятых штатных единиц практически не изменилось. Это говорит о том, что некоторые работники стали использовать вторичную занятость, при которой в свободное от основной работы время человеком выполняется другая регулярная оплачиваемая работа. Об этом свидетельствует и увеличение коэффициента совместительства с 0,19 до 0,21.

Теперь необходимо рассмотреть распределение персонала медицинской организации по категориям персонала в разрезе источников финансирования.

Таблица 2

**Распределение персонала медицинской организации по категориям персонала
в разрезе источников финансирования**

Период	Категория персонала	По штатному расписа- нию (штатных единиц)	в том числе:		
			ОМС	Бюджет	Платные
Первый год	Врачи	266,50	220,25	3	43,25
	Средний медицинский персонал	426,50	386,75		39,75
	Младший медицинский персонал	230,75	226,75		4
	Прочие	193,50	167,5	3	23
	ВСЕГО:	1 117,25	1 001,25	6,00	110,00
	Удельный вес численности персонала	100,0%	89,6%	0,5%	9,8%
Второй год.	Врачи	268,75	220,75	3	45
	Средний медицинский персонал	428,75	389		39,75
	Младший медицинский персонал	227,00	222,5		4,5
	Прочие	177,50	150,5	3	24
	ИТОГО:	1 102,00	982,75	6,00	113,25
	Удельный вес численности персонала	100,0%	89,2%	0,5%	10,3%

Таблица 3

**Количество вакансий и фонд оплаты труда на указанные вакантные ставки
в медицинской организации по состоянию на 2 года**

Период	Категория персонала	Количество ставок всего по ЛПУ	Количество вакантных ставок по ЛПУ	Доля вакантных ставок в общем кол-ве ставок (%)	Фонд заработной платы (руб.)	Начисления на оплату труда (руб.) (30,2%)	Фонд оплаты труда (руб.) (ст.5+ст.6)
Первый год	Врачи	266,50	30,0	11,26%	206 947,0	62 498,0	269 445,0
	Средний медицинский персонал	426,50	34,0	7,97%	176 531,0	53 312,4	229 843,4
	Младший медицинский персонал	230,75	24,0	10,40%	104 694,0	31 617,6	136 311,6
	Прочие	193,50	14,0	7,24%	63 950,0	19 312,9	83 262,9
	ИТОГО:	1 117,3	102,0	9,13%	552 122,0	166 740,8	718 862,8

Период	Категория персонала	Количество ставок всего по ЛПУ	Количество вакантных ставок по ЛПУ	Доля вакантных ставок в общем количестве ставок (%)	Фонд заработной платы (руб.)	Начисления на оплату труда (руб.) (30,2%)	Фонд оплаты труда (руб.) (ст.5+ст.6)
Второй год	Врачи	268,75	20,25	7,53%	147 504,0	44 546,2	192 050,2
	Средний медицинский персонал	428,75	40,75	9,50%	217 434,0	65 665,1	283 099,1
	Младший медицинский персонал	227,00	17,00	7,49%	76 876,0	23 216,6	100 092,6
	Прочие	177,50	12,25	6,90%	59 199,0	17 878,1	77 077,1
	ИТОГО:	1 102,00	90,25	8,19%	501 013,0	151 305,9	652 318,9

По данным этой таблицы 3 сделать вывод, что произошли изменения в текучести кадров. Текучесть кадров - в управлении персоналом норма, показывающая, как часто работник приобретает и теряет работу.

Во 2-ой год количество ставок врачей увеличилось на 2,25 ставки, количество вакантных ставок уменьшилось. Увеличение ставок произошло и у среднего медицинского персонала, однако и число вакантных ставок возросло. Это свидетельствует о том, что произошло перераспределение ставок.

Необходимо также рассмотреть долю получаемой заработной платы по различным источникам: финансирование до и после начала перехода на одноканальное финансирование медицинской организации.

Таблица 4

Поступление заработной платы из различных источников финансирования, млн руб.

Источник финансирования	До перехода	После перехода		Удельный вес (%)		
	Один год	Первый год	Второй год	До перехода	После перехода	
				Один год	Первый год	Второй год
Обязательное медицинское страхование	364 632,9	418 665,7	422 376,5	51,82	58,24	64,75
Государственный бюджет	220 032,3	180 650,2	142 662,1	31,27	25,13	21,87
Предпринимательская деятельность	91 756,34	11 947,5	87 280,27	13,04	16,62	13,38
Областной бюджет на прочие целевые расходы	27 161	-	-	3,86	-	-
Итого	703 652,9	718 862,8	652 318,9	100	100	100

Из таблицы видно, что наибольшее количество средств на заработную плату выделяется из средств ОМС. ОМС является главным источником заработной платы работникам, что лишь подтверждает цель деятельности бюджетного учреждения - оказание услуг бесплатно гражданам за счет средств ОМС.

В условиях меняющейся обстановки в сфере кадровой обеспеченности с целью обеспечения системы здравоохранения оптимальным кадровым составом необходима разработка и реализация специализированных мероприятий².

¹ Майорская А.С. Методики расчета штатной численности персонала медицинской организации // Наука XXI века: актуальные направления развития : сб. науч. ст. IV Междунар. заоч. науч.-практ. конф., посвящ. 85-летию Самар. гос. экон. ун-та. Ч. 1. Самара, 2016.

² Сараев А.Р., Майорская А.С. Формирование направлений мероприятий по оптимизации кадровой обеспеченности медицинских организаций Самарской области // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 15-й Междунар. заоч. науч.-практ. конф., посвящ. 85-летию Самар. гос. экон. ун-та. Ч. 1. Самара, 2016.

ASSESSMENT OF PERSONNEL POTENTIAL IN THE STATE MEDICAL ORGANIZATION

© 2017 Saraev Alexander Rudolfovich

Candidate of Medical Sciences, Associate Professor

Samara State Medical University

E-mail: aleksandrsaraev@yandex.ru

Keywords: number of staff, physical staff, employed rates, wages, staff categories.

The analysis of the staff and physical strength of medical personnel, the turnover of staff was carried out, the salaries of medical personnel by categories of personnel were examined by sources of financing.

УДК 314.04

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

© 2017 Сараев Александр Рудольфович

кандидат медицинских наук, доцент

© 2017 Майорская Анастасия Сергеевна

старший преподаватель

© 2017 Кудрявцева Светлана Вячеславовна

студент

Самарский государственный медицинский университет

E-mail: saraeff10@mail.ru, As-mayorskaya@rambler.ru,

svetik030497@yandex.ru

Ключевые слова: численность населения, рождаемость, смертность, миграция населения.

Осуществлена статистическая оценка численности населения по степени трудоспособности, проведен анализ рождаемости и смертности населения в Российской Федерации и даны направления к увеличению демографического показателя естественного прироста населения.

В связи со сложившейся ситуации в России в 2015 году численность населения составляет 146 300 000 человек, то по среднему варианту прогноза к 2017 году население составит 146 865 500 человек, из них наблюдается естественная убыль - 52,1 и миграционный прирост - 293,7. Миграционный прирост имеет свои преимущества и недостатки. Основными преимуществами является спрос на иностранных работников, стимулирование дополнительной занятости и быстрое развитие инфраструктуры; низкая стоимость рабочей силы приезжих; увеличение бюджета за счет налогов и сборов; решение демографической проблемы. Однако есть и существенные недостатки: увеличивается конкурентоспособность за рабочие места; распространение инфекционных болезней; массовые правонарушения как экономические, так и уголовные; негативное отношение к местным жителям; навязывание собственной культуры; половозрастные различия. По данным из Росстата можно сделать вывод, что, несмотря на все стимулирования государства, на поддержание молодых семей, многодетных семей, все равно в будущем наблюдается уменьшение числа родившихся по отношению к смертности (рис. 1)¹.

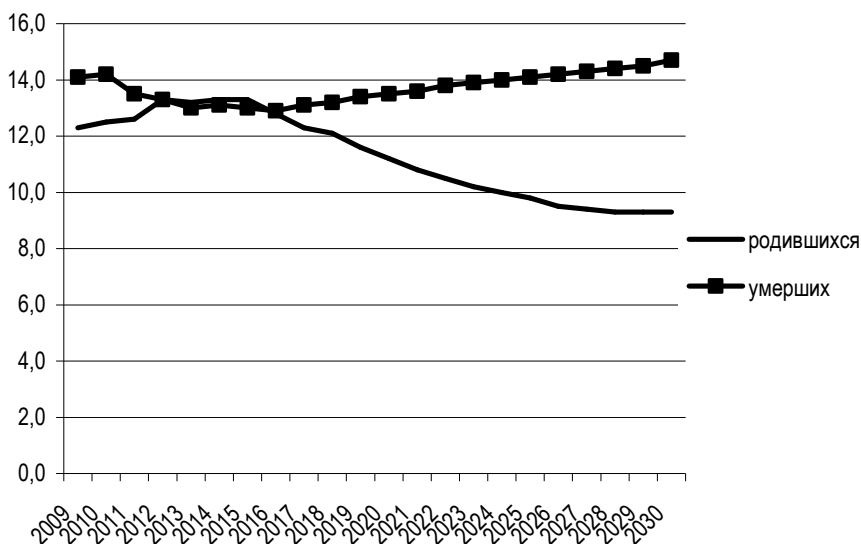


Рис. 1. Показатели рождаемости и смертности на 1000 чел. в России за период 2009-2030 гг.

Несмотря на то, что население прекратило сокращаться еще в 2010 г., естественная убыль населения наблюдалась до 2013 г.

В 2014 году в Приволжском федеральном округе отмечалось максимальное число родившихся (1941,7 тыс. человек), а минимальное (87,3 тыс. человек) в Дальневосточном федеральном округе².

В России преобладает женская часть населения, ее доля составляет 54%. Доминирующим в России является городское население и на 2014 г. составило 74,2%.

По данным из Росстата население Российской Федерации имеет тенденцию к старению (рис. 2). Старение населения увеличивает социальную напряженность, которая

повышает нагрузку на пенсионную систему страны, здравоохранения и социального обеспечения и создают проблему финансирования пенсий и пособий.

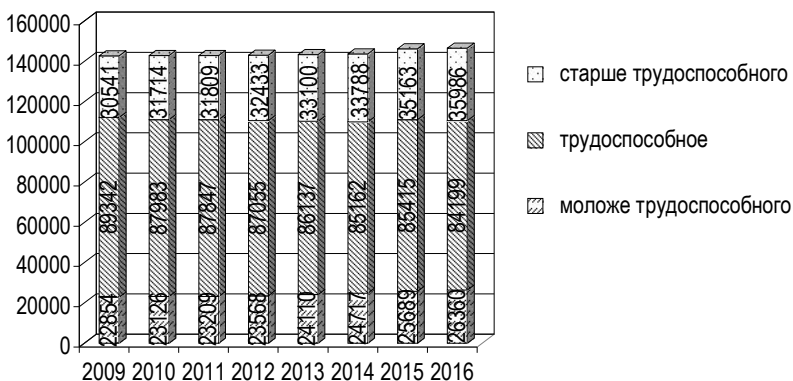


Рис. 2. Численность населения России по степени трудоспособности за 2009-2016 гг.

Данная ситуация привела к принятию "Национальной программы демографического развития России на период 2006-2015 гг." Правительством РФ. Она подразумевала меры, которые будут направлены на стабилизацию численности населения: поддержка института семьи, снижение смертности, улучшение качества здравоохранения.

Подводя итоги проделанной программы можно сказать, что в Российской Федерации впервые остановлена естественная убыль населения. В 2013 году число родившихся- 1901,2 тыс. человек, умерших- 1878,3 тыс. чел.³ Пока в 2015 году продолжается тенденция к естественному приросту населения. Также с 2010 г. увеличилась численность постоянного населения России. Численность населения по окончании программы увеличилась на 2,16% .

В последние годы правительство начинает борьбу с потреблением алкоголя и табачной продукции, что должно привести к снижению смертности от заболеваний системы кровообращения, что составляет 30% от общего количества смертности, и повысит уровень здоровья, следовательно, и уровень продолжительности жизни.

Вторым по числу смертности являются онкологические новообразования. В этом направлении Правительство также проводит активную работу: строительство онкологических центров, закупка новейшего оборудования.

Одной из важной причиной смертности является дорожная смертность, от которых в год погибают 28 000 человек. Благодаря "Федеральной целевой программе по повышению безопасности дорожного движения в 2006-2012 гг." удается уменьшить количество пострадавших. Данная программа продлена до 2020 г.

Основными демографическими проблемами в Российской Федерации являются снижения численности трудоспособного населения и проблема воспроизводства населения. Рассматривая проблему снижения числа трудоспособного населения, можно сказать, что по демографическому прогнозу численность трудоспособного возраста к 2026 г.

снизится на 9,01%.. В 2015 г. В России хотя и превалирует рождаемость над смертностью (0,2 % 0), но по вариантам прогноза к 2020 г. будет наблюдаться естественная убыль населения (1,4 % 0).

Подводя итог, можно еще раз сказать, что Россия впервые остановила вымирание населения, и этот результат нужно не только закрепить, но и увеличивать.

Необходимо продолжать борьбу:

- Со смертностью: улучшение безопасности на дорогах, борьба с алкоголизмом и табакокурением. Например, Федеральный закон от 22 ноября 1995 г. N 171-ФЗ "О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции"

- с реформированием системы здравоохранения. Например, переход на одноканальное финансирование, сельские подъемные, полис ОМС с дополнительными платными услугами.

- стимулированием рождаемости. Благодаря, социальной поддержки многодетным семьям (материнский капитал в 2007 году) и увеличению качества медицинской помощи при родах, а также запрета в Российской Федерации абортов⁴.

¹ Федеральная служба государственной статистики : [сайт]. URL: <http://www.gks.ru>.

² Демографический ежегодник России, 2015. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1137674209312.

³ URL: <http://www.gks.ru>.

⁴ См. также: Указ Президента РФ от 09.10.2007 № 1351 "Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года".

DEMOGRAPHIC PROBLEMS OF RUSSIA AT THE PRESENT STAGE

© 2017 Saraev Alexander Rudolfovich

Candidate of Medical Sciences, Associate Professor

© 2017 Mayorskaya Anastasia Sergeevna

Senior Lecturer

© 2017 Kudryavtseva Svetlana Vyacheslavovna

Student

Samara State Medical University

E-mail: saraeff10@mail.ru, As-mayorskaya@rambler.ru,

svetik030497@yandex.ru

Key words: population size, birth rate, mortality, population migration.

A statistical estimation of the population by the degree of work capacity was carried out, the analysis of the birth rate and death rate of the population in the Russian Federation was conducted and directions were given to increase the demographic index of natural population growth.

FEATURES OF RISK MANAGEMENT IN RUSSIAN BANKS

© 2017 Sarbitova Irina Leonidovna

Student

© 2017 Aleksin Anton Yuryevich

Senior Lecturer

© 2017 Aleksina Anastasiya Olegovna

lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: sarbitova_irina_leonidovna@mail.ru, antonio407@mail.ru

Keywords: risk situations, securities market, issuer, classification of risks on securities market, integrated approach.

The main types of risks arising on securities market are presented in article, methods of their decrease are considered on the example of the specific subject of SM and the most perspective approach to risk management on SM is revealed.

In modern leading economies the system of a risk management has been recognized as a vital element of risk management for a long time. Gradually the understanding of importance of integrated management of risks on the securities market (SM) comes also to domestic banks. Thus, the need of systematization of risks in the conditions of domestic banks on securities market is actual. The general theories of risks are the natural prerequisite for definition of specific risks in banks. So, I.A. Blank notes that the understanding of these regularities allows professionals in the sphere of SM to realize more clearly the degree of responsibility for the choice of a way of actions and for each decision made in particular. However, for all variety of approaches and methods of the organization of system the risk management in the sphere of SM in general questions of risk management of banks on SM is considered not in a complex and irregularly.

Purpose: studying of theoretical and practical aspects of risk management in the Russian banks and their activity on securities market and the directions of their decrease on the example of the specific subject.

The analysis of risk activity of the organization with the subsequent modeling of risk management on securities market became the main method of research. PJSC "Sberbank of Russia" has been marked as the object of a concrete subject of securities market, taking first position in a financial rating as of February, 2016. As a source for the analysis was the information on SM put on the official sites. The choice of "Sberbank of Russia" as object of the analysis isn't random as it is among the most capitalized Russian issuers (8,38% in the general capitalization of MICEX following the results of 2015), the most actively traded issuer of shares (30,6% in a total trading volume in stock market of Moscow Exchange Group) and the most liquid issuer.

Currently risk management in banks activities on securities market is made conditional on a number of negative factors. Due to the concentration of domestic economy on oil and gas branch the Russian stock market strongly depends on the world prices for oil. Such binding to the raw market still negatively affects other branches of the Russian economy. This risk has resulted in the importance of impact on SM of inherently unique industry risk. So, in the 2000s Russian industries of power, communication and an oil and gas complex quite steadily operated. Though the latter already experienced the stagnation connected with falling of the prices of hydrocarbons after crises of 2008 and 2014 twice.

For a long time exporters of energy resources had stable revenue in currency and stocks of the enterprises of these branches provided the high and stable income at rather small risk (so-called "blue chips"), but many industrial branches where tendencies to decline in production (since securities couldn't bring in the stable income to investors) were observed had the increased risk. The crisis phenomena which have again aggravated since 2014 were worsened because of the rigid external pressure upon Russia with adoption of numerous sanctions against our country. All of them, undoubtedly, complicate economic and financial development of the country including the Sberbank of Russia company included in sanctions lists. But at the same time, many external restrictions have unexpectedly led to some positive tendencies in economy of Russia which banks investors need to consider in risk management: we can observe the positive tendency of development of some branches of economy which activity is connected with import substitution (for example, agriculture) therefore this branch for the first time in the Russian Federation became investment attractive.

It is worth to remember about actual for developing countries (including Russia) currency risk, connected with a high share of uncertainty of future movement of interest rates. Ignorance of future ratio of the price of national currency to the price of foreign currency and constant risk of devaluation, is perceived as stressful. But already two years in December-February we observe "uncontrollable" depreciation of ruble in relation to foreign currency, and since spring, the ruble becomes stronger again.

PJSC Sberbank of Russia reacted quickly and adequately to all the given examples of risk situations. Three-level process of risk management (table 1) is typical for the company now:

Table 1

Three-level process of risk management

Levels	Content of management
First level of management.	Carried out by Board of Bank, PJSC Sberbank of Russia Committee In charge of overall risk. The result of activities is formation of restrictions and requirements to processes of risk management in the participating organizations of Group, to management of separate groups of risks, and also definition of the structural divisions and concrete collegial bodies of Group responsible for management of the allocated groups of risks.
Second level.	Characterized by management of separate groups of risks of Group within requirements and the restrictions set at the first level of management. Subjects - separate, special-purpose committees of Group.
Third level.	Covers all requirements and restrictions at the 1 and 2 levels and serves as final part in "work with risk".

This hierarchy of risk management of PJSC Sberbank of Russia is constantly concretized and supplemented step by step with the following actions.

1. Identification of risks of Group and assessment of their importance.
2. Formation of control systems of essential risks.
3. Planning of level of susceptibility of Group to risks.
4. Management of the cumulative level of risks of Group.
5. Establishment of appetite to risk of Group and participants of Group.

Thus, the presented abundance of risks at securities market authorizes to draw a conclusion that activities of issuing banks in stock market demand special strategy and existence of specially chosen tools and methods which would reduce the mass of risks.

The following official data, however, calculated by an internal technique of PJSC Sberbank, can serve as the proof of efficiency of complex interaction of these methods. The net profit of bank for January, 2016 has made 28,3 billion rubles that enormously differs from net profit for January, 2015 (3,747 billion rubles), the gain has increased by 6,5 times. Achievements and awards in investment banking business, for example, "The Best Broker House in Russia and the CIS" award, are a consequence of good indicators of public joint stock company; "The most innovative investment bank in the region of the Central and Eastern Europe" ("The Banker" magazine), and oth., and also "Sberbank" is recognized as the best strategic investor of 2015.

So, with the increase of risks of banks on securities market the most productive and the least risky is the use of an integrated approach of risk management, uniting several methods and regulating various situations of risk.

The carried-out theoretical and practical analysis has shown that increase of effective risk management is the major component of strategy and tactics of subject - PJSC Sberbank of Russia. The result of coordinated actions of risk management of the financial organization is its current success in the sphere of SM.

Thus, the system of a risk management - primary requirement for such organism, especially if it is a participant of securities market. To tell about efficiency risk - oriented control system it is necessary to understand that such activity is specific and demands profound knowledge not only directly connected with an activity on securities market, but also with an ability to analyze information from various spheres of life of society.

-
1. Буренин А.Н. Управление портфелем ценных бумаг. М., 2008. С. 49.
 2. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. М., 2011.
 3. Российский фондовый рынок. События и факты : обзор рынка за первое полугодие 2015 г. / НАУФОР. URL: <http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR20154.pdf>.
 4. ПАО "Сбербанк России" : [официальный сайт]. URL: <http://www.sberbank.com>.
 5. Информационный портал о банках России. URL: <http://www.banki.ru>.
 6. Официальный сайт о фондовом рынке. URL: <http://stocks.investfunds.ru>.
 7. Ashmarina S.I., Zotova A.S., Smolina E.S. Implementation of financial sustainability in organizations through valuation of financial leverage effect in russian practice of financial management // International Journal of Environmental and Science Education. 2016. Т. 11. № 10. С. 3775-3782.

ОСОБЕННОСТИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИЙСКИХ БАНКАХ

© 2017 Сарбитова Ирина Леонидовна

студент

© 2017 Алексин Антон Юрьевич

старший преподаватель

© 2017 Алексина Анастасия Олеговна

преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sarbitova_irina_leonidovna@mail.ru, antonio407@mail.ru

Ключевые слова: рисковые ситуации, рынок ценных бумаг, эмитент, классификация рисков на рынке ценных бумаг, комплексный подход.

В статье представлены основные виды рисков, возникающих на рынке ценных бумаг, рассмотрены методы их снижения на примере конкретного субъекта РЦБ и выявлен наиболее перспективный подход к управлению рисками на РЦБ.

УДК 338.2

THE RISK MANAGER AS A SUBJECT OF SUCCESSFUL BUSINESS

© 2017 Sarbitova Irina Leonidovna

Student

© 2017 Aleksin Anton Yuryevich

Senior Lecturer

© 2017 Aleksina Anastasiya Olegovna

lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: sarbitova_irina_leonidovna@mail.ru, antonio407@mail.ru

Keywords: risk manager, risk, risk management, profit, integrated approach, tree of decisions.

In article the problem of management of risk situations is considered, need of application of a risk management is proved and the special value of such expert as the risk manager is proved.

Risk factor is characteristic to any sphere of human activity. The proof to it is the fact that the arising abundance of situations and conditions is always led to a positive or negative outcome of the decisions made. Of course, the risk can be considered as the actions made in hope for a happy outcome by the principle "will carry - won't carry", but whether each of us is confident in the luck for all 100% and more? There is one more, already reliable maneuver how to cope with a risk situation: it is possible to avoid risk, i.e. just to evade from the actions inter-faced to risks. However avoidance of risk in this case will be comparable to avoidance of possible profit and since a main goal of the majority of the organizations - profit, such approach

isn't admissible. The different organizations have different risk situations emergence of which is caused by activity of the enterprise in general, and each decision made in particular. Therefore it is necessary to operate risks at each concrete enterprise, but which of staff is competent of this sphere? Statistical poll of workers and experiment of combination of the main position with a position on risk management have appeared with zero efficiency. Need of appearance of specialists in this profile was created. Their importance is also that risk situations mention the organization not only in the financial plan, but also if activity of the organization is connected with production of goods, then and in the ecological plan.

The risk manager is the person who is engaged in specific activity: risk management. His task: "To reveal, Count, Exclude". Work of such experts is complicated also by the fact that risk situations are influenced not only by internal, but also external factors of the organization. Respectively it is possible to allocate the general factor division of risks:

Internal factors	External factors
Organizational risks	Country risks
Resource risks	Currency risks
Investment risks	Tax risks so-called tax asymmetries
Credit risks	Force majeure risks
Innovative risks	
Legal risks	

Proceeding from comprehensive risks the field of activity of the risk manager extends to range: "Everything and at once". Therefore such profession obliges to have profound knowledge on all spheres of life.

There were experts, also the discipline has appeared: risk - management - the specific discipline directly connected with practice.

The risk management represents the continuous and developing process which analyzes development of the organization in the movement, namely last, real and future of the organization in general. This discipline was revealed abroad. it is based on three concepts: usefulness, regression, diversification.

In the 18th century Swiss Daniil Bernoulli added probability theory with method of usefulness or appeal of a result of actions. He recognized from the fact that people in decision-making process pay attention to the size of consequences more, than to their approach.

In the 19th century Englishman Francis Galton suggested to consider regression or return to average value as universal statistical regularity. Subsequently it has been proved that the rule of regression works in the most various situations, starting with gambling and calculation of probability of emergence of accidents, and finishing with forecasting of fluctuations of business cycles.

In the 20th century American Harry Markovits mathematically proved strategy of diversification of an investment portfolio, in particular, he showed how by the thought-over distribution of investments to minimize profitability deviations from the expected indicator. In 1990 G. Markovits was awarded the Nobel Prize for development of the theory and practice of optimization of a portfolio of share assets.

In process of development of society, the value of a risk management has considerably increased and demand for specialists in this profile was repeatedly driven up.

The world Institute of Management of the Business Continuity is already created.

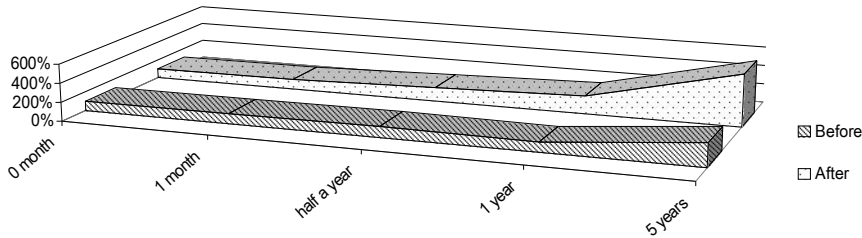
Its main task: management of renewal or continuation of business processes in case of emergence in the organization of any emergency situation. Also it is necessary to understand

that providing a continuity of business is not just "fire extinguishing", it is accurately certain process on the basis of practical experience, the advanced techniques and systematic checks.

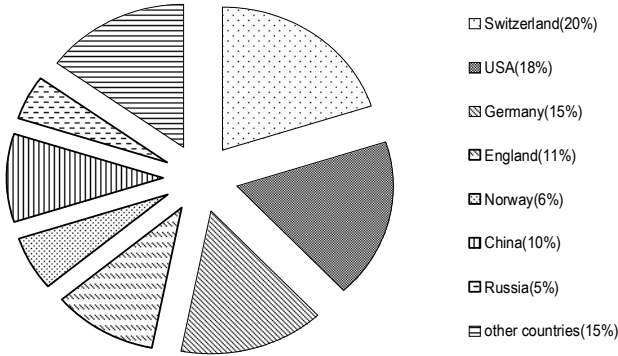
In this environment various methods are applied, but the integrated approach is the most effective because often each type of risk is analyzed separately from other risks that leads to impossibility to gain a fair idea of the general risk level and future actions in crisis situations.

One of types of such method is creation of "a tree of decisions" where on branches of "tree" subjective and objective evaluation of possible events (at the same time probabilities of possible outcomes are considered) are correlated, they follow along the constructed branches, estimate each of them and choose less risky and with the greatest profit way.

As it is known everything is learned in comparison, and statistical data show that a merit of such experts - enormous increase in profit of the enterprises. We can see productivity of application of a risk management in the chart given below:



It is also possible to look at world data:



As it is seen from the chart, the countries applying a risk management are the most developed countries from the top 20.

From everything told, it is possible to draw a conclusion that application of culture of a risk management allows not only to continue to be engaged in the activity, but also leads to prosperity with the accompanying maximum profit.

So, the risk manager is the best, most important subject in any activity. And, really, it is possible to tell with confidence that the risk manager is an integral part of successful business.

-
1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. М., 2015. URL: <http://instituciones.com/download/books/2657-upravlenie-finansovymi-resursami-blank.html>.
 2. Головачев М.В. Риск-менеджмент банковской ликвидности в условиях финансовой нестабильности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 2 (30). С. 59-64.
 3. Bouchaud J.-P., Potters M. Theory of Financial Risk and Derivative Pricing: From Statistical Physics to Risk Management. Cambridge University Press, 2014.
 4. Ashmarina S.I., Zotova A.S., Smolina E.S. Implementation of financial sustainability in organizations through valuation of financial leverage effect in russian practice of financial management // International Journal of Environmental and Science Education. 2016. Т. 11. № 10. С. 3775-3782.

РИСК-МЕНЕДЖЕР КАК СУБЪЕКТ УСПЕШНОГО ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

© 2017 Сарбитова Ирина Леонидовна

студент

© 2017 Алексин Антон Юрьевич

старший преподаватель

© 2017 Алексина Анастасия Олеговна

преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sarbitova_irina_leonidovna@mail.ru, antonio407@mail.ru

Ключевые слова: риск-менеджер, риск, риск-менеджмент, прибыль, комплексный подход, дерево решений.

Рассмотрена проблема управления рисковыми ситуациями, доказывается необходимость применения риск-менеджмента и обосновывается особая ценность такого специалиста, как риск-менеджер.

УДК 001.895:33

INNOVATION IN THE PROCESS OF RISKS REDUCTION

© 2017 Sarbitova Irina Leonidovna

Student

© 2017 Aleksin Anton Yuryevich

Senior Lecturer

© 2017 Abuzyarova Maria Ivanovna

Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: sarbitova_irina_leonidovna@mail.ru, antonio407@mail.ru

Keywords: innovation, risk, risk management, profit, integrated approach.

In article the problem of management of risk situations is considered and need of application of a risk management is proved.

Risk management process in economic activity of any organization always differed in special complexity¹. The solution of this problem was found by appearance of specialists in this profile.

The risk manager is the person who is engaged in specific activity: risk management. His task: "To reveal, Count, Exclude". Work of such experts is complicated also by the fact that risk situations are influenced not only by internal, but also external factors of the organization. Respectively it is possible to allocate the general factor division of risks:

Internal factors: organizational risks; resource risks; investment risks; credit risks; innovative risks; legal risks.

External factors: country risks; currency risks; tax risks so-called tax asymmetries; force majeure risks.

Proceeding from comprehensive risks² the field of activity of the risk manager extends to range: "Everything and at once". Therefore such profession obliges to have profound knowledge on all spheres of life.

There were experts, also the discipline has appeared: risk - management - the specific discipline directly connected with practice.

The risk management represents³ the continuous and developing process which analyzes development of the organization in the movement, namely last, real and future of the organization in general. This discipline was revealed abroad. It is based on three concepts: usefulness, regression, diversification.

In the 18th century Swiss Daniil Bernoulli added probability theory with method of usefulness or appeal of a result of actions. He recognized from the fact that people in decision-making process pay attention to the size of consequences more, than to their approach.

In the 19th century Englishman Francis Galton suggested to consider regression or return to average value as universal statistical regularity. Subsequently it has been proved that the rule of regression works in the most various situations, starting with gambling and calculation of probability of emergence of accidents, and finishing with forecasting of fluctuations of business cycles.

In the 20th century American Harry Markovits mathematically proved strategy of diversification of an investment portfolio, in particular, he showed how by the thought-over distribution of investments to minimize profitability deviations from the expected indicator. In 1990 G. Markovits was awarded the Nobel Prize for development of the theory and practice of optimization of a portfolio of share assets.

In process of development of society, the value of a risk management has considerably increased and demand for specialists in this profile was repeatedly driven up⁴.

The world Institute of Management of the Business Continuity is already created.

Its main task: management of renewal or continuation of business processes in case of emergence in the organization of any emergency situation. Also it is necessary to understand that providing a continuity of business is not just "fire extinguishing", it is accurately certain process on the basis of practical experience, the advanced techniques and systematic checks.

In this environment various methods are applied, but the integrated approach is the most effective because often each type of risk is analyzed separately from other risks that leads to impossibility to gain a fair idea of the general risk level and future actions in crisis situations⁵.

From everything told, it is possible to draw a conclusion that application⁶ such innovation as of culture of a risk management allows not only to continue to be engaged in the activity, but also leads to prosperity with the accompanying maximum profit⁷.

¹ Bouchaud J.-P., Potters M. Theory of Financial Risk and Derivative Pricing: From Statistical Physics to Risk Management. Cambridge University Press, 2014.

² Бенджамин Джилд "Конкурентная разведка. Как распознать внешние риски и управлять ситуацией".

³ Головачев М.В. Риск-менеджмент банковской ликвидности в условиях финансовой нестабильности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 2 (30). С. 59-64.

⁴ Никитин И.А., Цулая М.Т. Процессы анализа и управления рисками в области ИТ // Национальный Открытый Университет "ИНТУИТ". 2016. С. 167.

⁵ Сарбитова И.Л. Специфика управление рисками в российских банках // Человек, общество и государство в современном мире : сб. науч. тр. междунар. науч.-практ. конф. : в 2 т. Пенза : Изд-во Пенз. гос. технол. ун-т, 2016. С. 56-70.

⁶ МаркоТ. де, Листер Т. Вальсируя с Медведями. Компания p.m.Office, 2005.

⁷ Ashmarina S.I., Zotova A.S., Smolina E.S. Implementation of financial sustainability in organizations through valuation of financial leverage effect in russian practice of financial management // International Journal of Environmental and Science Education. 2016. Т. 11. № 10. С. 3775-3782.

ИННОВАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

© 2017 Сарбитова Ирина Леонидовна

студент

© 2017 Алексин Антон Юрьевич

старший преподаватель

© 2017 Абузярова Мария Ивановна

доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sarbitova_irina_leonidovna@mail.ru, antonio407@mail.ru

Ключевые слова: инновация, риск, риск-менеджмент, прибыль, комплексный подход.

Рассмотрена проблема управления рисковыми ситуациями, и доказывается необходимость применения риск-менеджмента.

РАНЖИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ РФ ПО УРОВНЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

© 2017 Сарбитова Ирина Леонидовна

студент

© 2017 Чистик Ольга Филипповна

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Sarbitova_irina_leonidovna@mail.ru, yurijchistik@yandex.ru

Ключевые слова: субъекты РФ, социально-экономические показатели, уровень социально-экономического развития, метод суммы мест.

Проведено многомерное ранжирование субъектов РФ по уровню социально-экономического развития на основе статистических методов построения обобщающих показателей и метода суммы мест, что позволяет обеспечить надежной информацией региональные и федеральные органы власти для принятия управленческих решений в процессе реализации политики социально-экономического развития регионов.

На данный момент прослеживаются четкие очертания Новой Российской экономики, где центральное место принадлежит достижению роста благосостояния граждан РФ и обеспечению устойчивого экономического роста.

Статистические методы построения обобщенных показателей и метод суммы мест позволили нам ранжировать территориальные единицы РФ (85 субъектов) по уровню социально-экономического развития, достигнутому на 2015 год (см. таблицу.).

Данное ранжирование было многомерным и выполнено по 15 критериям¹:

1. Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ на душу населения
2. ВРП на душу населения
3. Основные фонды в экономике (по полной учетной стоимости на конец года)
4. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности:
 - А) Добыча полезных ископаемых
 - Б) Обрабатывающие производства
 - В) Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
5. Продукция сельского хозяйства
6. Ввод в действие общей площади жилых домов на 1000 чел. населения
7. Удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования

8. Оборот розничной торговли на душу населения
9. Инвестиции в основной капитал на душу населения
10. Среднедушевые доходы в месяц
11. Среднемесячная номинальная заработная плата работников организаций
12. Уровень занятости
13. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя

ля

14. Число собственных легковых автомобилей на 1000 чел. населения
15. Численность студентов образовательных организаций высшего образования на 10000 чел. населения.

По каждому критерию происходил анализ ситуации в данной сфере и определялось место субъекта РФ. Затем Сумма баллов (мест) была поделена на количество определяемых критериев, и в итоге была произведена сортировка субъектов РФ по набранным баллам по возрастанию, при этом регионы, набравшие наименьшее количество сравнительных баллов, определялись как наиболее развитые в социально-экономической сфере (см. таблицу).

Ранжирование субъектов РФ по уровню социально-экономического развития на 2015 г.*

№	Субъект РФ	Сравнительный балл	№	Субъект РФ	Сравнительный балл
1	г. Санкт-Петербург	15,059	19	Челябинская область	30,765
2	Московская область	17,235	20	Мурманская область	31,176
3	Республика Татарстан	17,882	21	Нижегородская область	31,235
4	г. Москва	18,235	22	Оренбургская область	31,529
5	Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	20,824	23	Хабаровский край	31,941
6	Свердловская область	21,588	24	Липецкая область	32,471
7	Тюменская область без автономных округов	22,471	25	Калининградская область	32,882
8	Красноярский край	23,118	26	Новосибирская область	32,941
9	Ямало-Ненецкий автономный округ	23,706	27	Ненецкий автономный округ	33,059
10	Белгородская область	23,882	28	Ростовская область	33,412
11	Самарская область	25	29	Пермский край	33,706
12	Краснодарский край	26,059	30	Республика Саха (Якутия)	33,824
13	Ленинградская область	26,353	31	Приморский край	33,824
14	Республика Башкортостан	26,353	32	Калужская область	35,882
15	Сахалинская область	28,412	33	Иркутская область	36,176
16	Республика Коми	28,941	34	Тульская область	37,588
17	Воронежская область	30,294	35	Курская область	37,824
18	Магаданская область	30,529	36	Камчатский край	37,824

№	Субъект РФ	Сравни тельный балл	№	Субъект РФ	Сравни тельный балл
37	Томская область	38,059	62	Республика Дагестан	54,176
38	Саратовская область	38,765	63	Чувашская Республика	55,059
39	Амурская область	40,706	64	Республика Мордовия	55,176
40	Новгородская область	41,000	65	Кировская область	55,294
41	Омская область	41,353	66	Псковская область	55,824
42	Вологодская область	41,647	67	Республика Бурятия	56,353
43	Рязанская область	41,824	68	Алтайский край	56,471
44	Волгоградская область	41,824	69	Забайкальский край	56,824
45	Удмуртская Республика	42,059	70	Республика Адыгея	57,824
46	Астраханская область	42,471	71	Костромская область	59,235
47	Ярославская область	42,765	72	Республика Марий Эл	59,765
48	Кемеровская область	43,647	73	Республика Северная Осетия - Алания	61,647
49	Тверская область	44,235	74	Еврейская автономная область	61,824
50	Ставропольский край	44,294	75	Ивановская область	61,882
51	Архангельская область без авто- номного округа	45,353	76	Курганская область	62,118
52	Пензенская область	45,353	77	Республика Крым	64,000
53	Ульяновская область	46,000	78	Республика Калмыкия	65,176
54	Владимирская область	46,235	79	Чеченская Республика	66,824
55	Смоленская область	47,176	80	Республика Алтай	69,353
56	Республика Карелия	47,353	81	г. Севастополь	70,176
57	Чукотский автономный округ	47,824	82	Кабардино-Балкарская Респуб- лика	70,294
58	Тамбовская область	48,294	83	Карачаево-Черкесская Респуб- лика	70,765
59	Орловская область	50,765	84	Республика Тыва	75,765
60	Республика Хакасия	51,353	85	Республика Ингушетия	76,294
61	Брянская область	52,412			

* Составлено по: <http://www.gks.ru>.

Ранжирование субъектов РФ по уровню социально-экономического развития методом суммы мест отразило реальную обстановку дел на основе проанализированных социально-экономических показателей².

Социально-экономическая политика в регионах РФ должна быть направлена на поддержание не только достойного уровня жизни трудоспособного работающего населения(например, через заработную плату), но и улучшение качества жизни нетрудоспособных граждан: дети, пенсионеры, инвалиды.

Для решения поставленных задач предприняты меры по расширению набора инструментов социальной политики³.

Наиболее приоритетной сферой по накоплению благосостояния страны становится создание необходимой базы для развития человеческого капитала и повышения человеческого потенциала. Отсюда вытекает необходимость модернизации рынка труда, его мобильности и гибкости⁴. Важно создание единой информационной базы вакансий по всей стране в целом, которая будет включать полную информацию как о самой вакансии так и об организации, предоставляющей данную вакансию, так и об инфраструктурном развитии местности на которой функционирует организация.

Весьма важной задачей является реформирование пенсионной системы. Суть реформирования заключается не только в повышении или же понижении шкалы возраста выхода на пенсию. Проблема состоит в дальнейшем функционировании пенсионной системы: сохранение обязательных пенсионных накоплений или же переход на прости-мулированное добровольное откладывание денежных средств в счет будущей пенсии. Дискуссии и даже дебаты по этому поводу до сих пор не привели к единому, верному и наиболее полезному результату.

Система образования является высококонкурентной сферой человеческой жизни. В мире идет острая борьба за "умы". На всех уровнях власти должно быть понимание необходимости создания институциональных, политических и экономических условий, чтобы новое поколение смогло реализовать свой потенциал именно в России.

Развитая система здравоохранения - насущная необходимость и, в принципе, главнейший критерий, показывающий развитость страны в целом. В РФ качественное и количественное реформирование системы здравоохранения следует направить на повышение качества медицинского обслуживания, это касается увеличения численности и уровня квалификации медицинских работников, так и внедрения медицинских препаратов, инструментов, оборудования и создания медицинских учреждений мирового уровня⁵.

Важно отметить, что применение статистических методов построения обобщенных показателей и ранжирования регионов по уровню социально-экономического развития методом суммы мест дает возможность обеспечить надежной информацией о реальной сложившейся социально-экономической ситуации региональные и федеральные органы власти для принятия управленческих решений в процессе реализации политики социально-экологического развития регионов и поддержания достойного качества уровня жизни населения.

¹ Kosyakova I.V., Gavrilova M.A., Shepelev V.M., Belikova L.F., Chistik O.F. Assessment of entrepreneurial territorial attractiveness by the ranking method // International Journal of Environmental and Science Education. 2016. Т. 11. № 14. С. 6866-6875.

² Сарбитова И.Л., Кусков В.М. Экология как институциональное понятие // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2016. № 2. С. 200-205.

³ Сарбитова И.Л. Основные направления экономических реформ в России // Наука XXI века: актуальные направления развития. Самара, 2016. № 2-2. С. 141-144.

⁴ Симонова М.В., Чистик О.Ф. Демографические аспекты формирования трудового потенциала Самарско - Тольяттинской агломерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 5 (127). С. 55-58.

⁵ Чистик О.Ф., Мочалова И.С. Статистический анализ уровня медицинского обслуживания в Самарской области // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 5 (139). С. 122-124.

RANKING OF THE SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT LEVEL

© 2017 Sarbitova Irina Leonidovna

Student

© 2017 Chistik Olga Filippovna

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: sarbitova_irina_leonidovna@mail.ru, yurijchistik@yandex.ru

Keywords: territorial subjects of the Russian Federation, main socio-economic indexes, level of social and economic development.

In article multidimensional ranging of territorial subjects of the Russian Federation on the level of social and economic development on the basis of statistical methods of creation of the generalized indicators and analytical indicators of a number of dynamics is made.

УДК 311.2

РИСКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ПРОБЛЕМЫ ИХ АНАЛИЗА

© 2017 Сатдарова Лейла Фаритовна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: leyla_post@mail.ru

Ключевые слова: малые предприятия, малый бизнес, риск, финансовый риск, стратегический риск, управление рисками, страхование рисков.

Рассмотрены основные риски малого предпринимательства, приводится их классификация.

Компании сталкиваются со всеми видами рисков, некоторые из которых могут вызвать серьезную потерю прибыли или даже привести к банкротству. Риск - это такая же важная составляющая любой предпринимательской деятельности, как и реклама, аренда и прочее. Но в то время, когда все крупные предприятия имеют обширные отделы управления рисками, малые предприятия, как правило, не смотрят на проблему систематическим образом.¹

Исследованию рисков и проблем управления рисками уделяется весьма большое внимание в работах Кейнса Дж. М., Смита А., Тюнена И. Вопросы управления рисками освещены в работах Кудрявцева А.А, Марковица Г., Хохлова Н.В., Черновой Г.В., и других. Среди работ по изучению малого бизнеса можно выделить труды Блинова А.О., Злобина Б.К., Лапуста М.Г., Осипова Е.М. Проблемы страхования и управления рисками

малых предприятий рассматривались в диссертационных исследованиях Буянова В.П., Гизатуллина Т.Х., Одинцова М.А., Павловой Е. А. и т.д. Также вопросам страхования малого бизнеса уделяется большое внимание в работах Цыганова А.А., Батадеева В.А. Однако остаются многие вопросы, связанные с внедрением опыта страхования и управления рисками на предприятиях малого бизнеса.

Большая часть рисков происходит из самой природы малого бизнеса. Эти риски различаются по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень, по способу анализа, оценки и управления. Все виды рисков взаимосвязаны и оказывают определенное влияние на деятельность малого предприятия. Изменение одного вида риска вызывает изменение почти всех остальных видов.

Малый бизнес сталкивается с множеством рисков. К ним относятся высокая текучесть кадров, немногочисленная клиентура, зависимость от крупных компаний в вопросах производства и сбыта продукции и услуг, изменение рыночной конъюнктуры, недобросовестная конкуренция и т.д.

Малый бизнес реализовывает свою деятельность в условиях риска и неопределенности. Существует большое число различных проявлений рисков, и они могут быть классифицированы по-разному. Есть множество классификаций рисков малого бизнеса по различным критериям. Основные риски малого предприятия могут быть классифицированы:

- "предпринимательские" риски;
- риски, связанные с персоналом;
- финансовые риски;
- риски, связанные с ущербом имуществу;
- риски, связанные с ответственностью;
- риски взаимодействия с клиентами, инвесторами, поставщиками и т.д.⁶

Тем не менее, самыми большими рисками, стоящими перед малым бизнесом сегодня, являются финансовые и стратегические риски. Для финансового риска, денежный поток предприятия имеет особое значение: предприятия должны рассмотреть, откуда деньги поступают, а также вкладывать деньги для проникновения на рынок и для дальнейшего роста. Основные стратегические риски включают конкуренцию и экономические условия.

Некоторые другие важные риски - это риски, которые связаны с сотрудниками. Они имеют жизненно важное значение для бизнеса, так как нужно покрыть риски сотрудника: страхование компенсации работника и расходов на здравоохранение.

Не менее важным является репутационный риск, который наиболее часто упускается из виду. Малому и среднему бизнесу необходимо следить за своей репутацией. С постоянным увеличением использования социальных и новых средств массовой информации это стало проще и сложнее сделать. Сложнее потому что каждый клиент имеет общественный форум. Легче, потому что эти разговоры больше не происходят за закрытыми дверями, они ведутся в общественных местах, в Интернете. Недостаточно просто подписаться на Твиттере или создать страницу Facebook, Вконтакте, владельцы бизнеса должны контролировать онлайн-овые разговоры об их бренде и участвовать в этом. Кроме того, каждая компания должна иметь социальную политику средств массовой информации. Это гарантирует, что сотрудники знают, как их использование социальных медиа файлов может иметь как положительное, так и отрицательное влияние на компанию.

В рискованной зоне, с постоянно усложняющейся экономической обстановкой в стране, могут выжить только те малые предприятия, руководство которых сможет контролировать и управлять возможными рисками.

Устойчивость малых предприятий к различного рода рискам - экономическим, финансовым, правовым, кадровым и другим - низка, это их "ахиллесова пята", объясняемая отсутствием достаточного объема ресурсов, необходимых для превентивной или оперативной защиты ценностей предприятия.

Ограниченные финансовые ресурсы на малых предприятиях не дают возможности брать на работу менеджера, который будет постоянно проводить оценку различных типов рисков и находить оптимальные пути их устранения. Кроме того, ограничения в финансовых ресурсах, квалификации персонала предприятий малого бизнеса не позволяют найти пути устранения негативных последствий рисков для финансово-хозяйственной деятельности собственными силами по сравнению с крупными предприятиями. Для устойчивого развития предприятий малого бизнеса необходимо систематически и своевременно оценивать степень риска деятельности, управлять рисками и разработать антикризисные меры, которые побуждают предпринимателей к выбору оптимальных методов снижения риска (передача риска другому лицу путем заключения договора, договора самострахования, путем создания дополнительных резервных фондов, страхование рисков и т. д.). Эффективное управление рисками защищает репутацию компании и помогает ему планировать на случай непредвиденных обстоятельств. Это позволит сделать бизнес более прибыльным и обеспечить долговечность компании.

1. Бессонов И.С. Малый бизнес и малое предпринимательство: особенности, преимущества и факторы развития // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 1 (99). С. 13-18.

2. Уродовских В.Н. Управление рисками предприятия : учеб. пособие. М. : Инфра-М, 2014.

3. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство. М. : Инфра-М, 2011.

4. Соцкова С.И. Риски и отражение их в отчетности экономических субъектов // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф., 27-28 нояб. 2014 г. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014. С. 250-252.

5. Татаровская Т.Е. Роль учетно-аналитической системы в обеспечении устойчивого развития субъектов малого бизнеса // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 6 (140). С. 119-123.

6. Экажева Т.Д. Управление рисками на предприятиях малого бизнеса : дис. ... канд. экон. наук. М., 2015.

RISKS OF SMALL BUSINESS ENTITIES AND PROBLEMS OF THEIR ANALYSIS

© 2017 Satdarova Leyla Faritovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: leyla_post@mail.ru

Keywords: small enterprises, small business, risk, financial risk, strategic risk, risk management, risk insurance.

In the article the main risks of small business are considered, their classification is given.

ПРОБЛЕМЫ УЧАСТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В ТЕНДЕРНЫХ ТОРГАХ

© 2017 Сацкая Екатерина Андреевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: skatrin92@mail.ru

Ключевые слова: тендерные торги, проблемы, малые предприятия, госзакупки, поддержка.

Проведен анализ политики государства в отношении малых предприятий. Выявлены проблемы участия малого бизнеса в тендерных торгах.

В настоящее время для российской экономики актуальным и достаточно перспективным способом развития производства является поддержка малого бизнеса. Связано это с тем, что малый бизнес имеет ряд преимуществ по сравнению с крупными предприятиями, в числе которых предоставление большого количества рабочих мест для населения в малых населенных пунктах и не только, концентрация амбициозных и перспективных сотрудников, быстрое реагирование на происходящие изменения в экономике, легкость внедрения инноваций.

Малый бизнес - это всегда риск. Предприниматели, открывающие свое дело, нуждаются в поддержке, в том числе и со стороны государства. С каждым годом вклад государства в развитие малого предпринимательства растет. Это можно отследить в ряде принятых законов, в числе которых Федеральный закон № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ. Статья 1 данного закона гласит: "Настоящий Федеральный закон регулирует отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере таких закупок...". Вступление 44-ФЗ в силу открыло для малого и среднего бизнеса новые возможности развития. Так, с 2014 года, заказчиков для обеспечения государственных нужд обязали проводить не менее 15% закупок у малых и средних предприятий. К 2018 году планируется увеличение подобных закупок до 25 %.

Безусловно подобные действия законодательства расцениваются положительно как со стороны заказчиков, так и со стороны поставщиков. Но встает вопрос о том, насколько выгодным для поставщиков является участие в данных закупках.

Развитие информационных технологий внесло ряд изменений в области организации проведения подобного рода закупок. На данном этапе развития обрели популярность госзакупки, проводимые в соответствии с 44-ФЗ на электронных торговых площадках. Для определения поставщика используется конкурсный отбор-тендер. В настоящее время существует 4 формы проведения тендера:

- 1) Электронный аукцион;
- 2) Открытый конкурс;
- 3) Запрос котировок;
- 4) Закупки у единственного поставщика.

Проведение любого из этих видов конкурса подразумевает размещение информации на электронных площадках. Разберем подробнее что необходимо малому предприятию для того, чтобы принять участие в электронных торгах.

Во-первых, необходимо получить неквалифицированную электронную подпись в удостоверяющем центре, который, как правило, должен иметь подтвержденную аттестацию на электронной площадке. Цена на данную услугу у разных поставщиков в среднем варьируется от 6000 руб. до 12 000 руб. за годовое обслуживание.

Далее необходимо определить закупку, в которой планируется участие, подготовить необходимую документацию, подтверждающую квалификацию и надежность поставщика.

Затем переходим к главному процессу-определение реальных возможностей для участия поставщика. Зачастую, участие в том или ином аукционе подразумевает размещение средств на виртуальном счете площадке в качестве обеспечения заявки. Сумма обеспечения исчисляется исходя из некоего процента от стоимости заключаемого договора. Встает реальный вопрос о том, насколько готово предприятие в данный момент отказаться от денежных средств, дабы получить прибыль в будущем. Безусловно, если сумма потенциального договора не велика, то и обеспечение может оказаться "по карману" любому малому бизнесу. Если же взять в расчет, что планируется миллионная сделка, то и обеспечение для подачи заявки на такую сделку может исчисляться тысячами и даже миллионами. Так где же малому бизнесу, только начинающему свою деятельность, получить такую сумму? Наиболее актуальным в данный момент является предоставление банковских гарантий по обеспечению заявок и договоров, услуги которых, в отдельных случаях, доступны и на самих электронных площадках. Проблема заключается в том, что не всегда возможно использование банковской гарантии, и сумму обеспечения необходимо перечислить на виртуальный счет площадки.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что не каждый малый бизнес сможет принять участие в данной закупке. Ограничение в участии также может возникнуть в тех случаях, когда заказчик предъявляет завышенные, а порой невозможные требования к поставщику. Требования подобного рода носят название "дополнительных требований к поставщику" и носят необязательный характер. Тем не менее, не любой поставщик может соответствовать запрашиваемым требованиям, что приводит к отказу от участия в госзакупке. Выставляя подобные дополнительные требования, заказчик тем

самым ограничивает нормальную конкуренцию между малыми предприятиями и крупными. Встает вопрос о честности проведения подобных закупок и наличии поддержки со стороны малых и средних предприятий.

Противоречивым в целом является способ- закупка у единственного поставщика. Данный вид тендера проводится для одного поставщика. То есть заказчик в праве провести закупку у единственного юридического или физического лица без проведения конкурса в целом. Тем самым возможность для участия в закупке остальных лиц отпадает, конкуренция ограничивается, малые предприятия снова находятся в проигрыше.

Таким образом, хочется отметить, что поддержка малого бизнеса в нашей стране весьма противоречива. Очень часто решения и законы, принимаемые правительством, противоречат друг другу, что приводит к негативным последствиям для малых предприятий. Хочется верить, что правительство РФ найдет компромисс в принимаемых решениях и позволит дать толчок в развитии поддержки малого бизнеса, ведь развитие данного сектора экономики несет существенное влияние на экономику страны в целом.

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд".

2. Бессонов И.С. Малый бизнес и малое предпринимательство: особенности, преимущества и факторы развития // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 1 (99).

3. Переверзев Н.А. Проблемы участия малого и среднего бизнеса в государственных закупках // Управленческое консультирование. 2016. № 2 (86).

4. Закупки у субъектов малого и среднего предпринимательства: к чему готовиться заказчиком. Отраслевая и межрегиональная электронная торговая площадка. URL: www.a-k-d.ru/news/show/156.

5. Электронные торговые площадки: определение, виды площадок, функции. URL: zakupki-help.ru.

PROBLEMS OF PARTICIPATION OF THE SMALL BUSINESS IN TENDERS

© 2017 Satskaya Ekaterina Andreevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: skatrin92@mail.ru

Keywords: tenders, problems, the small business, state procurements, support.

There is analyzed the policy of the government in relation of small business. There are identified problems of participation the small business in tenders.

БИОЭКОНОМИКА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТЫХ СТРАН

© 2017 Сидорова Дарья Александровна
студент

© 2017 Сидоров Александр Аркадьевич
доктор биологических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: sidorov120559@yandex.ru

Ключевые слова: биоэкономика, государственное регулирование, государственные программы.

Осуществлен анализ состояния биоэкономики в системе государственного регулирования в Европейском сообществе и США.

Биоэкономика двадцать первого века решает глобальные проблемы здравоохранения, промышленности, сельского хозяйства, окружающей среды и другие предметы внимания, привлекая гигантские капиталы¹. В современной науке и практике большой интерес вызывают объективные закономерности усиления государственного регулирования экономики, эволюции экономических функций государства². Для динамического развития биоэкономики государственное стимулирование выступает как один из важнейших факторов³. Поддержка биоэкономики на государственном уровне направлена на повышение эффективности национального биотехнологического производства и обеспечение лидирующих позиций отечественным компаниям на международном рынке⁴. Государственное регулирование и национальная поддержка биоэкономики признана на глобальном уровне, а также в межправительственных соглашениях⁵.

Крупнейший специалист нового экономического сектора (биоэкономика) с мировой известностью Хуан Энрикес, работая в США, писал об этом в журнале Science Magazine в 1998 г. в статье под названием Genomics and the World's Economy (Геномика в мировой экономике). Он отмечал, что этот сектор имеет существенную государственную поддержку, массивные корпоративные инвестиции, мощные и широкие возможности технологий⁶. То есть, первое место в развитии биоэкономики отводил государственному стимулированию.

Исследователи из Великобритании: Дэвид Вилд, Джеймс Миттро, Джеймс Смит из Эдинбургского университета и Ребекка Ханлин из Открытого университета, все связанные с институтом Innoogen, который исследует социально-экономические последствия инноваций в областях наук о жизни, оценивают перспективы биоэкономики в 21 веке на эволюционирующей междисциплинарной основе⁷. Они исходят из того, что инновации в биоэкономике требуют новых видов социальных и институциональных механизмов меж-

ду и внутри трех основных групп субъектов их внедрения (производители, потребители и регуляторы), а государственное стимулирование включают в фундамент развития биоэкономики.

Немецкие исследователи, среди которых председатель Германского совета по биоэкономике Кристина Ланг (2013), определяли биологические знания, как трейдер биоэкономики⁸. В этой сфере они выделяют решение наиболее важных задач: обсуждение проблем биоэкономики на условиях диалога и согласия в политике и обществе; демонстрацию перспективности и конкурентоспособности новой экономики на национальном и глобальном уровнях. Далее они отмечают стимулирование интенсификации исследований и разработок в фундаментальных и прикладных областях и содействие образованию и профессиональной подготовке; создание соответствующих политических и экономических условий, помогающих развитию биоэкономики; содействие повышению квалификации работников, особенно в специализированных областях биоэкономики.

Следует признать, что в силу мощи развитых стран (США, Швейцария, Германия, Франция, Великобритания, Япония и др.): высокого уровня развития национальной биоэкономики и транснационального характера деятельности крупнейших биотехнологических компаний, размещенных в них, исключительно самостоятельного и бесконтрольного развития этого сектора экономики в других странах не представляется возможным⁹. В этой связи важнейшая роль государства видится в налаживании взаимодействий и взаимовыгодных отношений с субъектами мировой биоэкономики при сохранении внутренней политики развития ее национальных отраслей. Во многих развитых странах, которые разрабатывают и потребляют биотехнологическую продукцию, выработаны стратегии развития биоэкономики в виде официально оформленных государственных программ развития. В них излагаются цели и задачи, конкретные направления, формы, принципы и методы государственного регулирования развитием биоэкономики.

В бесспорной стране-лидере отрасли США в 2012 г. принята программа развития биоэкономики "The National Bioeconomy Blueprint" на основе достижений в области наук о жизни, сельского хозяйства, промышленной биотехнологии и передовых видов биотоплива. Для ее реализации предполагалось выполнение пяти стратегических императивов: поддержка инвестиций в НИОКР, которые станут основой для биоэкономики; облегчение перехода биоизобретений от научно-исследовательской лаборатории до рынка, способствовать созданию системы, поддерживающей новые открытия, инновации и их коммерциализацию; разработка и реформирование нормативных документов, направленные на снижение барьеров, повышение скорости и предсказуемости нормативных процессов, а также сокращение расходов при обеспечении защиты здоровья людей и окружающей среды; обновление учебных программ и ориентация учебных заведений на подготовку студентов для потребностей национальной рабочей силы; определение и поддержка возможностей для развития государственно-частных партнерств и предконкурентного сотрудничества, когда конкуренты объединяют ресурсы, знания и опыт, чтобы учиться на успехах и неудачах.

В Евросоюзе также в 2012 г. была принята официальная Стратегия "Innovating for Sustainable Growth: A Bioeconomy for Europe" (Инновации для устойчивого роста: биоэкономика для Европы)¹⁰. Она основана на Седьмой рамочной программе исследований и технологических развития (FP7) и рамочной программе ЕС для исследований и инноваций (Горизонт 2020). Эта стратегия предполагала комплексный подход для решения социальных проблем (обеспечение продовольственной безопасности, устойчивое управление природными ресурсами, снижение зависимости от не возобновляемых ресурсов, смягчение и адаптация к изменению климата, создание рабочих мест и поддержание конкурентоспособности в Европе), развитие когерентной биоэкономики (согласованная политика, инвестиции в знания, инновации и навыки, эффективное управление и информированный диалог с обществом, новые инфраструктуры и инструменты)¹¹. Отдельным пунктом предполагалось усиление политического взаимодействия и взаимодействия с заинтересованными сторонами, укрепление рынков и конкурентоспособности в биоэкономике. В 14 странах ЕС в области биоэкономики наиболее активно действуют на основе данных программ. Шесть стран уже создали специальную стратегию по развитию биоэкономики (Дания, Исландия, Швеция, Финляндия, Нидерланды и Германия); три имеют частичную стратегию (Норвегия, Великобритания и Бельгия), приуроченные к отдельным провинциям или регионам, имеющим установленные программы; и пять имеют стратегию по развитию более общего характера (Ирландия, Франция, Испания, Австрия и Италия). В ряде стран отсутствуют конкретные стратегии или политические рамки для разработки своих национальных программ (Венгрия, Польша, Румыния и Болгария). Не выявлены сведения о государственной программе по развитию биоэкономики в Швейцарии, где размещены центральные офисы двух крупнейших биокорпораций мира - европейских лидеров отрасли (Novartis и Roche) с совокупной капитализацией более 0,4 трлн долларов. Для обсуждения стратегий проводятся европейские форумы, например, Европейский форум по промышленной биотехнологии и биоэкономике (Брюссель, октябрь 2015 г.), первый глобальный саммит по биоэкономике (Берлин, ноябрь 2015 года).

Биоэкономика в Германии регулируется в основном Федеральным министерством сельского хозяйства и продовольствия и Советом по биоэкономике, который является одним из самых известных независимых консультативных органов, работающих по этому вопросу в ЕС. Рекомендации Совета были включены в 2013 г. как в Национальную стратегию в области политики развития биоэкономики, так и в Национальную исследовательскую стратегию по биоэкономике до 2030 г. Последняя имеет шестилетний бюджет 2,4 млрд евро для проведения исследований по проблеме изменения климата, устойчивого производства продовольствия, биоэнергии и промышленной биотехнологии, из которых 1,4 миллиона евро посвящен финансированию проектов и остаток представляет собой институциональное финансирование.

Во многих странах, не имеющих специальных программ, применяется государственное стимулирование развития отрасли в рамках налогового, финансового и трудового регулирования. Степень прямого воздействия на субъекты биоэкономики может быть достаточно жесткой, даже в "колыбели" демократии США, когда вводится прямой запрет

на совершение отдельных, как правило, крупных сделок, например, связанных с изменением статуса налогового резидента.

В мировой практике распространены три основные модели стимулирования биоэкономики, различающиеся между собой в основном по отношению к биотехнологической продукции. В США, где принята первая модель и больше развита биофармация, биомедицина и производство ГМО, данная продукция считается равной по свойствам товарам, полученным традиционными методами производства. Исходя из этого, для большей ее части отсутствует жесткий контроль со стороны федеральных структур исполнительной власти. Безопасность продуктов проверяют федеральные органы: Министерство сельского хозяйства, Агентство по окружающей среде и Управление по контролю качества пищевых продуктов и лекарственных препаратов. В странах ЕС, с развитыми социальными институтами, где насторожено относятся к генно-модифицированной продукции, то здесь больше продвигают промышленную биоэкономику, включая экологическую биотехнологию, и биоэнергетику. Биотехнологические товары получают особый статус и проходят значительно более сложную процедуру проверки, отражая вторую модель. Третья модель свойственна в странах, где политика в отношении биотехнологий и ее продукции либо не урегулирована, либо носит некий комбинированный характер. Однако в последние годы она становится все более упорядоченной (Китай, Индия и Бразилия), на фоне реализуемых мер межгосударственного регулирования (международные формы, стандарты, образцы, эталоны) и развития национальных отраслей биоэкономики.

В феврале 2016 г. представлен проект BioSTEP по исследованию реализации национальных стратегий развития биоэкономики в Финляндии и Германии¹². Согласно этому отчету, правительства практикуют следующие формы государственной поддержки национальной биоэкономики: выступают источником нормативной базы, которая формирует и способствует развитию и росту новых научных, технологических и экономических знаний, планирует использование, стандартизацию и сертификацию потребительских товаров; являются основным источником прямого финансирования научных исследований и разработок (НИОКР), учебных заведений и систем образования; выделяют гранты на НИОКР, инновации, образование, обучение, предпринимательство и проекты, изучающие изменения в поведении домашних хозяйствах; используют систему государственных закупок биотехнологических продуктов и услуг. Власти также финансируют мероприятия и системы планирования и сбора информации, которые могут поддержать новые виды деятельности (например, планирование прогнозирования, а также разработку и сбор статистических данных). Правительства поддерживают биоэкономику путем распространения информации, например о преимуществах потребительских товаров на основе биотехнологий, необходимости изменения индивидуальных и группового поведения домохозяйств, а также новые возможности для образования и занятости. Наконец центральные власти содействуют широкому участию путем создания механизмов консультаций, диалога и совместного принятия решений, которые включают широкий круг заинтересованных сторон и общественности (например, научно-практические панели и форумы, мероприятия и конференции, общественные консультации, общественные опросы, фокус-группы, работу консультативных комитетов). Использование данного опыта весьма актуально для всех государств, развивающих биоэкономику.

¹ Сидоров А.А. Крупнейшие компании мировой биоиндустрии // Региональное развитие : электрон. науч.-практ. журн. 2016. № 3 (15).

² Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Индивидуум & Государство: экономическая дилемма. М. : Весь мир, 2013.

³ Лыжин Д.Н. Перспективы развития биоэкономики в условиях глобализации // Проблемы национальной стратегии. 2014. Вып. 23. С. 79-94.

⁴ Сидоров А.А. Состояние и перспективы развития биотехнологических кластеров в РФ // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф., 23 окт. 2015 г. / [редкол.: Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв. ред.) и др.]. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. С. 22-25.

⁵ Сидоров А.А. Межгосударственное сотрудничество стран ЕАЭС в развитии биотехнологии и биоэкономики // Россия - Казахстан: приграничное сотрудничество, музейно-туристический потенциал, проекты и маршруты к событиям мирового уровня : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Вып. 1. Самара, 2016. URL: <https://regrazvitie.ru/wp-content/uploads/2016/02/Sidorov.pdf>.

⁶ Enriquez-Cabot J. Genomics and the World's Economy // Science Magazine. 1998. № 281. P. 925-926.

⁷ Wield D., Hanlin R., Mittra J., Smith J. Global challenges of biological knowledge for health and agriculture // Science a. publ. policy. Guildford, 2013. Vol. 40, № 1. P. 17-24.

⁸ Lang C, Zinke H. Das biologische Wissen ist Treiber der Bioökonomie // BIOSpektrum, 2013. S. 351. URL: <http://paperity.org/p/12716624/das-biologische-wissen-ist-treiber-der-biookonomie>.

⁹ Сидоров А.А. Структурно-динамическая характеристика доминирующих в мире биокорпораций // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2017. № 1 (147). С. 31-42.

¹⁰ Официальная Стратегия "Innovating for Sustainable Growth: A Bioeconomy for Europe". URL: http://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf/official-strategy_en.pdf.

¹¹ Транснациональный институт по биоэкономике. URL: <https://www.tni.org/en/publication/the-bioeconomy>.

¹² URL: http://www.bio-step.eu/fileadmin/BioSTEP/Bio_documents/BioSTEP_D3.1_Case_studies_of_national_strategies.pdf.

BIOECONOMICS IN THE SYSTEM OF STATE REGULATION OF DEVELOPED COUNTRIES

© 2017 Sidorova Darya Aleksandrovna
Student

© 2017 Sidorov Alexander Arkadyevich
Doctor of Biological Sciences, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: sidorov120559@yandex.ru

Keywords: bioeconomics, state regulation, state programs.

The analysis of the state of bioeconomics in the system of state regulation in the European Community and the USA is carried out.

ИНДУСТРИЯ ДОЛГОЛЕТИЯ КАК ГЛОБАЛЬНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ

© 2017 Сидорова Дарья Александровна

студент

© 2017 Сидоров Александр Аркадьевич

доктор биологических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sidorov120559@yandex.ru

Ключевые слова: индустрия долголетия, современное состояние.

Дано определение индустрии долголетия и осуществлен анализ ее современного состояния.

Во многих областях биомедицинской науки с 1960-х г.г. достигнут значительный прогресс, о чем свидетельствует увеличение продолжительности жизни и снижение заболеваемости и смертности среди взрослого населения. Средний возраст человечества неуклонно растет и достиг в передовых 27 странах мира более 80 лет (максимальный средний возраст у жителей Гонконга - 84 года)¹. На фоне существенного резерва у России (71 год), рядом с Бангладеш и Суринамом. То есть, самая развитая страна соотносится с нами, как мы с Нигер и Замбией (58 лет). Это вызывает большой интерес у исследователей данного феномена и ориентирует экономику на реализацию потребностей в этой сфере. Если продолжительность жизни продолжит увеличиваться без значимого роста активного и продуктивного периода жизни и изменений в государственном регулировании, то мир ожидают значительные риски для отраслей пенсионного обеспечения, пособий и экономики в целом².

Геронтология сформировалась около 100 лет назад и представляет науку, изучающую биологические, социальные и психологические аспекты старения, его причины и способы омоложения. Сегодня в ней и смежных науках накоплены огромные знания о процессах старения, существуют сотни гипотез о природе и механизмах старения, разработаны системные и интегрированные методики увеличения продолжительности жизни, над которыми продолжают активно работать десятки НИИ в различных странах, в том числе в РФ. В Самаре действует Самарский областной геронтологический центр для оказания высококвалифицированных услуг реабилитационного, медицинского, социального и лечебно-трудового характера³. Вместе с тем, долголетие, прежде всего, определяется наследственностью, здоровым образом жизни и благоприятными условиями окружающей среды.

Индустрия долголетия - это эволюционирующий интеграционный вид общественно-политической, социально-экономической, научно-исследовательской и культурной дея-

тельности в сфере увеличения продолжительности активной и продуктивной жизни человека.

Важнейшей предпосылкой формирования индустрии долголетия можно считать успехи в работе по проекту "Геном человека" в начале 2000-х гг. Истинное начало индустрии долголетия, как считает Франко Кортезе, началось с образования California Life Company (Calico), независимой научно-исследовательской биотехнологической компании, основанной в 2013 г. компанией Google Inc. и генеральным директором Артуром Д. Левинсоном⁴. Calico получила инвестиции в размере \$250 млн от фармацевтической компании AbbVie, с перспективой дополнительных вложений \$500 млн. Поскольку обе инвестиции соответствует условиям Google, эта сделка оценивается в \$1,5 млрд. Затем последовала регистрация новой компании Google Life Sciences, позже переименованную в Verily - научно-исследовательскую организацию, занимающуюся ускорением продвижения передовых, прежде всего медицинских открытий в отрасли наук о жизни.

Следующим событием стало появление компании Human Longevity Inc., основанной в 2013 г. Дж. Крейгом Вентером и Питером Диамандисом с целью создания самой полной базы данных о генотипах и фенотипах человека. Чтобы лучше характеризовать генетическую и фенотипическую основу возрастной болезни они применили статистические генетические, биоинформационные и алгоритмы интеллектуального анализа данных. Другой успешной причиной послужило привлечение инвесторов, компания получила финансирование в размере \$80 млн в 2014 г. и финансирование \$220 млн в 2016 г., а также установила партнерские отношения с крупными биокорпорациями Celgene и AstraZeneca. Это знаменательное финансирование для компании без какого-либо реального продукта, ориентированного на исследования и разработки в области долголетия, что не так давно считалось невероятно рискованным и трудноразрешимым для экономических и инвестиционных сообществ.

Важнейшим условием продвижения индустрии долголетия можно считать конвергенцию биомедицины с информационными технологиями. Эти интервенции помогут не только восстановить утраченную функциональность, но и расширить человеческие возможности, таким образом, что старость больше не будет ассоциироваться с физической дряхлостью.

Другой существенной предпосылкой послужило концентрация крупнейших капиталов у гигантов биомедицины и биофармации в размере около \$100 млрд и более в каждой из них⁵. Не менее важными в этом деле стали практические результаты, полученные в области создания эффективных лекарственных препаратов, средств современной медицины⁶. В последние годы расходы на исследование проблем старения стали стремительно возрастать (см. таблицу).

Лидеры по расходам на исследование проблем старения*

№ п/п	Название компании	Бюджет, \$ тыс.
1	National Cancer Institute	59 968 229
2	National Institute of Allergy and Infectious Diseases	36 931 459
3	National Heart, Lung and Blood Institute	35 832 797
4	European Research Council	22 540 822
5	National Institute of Diabetes and Digestive and Kidney Diseases	17 702 133

№ п/п	Название компании	Бюджет, \$ тыс.
6	National Institute of Neurological Disorders and Stroke	14 345 898
7	National Institute of Mental Health	13 131 647
8	National Institute of General Medical Sciences	12 766 776
9	National Science Foundation	11 148 018
10	National Institute on Aging	10 775 992
11	National Institute on Drug Abuse	10 217 659
12	National Center for Research Resources	9 414 052
13	National Eye Institute	7 952 742
14	Eunice Kennedy Shriver National Institute of Child Health and Human Development	7 824 080
15	National Institute of Arthritis and Musculoskeletal and Skin Diseases	5 019 207
16	National Institute of Environmental Health Sciences	4 775 104
17	National Health and Medical Research Council	4 488 010
18	National Institute on Alcohol Abuse and Alcoholism	3 783 089
19	National Institute of Dental and Craniofacial Research	3 021 692
20	National Institute on Deafness and Other Communication Disorders	2 550 389
	Сумма	294 189 795
	Среднее	14 709 490

* Данные <http://www.ivao.com/rating/finansovye-organizatsii-i-fondy/> по состоянию на 13 марта 2017 г.

Совокупный бюджет 20 лидеров составляет более \$294 млрд, при среднем показателе \$14,7 млрд. Крупнейшим бюджетом обладает National Cancer Institute в размере почти \$60 млрд. В этом институте самая большая доля (более \$45 млн.) выделена на проект "Поддержка исследований в области СПИДа" для организации-получателя Leidos Biomedical Research, Inc. под руководством Дэвида Хаймбрука⁷. Из бюджета National Cancer Institute выделяются значительные средства также на программы изучения онкологических и инфекционных заболеваний.

Для увеличения продуктивного периода жизни и получения от этого экономических выгод в обществе должны произойти культурные изменения. Очевидно, должна измениться психология и социальное поведение людей. Основная проблема заключается в том, что люди не чувствуют приближение значительно более долгого срока их активной жизни и не расположены планировать с учетом этой информации. Предполагаемая и реальная продолжительность жизни может влиять на мотивацию, поведение, процесс принятия решений, оценку и восприятие рисков. Понятно, что чем меньше предполагаемая продолжительность жизни, которую мы представляем по нашим старшим родственникам, тем чаще принимаются решения, направленные на достижения краткосрочных целей, и тем реже строятся долгосрочные планы и перспективы. В данном случае большая ожидаемая продолжительность жизни увязана с психологическим долголетием.

С течением времени политики развитых стран и широкая общественность все больше осознают социальные и экономические выгоды активного долголетия. Продление жизни теперь стало не только приемлемой и реалистичной возможностью, но и предметом обсуждения в обществе. Главные СМИ начали публиковать серьезные статьи на эту тему. Свидетельством новой тенденции стало обсуждение темы "Что, если вы все еще живы в 2100 году?" на панельной сессии Ежегодного совещания Всемирного эконо-

мического форума в Давосе в январе 2016 г. Самым ярким признаком наступления эры индустрии долголетия является деятельность Unity Biotechnologies, которая в октябре 2016 г. привлекла венчурных партнеров для разработки препаратов из клиники Mayo и Buck Institute for Research on Aging для удаления или выборочного удаления поврежденных старых клеток, называемых стареющими клетками. Исследования, основанные на этом классе препаратов, называемые senolytics, увеличили продолжительность здорового образа жизни у мышей на 30%. Форум при поддержке очень консервативного и политизированного журнала *The Economist* "Aging Societies-2016" в Лондоне 29-30 ноября 2016 г. и аналогичная конференция "Долголетие бизнеса" в Сан-Франциско 7-го декабря 2016 г. сигнализируют о растущем интересе к наукам о долголетию среди политиков, инвесторов, экономистов и гражданского общества и является свидетельством актуальности этой проблемы.

Безусловно, существуют реальные риски, опасения, побочные эффекты финансового, медицинского, технологического и иного характера, неразрешенные вопросы социальных и моральных последствий и другое. Наилучший путь для достижения долголетия, прежде всего частная инициатива, а касательно индустрии - максимизация объема должной осмоторительности на предприятиях, в технологиях, продуктах, методах лечения, строгий контроль со стороны государства и общества.

¹ Рейтинг стран по продолжительности жизни. URL: <http://www.ivao.com/rating/the-ranking-of-countries-by-life-expectancy>.

² Zhavoronkov A. Longevity expectations in the pension fund, insurance, and employee benefits industries // *Psychol Res Behav Manag*. 2015. № 1 (20). P. 27-39.

³ Самарский областной репонтнологический центр. URL: <http://spvvit.ru>.

⁴ Cortese F. Global Trends - The Rising Longevity Industry // Biogerontology Research Foundation. 2016. № 11. URL: <http://bgrf.info/press/global-trends-the-rising-longevity-industry>.

⁵ Сидоров А.А. Крупнейшие компании мировой биоиндустрии // Региональное развитие : электрон. науч.-практ. журн. 2016. № 3 (15).

⁶ Сидоров А.А. Структурно-динамическая характеристика доминирующих в мире биокорпораций // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2017. № 1 (147). С. 31-42.

⁷ Компания Leidos Biomedical Research, Inc. URL: <https://www.leidos.com/health/life-sciences>. <http://ieet.org/index.php/IEET/bio/cortese>.

INDUSTRY OF LONGEVITY AS A GLOBAL TRENDS

© 2017 Sidorova Darya Aleksandrovna
Student

© 2017 Sidorov Alexander Arkadyevich
Doctor of Biological Sciences, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: sidorov120559@yandex.ru

Keywords: industry of longevity, modern condition.

A definition of the industry of longevity is given and an analysis of its current state is carried out.

ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

© 2017 Смолина Екатерина Станиславовна

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Вдовина Юлия Сергеевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ekaterinsmolina@yandex.ru, julia.vdovina2014@yandex.ru

Ключевые слова: коммерческая ипотека, залог, закладная, коммерческая недвижимость.

Данная статья посвящена инструменту ипотечного коммерческого кредитования, который предполагает приобретение коммерческой недвижимости в кредит при условии обеспечения залога. В статье оцениваются предложения крупнейших российских банков, выявляются общие черты, присущие коммерческому ипотечному кредитованию.

Ипотека представляет собой сложный механизм, состоящий из взаимозависимых элементов: с одной стороны, она позволяет осуществить покупку недвижимости в кредит, с другой, банк, выступая кредитором, предоставляет денежные средства на условиях срочности, возвратности и платности, получая прибыль за пользование денежными средствами. В российской практике данное понятие наиболее часто ассоциируется с приобретением жилой недвижимости, однако использование такого инструмента возможно для развития бизнеса.

В нашей стране явление коммерческого кредитования проходит этап первоначального внедрения, еще не выделяясь в отдельный субъект, регулируемый законодательством. Ипотечный кредит под коммерческую недвижимость оформляется в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации¹ и Федеральным законом "Об ипотеке"². Однако в законодательстве не отражена специфика приобретения коммерческой недвижимости в кредит, что порождает ряд трудностей: так, заемщик не может оформить закладную на коммерческую недвижимость до момента заключения сделки купли-продажи³.

Во многих российских коммерческих банках нет разграничения между понятиями "коммерческое кредитование" и "коммерческая ипотека". Под коммерческим кредитом понимается кредит, предназначенный для бизнеса под залог коммерческого имущества, в то время как ипотечное коммерческое кредитование определяется как кредит на покупку коммерческой недвижимости под ее залог. Как правило, коммерческая ипотека направлена на следующие цели:

- развитие собственного бизнеса (покупку оборудования, расширения производственных мощностей);
- приобретение нежилого помещения на стадии строительства;
- ремонт старого или приобретение нового коммерческого имущества.

Несмотря на широкий ассортимент продуктов и предложений, представленных кредитными организациями клиентам, доля сектора коммерческого ипотечного кредитования очень мала, лишь немногие коммерческие банки оказывают данную услугу в рамках своей деятельности. Предложения, которые представлены российскими банками в рамках коммерческого ипотечного кредитования частично представлены в таблице.

Сравнительная характеристика ипотечных программ

Банк	Первоначальный взнос	Процентная ставка	Сумма кредита (в рублях)	Срок кредитования
"Сбербанк"	От 25%	От 16,7%	От 150 000 до 200 000 000	От 1 до 10 лет
"ВТБ"	От 20%	От 15,5%	От 4 000 000	До 10 лет
"Альфа Банк"	От 20%	От 18%	От 2 600 000 до 78 000 000	От 6 месяцев до 5 лет
"Россельхозбанк"	От 20%	От 16,5%	От 10 000 000 до 200 000 000	До 8 лет
"Абсолют Банк"	От 40	От 17,45%	От 1 000 000 до 15 000 000 000	От 5 до 10 лет

Проанализировав данный аспект деятельности банковского сектора, в частности крупнейших российских банков, сравнив его с предоставлением кредита на жилую недвижимость⁴, можно отметить общие моменты, среди которых:

- короткие сроки кредитования;
- большая сумма первоначального взноса;
- длительные сроки и высокая цена оформления необходимых документов.

Затронутые параметры выше, чем при получении той же суммы при приобретении в кредит жилой недвижимости: размер дисконта, стоимость оформления велики, в то время как срок кредитования значительно короче. Значения показателей свидетельствуют о высоких рисках, связанной со сложной процедурой получения денежных средств, несовершенной законодательной основой, обеспечением доходности бизнеса, высокой процентной ставки по кредиту.

В условиях нестабильности функционирования, рентабельность деятельности компании может быть сопоставима с процентами, выплачиваемыми по коммерческой ипотеке. Поэтому решение о привлечении ипотечного кредита для покупки коммерческой недвижимости необходимо принимать на основе оценки эффективности использования заемных средств в инвестиционном процессе. Важным понятием выступает эффект финансового рычага, который позволяет увеличить эффективность использования собственного капитала за счет привлечения заемных средств организацией⁵.

Более короткий срок кредитования требует от приобретаемой недвижимости высокой отдачи на инвестируемый капитал: деятельность компании должна оказываться эффективной, то есть финансовый результат должен значительно превышать затраты, активы компании должны обладать высокой ликвидностью для обеспечения финансовой конкурентоспособности, возможности привлечения заемных денежных средств на выгодных для клиента условиях.

При оформлении ипотечного кредита банк оказывает услуги, сопутствующие его оформлению, получая при этом дополнительный доход. К таким услугам могут относиться

ся: проверка объекта ипотечного кредитования, страхование недвижимого имущества и жизни заемщика, различного рода комиссии, плата за внесение изменений в условия кредитного и обеспечительного договора, выдача банком справок и согласий.

Причины невысокой привлекательности коммерческих кредитов связаны с повышенными рисками, и, как следствием, с желанием банка обезопасить себя путем ужесточения условий предоставления кредита. Данные сложности, в частности, связаны с тем, что процедура коммерческого ипотечного кредитования осуществима только в силу договора.

Таким образом, институт коммерческого ипотечного кредитования в России является на текущий момент малоэффективным. Несмотря на возможность получения активов компаниям, у которых не имеется возможности осуществить покупку за собственные средства, стоимость привлечения финансовых ресурсов высока. Однако данный продукт в перспективе может выступить в качестве опоры для развития малого и среднего бизнеса в стране, оказывая существенное влияние на развитие предложения товаров, работ и услуг со стороны субъектов малого предпринимательства, с одной стороны, и повышение динамичности развития строительной и сопряженных отраслей - с другой.

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1). Глава 23 "Обеспечение исполнения обязательств". URL: <http://base.garant.ru/10164072/24>.

² Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 05.10.2015) "Об ипотеке (залоге недвижимости)". URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19396.

³ Федеральный закон от 29.05.1992 № 2872-1 (ред. от 06.12.2011) "О залоге" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013). URL: http://www.consultant.ru/document/_LAW_522.

⁴ Мамаева О.А. Динамический анализ состояния и развития рынка жилой недвижимости г. Самара // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 10 (36). С. 69-75.

⁵ Кандрашина Е.А., Смолина Е.С. Оценка эффекта финансового рычага в решении задачи оптимизации структуры капитала предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 10 (132). С. 61-64.

ESTIMATION OF THE ATTRACTIVENESS OF COMMERCIAL MORTGAGE LENDING IN RUSSIA

© 2017 Smolina Ekaterina Stanislavovna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2017 Vdovina Yuliya Sergeevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: ekaterinsmolina@yandex.ru, julia.vdovina2014@yandex.ru

Keywords: commercial mortgage lending, the pledge, mortgage, commercial property.

This article deals with a new instrument in Russian economic - "mortgage commercial loans". In the article the offers of the largest Russian banks are estimated and similarities, which are common for the Russian commercial mortgage, are identified.

МИНИМИЗАЦИЯ ПРОФИЛЯ РИСКА ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

© 2017 Смолина Екатерина Станиславовна

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Серёмина Регина Николаевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ekaterinsmolin@yandex.ru, regina-seryomina@mail.ru

Ключевые слова: минимизация, таможенные платежи, профиль риска.

Рассматриваются ключевые аспекты минимизации профиля риска при процедуре уплаты таможенных платежей, анализируется важность модернизации существующей системы управления рисками с целью снижения вероятности наступления рискованных событий.

Согласно Киотской Конвенции, "управление рисками - это ключевой принцип современных методов контроля в таможенных органах". Данный принцип является базисным и основополагающим, так как с его помощью происходит оптимальное использование ресурсов таможенных органов с высокой степенью эффективности таможенного контроля, а также уменьшение бюрократической составляющей во взаимоотношениях с участниками внешнеэкономического масштаба. При проведении таможенного контроля существуют разные типы и профили рисков, препятствующие прохождению товаров через таможенные границы. Сама по себе система управления рисками позволяет предупредить и нивелировать последствия наступления рискованных событий в разрезе деятельности органов таможенной службы.

Актуальность минимизации профиля риска таможенных платежей при осуществлении процедур таможенного контроля невероятно высока в настоящее время по причине того, что с каждым годом профилей риска становится все больше, а процедуры таможенного декларирования и прохождения товаров через границы все больше усложняются. В рамках таких условий невозможно не уделить должного внимания механизмам сокращения случаев наступления рискованных событий при осуществлении таможенных контрольных процедур. Для таможенной службы значимость данного исследования прослеживается в способности упростить взаимодействие с субъектами таможенных правоотношений при пересечении ими таможенных границ.

Таможенный риск представляет собой вероятность нарушения установленных таможенным законодательством правил, непосредственно связанных с избеганием уплаты таможенных платежей¹.

Кроме того, таможенный риск может подразумевать под собой высокую вероятность потерь посредством возникающих проблем различного характера при прохождении процедуры оформления таможенными органами.

На возникновение таможенного риска влияет множество факторов, среди которых можно выделить такие, как:

- преобразование законодательства, в особенности - в области таможенного права;
- варьирование размеров таможенных пошлин из-за флуктуаций курсов валют;
- общая нестабильность экономической конъюнктуры как в масштабе конкретной страны, так и на мировом уровне;
- невыполнение или выполнение с низким качеством субъектами таможенного оформления своих функций.

Наступление таможенного риска может повлечь за собой определенные потери. Среди них можно выделить такие, как материальные потери, потери финансового характера, временные потери, а также потери, выражающиеся в упущенной выгоде.

Процедура управления рисками в таможенном деле - периодическая работа по построению и реализации на практике мер, связанных с нивелированием и максимально возможным минимизированием рисков, эффективностью оценки их использования, а также с контролированием процедур совершения различных таможенных операций, которые подразумевают под собой непрерывное обновление, анализ и переработку информации, которой владеют таможенные органы.

Федеральная таможенная служба, имея целью организацию процесса таможенного контроля, разрабатывает и направляет для использования в органы таможенной службы профили рисков, которые содержат в себе специфические указания, касающиеся внедрения мер таможенного контроля².

Профиль риска - совокупность сведений об области риска, индикаторах риска, а также указания о применении необходимых мер по предотвращению или минимизации рисков³.

В настоящее время выделяют следующие основные профили таможенных рисков:

- по таможенной стоимости товара, а также по весу;
- по весовой разнице нетто и брутто;
- по таможенному коду;
- по благонадежности юридического лица - декларанта;
- прочие профили⁴.

Для определения всех указанных профилей необходимо проводить различного рода проверки, выражающиеся в документальной форме либо в форме осмотра или же досмотра товара.

Для определения и идентификации профилей таможенных рисков необходимо основываться на конкретных индикаторах, которые представлены следующими аспектами:

- товары, которые в наибольшей степени подвержены контрафакции и пиратству (например, известные торговые марки);
- недостоверное декларирование, а также страна происхождения или отправления товара;
- документальное качество исполнения;
- страна, в которой изготавливаются товары;
- товарное перемещение и средства транспортировки;
- товарная стоимость;

- размер партии, например, транспортировка товаров в ненормально высоких или низких количествах сообразно с типом товаров;
- внешний вид упаковки (к примеру, порванная упаковка);
- товарные этикетки и маркировка⁵.

Содержание установленных профилей и индикаторов риска формируется для использования органами таможенной службы, выступает информацией конфиденциального характера и не подлежит разглашению другим лицам, исключая случаи, установленные законодательством государств - членов таможенного союза⁶.

Переходя к вопросу таможенных платежей, необходимо отметить, что при перемещении товаров и средств транспорта через таможенную границу страны существенное значение имеет расчетная величина таможенных платежей. Произведение вычисления и взимание таможенных платежей - одни из основополагающих функций органов таможни, тесно связанных с формированием федерального бюджета.

Таможенные платежи взимаются как с юридических, так и с физических лиц, а также с предпринимателей без образования юридического лица. По российскому таможенному законодательству плательщиками таможенных платежей могут выступать непосредственно декларанты или же прочие лица. Следует принять во внимание, что право уплаты таможенных платежей даруется любому заинтересованному лицу, исключая случаи, которые специально оговорены в Таможенном кодексе нашей страны. Таможенные платежи в зависимости от их вида могут уплачиваться как в валюте Российской Федерации, так и в валютах иностранных государств, курсы которых котируются Центральным банком Российской Федерации. Таможенным кодексом РФ определено, что таможенные платежи уплачиваются до или в момент принятия к таможенному оформлению товара и документы на него. Сроки уплаты таможенных платежей установлены индивидуально для каждого вида таможенных платежей. Сообразно с Таможенным кодексом РФ по отдельным видам таможенных платежей в исключительных случаях плательщику может быть предоставлена отсрочка или рассрочка уплаты таможенных платежей, относящихся к товарам, на срок, не превышающим более двух месяцев. На практике, начиная с 1996 г., отсрочка и рассрочка не применяются. В качестве обеспечения уплаты таможенных платежей при предоставлении плательщикам отсрочки либо рассрочки, а также в других случаях, предусмотренных таможенным законодательством, таможенные органы могут принимать залог товаров и транспортных средств, гарантию третьего лица либо внесенные на депозит таможенного органа суммы, требуемые для уплаты таможенных платежей. Таможенным законодательством регламентирован порядок взыскания неуплаченных таможенных платежей, процентов за предоставленную отсрочку или рассрочку, а также пени за просрочку уплаты таможенных платежей. Не предоставляется отсрочка или рассрочка уплаты таможенных платежей физическим лицам, а также юридическим лицам, которые пытались уклониться от уплаты таможенных платежей.

Решение о предоставлении отсрочки уплаты таможенных платежей принимает начальник таможенного органа, проводящего таможенное оформление, по письменному заявлению плательщика, составленному в произвольной форме. На практике используется также авансовый платеж, который представляет собой сумму денежных средств, внесенных плательщиком на счет таможенного органа, в зачет будущих таможенных платежей.

Неуплаченные таможенные платежи взыскиваются таможенным органом Российской Федерации в бесспорном порядке независимо от времени обнаружения факта неуплаты, за исключением взыскания платежей с физических лиц, перемещающих товары через таможенную границу Российской Федерации не для коммерческих целей, с которых взыскание производится в судебном порядке. Важно помнить, что за период задолженности взыскивается пеня⁷.

Подходя к заключению, особенно хочется обратить внимание на тот факт, что неуплата таможенных платежей ведет к возникновению таможенных рисков, и вот здесь уже не обойтись без усовершенствованной системы управления рисками, позволяющая снизить вероятность наступления рискованных событий.

Огромное количество исследований показало, что у существующей системы управления рисками имеется серьезный набор недостатков на данный момент времени, требующий незамедлительной модернизации и совершенствования всей системы с целью увеличения эффективности таможенных процедур. К ним относятся такие аспекты, как формализация рисков; необходимость постоянного согласования проектов профилей рисков региональных таможенных субъектов с ФТС РФ; недостаточность технического оснащения и низкая грамотность персонала в рамках работы с автоматизированной системой. Указанные недостатки прямо и косвенно влияют на эффективность взимания таможенных платежей, поэтому требуется обратить пристальное внимание на вопрос совершенствования имеющейся СУР.

В современных экономических реалиях таможенная служба играет главенствующую роль в процессах регулирования торговли нашей страны внутреннего масштаба. По этой причине процесс таможенного контроля, включающий тщательный досмотр перемещаемых через границу товаров, а также их декларирование и взимание таможенных платежей обязаны быть приближены к максимально совершенным условиям, преследуя цель максимизации эффективности производимых операций таможенного характера.

¹ Таможенный контроль. URL: http://vch.ru/tamoghennyi_kontrol.html (дата обращения: 02.04.2016).

² Некрасов В.А. Совершенствование управления таможенными процессами посредством использования системы анализа и управления рисками // Вестник Кыргызско-Российский Славянский университета. Бишкек, 2011. Т. 11, № 2. С. 164.

³ Таможенный кодекс Таможенного союза (действующая редакция с обновлениями от 12.08.2015 г.). Гл. 18.

⁴ Профили рисков таможни, проходные цены. URL: <http://v-e-d.ru/tamozhennye-nalogi/11> (дата обращения: 16.05.2016).

⁵ Некрасов В.А. Совершенствование управления таможенными процессами ... С. 165.

⁶ Таможенный кодекс Таможенного союза : принят Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества (высшего органа Таможенного союза) на уровне глав государств 27.11.2009 г. № 17. М. : Проспект, 2015. С. 192.

⁷ Петров Ю.М. Разработка методологии статистического анализа и прогнозирования поступлений таможенных платежей в федеральный бюджет / отчет о НИР ; отв. исп. Крутова Т.А., РТА. М., 1998. С. 58.

THE PROFILE MINIMIZATION OF THE RISK OF CUSTOMS PAYMENTS

© 2017 Smolina Ekaterina Stanislavovna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2017 Seryomina Regina Nikolaevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: ekaterinsmolin@yandex.ru, regina-seryomina@mail.ru

Keywords: minimization, customs payments, risk profile.

The article is about the key aspects of minimizing the profile risk in the procedure of customs payments, and also analyzes the importance of modernizing the existing risk management system in order to reduce the possibility of risk events.

УДК 657.4

ОТРАЖЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

© 2017 Степина Ольга Евгеньевна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Olgho@mail.ru

Ключевые слова: понятие слияний и поглощений, заключительная бухгалтерская отчетность, реорганизация, вступительный баланс.

Рассматривается отражение операций по слиянию и поглощению в бухгалтерском учете.

После реорганизации предприятия возникает необходимость составить последнюю отчетность и организовать ведение бухгалтерского учета. Реорганизация вступает в силу с момента ее внесения в единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ). В этот день преемники должны учитывать активы и обязательства, переданные им в результате реорганизации. За день до регистрации в реестре компания, возникшая в результате реорганизации, прекращает свою деятельность и составляет окончательную финансовую отчетность.

Реорганизация подтверждается следующими документами:

- свидетельством о государственной регистрации организации - при слиянии, присоединении;

* Научный руководитель - Наумова Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент.

- Регистр записи списка о прекращении деятельности, последний из присоединенных организаций при присоединении.

Конечную финансовую отчетность составляют те организации, которые в результате реорганизации прекратили свою деятельность, а именно:

- при слиянии;
- при присоединении.

Для любой организации, прекращающей свою деятельность, последний отчетный год начинается 1 января и заканчивается в день, предшествующий внесению в ЕГРЮЛ:

- Записи, полученные в результате слияния юридических лиц;
- записи о прекращении деятельности присоединяемого юридического лица.

Заключительная финансовая отчетность подготавливается точно так же, как и обычные годовые отчеты. При разделении показателей заключительного баланса, разделяемый компанией, должен быть предоставлен в контексте новых организаций.

Компания, которая выделяется другой организацией, прекращает свою деятельность и не составляет заключительную бухгалтерскую отчетность, но ей необходимо отразить в учете распоряжение активами и обязательствами, переданными получателю. Для этого делаются проводки в корреспонденции с вспомогательным счетом 00. Например, выбытие пассивов можно отразить проводкой дебет счетов учета пассивов - кредит счета 00.

Окончательная финансовая отчетность должна быть предоставлена всем внутренним и внешним пользователям. Однако инвесторам и кредиторам она не пригодится, но тем не менее в налоговые и статистические органы приходится предоставлять, в противном случае правопреемнику придется заплатить штраф. Правопреемнику тоже необходимо передать заключительную бухгалтерскую отчетность. Важно предоставить ему данные аналитического учета, регистры бухгалтерского учета, так как в окончательной финансовой отчетности дается только сгруппированная информация об активах и обязательствах реорганизованной компании, а основной задачей преемника является начало ведения полноценного учета.

Для организаций, возникших в результате слияния, учетный год начинается с даты государственной регистрации. На эту дату в бухгалтерском учете формируется начальный баланс счетов.

Присоединяющая компания формирует начальные остатки баланса на дату прекращения деятельности реорганизованной организации. Данные для переноса остатка переносятся из аналитических регистров предшественника.

Баланс по счетам формируется методом двойной записи с использованием вспомогательного счета 00, данные этого счета не используются при подготовке баланса. Также можно использовать счет 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами".

Перед заведением начального сальдо по счетам учета, необходимо определиться с рабочим планом счетов. Объединение компаний должно определять глубину необходимой им аналитики на основе того, чем будет заниматься новое предприятие. После утверждаем его в течение 90 дней со дня государственной регистрации в качестве приложения к учетной политике.

Если активы переносятся по балансовой стоимости, то баланс по некоторым счетам может быть немедленно перенесен на счет реорганизованной организации. Пример таких счетов¹:

- капитальных вложений (07,08)
- запасов (10, 20, 41, 42, 44, 45);
- денег (50, 51, 55, 57);
- резервов (14, 59, 63, 96);
- ОНА и ОНО (09, 77);
- кредиторской задолженности (68, 69, 70, 71, 73, 86).

В то же время сальдо по некоторым счетам может потребовать корректировки.

Слияния и поглощения являются очень эффективным инструментом реструктуризации компании. С помощью этого внешнего пути развития компания обеспечивает соответствие своей деятельности выбранной концепции развития.

Слияния и поглощения обладают целым рядом преимуществ по сравнению с внутренними методами корпоративного развития. Эффект от проведения слияний и поглощений носит, скорее, долгосрочный характер, поэтому важным моментом является приоритет долгосрочных ориентиров развития над стремлением извлечения краткосрочных выгод, который должен соблюдаться руководством сливающихся компаний².

¹ URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165.

² См. также: Рынок слияний и поглощений в России в 2013 г. URL: http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_MA_3r_2014.pdf;

Рынок слияний и поглощений в России в 2014 г. URL: https://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_MA_4r_2015.pdf;

Пахомова Н.В. Регулирование сделок слияний и поглощений в США и ЕС: экономико-правовые рамки, современные тенденции, уроки для России // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2010. Т. 5. С. 62-76;

Скорород А.Ю. Мотивы и эффективность корпоративных слияний и поглощений // Молодой ученый. 2016. № 4. С. 494-499;

Наумова О.А. Анализ деловой активности на базе показателей эффективности использования капитала // Казанский экономический вестник. 2011. № 4. С. 46-50.

REFLECTION OF MERGER AND ABSORPTION OPERATIONS IN ACCOUNTING

© 2017 Stepina Olga Evgenyevna
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: Olgho@mail.ru

Keywords: concept of mergers and acquisitions, final accounting statements, reorganization, opening balance sheet.

The reflection of mergers and acquisitions in accounting is considered.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ БАЗЫ СРАВНЕНИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

© 2017 Татаровская Татьяна Евгеньевна

кандидат экономических наук, доцент

© 2017 Татаровский Юрий Алексеевич

кандидат экономических наук, старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tatarovskaya.tatyana@gmail.com, tatarovsky.yury@yandex.ru

Ключевые слова: экономический анализ, информационно-аналитическое обеспечение принятия управленческих решений, метод сравнения, база сравнения, бизнес-анализ, стейкхолдерский подход.

Качество принятия управленческих решений во многом зависит от результатов анализа и их интерпретации. Метод сравнения является самым распространенным способом анализа экономических явлений и процессов. Статья посвящена описанию возможных баз сравнения.

Общепризнано, что основной целью экономического анализа является формирование информации для принятия управленческих решений. Принцип экономической целесообразности, присущий экономическому анализу, подразумевает то, что затраты на проведение экономического анализа должны полностью окупаться. Это позволяет утверждать, что экономический анализ призван генерировать информацию, необходимую для развития и процветания бизнеса¹.

Экономический анализ как наука, зародившаяся на стыке экономики и математики, обладает весьма обширным методическим аппаратом, в котором отдельного внимания заслуживает метод сравнения².

Метод сравнения - один из самых широко распространенных методов экономического анализа, суть которого заключается в изучении исследуемого объекта путем сопоставления его свойств со свойствами аналогичного, но уже изученного ранее явления, а также в интерпретации полученных данных.

Таким образом, ключевым моментом, обеспечивающим эффективность использования метода сравнения в экономическом анализе, является подбор адекватной базы сравнения, которая, с одной стороны, наилучшим образом проявит сходства и различия исследуемого объекта и базы сравнения, а, с другой стороны, - обеспечит однородность и адекватность проводимого сравнения, соответствия его законам экономики и логики, что в итоге позволит сформировать необходимый объем надежной, релевантной и достоверной информации для принятия управленческих решений³.

Обобщая наиболее распространенные мнения ученых относительно баз сравнения, возможно выделить следующее:

1. Плановое значение. Определенный руководством предприятия объем мероприятий (производства и продаж продукции), ресурсов и значений показателей их ис-

пользования в перспективном периоде. *Преимущества*: грамотно составленный план, сформированный по принципу "дерева целей" системно и комплексно рассматривающий деятельность организации, способен наиболее точно отразить стратегические цели компании, специфику ее бизнес-модели, раскрывает производственный потенциал⁴. *Недостатки*: плановые данные, как правило, недоступны для внешнего пользователя. Высокая трудоемкость составления плана по принципу "дерева целей", т.к. требуется высокий уровень взаимодействия всех подразделений организации. *Наиболее эффективная сфера применения*: определение целевых показателей в процессе анализа производства и продаж продукции.

2. Значение прошлого периода. Соотнесение значений разных временных периодов аналогичных показателей (анализ динамики значений показателей; горизонтальный анализ)⁵. *Преимущества*: низкая трудоемкость, простота поиска информации. Имеется возможность оперативного и точного отслеживания изменений явления, возможность "сглаживания" эффекта сезонности. Наиболее распространенная и однозначная в интерпретации результатов база сравнения. *Недостатки*: анализ ситуации "как есть", без учета внешнего или внутреннего воздействия. Не способно генерировать информацию, необходимую для разработки программ улучшения деятельности. *Сфера применения*: анализ динамики ключевых параметров деятельности⁶.

3. Среднеотраслевые значения. Использование показателей, рассчитанных на основе данных из официальных источников информации (Федеральной службы статистики, отраслевых объединений и проч.). Является ключевым элементом бенчмаркинг-ового анализа. *Преимущества*: характеризует состояние конкретного вида экономической деятельности в общем по стране. Доступность информации. Агрегированное освещение специфических черт конкретной отрасли. *Недостатки*: высокий уровень погрешности из-за различного уровня развития регионов. Не способны отразить специфику бизнес-модели организации. *Сфера применения*: сопоставление ключевых показателей деятельности организации с показателями компаний-конкурентов с целью определения местоположения организации в отрасли.

4. Показатели компании-лидера отрасли. Сравнение ключевых показателей функционирования бизнеса с соответствующими показателями компании-лидера отрасли. *Преимущества*: возможность выявить и перенять положительный опыт ведения бизнеса у преуспевающей компании. Наилучшим образом отражает специфику деятельности в отрасли. Наиболее распространенный метод сравнения в западных странах. *Недостатки*: трудность поиска информации, т.к. она может являться коммерческой тайной, либо некоторые моменты могут быть сознательно искажены. Копирование бизнес-модели даже преуспевающей компании не всегда является гарантией положительных результатов. Важным моментом в объективности результатов сопоставления является масштаб, имущественное и финансовое положение сравниваемых организаций. *Сфера применения*: сравнение ключевых параметров деятельности: продаж, производства, финансового состояния и финансовых результатов. Сравнению подлежат, как правило, относительные показатели.

5. Требования ключевых стейкхолдеров. Выявление ключевых стейкхолдеров бизнеса, квантификация их требований и соотнесение их со стратегическими целями бизнеса с целью определения оптимального и взаимовыгодного компромисса. Составляет концептуальную основу бизнес-анализа⁷. *Преимущества*: способствует формиро-

ванию индивидуальной бизнес-модели, отражающей направления взаимодействия с ключевыми контрагентами и позволяющей формировать конкурентные преимущества исходя из целей самой организации и оптимальных путей их достижения⁸. *Недостатки*: трудоемкость, субъективность, высокая зависимость от квалификации бизнес-аналитика. Недостаточно разработанный на сегодняшний день методический аппарат бизнес-анализа. *Сфера применения*: полученные в результате проведения бизнес-анализа значения эффективны в качестве баз сравнения во всех ключевых сферах деятельности, в особенности в области финансовых отношений между контрагентами.

Таким образом, выбор базы сравнения должен быть основан на целях проведения анализа и особенностях ожидаемой информации, необходимой для принятия соответствующего управленческого решения.

¹ Корнеева Т.А., Татаровская Т.Е. Аналитический инструментарий риск-ориентированного управления малыми предприятиями // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 6 (128). С. 86-90.

² Татаровская Т.Е., Татаровский Ю.А. Информационное обеспечение конкурентного анализа коммерческой организации // Сибирская финансовая школа. 2016. № 6 (119). С. 51-57.

³ Фомин В.П., Татаровский Ю.А. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 4. С. 11-20.

⁴ Фомин В.П. Превентивный анализ стабильности финансового положения хозяйствующего субъекта // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 12.

⁵ Соцкова С.И. Особенности финансового анализа организаций с длительным прерывным производственным циклом // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 1 (99). С. 127-135.

⁶ Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М. : Инфра-М, 2010.

⁷ Основы бизнес-анализа : учеб. пособие / под ред. В.И. Бариленко. М. : КноРус, 2014.

⁸ Татаровский Ю.А. Диагностика овертрейдинга в рамках анализа финансового состояния коммерческой организации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 6 (128). С. 82-85.

DETERMINATION OF THE COMPARISON BASE IN THE ANALYSIS OF ACTIVITIES OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

© 2017 Tatarovskaya Tatyana Evgenyevna

Candidate of Economics, Associate Professor

© 2017 Tatarovskiy Yuriy Alekseevich

Candidate of Economics, Senior Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: tatarovskaya.tatyana@gmail.com, tatarovsky.yury@yandex.ru

Keywords: economic analyses, informational and analytical supply of decision-making, method of comparison, base of comparison, business-analyses, stakeholders theory.

The quality of decision-making depends on the results of analyses and their interpretation. Method of comparison is the most wide-spread mean of economic analyses. The article reveals details of different comparison bases.

ЛОГИСТИКА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ ЗАКУПОК В УСЛОВИЯХ РИСКА

© 2017 Тойменцева Ирина Анатольевна

доктор экономических наук, профессор

© 2017 Мартынова Нина Вячеславовна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tia67@rambler.ru, nikanochkina@ya.ru

Ключевые слова: логистика, управление снабжением, закупочная логистика, управление рисками.

Осуществлена оценка рискованных ситуаций в закупочной деятельности предприятия, что позволяет определить выбор основных стратегий управления закупками.

Эффективность управления оценивается в соответствии с условиями договора, а именно выполнением обязательств по срокам, ценам и качеству исполнения услуг. Координация функций снабжения и установление тесных связей с поставщиками составляют единый механизм макро-логистической системы.

Основная цель закупочной логистики (конечно, в условиях рыночной экономики) является удовлетворение потребностей производства в материалах с максимально возможной экономической эффективностью.

"Главной задачей закупочной логистики и экономической эффективности является приобретение необходимых материалов для производства материально-технических ресурсов по минимальным ценам и надлежащего качества. Грамотный расчет затрат сырья и материалов определяет эффективность стратегии производства и сбыта товаров"¹.

Огромную роль играет исследование рынка закупок, выход на новые рынки, создание новых продуктов, расширение существующего ассортимента. Появление новых товаров, материалов и услуг на новых рынках приносит с собой потребность в новых технологиях, торговых сетях, изменениях в производственной деятельности. Прямая задача отдела логистики является сбор информации о ценах, возможных сроках поставки, транспортные расходы.

Для эффективного функционирования закупочной логистики, необходимо составить план закупок, обеспечивающий согласованность действий всех отделов и должностных лиц предприятия.

Планирование закупок определяет потребности в сырье, материалах, продукции и услугах, которые приобретаются специалистами отдела закупок предприятия. При составлении плана закупок материальных ресурсов, следует учитывать такие факторы, как необходимость используемых материалов, площади складских помещений организации, заявленный объема материальных ресурсов, потребляемых предприятием, расходы на закупки, анализ и расчеты расходных материалов, товаров и услуг, контроль качества.

"Стратегическое планирование означает полномасштабное изучение потенциала предприятия, прогнозирование внешней экономической обстановки, периодическую разработку сценариев развития и оценки будущего состояния деловой среды, прогнозирование поведения возможных партнеров или конкурентов"².

Стратегия управления - это способ использования средств для достижения поставленной цели, чему соответствует определенный набор правил и ограничений для принятия решений, позволяющий сосредоточиться на принятии решений по вопросам, которые не противоречат принятой стратегии, отбросив все другие варианты. Когда цель достигнута, стратегия как направление и средство ее достижения прекращает свое существование. Новые цели ставят задачу разработки новой стратегии.

Все решения принимаются на основе информации. Особую роль играет качество информации, которое должно быть оценено при ее получении, не передается, информация быстро устаревает, поэтому оно должно быть незамедлительно использовано.

Управлять рисками - значит анализировать степени риска и принятия решений, которые включают максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рискованных событий. Риск-это событие, которое влечет за собой различного рода потери: потери имущества, низкие доходы.

В процессе закупок, специалист может столкнуться с различными видами рисков, основными из которых являются:

- отсутствие плана закупок;
- перебои с поставками;
- низкое качество товаров;
- бракованная продукция;
- досрочное расторжение договора;
- монополия поставщиков;
- банкротство поставщика и т. д.

Наиболее эффективные методы снижения рисков - методы компенсации, но такие методы также считается наиболее трудоемкими. Суть метода заключается в периодической разработке, развитии и оценки будущего состояния предприятия и его внешней среды, которая требует особой аналитической работы, корректности, которые во многом определяют производительность. Методы компенсации риска относятся к профилактическим методам управления, в результате чего использование стратегического планирования в деятельности предприятия становится эффективным.

Риск является неотъемлемой частью предпринимательской деятельности, оценивается как вероятность потерь, возникающих от дополнительных затрат, снижение объемов производства. Невозможно полностью исключить риск в рамках рыночной системы. Одним из причин риска является недостаточно полная информация обо всех социально-экономических, политических, природных, техногенных и других процессах, происходящих в человеческом сообществе.

При ведении бизнеса важно не избежать риска, а постараться снизить его влияние. Для этого очень важно уметь рассчитывать вероятности рискованных операций, а также возможных потерь от рисков.

Правильно разработанная стратегия управления закупками позволяет увидеть новые тенденции в отношениях с поставщиками, предусмотреть необходимые меры для компенсации всех возможных потерь от риска в сфере закупок³.

¹ Курочкин Д.В. Логистика и управление цепями поставок : практ. пособие. Минск : Альфа-книга, 2016.

² Коммерческая логистика : учеб. пособие. М. : Вуз. учеб., Инфра-М, 2017.

³ См.: Тойменцева И.А., Чичкина В.Д. Роль стратегического управления в достижении предприятием успехов в конкурентной борьбе // Перспективы науки. Тамбов, 2014. № 5 (56). С. 86-89;

Тойменцева И.А., Братухина Е.А. Процесс формирования логистической стратегии организации закупок на основе анализа материального потока // Наука и современность - 2010 : сб. материалов VII Междунар. науч.-практ. конф., 27 дек. 2010 г. Ч. 2. Новосибирск, 2010. С. 173-178.

LOGISTICS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE PROCUREMENT PROCESS IN TERMS OF RISK

© 2017 Toymentseva Irina Anatolyevna

Doctor of Economics, Professor

© 2017 Martynova Nina Vyacheslavovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: tia67@rambler.ru, nikanochkina@ya.ru

Keywords: logistics, supply management, procurement logistics, risk management.

There is made assessment of risk situations in the procurement activities of the enterprise allows to determine the choice of the basic strategies of procurement management.

УДК 332.14

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА

© 2017 Токар Александр Ефимович

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: alex_tokar@bk.ru

Ключевые слова: стратегический менеджмент, инвестиционная стратегия, инвестиционный план, стратегическое планирование.

Рассматривается сущность инвестиционной стратегии в корпоративном аспекте, а также в отношении управления развитием государства и отдельных его территорий. Обосновывается необходимость выработки региональной инвестиционной стратегии с опорой на миссию, цели развития региона, имеющиеся в распоряжении его субъектов управления ресурсы и сконцентрированные ключевые компетенции. Определено место инвестиционной стратегии в общей системе стратегического развития территории, а также основные условия ее реализации.

Понятие инвестиционной стратегии в теории финансового и инвестиционного менеджмента обычно рассматривается в контексте корпоративной инвестиционной деятельности. Так под инвестиционной стратегией понимается система долгосрочных целей организации в инвестиционной сфере, определяемых общими задачами ее развития.

Инвестиционная стратегия задает общий вектор инвестиционной деятельности компании, учитывая основные направления ее развития, ресурсы, находящиеся в ее распоряжении, доступные инструменты, а также ожидаемую эффективность их применения. Значимость разработки и последовательной реализации инвестиционной стратегии обусловлена интенсивностью изменений внешней среды, конъюнктуры рынка, нормативного регулирования, а также иных условий инвестиционной деятельности организации. Кроме того, отсутствие единой инвестиционной стратегии может привести к несогласованности в работе отдельных структурных подразделений организации при разработке ее инвестиционных планов.

В целом, стратегический менеджмент представляет собой управление, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность организации выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей¹.

Один из родоначальников концепции стратегического менеджмента И. Ансофф отмечал, что стратегия заслуживает самого серьезного внимания как инструмент управления, пригодный не только для фирм, но и для широкого круга социальных институтов².

На современном этапе потребность в применении инструментария стратегического управления все острее испытывают не только частные организации, но и публичные субъекты - государства и их отдельные территории, регионы. Инвестиционный процесс на уровне региона должен быть основан на эффективной инвестиционной стратегии, учитывающей долгосрочные цели социально-экономического развития территории, имеющиеся ресурсы и потенциал.

В корпоративном стратегическом менеджменте в основе управленческого процесса лежит *миссия* организации, под которой следует понимать потребность или набор потребностей, удовлетворению которых служит существование и деятельность компании. Четкое определение миссии вообще является крайне важным при построении организации и стратегическом планировании ее развития. Ведь именно миссией определяются долгосрочные планы, тактические задачи, а также инструменты их достижения.

Поскольку целью автора данной статьи является рассмотрение применимости инструментария стратегического менеджмента к построению инвестиционной стратегии региона, следует отметить важность исследования вопроса миссии регионального правительства, несмотря на ее кажущуюся очевидность и априорность. Под такого рода миссией в наиболее общем смысле мы будем понимать обеспечение высокого уровня жизни населения территории, создание широких возможностей для удовлетворения всех видов его потребностей, благоприятных условий для реализации его потенциала во всех сферах общественной жизни. Данная миссия включает в себя решение проблем безопасности, занятости, социального развития, коммуникации и других. В этом состоит существенное отличие построения стратегии региона от ее формирования в отдельной

организации. Задачи правительства региона многоплановы, крайне обширны и нередко разнонаправленны. Однако на этапе определения миссии и вытекающих из нее целей отсечение каких-либо сфер и направлений не оправданно.

Переходя к вопросу *целей* развития региона, необходимо отметить, что именно комплекс конкретных, достижимых, измеримых и сориентированных во времени целей является главной системой координат для осуществления стратегического управления. Цели вырабатываются в разрезе направлений развития, отраслей, а также на различных уровнях - всей территории, отдельных муниципальных образований, районов. Еще одно важное отличие стратегии и целей региона от стратегии отдельной организации - множественность субъектов, влияющих на выработку стратегии, а также определяющих ее дальнейшую реализацию.

В корпоративном управлении наиболее значительное влияние на достижение среднесрочных и долгосрочных целей организации, как правило, способны оказывать внешние факторы, в то время как все внутренние ресурсы организации скоординированы и направлены на достижение таких целей и задач. Специфика же стратегического управления в масштабе региона такова, что граждане и, в особенности, крупные организации, действующие на ее территории, относясь к ее внутренней структуре, зачастую не координируют собственное тактическое и стратегическое развитие с таковым на уровне территории. Стратегии организации, инициирующие собственные инвестиционные проекты, зачастую оказываются несогласованными с инвестиционной стратегией территории их деятельности³. При этом они могут оказывать значительное, сложно прогнозируемое влияние на достижение задач развития региона.

Поскольку в данной статье особое внимание мы уделяем инвестиционной стратегии региона, наиболее важным является формирование целей в инвестиционной сфере. Такие цели включают достижение определенных объемов инвестиций в основной капитал, иностранных капиталовложений, количества реализуемых инвестиционных проектов, числа создаваемых в ходе их реализации рабочих мест, планируемых объемов налоговых платежей как значимых параметров общеэкономического эффекта от реализации таких проектов. Подобные цели формируются в кратко-, средне- и долгосрочном периоде.

Вслед за определением миссии и целей стратегического развития региона необходимо проведение комплексного *анализа текущего положения* в различных отраслях экономики и сферах общественной жизни. Данный этап важен, поскольку на нем происходит определение "стартовых позиций", потенциала в конкретных направлениях развития, а также дополнительная проверка поставленных целей на релевантность (возможно, цели уже достигнуты либо по каким-либо причинам не актуальны) и достижимость (возможно, текущий уровень развития в данной сфере слишком низок, а потенциал - не достаточен для достижения заданного уровня).

Одновременно с оценкой текущего положения и потенциала развития проводится *анализ внешней среды*. Для регионов она является не менее насыщенной, чем для коммерческих организаций. Такой анализ включает:

- оценку вероятности и глубины воздействия изменений, влияющих на стратегию (изменения федерального законодательства, геополитические факторы общегосударственного масштаба, природные факторы и др.);

- определение факторов, представляющих угрозу для стратегии региона. На уровне региона такие факторы могут быть разделены на внешние и внутренние. К внешним относится деятельность территорий-конкурентов, в то время как внутренние могут быть представлены изменениями в деятельности ключевых предприятий, действующих на территории субъекта федерации, несоблюдением выработанной стратегии на нижестоящих уровнях (например, отдельными муниципалитетами);

- определение факторов, представляющих дополнительные возможности для достижения стратегических целей региона.

Реализации любой стратегии предшествует *управленческое обследование* - оценка функциональных зон деятельности организации, своей целью ставящая определение ее сильных и слабых мест в контексте их вероятного воздействия на стратегию. Именно такое обследование играет ключевую роль в формировании стратегии региона и ее реализации. На данном этапе должны быть выявлены возможности, которые будут обеспечивать достижение поставленных задач в ближайшей, средне- и долгосрочной перспективе. В зависимости от общей оценки текущего положения должна быть произведена корректировка стратегии. В отличие от частного бизнеса, стратегия региона - это, как правило, стратегия роста, в то время как успешная корпоративная стратегия может быть стратегией оптимизации, сокращения, отсеечения лишнего. Возможности региональных властей в выборе подобных стратегий ограничены набором социальных обязательств, включенных в миссию региона.

Следующими шагами в реализации подходов стратегического управления на уровне субъекта федерации являются выработка *тактики* реализации стратегии, разработка *процедур и правил*, позволяющих органам управления территорией, как и сотрудникам организации, предпринимать определенный набор действий в конкретной ситуации.

Как при разработке, так и в дальнейшем на этапе реализации стратегии развития региона необходимо учитывать необходимость соотнесения всех шагов с *бюджетными возможностями* субъекта федерации. Необходимо строить план мер по воплощению стратегии таким образом, чтобы под угрозой не оказались как мероприятия, предусмотренные стратегией на более поздние периоды, так и исполнение правительством региона текущих обязательств.

В ходе реализации стратегии осуществляется постоянный контроль:

- ее совместимости с возможностями субъекта федерации, обеспеченностью ресурсами;

- соблюдения допустимого уровня различных видов рисков;

- учета внешних угроз и возможностей;

- соблюдения принципа максимизации эффективности использования ресурсов.

Для последовательной реализации стратегии региона и отдельных ее элементов крайне важно построение организационной структуры и институтов в целях обеспечения реализации ее функциональных элементов.

Кроме этого, важна адаптивность стратегии, способность правительства как координатора ее реализации инициировать изменения отдельных элементов стратегии в случае выхода ключевых индикаторов социально-экономического развития территории, либо значимых внешних факторов за пределы определенных диапазонов. При этом изменение вектора стратегии без веских на то причин не допускается.

Инвестиционная деятельность, как на уровне коммерческой организации, так и на уровне субъекта федерации наиболее тесно связана с общей стратегией развития. При этом в корпоративном стратегическом планировании нередко происходит так, что сам стратегический план опирается на те ключевые инвестиционные проекты, которые могут быть спрогнозированы в момент его разработки. То есть, нельзя однозначно говорить о детерминированности инвестиционной стратегии общим стратегическим планом. Скорее, необходимо констатировать наличие между указанными планами тесной взаимосвязи.

Стратегическое управление как деятельность, направленная на будущее организации, имеет самое непосредственное отношение к принятию инвестиционных решений, так как оно призвано обеспечить согласование долгосрочных целей организации и использование ресурсов, которые не должны отвечать этим целям. Вот почему процесс принятия инвестиционных решений часто понимают как неотъемлемую часть стратегического планирования⁴.

Разработка инвестиционной стратегии региона должна быть основана на тщательном анализе текущего состояния экономики и ее отдельных отраслей, заделах, конкурентных преимуществах и сосредоточенных на территории ключевых компетенциях. Именно указанные параметры должны быть положены в основу разработки системы целей региона в инвестиционной сфере, а также комплекса стратегических шагов и тактических мероприятий по их достижению.

Наличие выработанной и формализованной инвестиционной стратегии важно по ряду причин, в частности оно:

- помогает сформировать понятную для потенциальных инвесторов "систему координат", основанную на анализе экономической ситуации и потенциала территории;
- становится отправной точкой при реализации адресного подхода к выработке мер государственной поддержки инвесторов в регионе, стимулированию прямых инвестиций в отдельных отраслях экономики⁵;
- позволяет сделать региональную инвестиционную политику сфокусированной на достижении конечных стратегических целей;
- способствует переходу от реактивной формы управления инвестиционным процессом в регионе к менеджменту, основанному на долгосрочных планах инвестиционного развития, обеспечивает своевременную адаптацию государственного регулирования в данной сфере к меняющимся условиям.

¹ Горбунов Д.В. Практика применения инвестиционного менеджмента : учеб. пособие. Самара : Изд-во СГАУ, 2016. С. 20.

² Игорь Ансофф "Стратегическое управление".

³ Токар А.Е. Инвестиционный процесс на уровне субъекта Российской Федерации: сущность и основные элементы // Экономические науки. 2016. № 8 (141). С. 62.

⁴ Горбунов Д.В. Практика применения инвестиционного менеджмента : учеб. пособие. Самара : Изд-во СГАУ, 2016. С. 31.

⁵ Токар А.Е. Инвестиционный процесс на уровне субъекта Российской Федерации: сущность и основные элементы // Экономические науки. 2016. № 8 (141). С. 65.

WORKING OUT AND IMPLEMENTATION OF AN INVESTMENT STRATEGY OF A REGION

© 2017 Tokar Alexander Efimovich

Postgraduate

Samara State University of Economics

E-mail: alex_tokar@bk.ru

Keywords: strategic management, investment strategy, investment plan, strategic planning.

The essence of investment strategy in the corporate aspect and in relation to state and territorial-management is investigated. The need for regional investment strategy working out being based on the mission, aims of regional development, accessible resources and key competences concentrated on the territory is proved. The role of investment strategy in the complex system of territorial strategic development is defined as well as the major conditions of its realization.

УДК 334.723(470.43)

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ ГБУЗ СО "СГП 14"

© 2017 Топоркова Анастасия Александровна*

Самарский государственный медицинский университет

Кафедра общественного здоровья и здравоохранения

с курсом экономики и управления здравоохранением

E-mail: aleksandrsarae@yandex.ru

Ключевые слова: финансы; финансовое обеспечение, учреждения здравоохранения, ГБУЗ СО "СГП 14".

В представленной статье автор анализирует финансовое обеспечение учреждений здравоохранения Самарской области на примере ГБУЗ СО "СГП 14".

Эффективность здравоохранения как отрасли сферы обслуживания заключается в том, что, оберегая и восстанавливая здоровье человека - главной составной части про-

* Научный руководитель - **Сараев Александр Рудольфович**, кандидат медицинских наук, доцент.

изводительных сил общества, оно тем самым способствует снижению заболеваемости, росту производительности труда, продлению трудоспособного периода трудящихся. Все это в свою очередь содействует росту национального дохода страны и повышению благосостояния народа.

Целью данной работы было изучение главных вопросов теоретических основ и практических аспектов финансирования медицинских учреждений здравоохранения на примере ГБУЗ СО "СГП 14".

В задачи входило рассмотрение теоретических основ финансирования системы здравоохранения, анализ финансирования системы здравоохранения на примере ГБУЗ СО "Самарская государственная консультативно-диагностическая поликлиника №14"" г.Самары, а также выявление основных аспектов финансирования учреждений здравоохранения Самарской области.

В комплексе проводимых в настоящее время социально-экономических реформ важнейшее место занимает развитие страховой медицины. Переход на страховую медицину в России является объективной необходимостью, которая обусловлена социальной незащищенностью пациентов и работников отрасли, а также ее недостаточной финансовой обеспеченностью и технической оснащенностью.

Результативность функционирования и финансирования системы здравоохранения наиболее достоверно может быть оценена на региональном уровне и, прежде всего, в отношении лечебно-профилактических учреждений, являющихся объектом финансирования.

Оценивая объем финансирования и расходы учреждения здравоохранения ГБУЗ СО "СГП 14" можно отметить, что поступления учреждения в 2015 году выросли на 7,3% по сравнению с 2014 годом. Расходы учреждения в 2015 году также увеличились по сравнению с 2014 годом на 8,7%. Стоит также отметить, что выплаты (расходы) учреждения превышают поступления приблизительно на 3,3% в 2015г. Руководство ГБУЗ СО "СГП 14" проводит политику оптимизации расходов и доходов.

Чтобы обеспечить оптимальный уровень финансирования здравоохранения нужно сочетать различные источники оплаты оказываемой медицинской помощи, в том числе развивать систему ДМС и использовать средства, получаемые от предпринимательской деятельности.

1. Аюшиев А.Д. Развитие системы финансирования лечебно-профилактических учреждений // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2005. № 18.

2. Постановление Правительства РФ от 04.10.2012 № 782 "О Программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи на 2013 год" // Собрание законодательства РФ. 11.10.2012. № 41 (2 ч.). Ст. 5239.

3. Симоненко А.М. Совершенствование финансирования здравоохранения Российской Федерации // Медицинское право. 2005. № 1.

4. Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016).

FINANCIAL SUPPORT OF HEALTH INSTITUTIONS OF SAMARA REGION ON THE EXAMPLE OF GBSU CO "SSP 14"

© 2017 Toporkova Anastasiia Aleksandrovna
Samara State Medical University
Department of Public Health and Health
with the Course of Economics and Health Management
E-mail: aleksandsarae@yandex.ru

Key words: finance, financial security, health facilities, head office of SB "SGP 14".

In the presented article, the author analyzes the financial support of the healthcare institutions of the Samara region on the example of the SBE SS "SGP 14".

УДК 33.338.36

АНАЛИЗ ПРЕИМУЩЕСТВ ИННОВАЦИОННО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗОН ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ МЕБЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

© 2017 Тулепов Мукад Бибитович
соискатель
Самарский государственный экономический университет
E-mail: mukat@mail.ru

Ключевые слова: методы организации производства, сотрудничество, кооперационный хаб, кластеры, инновационно-промышленные зоны.

Проведен анализ различных кооперационных организационных форм совместной предпринимательской деятельности. Показаны преимущества инновационно-промышленных зон, в которых предприятия-участники могут стать конкурентоспособными за счет экономии на издержках, совместном использовании сырья и материалов, оборудования, рабочей силы.

В исследованиях современных специалистов новейшими методами организации промышленного предпринимательства, эффективными вариантами стратегии внедрения и развития новых технологий признаются инновационные инкубаторы (технопарки), инновационно-промышленные зоны, индустриальные парки¹, кластерные образования², технополисы³. Соглашаясь с Беленовым О.Н., что, несмотря на длительную мировую историю функционирования индустриальных парков, их современное активное развитие в России - в современной экономической литературе не сложилось единого мнения относительно определения индустриального парка; зачастую имеет место смешивание двух терминов - индустриальный и промышленный парк, которые, на наш взгляд, представляются идентичными⁴.

Так, в федеральном законе "О промышленной политике в РФ", вступившем в силу 30 июня 2015 года, кластеры и промышленные зоны (индустриальные парки, по терминологии закона), признаются важными элементами территориального развития промышленности страны. Согласно достаточно лаконичным определениям указанного закона,

индустриальный (промышленный) парк - это совокупность объектов промышленной инфраструктуры, предназначенных для создания или модернизации промышленного производства и управляемых управляющей компанией - коммерческой или некоммерческой организацией⁵. Неслучайно в Послании Президента РФ В.В.Путина признается, что организация индустриальных парков является одним из стержневых организационно-экономических направлений развития и модернизации промышленности⁶.

Сегодня у инвесторов опять появилась возможность эффективно "сыграть" на импортозамещении, и индустриальные парки - отличная для этого база. Наиболее успешные действующие индустриальные парки на протяжении последних семи лет уже показали следующие параметры социально-экономической эффективности: на один рубль вложенных бюджетных инвестиций в инфраструктуру парков привлечено около восьми рублей налоговых поступлений и около 19 рублей прямых инвестиций в промышленное производство. Однако на этом пути есть одна очевидная сложность - с падением стоимости рубля возрастает стоимость импортного оборудования, критичного тем, что доля иностранного оборудования на отечественных предприятиях достигает 60-70 процентов, а в отдельных отраслях доходит до 100 процентов. Компенсировать закрытие европейского рынка оборудования способен аналогичный азиатско-тихоокеанский. К тому же сама Россия до сих пор обладает богатыми инженерными традициями и компетенциями, многие технически сложные виды изделий и оборудования возможно восстановить из позднесоветского задела. Анализ существующих определений корпоративной организационной формы индустриальных парков приведен в таблице.

Семантический и содержательный анализ определений индустриальных парков

№	Определение индустриального парка	Автор	Ключевые элементы конкурентоспособности
1	Совокупность объектов промышленной инфраструктуры, предназначенных для создания и управляемых управляющей компанией - коммерческой или некоммерческой организацией	Федеральный закон "О промышленной политике в РФ", N488-ФЗ, от 31.12.2014 года, ст. 3, п.12.	- современная промышленная инфраструктура; - управляющая компания, обеспечивающая услугами промышленного характера и сопровождением проектов; - цель: модернизация промышленного производства
2	Специально организованная для размещения новых производств территория, обеспеченную энергоносителями, инфраструктурой, необходимыми административно - правовыми условиями, управляемая специализированной компанией. Резиденты - юридические лица, осуществляющие производственную деятельность на территории парка и имеющие договорные отношения с Управляющей компанией	Российская Ассоциация индустриальных парков ¹⁾	Централизованное получение промышленных услуг, и снижение трансакционных издержек предприятий: - строительство объектов "под ключ"; - аренда готовых производственных зданий; - логистические услуги; - охранные услуги; - подбор персонала; - сервисные и/или инженерные услуги (обслуживание электрооборудования, газового и теплооборудования, инженерных сетей); - геологическое исследование территории; - консалтинговые услуги (маркетинговые, таможенные, бухгалтерские услуги, консультирование по вопросам

№	Определение индустриального парка	Автор	Ключевые элементы конкурентоспособности
			финансирования проектов); налаживание внешнеэкономической деятельности; юридическое сопровождение внешнеторговой деятельности; - ИТ-услуги (обслуживание оргтехники, предоставление каналов связи, обслуживание сетей); -уборка территории, вывоз мусора и пр.
3	Объект производственного назначения, сдаваемый собственником в аренду, управляемый профессиональной управляющей компанией и развивающийся по единой концепции. Индустриальный парк - не просто набор помещений, где каждый арендатор действует самостоятельно, а действительно концептуальный объект. Концепция индустриального парка состоит в подборе размера и форматов производственных площадей и помещений под определенные целевые группы арендаторов, а также в специализации отдельных частей или объекта в целом под какую-либо отрасль промышленности	Грибанов В. ²⁾	- концептуальный объект промышленного производства; - оптимизация размера и форматов производственных площадей и помещений под определенные целевые группы арендаторов; - возможности глубокой специализации предприятий
4	Промышленная площадка, на которой ведут свою деятельность несколько независимых предприятий (резидентов), использующих инфраструктуру парка и услуги управляющей компании. Конкурентные признаки парка - его географическая близость к рынкам сбыта и трудовым ресурсам, наличие финансовых партнеров, транспортная доступность, обеспеченность энергетическими ресурсами, упрощенный порядок прохождения резидентами административных и разрешительных процедур, близость социальной инфраструктуры, возможность расширения и (или) диверсификации производства, передовые инженерные решения и прочее	Астахова А. ³⁾	- коллективная промышленная площадка; - близость к рынкам сбыта и трудовым ресурсам; - упрощение административных и разрешительных процедур для ведения бизнеса; - возможность реализации передовых технических решений
5	Объект производственного назначения, сдаваемый собственником в аренду, управляемый профессиональной управляющей компанией и развивающийся под единой концепцией	Информационное агентство Credinform ⁴⁾	- аренда промышленных помещений - концептуальность промплощадки - управляющая компания, решающая хозяйственные вопросы предприятий

№	Определение индустриального парка	Автор	Ключевые элементы конкурентоспособности
6	Специально организованная для размещения новых производств территория, расположенная на земельных участках, предназначенных для осуществления промышленной деятельности, обеспеченная энергоносителями, инженерной инфраструктурой, производственными зданиями и сооружениями, необходимыми для осуществления промышленной деятельности. Территориально обособленный производственный инновационный комплекс, объединенный единой концепцией, обладающий определенной инфраструктурой, обеспечивающий близость основных транспортных узлов и рынков сбыта, предоставляющий резидентам сопутствующие услуги и возможности получения государственных льгот и гарантий	Беленов О.Н. и др. ⁵⁾	- инфраструктурно обеспеченная под производство локальная территория; - инновационная направленность и концептуальность промплощадки; - близость основных транспортных узлов и рынков сбыта; - лоббирование интересов в органах госвласти; - предоставление хозяйственных, "сопутствующих" услуг
7	Специально организованная для размещения новых производств территория, расположенная на земельных участках, предназначенных для осуществления промышленной деятельности, обеспеченная энергоносителями, инженерной инфраструктурой, производственными зданиями и сооружениями, необходимыми для осуществления промышленной деятельности	Закон Липецкой области "О промышленной политике..." ⁶⁾	- специально инженерно организованная территория, - возможность открытия новых производств; - обеспеченность ресурсами, основными фондами.
8	Специально организованная территория для размещения новых производственных предприятий, в рамках которой к земельным участкам подведены коммуникации, сформирована инфраструктура и созданы необходимые административно-правовые условия. Управление парком осуществляется управляющей компанией, которая устанавливает и развивает профессиональные отношения с местной администрацией и всеми резидентами, а также занимается вопросами эксплуатации объекта	Концепция создания индустриальных парков на территории Самарской области ⁷⁾	- специально организованная территория для промышленной деятельности; - обеспеченность коммуникациями и инфраструктурой; - организация административно-правовых условий; - управление специализированной компанией, как связующего звена между предприятиями-резидентами и местными властями.

¹⁾ URL: <http://www.indparks.ru/ru/about/info> (дата обращения: 22.07.2015).

²⁾ Грибанов В. Промышленников посылают в парк // Коммерсант. 2013. 21 янв.

³⁾ Астахова А. Парк индустриального периода // Прямые инвестиции. 2012. № 9. С. 78-81.

⁴⁾ Аналитический обзор информационного агентства Credinform "Индустриальные парки, технопарки, промышленные зоны Санкт-Петербурга". СПб., 2012.

⁵⁾ Беленов О.Н., Смольянинова Т.Ю., Шурчкова Ю.В. Индустриальные парки: сущность и основные характеристики // Региональная экономика и управление : электрон. науч. журн. 2013. № 1 (33). URL: region.mcnp.ru/modules.php?name=News&file=print&sid=275_3/11 (дата обращения: 22.07.2015).

⁶⁾ О промышленной политике в Липецкой области : закон Липец. обл. от 14.06.2001 N 144-ОЗ (с изм. на 02.10.2014) (ред., действ. с 08.10.2014). URL: <http://docs.cntd.ru/document/872603040>.

⁷⁾ Концепция создания индустриальных парков на территории Самарской области : утв. распоряжением Правительства Самар. обл. от 17.11.2014 № 868-р. URL: <http://docs.cntd.ru/document/464014734> (дата обращения: 27.07.2015).

Анализ вышеприведенных существующих определений позволяет выделить ключевые характеристики индустриальных парков: концептуально оформленная производственная площадка, совместное лоббирование интересов, широкий аутсорсинг производственных операций, близость к источникам ресурсов и рынкам. При этом определении индустриальных парков Беленова О.Н. из всех вышеприведенных является наиболее полным и содержательным.

В настоящее время, термин "индустриальный (промышленный) парк" необходимо, на наш взгляд, актуализировать и развить с точки зрения учета в ней современного характера функционирования экономических систем, основанных на реализации достижений четвертого-шестого технических укладов, что не в полной мере отражают вышеприведенные определения. Поэтому нужно ввести новое понятие, развивающее теорию корпоративного строительства современных предприятий, синтезирующее существующее понятие технопарков, индустриальных (промышленных) парков, инкубаторов, кластерного образования:

Инновационно-промышленная зона - это организационная форма коллективного промышленного предпринимательства, с правами юридического лица, имеющая тесные связи с одним или несколькими участниками (промышленными предприятиями, университетами и/или научными центрами, региональными и местными властями) и осуществляющая на находящейся под ее юрисдикцией территории формирование современной инновационной среды с целью поддержки и развития производственной инновационной деятельности и малого инновационного предпринимательства путем создания материально-технической, социально-культурной, сервисной, финансовой и иной базы для эффективного становления, развития, поддержки и подготовки к самостоятельной деятельности промышленных предприятий, коммерческого освоения научных знаний, изобретений, ноу-хау и наукоемких технологий и передача их на рынок научно-технической продукции с целью удовлетворения потребности в этой продукции региона и страны.

Инновационно-промышленная зона - имущественный комплекс, в котором объединены производственные предприятия, взаимодействующие между собой путем кооперации, специализации и концентрации производства, научно-исследовательские центры, деловые центры, выставочные площадки, учебные заведения, а также обслуживающие объекты: средства транспорта, подъездные пути, жилой поселок, охрана.

Организационно ИПЗ представляют собой коллективные объединения хозяйствующих субъектов - мебельных производственных предприятий, направленные на достижение их целей - выпуск конкурентоспособной продукции, закрепление на рынке. По целям объединения предприятий-мебельщиков варьируются: от получения коммунальных услуг до лоббирования собственных интересов на законодательном уровне. В отличие от формального членства в системе торгово-промышленных палат, мебельное предприятие становится членом ИПЗ, преследуя интересы по приобретению коллективных благ готовой производственной инфраструктуры, а также определенной адресной помощи в виде представления интересов для решения определенных, типичных данным предприятиям проблем⁷. В качестве таких интересов может выступать, например, решение вопросов с органами власти по приобретению земель для развития бизнеса, участия в проектах государственно-частного партнерства. Соглашаясь с Кукаевым И.С., считаем, что основной доход ИПЗ в системе добровольного порядка вступления членов должен складываться от объема сборов и комиссий за деловые услуги, а не пассивно, от регулярных членских взносов⁸. Очевидным преимуществом данного института является снижение транзакционных издержек мебельных предприятий - членов ИПЗ.

С одной стороны, ИПЗ позволяют снижать координационные издержки по получению коллективных благ, которые, в свою очередь, снижают информационную асимметрию между хозяйствующими субъектами. С другой стороны, члены ИПЗ получают возможность снижать организационные издержки для определенных транзакций вследствие частоты, продолжительности, неопределенности, взаимосвязанности между транзакциями (они относятся к предоставлению информации, услугам по логистике, аутсорсингу бухгалтерского и юридического сопровождения, обучению промышленно-производственного персонала⁹. Стоит подчеркнуть, что эти выводы справедливы только для коллективных образований с добровольным порядком вступления, что как раз применимо для системы ИПЗ.

Следует заметить, что выводы Р.Ж. Беннетта, в части приоритета и концентрации на предоставлении адресных услуг в отличие от лоббирования интересов находят свое подтверждение не только для таких институтов, как ИПЗ, но и для других объединений бизнеса, в частности отраслевых ассоциаций, региональных Союзов работодателей, промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленных палат¹⁰. Он подчеркивает, что, несмотря на то, что представительские функции интересов членов подобных институтов являются их смыслом существования, главной причиной для вступления в них выступает доступ к услугам, которые, в свою очередь, должны быть особыми, адресными и в комбинации с коллективными благами в виде лоббирования интересов.

Данный факт может свидетельствовать о том, что ИПЗ может рассматриваться как кооперационный хаб, их размер и состоятельность находится в положительной взаимосвязи с уровнем развития промышленных предприятий региона. Очевидно, ИПЗ выступают в качестве инструмента генерации добавленной стоимости через установление кооперативных связей с контрагентами для мебельных промышленных предприятий.

Также стоит отметить значительную корреляцию между показателями размеров хаба и числом предприятий: чем больше частных предприятий в регионе, тем больше могут быть размеры соответствующих кооперационных хабов.

Выводы. В настоящее время мебельная промышленность Российской Федерации, в отрыве от мирового тренда, находится в стагнации. Отечественные производители удовлетворяют менее 50% внутреннего рынка, за рубеж поставляется не более 5% произведенной продукции. Отрасль неконкурентоспособна, в результате чего ВВП страны формируется в недостаточном объеме, несмотря на хорошую обеспеченность страны древесиной. Поэтому требуется научно обоснованная национальная программа развития мебельной промышленности.

Инструментом, способным обеспечить реформирование мебельной промышленности страны, является создание инновационно-промышленных зон на основе объединения отраслевых малых и средних предприятий в единый территориальный производственно-хозяйственный комплекс в формате кооперационно-интеграционных взаимоотношений. Система производственной кооперации мебельной промышленности в стране сегодня не имеет достаточно развитую организационную структуру. Именно поэтому инновационно-промышленная зона, сформированная на принципах взаимной поддержки, коллективистских началах, прямого единения бытовых и хозяйственных функций, философии маркетинга взаимодействия, призванная поддерживать социальное равновесие в обществе, способна стать инициатором и интегратором модификации кооперативных форм хозяйствования, определяющим и координирующим долговременную производственно-хозяйственную стратегию развития коллективного предпринимательства в широких масштабах.

¹ Васильев А.В. Экономические, экологические и другие преимущества создания и функционирования индустриальных парков // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 5 (115). С. 28-32.

² Лаврикова Ю.Г. Кластеры как рыночный институт пространственного развития экономики региона : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Екатеринбург, 2008.

³ URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/14614 (дата обращения: 29.05.2015).

⁴ Беленов О.Н., Смольянинова Т.Ю., Шурчкова Ю.В. Индустриальные парки: сущность и основные характеристики // Региональная экономика и управление : электрон. науч. журн. 2013. № 1 (33). URL: region.mcnp.ru/modules.php?name=News&file=print&sid=275 3/11 (дата обращения: 22.07.2016).

⁵ О промышленной политике в РФ : закон РФ от 31.12.2014 N 488-ФЗ. Ст. 3, п. 12.

⁶ Послание Президента Федеральному Собранию. Москва, Кремль, 04.12.2014. URL: <http://www.kremlin.ru/news/47173>.

⁷ Bennett R.J. The Logic of Local Business Associations: An Analysis of Voluntary Chambers of Commerce // Journal of Public Policy. 1995. Vol. 15, No. 3. P. 251-279.

⁸ Кукаев И.С. Развитие промышленных предприятий посредством кооперативных взаимодействий: институциональный подход // Экономика в промышленности. 2014. № 4.

⁹ Bennett R.J. Can Transaction Cost Economics Explain Voluntary Chambers of Commerce? // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1996. Vol. 152, No. 4. P. 654-680.

¹⁰ Bennett R.J. The Logic of Membership of Sectoral Business Associations // Review of Social Economy. 2000. Vol. 58, No. 1. P. 17-42.

THE ANALYSIS OF THE BENEFITS OF INNOVATIVE-INDUSTRIAL ZONES FOR THE ORGANIZATION OF FURNITURE PRODUCTION

© 2017 Tulepov Mukat Bibitovich

Applicant

Samara State University of Economics

E-mail: mukat@mail.ru

Keywords: methods of production organization, cooperation, cooperative hub, clusters, innovative industrial zones.

The analysis of various cooperative organizational forms of joint entrepreneurial activity was carried out. The advantages of innovative industrial zones are shown in which the participating enterprises can become competitive due to cost savings, the joint use of raw materials and materials, equipment, labor.

УДК 338.2

ПРОГНОЗ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2017 Уфимцева Людмила Ивановна

кандидат физико-математических наук, доцент

© 2017 Гильманова Динара Рахимжановна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: gilmanovadinara@yandex.ru

Ключевые слова: объем выпуска продукции, запасы ресурсов, наибольший размер поставок, экономические и финансовые характеристики.

Рассматриваются экономико-математические методы прогнозирования оптимального выпуска продукции. Используя данные некоторых экономических характеристик, оценивается работа предприятия.

В экономике одной из основных задач является прогнозирование социально-экономического развития предприятий и различных отраслей производства. В период высокой конкуренции, создавая собственное предприятие, следует учитывать последствия принятых решений, оптимально использовать имеющиеся ресурсы, применять наиболее эффективные проекты. Для выполнения этой задачи и для получения наибольшей прибыли используются экономико-математические метод. Предприниматель должен так

спланировать свою деятельность по выпуску продукции, чтобы удовлетворить всех потребителей в товарах и при этом получить максимальную прибыль. В условиях рынка производитель должен проанализировать экономическую ситуацию, выполнить математические и экономические расчеты и принять необходимые решения по организации предприятия по выпуску, сбыту товара, при необходимости замены одного товара другим. Вопросы прогнозирования и оптимизации и экономического анализа решаются с использованием математических моделей и методов. Найдем объем выпускаемой продукции при известных запасах ресурсов. Обозначим матрицу затрат сырья m видов на производство товаров n видов через $C = (c_{ij})$; $i=1,2,\dots,m$, $j=1,2,\dots,n$, вектор запасов сырья q , план выпуска продукции $(\bar{x} = x_1, x_2, \dots, x_n)$ и тогда вектор-план выпуска продукции определяется из решения системы m уравнений $\bar{q} = (q_1, q_2, \dots, q_m)$ с n неизвестными: $Cx^{-t} = q^{-t}$, где индекс t означает транспортирование вектора-строки в вектор-столбец. Допустим предприниматель производит три вида товара, используя сырье трех видов. Данные задачи записаны в таблице:

Вид сырья	Расход сырья по видам продукции, вес, ед./изд.			Запас сырья, вес.ед.
	1	2	3	
1	7	5	4	27200
2	5	4	2	17000
3	4	3	5	19900

Требуется определить выпуск продукции каждого вида при заданном количестве сырья. Обозначая неизвестный объем каждого вида, выпускаемой продукции через x_1 , x_2 и x_3 и учитывая, что сырье будет использовано полностью. Получим модель задачи в виде системы трех уравнений с тремя неизвестными:

$$\begin{cases} 7x_1 + 5x_2 + 4x_3 = 27200, \\ 5x_1 + 4x_2 + 2x_3 = 17000, \\ 4x_1 + 3x_2 + 5x_3 = 19900. \end{cases}$$

Решением данной системы являются числа $x_1 = 1600$, $x_2 = 2000$, $x_3 = 1500$.

Подобные задачи применяются для прогнозирования и оценки функционирования предприятий, для составления экспертных оценок проектов освоения месторождений полезных ископаемых, а также в планировании микроэкономики предприятий¹.

При прогнозировании деятельности предприятий проводятся расчеты различных экономических и финансовых показателей, среди них объем запаса товара, оптимальный план партии, время поставок и др. Показатели разделяются на качественные и количественные. К качественным относятся рост производительности труда, снижение издержек на хранение продукции на складе, затраты на организационные мероприятия. Рассчитаем ряд показателей, используя данные по некоторым экономическим характеристикам. На основании статистических данных имеем таблицу по некоторым экономическим характеристикам:

Наименование характеристики	Обозначение	Исходные значения характеристик
Интенсивность равномерного спроса	m	8000 тыс.
Производительность	P	40000 ед.
Оплата организ.	n	16 у.е.
Затраты за хранение товара	l	2 у.е.
Стоимость единицы товара	r	8 у.е.

Наибольший объем продукции ($q_{оптум}$), величину поставок за год (f), время поставки (e) и цикла (t), затраты за хранение в течении года (V), а также средний объем запасов ($\frac{S}{2}$). Оптимальный размер поставок находится по формуле: $g_{оптум} \sqrt{\frac{2pm}{(p-m)l}}$; Полу-

чим: $g_{оптум} \sqrt{\frac{2 \times 40000 \times 16 \times 8000}{(40000 - 8000) \times 2}} = 200 \text{ ед.}$

Величина поставок в год (f) = $\frac{m}{оптум} = \frac{8000}{200} = 40$. Протяженность цикла

(t) = $\frac{365}{40} = 9,2 \text{ день}$

Время поставки (e) = $\frac{оптум}{p} = \frac{200}{40000} = 0,005$

Затраты за хранение (V) = $rm + \frac{nm}{q_{оптум}} + \frac{q_{оптум}}{2} 1 = 64840$

Уровень запасов (S) = $(P - m) \frac{q_{оптум}}{P} = 160 \text{ ед.}$

Следовательно, запасы в среднем должны составлять 144,2 ед.

В условиях риска ни один производитель не может оценить правильность своих действий, не учитывая возможные последствия своих действий. В этом и состоит необходимость проведения прогнозов и расчетов различных экономических и финансовых показателей².

¹ Макаров С.И. Математика для экономистов : учеб. пособие. 2-е изд., стер. М. : КноРус, 2008 с.

² См.: Экономико-математические методы и модели : учеб. пособие / под ред. С.И. Макарова. М. : КноРус, 2007;

Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. М. : Инфра-М, 2006;
Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. М. : Дашков и К, 2006;

Гревцова Т.В. Актуальные вопросы управления товарными запасами ресурсообеспечивающих предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013.

THE FORECAST OF OUTPUT OF THE ENTERPRISE

© 2017 Ufimtseva Lyudmila Ivanovna

Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Professor

© 2017 Gilmanova Dinara Rahimjanovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: gilmanovadinara@yandex.ru

Keywords: volume of production, resource reserves, the largest size of supplies, economic and financial characteristics.

Economic and mathematical methods for forecasting the optimal output of products are considered. Using the data of some economic characteristics, the work of the enterprise is valued.

УДК 657

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

© 2017 Французова Анастасия Сергеевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: artyomova163@yandex.ru

Ключевые слова: аналитическая информация, затраты, управленческие решения, учетно-аналитическое обеспечение.

Рассмотрены сущность и состав учетно-аналитического обеспечения управления затратами экономического субъекта. На основе проведенных исследований литературных источников выявлено множество определений сущности и классификации учетно-аналитического обеспечения. Осуществлен анализ существующих классификаций учетно-аналитического обеспечения управления затратами экономического субъекта.

В настоящее время, когда риски ведения финансово-хозяйственной деятельности высоки и конкуренция велика по причине глобализации экономических отношений, актуальными становятся вопросы учетно-аналитического обеспечения управления затратами бизнес-субъектов. Актуальная и достоверная информация о величине затрат необходи-

ма для принятия оперативных и обоснованных управленческих решений в условиях неопределенности рыночной среды¹.

Управление затратами организации - направленное воздействие на объект производства с целью оптимизации деятельности. Совершенствование методов и форм управления затратами осуществляется за счет достижений научно-технического прогресса, развития информатики, занимающейся изучением законов и способов накопления, учета и передачи информации.

В экономической литературе термин "учетно-аналитическое обеспечение управления затратами" имеет различные определения: в работах М. А. Вахрушиной, К. Друри, Д. Кондуэлла, М. И. Кутера, Б. Нидлза, Я. В. Соколова, Дж. Фостера, Ч. Т. Хорнгрена, А. Д. Шеремета - "информация для принятия решений", "информационное обеспечение"; по О. Д. Кавериной, В. А. Чернову - "информационное поле предприятия"; "учетно-информационная система" - Л. И. Хоружий; "аналитическое обеспечение" в трудах А. Ф. Ионовой, Г. В. Савицкой, Н. Н. Селезневой; однако наиболее точным является определение О. В. Алексеевой, И. В. Алексеевой, И. Н. Богатой, С.А. Бороненковой, О. Е. Николаевой, Ю. В. Радченко, Ф. Б. Риполь-Сарагоси, К. Уорда - "учетно-аналитическое обеспечение".

Анализ публикаций результатов научных исследований, посвященных вопросам учетно-аналитического обеспечения управления затратами организацией, позволяет выявить, что данная система находится в постоянном развитии, характеризующимся совершенствованием процедур, инструментов и методов².

Впервые учетно-аналитическая система описывается в середине 90-ых годов XX века, когда Л.В. Попова и И.П. Ульянов ввели термин "учетно-аналитическая система", под которым понимается упорядоченное формирование информации, полученное из анализа учетных и отчетных данных.

В трактовке Я.В. Соколова учетно-аналитическая система базируется на бухгалтерской информации и оперативных данных, используемых организацией в целях экономического анализа³.

В работах Н.А. Тычиной выделяют следующие элементы учетно-аналитической системы, такие как: "информационные, учетные, аналитические и аудиторские составляющие, определяя в качестве базовой учетную подсистему"⁴.

Таким образом, все вышеизложенные определения характеризуют систему учетно-аналитического обеспечения как комплекс средств учета, анализа, аудита и планирования деятельности организации, основанной на сборе, обработке, регистрации, подготовке и предоставлении информации, для принятия необходимых управленческих решений.

Выделяют различные виды классификации учетно-аналитической информации. В работах Гавриловой А.Н., Сысоевой В.Ф. и Барабанова А.И. подразделяют учетно-аналитическую информацию на пять основных блоков, такие как: финансовые сведения нормативно-справочного характера, сведения регулятивно-правового характера, статистические данные финансового характера, бухгалтерская отчетность и несистемные данные. В основу статистических данных входят финансовая, общеэкономическая и внутренняя статистика. Полученные в процессе статистики несистемные данные клас-

сифицируют на внутренние оперативные данные и прочие сведения, полученные из внешних источников. В свою очередь, Артюнов Ю.Л. и Бланк И.А. определяют информацию, в зависимости от источников, на внешнюю и внутреннюю. Изучая уровни управления затратами, Лугачев М.И. предлагает подразделить учетно-аналитическую информацию на стратегическую, тактическую и оперативную⁵.

Учетно-аналитическое обеспечение управления затратами по мнению Завьяловой В.И. подразделяется на следующие классификационные признаки:

- процесс обработки информации, включающий в себя первичную, вторичную и отчетную информацию;
- объект исследования - внутренняя и внешняя информация;
- виды управленческой деятельности, которые опираются на информацию стратегического, тактического и оперативного характера;
- структура информационной базы, представлена следующими группами: учетная, нормативно-плановая, контрольно-аналитическая информации.

Я считаю, что учетно-аналитическим обеспечением управления затратами является бухгалтерская (финансовая) информация, с большей долей финансово-экономической информации, используемой при осуществлении стратегических и текущих управленческих решений. В обобщенном смысле бухгалтерский учет - это организованное в определенную систему непрерывное, взаимосвязанное, основанное на документах, отражение хозяйственных операций и средств в денежной форме. Бухгалтер фиксирует и систематизирует информацию по средствам организации и источникам их формирования, фактах хозяйственной деятельности и результатах работы экономических субъектов, с целью выявления и отражения в финансовой отчетности обобщенных стоимостных показателей об имуществе, капитале и обязательствах организации, их движении в пространстве и времени.

В заключение необходимо отметить, что эффективность управления затратами и устойчивое финансовое состояние предприятия зависит от деятельности организации на каждом из этапов, и от используемых подходов. Управление затратами организации должно осуществляться единым процессом, принятие управленческих решений должно быть логичным и соответствовать общей стратегии, методам и принципам.

¹ Корнеева Т.А., Кузьмина О.Н. Учет затрат на проведение функционально-стоимостного анализа бизнес-структурами // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 3 (125). С. 76-81.

² Кузьмина О.Н. Развитие учетно-аналитического обеспечения управления организацией на основе применения функционального принципа // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 5 (115). С. 33-37.

³ Соколов Я. В. Бухгалтерский управленческий учет: от истоков до наших дней : монография. М., 2009. С. 13.

⁴ Тычинина Н.А. Теоретическое обоснование содержания учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития предприятия // Вестник Оренбургского государственного университета. 2009. № 2. С. 102-107.

⁵ Лугачев М.И. Экономическая информатика: Введение в экономический анализ информационных систем. М., 2005. С. 13-14.

THEORETICAL FOUNDATIONS FOR FORMING THE ACCOUNTING-ANALYTICAL SUPPORT OF ECONOMIC SUBJECTS COSTS MANAGEMENT

© 2017 Frantsuzova Anastasiya Sergeevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: artyomova163@yandex.ru

Keywords: analytical information, expenses, management decisions, accounting and analytical support.

The essence and composition of the accounting and analytical support of cost management of the economic entity are considered. On the basis of the conducted researches of literary sources, many definitions of the essence and classification of accounting and analytical support were revealed. The analysis of existing classifications of the accounting and analytical support of the economic entity's costs management is carried out.

УДК 338.012

БЕЗОТХОДНОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2017 Хайруллин Ринат Рамилевич*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Khayrullin.market@yandex.ru

Ключевые слова: конкурентоспособность, эффективность, инвестиционная привлекательность, окупаемость, бюджет, тенденции развития, исследование.

В условиях санкций компании должны быстро адаптироваться к растущему спросу потребителя, отсутствие технологий и инвестиций - главная проблема на сегодняшний день. В данной статье рассматривается новая технология безотходного производства, которая позволяет повысить конкурентоспособность предприятия.

В настоящее время в условиях санкций, применяемых к нашей стране, все большую актуальность приобретают вопросы, связанные с наращиванием объемов производства отечественного агрария. В связи с чем, были выявлены проблемы российских

* Научный руководитель - Тойменцева Ирина Анатольевна, доктор экономических наук, профессор.

производителей. Отсутствие современных технологий по производству и переработки мяса, высокая стоимость их внедрения привело к низкой инвестиционной привлекательности этой сферы деятельности, что связано с большим сроком окупаемости проекта и затратным капиталовложением¹. Однако правительство РФ разработало программу, направленную на поддержание фермерской деятельности и способов реализации готовой продукции: льготное кредитование, газификация, приобретение техники и т.д. Поэтому вопросы повышения конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной отрасли являются очень актуальными².

Проанализировав работу предприятия ООО "СКИК Новомалыклинский", было выявлено, что государственная поддержка положительным образом сказалась на развитии предприятия.

На сегодняшний день ООО "СКИК Новомалыклинский" занимает 57 место среди российских производителей свинины. Хозяйственная деятельность предприятия - это не только производство мяса свинины, но и выращивание различных зерновых культур, которые на 80 % состоят из кормов, а остальные 20 % идут на реализацию по снижению дефицита кормовой базы других предприятий.

Для улучшения сложных экономических условий, в которых находятся производители, предприятие разрабатывает методики по снижению издержек производства и уменьшения количества брака (падежа) свинины. В этой связи, предприятие наметило снизить до 8% ежемесячный падеж от рождаемости приплода и поголовья общего количества свиней предприятия, о чем свидетельствуют данные табл. 1.

Таблица 1

Динамика плана продаж, фактической реализации мяса свинины и общего количества падежа за декабрь-февраль 2016/17 г.

Наименование показателей	2016 г.	2017 г.	
	декабрь	январь	февраль
План продаж, голов	1650	1670	1598
Фактическая реализация, голов	1480	1536	1470
Падеж, голов	3145	3087	3188

Анализ данных таблицы показывает, что общее количество падежа больше показателя фактической реализации свинины в живом весе. Исходя из этого, можно подсчитать среднюю недостачу денежных средств предприятия из - за существующего падежа скотины за год³.

$$Д = Р \text{ ср} * W \text{ ср} * Т,$$

где Р ср - среднее количество падежа за месяц;

W ср - средний показатель веса падежа * 1руб/кг;

Т - количество месяцев исследуемого периода (год)

$$Д = 3140 * 30 * 12 = 1130400 \text{ руб.}$$

Поэтому, руководство предприятия было принято решение о покупке модуля по переработке отходов убоя и падежа скотины в костную муку. Это даст возможность отказаться от покупки некоторых позиций, входящих в кормовую базу, что приведет к снижению издержек на закупки и повышению конкурентоспособности продукции.

Модуль по переработке падежа имеет общую стоимость - 6 914 340 рублей, данный проект будет реализовываться на заемные средства банка под 5 % годовых.

Рассчитаем доход от производства костной муки данным модулем. Смета затрат представлена в табл. 2.

Таблица 2

Смета затрат по производству костной муки

Статьи затрат	Затраты по статьям, руб.
Затраты на электроэнергию	3 392
Затраты на трудовые ресурсы	870
Затраты на сырье	3140
Итого	7402

Анализ данных показал, что издержки одного цикла производства мясокостной муки составят 7402 рубля за рабочий день. У предприятия есть возможность работать в 2 смены, т.е. осуществлять 2 производственных цикла, соответственно суточные издержки на производства составят 14 804 рубля.

Стоимость мясокостной муки в ПФО составляет 26 руб/кг. Суточная выручка составит 26 руб/кг * 3050 кг = 79 300 руб. Следовательно, суточный доход будет равен 79 300 руб. - 14 804 руб. = 64 496 руб.

Рассчитаем коэффициент общей экономической эффективности капитальных вложений (Э)⁴

$$\text{Э} = \frac{\text{П}}{\text{К}}, \text{ где П - годовая прибыль, К - капитальные вложения.}$$

$$\text{Э} = 23\,218\,560 / 7\,130\,832 = 3,25 > 0$$
 - проект эффективен.

Рассчитаем срок окупаемости вложенных инвестиций (Т):

$$\text{Т} = \frac{\text{К}}{\text{П}}, \text{ где К - капитальные вложения, П - годовая прибыль.}$$

$$\text{Т} = 7\,130\,832 / 23\,218\,560 = 0,307 \text{ года или } 3,6 \text{ месяца.}$$

Таким образом, реализация проекта по внедрению модуля по переработке отходов убоя и падежа скота в костную муку является эффективным с точки зрения инвестиционной привлекательности.

За счет внедрения модуля по переработке падежа в мясокостную муку, предприятие может отказаться от закупок протеиновых компонентов, таких как соевый шрот и подсолнечный жмых, тем самым снизить себестоимость выращивания свинины. Ежемесячное потребление соевого шрота и жмыха составляет 30 тонн и 35 тонн соответственно. Закупочные цены на данные позиции составляет соответственно 36 руб/кг и 12 руб/кг. Месячные издержки на закупку соевого шрота составляют 1 080 000 руб., на подсолнечный жмых - 420 000 руб. Суммарная месячная закупка на протеиновый источник питания составляет 1 500 000 руб. Среднемесячные затраты на производство мясокостной муки - альтернативы соевому шроту и подсолнечному жмыху, составляют 91 500 кг. Экономия в результате организации собственного производства мясокостной муки по сравнению скупаемым ранее протеиновым источником питания составит 1 500 000 - 91 500 = 1 408 500 руб. Себестоимость продукции собственного производства составит 4,85 руб/кг, что в 5,36 раза дешевле закупочной цены протеинового источника питания.

Таким образом, при внедрении данного оборудования будет решена проблема утилизации падежа свинины, предприятие может не только отказаться от закупок таких протеиновых источников питания, как соевый шрот и подсолнечный жмых, но и снизить затраты на закупку с 26 руб/кг до 4,85 руб/кг, а также реализовывать профицит другим предприятиям, получив при этом дополнительный ежемесячный доход на сумму 689 000 рублей⁵.

¹ Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг : учебник. М. : Экономика, 2012.

² Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг : пер. с англ. 8-е изд. М. : Вильямс, 2014.

³ Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие. 4-е изд., перераб. и доп. М. : Дело и Сервис, 2012.

⁴ Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности : учеб. пособие. М. : Инфра-М, 2014.

⁵ См. также: Бондаренко И.В., Дубницкий В.И. Современный маркетинг : учеб. пособие. Донецк : ООО "Юго-Восток, Лтд", 2013;

Хансеев Р.И. Концептуальные основы формирования инновационной экономики // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 3 (101). С. 115-120;

Шепелев А.В., Измайлов А.М. Классификация методов оценки конкурентоспособности // Экономика и предпринимательство. 2016. № 8 (73). С. 261-267;

Измайлов А.М., Курмаева А.З. Экономическая сущность конкурентоспособности предприятия // Наука XXI века: актуальные направления развития. Самара, 2016. № 2-1. С. 222-225;

Яковлев Г.И. Обеспечение экономического роста на основе национальной конкурентоспособности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 1 (135). С. 5-10;

Ашмарина С.И., Опарина Д.А. К вопросу об оценке конкурентоспособности предприятия и разработке направлений ее повышения (на примере фирмы "ИП Опарин А.А.") // Наука XXI века: актуальные направления развития : материалы Междунар. заоч. науч.-практ.й конф. Самара, 2015. С. 252-254.

WASTELESS PRODUCTION AS A FACTOR OF INCREASING OF THE COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE

© 2017 Hayrullin Rinat Ramilevich

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: Khayrullin.market@yandex.ru

Keywords: competitiveness, efficiency, investment attractiveness, payback, budget, development trends, research.

In the face of sanctions, companies must quickly adapt to the growing demand of the consumer, the lack of technology and investment - the main problem to date. In this article, the author told about a new technology of wasteless production, which makes it possible to increase the competitiveness of the enterprise.

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ДИНАМИКИ И ПРОГНОЗ МИГРАЦИИ В РОССИИ

© 2017 Хакимова Ильдияр Анваровна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: hakimova9595@gmail.com

Ключевые слова: статистика, миграция населения, динамика миграции, прибывшие, выбывшие.

Проведен статистический анализ динамики прибывших в страну и выбывших из страны, осуществлен прогноз этих показателей на будущие периоды.

На современном этапе для составления научно обоснованных планов социально-экономического развития все большее значение приобретает комплексное исследование миграционных процессов как важного источника формирования населения Российской Федерации. Миграция, как механическое движение населения, - один из важных факторов, влияющих на развитие населения страны¹. Наряду с рождаемостью и смертностью она изменяет как численность, так и структуру населения, и в районах выхода мигрантов, и в районах их вселения.

Особенностью миграционных процессов РФ является то, что миграция в пределах страны, иначе говоря, внутренняя миграция, значительно меньше потоков внешней миграции². Так миграционный прирост за период 2005-2015 гг. увеличился на 138 тыс. чел., что составляет 128,4% от миграционного прироста в 2005 году. Следовательно, каждый год показатель в среднем увеличивался на 8,6%³. При исследовании миграционных процессов необходимо учитывать то, что на величину механического прироста напрямую оказывают влияние две ее составляющие - численности прибывших и выбывших⁴. В течении всего исследуемого периода, миграционный прирост имел положительное значение, что говорит о том, что число прибывших превосходило число выбывших. При чем необходимо отметить, что динамики данных двух показателей практически аналогичны. Это доказывает так же и коэффициент опережения, рассчитанный как отношение средних темпов прироста прибывших и выбывших. Он равен 100,05%, что говорит о том, что средний темп прироста численности прибывших всего на 0,5% выше среднего темпа прироста численности выбывших.

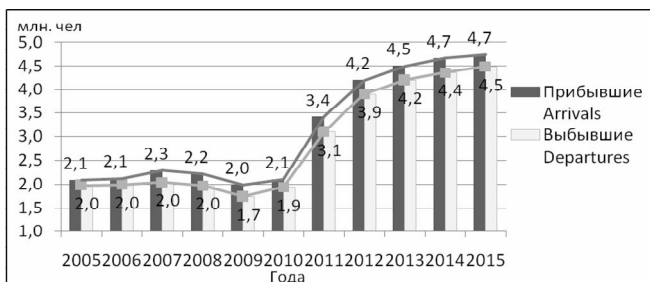


Рис. 1. Динамика прибывших в РФ и выбывших из РФ за период 2005-2015 гг.

В целом очевидна положительная динамика показателей: в среднем каждый год оба показателя увеличивались на 8,5%, чему соответствует 265 тыс. человек прибывших и 251 тыс. чел. выбывших. Во всем временном ряду выделяются 2008 и 2009 гг., когда была зафиксирована отрицательная динамика показателей: так численность прибывших снизилась сначала на 3% (69 тыс. чел), затем на 10% (228 тыс. чел), а численность выбывших - на 3,5% (71 тыс. чел) и 11,8% (234 тыс. чел) соответственно. В остальные года была отмечена тенденция только к росту, а в 2015 году было достигнуто максимальное значение каждого из показателей.

При исследовании миграционных процессов целесообразно так же использовать и относительные показатели миграции, таковым являются показатели интенсивности. За период 2005-2015 гг. отмечено повышение как коэффициента прибытия, так и выбытия в 2,3 раза. При чем динамики данных относительных показателей аналогичны динамикам абсолютных показателей, на основе которых они рассчитаны, что можно доказать визуально сравнив диаграммы на рис. 1 и 2.



Рис. 2. Динамика и прогноз коэффициентов интенсивности прибывших и выбывших за период 2005-2015 гг.

Временные ряды показателей интенсивности были проверены на наличие автокорреляции остатков с помощью критерия Дарбина-Уотсона, который заключается в расчете коэффициента и его сравнении с табулированным критическим значением, что выявило наличие автокорреляции остатков во временных рядах численностей и прибывших, и выбывших. С помощью автокорреляционной функции трех порядков определим наличие тренда, которые можно увидеть на совмещенной коррелограмме.

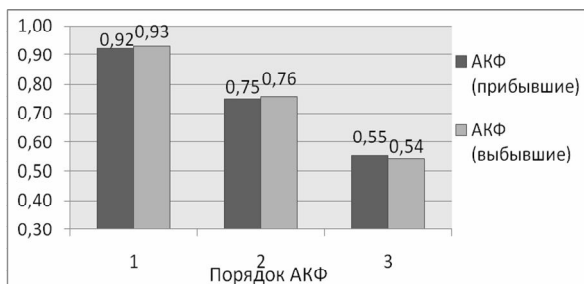


Рис. 3. Коррелограммы коэффициентов интенсивности прибывших в РФ и выбывших из РФ за период 2005-2015 гг.

На гистограмме очевидно то, что в данных рядах наиболее высокими являются коэффициенты автокорреляции 1 порядка, что говорит о наличии трендов в них.

На основе динамических рядов можно осуществлять прогноз с помощью различных методов, одним из таких является построение трендовой модели на диаграмме в Excel, на основе которой совершается точечное прогнозирование (см. рис 2)⁵. Далее на основе точечного прогнозирования можно определить и интервальный прогноз, применив уровень значимости 10% для сужения интервала.

Результаты расчетов:

1. Коэффициент интенсивности прибывших:

Уравнение тренда: $y = 2,232x + 8,355$ Коэффициент детерминации (R^2) = 0,813

Прогноз:

$$y_{2016} = 2,232 \cdot 12 + 8,355 = 35,1\%, 27,4\% < y_{2016} < 42,9\%$$

$$y_{2017} = 2,232 \cdot 13 + 8,355 = 37,4\%, 38,1\% < y_{2017} < 54,2\%$$

На основе результатов анализа можно сказать о том, что с каждым годом доля прибывших в общей численности населения в среднем увеличивается на 2,23 п.п. При чем модель на 81,3% обусловлена фактором времени, а на 18,7% - неучтенными факторами. В 2016 и 2017 гг. их доля составит 35,1 и 37,4%, и с вероятностью 90% можно утверждать о том, что коэффициент интенсивности прибывших в 2016 году будет в интервале 27,4-42,9%, а в 2017 году - 38,1-54,2%.

2. Коэффициент интенсивности выбывших:

Уравнение тренда - $y = 2,124x + 7,360$ Коэффициент детерминации (R^2) = 0,800

Прогноз:

$$y(2016) = 2,124x + 7,360 = 32,9\%, 25,2\% < y_{2016} < 40,5\%$$

$$y(2017) = 2,124x + 7,360 = 35,0\%, 34,6\% < y_{2017} < 50,6\%$$

Согласно результатам, доля выбывших в общей численности населения в среднем увеличивается на 2,12 п.п.. Модель при этом на 80% объясняется фактором времени, а на 20% - неучтенными факторами. В 2016 и 2017 гг. их доля составит 32,9 и 35%, и с вероятностью 90% можно утверждать о том, что значение коэффициента интенсивности выбывших в 2016 году войдет в интервал 25,2-40,5%, а в 2017 году - 34,6-50,6%.

¹ Назаров М.Г. Курс социально-экономической статистики : учеб. для вузов. М. : Омега-Л, 2010.

² Илышев А.М., Шубат О.М. Общая теория статистики : учеб. пособие. М. : КноРус, 2013.

³ Регионы России. Социально-экономические показатели - 2015. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/Main.htm.

⁴ Теория статистики : учебник / под ред. Р.А. Шмойловой. 5-е изд. М. : Финансы и статистика, 2008.

⁵ Годин А.М., Русин В.Н., Соколин В.П. Статистические средние и другие величины и их применение в различных отраслях деятельности : учеб. пособие. 2-е изд. М. : Дашков и К, 2008.

⁶ Виценец Т.Н. Прогнозирование развития миграционных процессов на исследуемой территории // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 9 (119).

STATISTICAL ESTIMATION OF DYNAMICS AND FORECAST OF MIGRATION IN RUSSIA

© 2017 Hakimova Iltiyar Anvarovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: hakimova9595@gmail.com

Keywords: statistics, population migration, migration dynamics, arrivals, departures.

There is a made statistical analysis of the dynamics of those who arrived in the country and those who left the countries, made forecasting of these indicators for future periods.

УДК 339.5:621

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ

© 2017 Хоцанян Кристине Артуровна

магистрант

© 2017 Иванова Наталья Игоревна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kkhotsanyan@mail.ru, cleotasha@rambler.ru

Ключевые слова: машиностроительный комплекс, конъюнктура мирового рынка машиностроения, конкурентоспособность, тяжелое машиностроение, промышленное производство, экспорт, импорт.

Проанализированы особенности ценообразования на мировом рынке машин и оборудования. Дана характеристика машиностроительной отрасли в контексте современной мировой экономики.

На современном этапе развития, в эпоху глобализации и интернационализации основных сфер деятельности человечества уровень экономического развития страны во многом определяется состоянием ее машиностроительной отрасли. В связи с более глубокой интеграцией мирохозяйственных связей на мировом рынке тех или иных товаров, все более актуальным становится вопрос изучения механизма ценообразования, на мировом рынке машиностроительной продукции в частности.

В развитых стран на долю машиностроения приходится более 40% материального производства. От степени развития данной отрасли во многом зависит и состояние всей промышленности страны в целом, так как продукция, изготавливаемая на машинострои-

тельных заводах является важнейшими компонентами и агрегатами для всех остальных отраслей.

Главной тенденцией XXI века для промышленных предприятий является отказ от традиционных отраслей и производств, которые во многом являются экологически неэффективными, в частности ориентированные на материалоемкость и трудоемкость, в пользу новейших наукоемких отраслей, адаптированных к современному постиндустриальному обществу.

Для продукции машиностроительной отрасли характерно постоянно меняющаяся номенклатура выпускаемых изделий, которая включает в себя огромное количество продукции как производственного, так и потребительского и промежуточного назначения. Благодаря достижениям научно-технического прогресса и внедрению новых технологий в различные стадии производства, качество и конкурентоспособность продукции промышленных предприятий растет умеренными темпами.

На мировой рынок машин и оборудования также влияет деятельность транснациональных корпораций, значение которых в системе мирохозяйственных связей нельзя недооценить. Процесс транснационализации производства носит глобальный характер, что во многом определяет современный облик передовых промышленных предприятий. ТНК регулируют и прямо влияют на переливы капитала, инвестиций, трудовых и финансовых ресурсов, в частности в отраслях машиностроительного комплекса.

Продукция машиностроительной отрасли производства на мировом рынке отличается от других товаров и услуг прежде всего необходимостью предварительного тестирования на предмет недоброкачества и дальнейшего сервисного и гарантийного обслуживания. Многие виды изделий, выпускаемых на машиностроительных заводах отличаются особой уникальностью, характеризующейся новейшими технологическими методами производства.

Ценообразование на мировом рынке машин и оборудования имеет как общие, так и отличительные черты. К общеэкономическим относятся: взаимоотношение спроса и предложения, состав производителей и покупателей, покупательная способность той или иной денежной единицы, уровень издержек производства, качественные характеристики товара, условия поставки и отгрузки товара, сроки и условия платежа, размер поставленной партии, тарифно-таможенные условия страны и принципы налогообложения.

Машиностроение - это самая обширная и богатая по номенклатуре выпускаемой продукции отрасль промышленности. Продукция машиностроения относится к категории товаров, отличающихся высокой наукоемкостью, сложностью производства и длительностью пользования. Отличительной особенностью ценообразования на мировом рынке машинотехнической продукции является интенсивное изменение качественных характеристик, затрат на единицу продукции, а вместе с тем и цен под влиянием научно-технического прогресса¹. Значительные изменения произошли в соотношении качества и цены в связи со сменой поколений техники.

Мировое хозяйство с нулевых годов претерпевало значительные изменения, подвергалось финансово-экономическим кризисам. Что касается мировой торговли машинами и оборудованием, то можно выделить следующие важные структурные изменения. Во-первых, емкость мирового рынка машинотехнической продукции расширилась за счет вовлечения в данный процесс экономик развивающихся стран, спрос и сбыт изделий машиностроительной отрасли возросли.

Во-вторых, ускорились темпы роста экспорта машин и оборудования, в частности и со стороны развивающихся стран. В-третьих, включение в мировую торговлю продукции ранее неизвестных отраслей промышленности, как электронной промышленности, средств связи, робототехники и других.

¹ Клинов В.Г., Ревенко Л.С., Ружинская Т.И. Мировые товарные рынки и цены : учебник / под ред. Л.С. Ревенко. М. : МГИМО-Университет, 2012.

THEORETICAL ASPECTS OF PRICING IN THE WORLD MARKET OF MACHINERY AND EQUIPMENT

© 2017 Khotsanyan Christine Arturovna

Undergraduate

© 2017 Ivanova Natalia Igorevna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: kkhotsanyan@mail.ru, cleotasha@rambler.ru

Keywords: machine-building industry, conjuncture of the world market of machine building, competitiveness, heavy engineering, industrial production, exports, imports.

In this article the authors consider the features of pricing of the world market of machinery and equipment, give the characteristics of the machine-building industry in the context of the modern world economy.

УДК 311.2

АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

© 2017 Целых Татьяна Владимировна

магистрант

© 2017 Карпов Иван Алексеевич

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: taniapankrock@mail.ru, karpovivan79@yaridex.ru

Ключевые слова: маркетинг, концепции маркетинга, инструменты маркетинга, маркетинговое управление.

В статье представлен обзор аспектов управления маркетингом с позиции концепции 4р.

В западной экономической литературе существует множество определений маркетинга. Так известный исследователь маркетинга Филипп Котлер дал такое опреде-

ление: "Маркетинг - это вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение спроса и потребностей посредством обмена". Однако существует распространенное мнение, что маркетинг является синонимом продажи, сбыта. На самом деле, сфера маркетинга выходит далеко за рамки продажи. Процесс продаж без правильно разработанных маркетинговых мероприятий может иметь серьезные недостатки: потребности клиента могут быть пропущены, организация может продавать товары, в которых клиент не нуждается, или клиент может иметь потребности в продукции этой организации, но боится ошибиться в выборе.

Суть маркетинга заключается в следующих словах "идентификация, предвидение и удовлетворение". То есть, это процесс, посредством которого организация должна выявить потребности клиента в настоящее время и оценить их в перспективе. И на основании этой информации, удовлетворить желания потребителей эффективным и устойчивым способом, который принесет прибыль компании. Процесс должен быть динамичным, так как потребности и предпочтения потребителей меняются с течением времени, что делает некоторые товары и услуги менее востребованными.

Согласно исследованиям, руководители более половины отечественных компаний рассматривают маркетинг как дополнительную, вспомогательную функцию. Собственники компаний, особенно микро и малого бизнеса видят в нем лишь средство продвижения своей продукции на рынок. Однако маркетинг был задуман как технология управления бизнесом. По сути, маркетинг это не "промо акции", не исследования потребителей и не реклама. Маркетинг - это и есть бизнес.

Комплекс маркетинга является основным элементом любой бизнес-стратегии. Маркетинговая стратегия любого предприятия содержит 4 элемента: Product (продукт); Price (цена); Place (место продажи); Promotion (продвижение). Необходимо отметить, что современные исследователи не ограничиваются концепцией маркетинга-микса 4P, а стремятся к включению в нее дополнительных компонентов, позволяющих формировать такие подходы, как модель 5P, 7P и даже 12P или перейти от концепций "P" к другим аббревиатурам, например, впечатление (l'impression), интерес (l'intérêt), радость, удовлетворение (lasatisfaction), партнерство, сотрудничество (lacoollaboration)¹. Кроме того развитие концепций "P" привело к созданию целых направлений, таких как "внутренний маркетинг"². При этом концепция 4P остается основополагающей. Маркетинг предприятия предполагает принятие управленческих решений, которые касаются всех четырех элементов: 1.Что необходимо производить, чтобы удовлетворить потребность клиента. 2.По какой цене потребитель готов приобретать товар. 3.Где клиенту удобно купить продукцию. 4.Как потребитель узнает о товаре.

Функции маркетинга представляют собой совокупность видов деятельности, связанной с изучением рынка, развитием ассортимента, формированием каналов товародвижения на рынок, проведением, а также с управлением и контролем. Каждая из этих функций сама по себе важна, но только в тесной взаимосвязи они позволяют успешно реализовать маркетинговую деятельность.

Все ключевые маркетинговые решения должны быть отражены в маркетинговой стратегии компании. Вся деятельность предприятия должна строиться не по принципу

"что можем, то и производим или продаем за ту цену, которая нам интересна", а по принципу "товар и его цена - это то, что ожидает получить потребитель". Если компании удастся найти баланс между желаниями потребителя и своими возможностями, то прибыль компании будет высокой и системной (что подчеркивается в концепции маркетинга взаимоотношений)³. Именно поэтому так важно собирать информацию от клиентов и конкурентов.

Рассмотрим каждый элемент комплекса маркетинга более подробно.

Product (продукт). Здесь необходимо принять решения относительно: 1. Функции товара: какими функциями должен обладать товар или услуга, чтобы его купили, какими должны быть свойства товара, какую потребность должен удовлетворить клиент, приобретая товар, что он ожидает получить. Всю эту информацию необходимо выяснять с помощью маркетинговых исследований; 2. Уровень качества товара. Здесь необходимо определить требуемый уровень качества продукта по мнению потенциального клиента; 3. Ассортимент. Какую линейку товара стоит производить; 4. Внешний вид продукта. Какой должна быть упаковка товара, ее стиль и дизайн, чтобы привлечь внимание потребителя; 5. Сервис. Здесь должен быть найден ответ на вопрос: "Нужно ли сервисное обслуживание в дополнение к товару и как это поможет удержать клиента".

Price (цена). Цена оказывает воздействие не только на спрос потребителей, но и на доходы и прибыль предприятия. Использование данного инструмента маркетинга не требует больших затрат, в отличие, например, от продвижения. При ценообразовании необходимо учитывать, что цена товара для покупателей является критерием уровня качества. Цена определяет: размер удельной прибыли на единицу продукции, равную разнице между отпускной ценой и затратами предприятия на производство и реализацию; объем продаж, для многочисленных товарных групп, спрос на которые характеризуется высокой эластичностью по цене. Цена поддерживает позиционирование товара, создает определенное восприятие товара потребителем. Маркетинговые решения, по этому элементу комплекса маркетинга предполагают: разработку ценовой стратегии входа на рынок; определение розничных цен; ценообразование для различных каналов сбыта.

Place (место продажи). Этот элемент комплекса маркетинга нацелен на обеспечение доступности продукта для потребителя. Другими словами, место продажи обозначает модель дистрибуции товара компании. Решения, которые могут быть отражены в маркетинговой стратегии на уровне "место продажи", это: каналы дистрибуции, через которые компания намерена продавать товар; вид дистрибуции; условия дистрибуции.

Promotion (продвижение). Под продвижением понимается все маркетинговые коммуникации, которые позволяют привлечь внимание потребителя к товару, сформировать знания о нем и его ключевых характеристиках, создать потребность в приобретении и обеспечить повторные покупки. К продвижению относятся такие маркетинговые коммуникации, как: реклама, промо-акции в местах продаж, PR (пиар) и др. Продвижение отвечает на вопрос: "Каким способом информация о товаре компании будет распространять-

ся на рынке". Маркетинговые решения по элементу "Продвижение" предполагают: определение стратегии продвижения; разработку ключевых сообщений; выбор канала и инструментов коммуникации; определение географии продвижения и требуемого маркетингового бюджета на продвижение товара. Здесь необходимо отметить, что малый бизнес, часто вследствие нехватки ресурсов, не может полноценно использовать весь комплекс маркетинговых инструментов по продвижению продукции на рынок⁴.

Таким образом, прибыльность бизнеса зависит от грамотного управления этими элементами маркетинга 4P. Задача маркетолога получить информацию с рынка, необходимую компании для принятия важных и правильных управленческих решений относительно этих четырех элементов. Эффективное управление маркетинговым комплексом особенно важно для отечественных предприятий в современных условиях санкций⁵.

¹ Кублин И.М., Аракелова И.В. Маркетинг лояльности - инновационная концепция современного маркетинга // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2014. № 3 (03). С. 42-47.

² Калышенко В.Н., Сталькина У.М. Внутренний маркетинг в системе маркетинга предприятия // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями : межвуз. сб. науч. тр. Самара :Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. Вып. 2. С. 112-116.

³ Довгалева М.В. Маркетинг взаимоотношений как ключевая концепция современного маркетинга // Вектор экономики. 2016. № 5 (5). С. 18.

⁴ Карпов И.А., Крячков А.Ф. Рекламная кампания как элемент реализации маркетинговой стратегии в малом бизнесе // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11 (133). С. 53-56.

⁵ Сейфуллаева М.Э.. "Другой маркетинг": маркетинг в условиях экономических санкций запада // Международная торговля и торговая политика. 2015. № 2 (2). С. 94-100.

THE MARKETING ASPECTS OF ENTERPRISE MANAGEMENT

© 2017 Tselykh Tatyana Vladimirovna

Undergraduate

© 2017 Karpov Ivan Alekseevich

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: taniapankrock@mail.ru, karpovivan79@yandex.ru

Keywords: marketing, marketing concept, marketing tools, marketing management.

The article presents an overview of the aspects of marketing management from the standpoint of the concept of 4P.

ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

© 2017 Черникова Алина Игоревна

магистрант

© 2017 Вишнякова Ангелина Борисовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: al.chernickowa@yandex.ru

Ключевые слова: машиностроительный комплекс, модернизация, инновации, санкции, отечественные предприятия, валовой внутренний продукт (ВВП), износ, оборудование, технологии, производство, поставщик.

Статья посвящена выявлению основных проблем усовершенствования отечественных предприятий в отрасли машиностроения на современном этапе развития экономики. Автор объясняет особую роль машиностроительного комплекса в экономике страны и его значение для фирм, которые занимаются поставкой оборудования данной отрасли, а также оценивает современное состояние отрасли машиностроения в Российской Федерации. Помимо выделения насущных проблем модернизации машиностроительного комплекса, автор предлагает определенные меры по улучшению его состояния.

Машиностроение - одна из самых емких отраслей российской промышленности. Она включает в себя производство всевозможных машин, оборудования и комплектующих. Ведущая роль машиностроения определяется, по большей части, тем, что это базовая отрасль экономики страны, которая тесно взаимосвязана со всеми другими отраслями экономики. Она обеспечивает их устойчивое функционирование, насыщение потребительского рынка, являясь основой для развития технологического ядра всей отечественной промышленности и экономики.

От уровня развития машиностроения, в первую очередь, зависят удельные показатели валового внутреннего продукта страны (например, материалоемкость), обороноспособность государства и многое другое. Резкое падение показателей в данной области напрямую влияет на смежные отрасли, так как падают обороты у поставщиков, особенно у отечественных, которые ведут торговлю только на внутреннем рынке. Как следствие в результате мультипликационного эффекта из-за падения в одной отрасли происходит застой в других.

Машиностроение сегодня включает в себя более 20 подотраслей:

- энергетическое машиностроение;
- металлургическое машиностроение;
- горношахтнотгорнорудное машиностроение;
- подъемно-транспортное машиностроение;
- железнодорожное машиностроение;

- химическое и нефтяное машиностроение;
- тракторное и сельскохозяйственное машиностроение;
- строительное-дорожное и коммунальное машиностроение;
- дизелестроение;
- электротехническое машиностроение;
- станко-инструментальную и инструментальную промышленность;
- промышленность межотраслевых производств;
- приборостроение;
- промышленность средств вычислительной техники;
- автомобильную промышленность;
- подшипниковую промышленность;
- машиностроение для легкой и пищевой промышленности;
- производство санитарно-технического и газового оборудования;
- авиационную промышленность;
- ракетостроение и судостроение;
- промышленность вооружений и боеприпасов;
- радио- и электронную промышленность и прочее¹.

На сегодняшний момент основную структуру производимой продукции машиностроительного комплекса Российской Федерации можно представить в виде диаграммы.



Рис. 1. Структура производимой продукции машиностроения в РФ

Предприятия машиностроительного комплекса России преимущественно расположены в европейской части страны. Лидером по федеральным округам является Цен-

тральный Федеральный округ, предприятия которого производят около 1/3 всей продукции машиностроения. В процентном соотношении долю каждого из Федеральных округов можно представить следующим образом:

- Центральный Федеральный округ - 31%
- Приволжский Федеральный округ - 26%
- Северо-Западный Федеральный округ - 21%
- Уральский Федеральный округ - 8%
- Сибирский Федеральный округ - 7%
- Южный Федеральный округ - 4%
- Дальневосточный Федеральный округ - 2%
- Северо-Кавказский Федеральный округ - 1%².

Машиностроение является ведущей отраслью мировой промышленности. Главными лидерами / центрами машиностроения являются Китай (74,1 %), Япония (83,3 %), США (56,9 %) и некоторые страны из Западной Европы. В России же на данный момент удельный вес машиностроения составляет менее 15-17 %, что считается критическим с точки зрения экономической безопасности.

После введения экономических санкций по отношению к России, отечественная промышленность столкнулась с серьезной опасностью остаться без западных технологий, без сотрудничества с иностранными инвесторами, с определенными ограничениями по закупке импортной техники и комплектующих. Мгновенно проявились ошибки в стратегии развития отечественной экономики, и, прежде всего, это относится к ее сырьевой базе. В России был введен режим импортозамещения, чтобы всеми силами поддержать российских товаропроизводителей. На фоне данных событий особенно сильно изменения коснулись автомобильной, авиационной промышленности, судостроения, станкостроения и военного кораблестроения. К сожалению, именно для таких отраслей машиностроения характерно производство чаще из иностранных материалов. Обширное использование импортного оборудования наносит значительный вред для отечественного машиностроения³.

В 2015 году российское машиностроение продемонстрировало наихудший результат за прошедшие годы. Согласно оценке экспертов "РИА Рейтинг", совокупное производство в машиностроительных отраслях снизилось в 2015 году по сравнению с аналогичным периодом 2014 года на 10,3 %. Или же например, производство легковых автомобилей в России в 2015 году снизилось на 27,7 % до 1,23 млн единиц, по данным Росстата. Из-за резкого падения спроса автомобилестроителям необходимо было сократить производственные мощности, чтобы избежать чрезмерно избыточного складирования. Некоторые предприятия несколько раз в течение года останавливали свое производство и работали в упрощенном сокращенном режиме. Также отметим, например, финансовые проблемы нашего ОАО "Автоваз", которое уже несколько лет заканчивает отчетный финансовый год с убытками. АвтоВАЗ показал в 2015 году рекордный убыток в размере 73,85 млрд рублей. К основными причинами убытков в компании относят "продолжающееся падение российского автомобильного рынка и рост стоимости необходимых компонентов и материалов". Также ухудшение состояние машиностроительного комплекса ведет за собой и осложнение для тех фирм, что занимаются поставкой подобного оборудования. Остро встают вопросы о нехватке качественных материалов, сырья для производства и поставки. В результате падения в объемах в машиностроении, падают объемы

в смежных отраслях, соответственно организациям приходится сокращать издержки, в том числе сокращая персонал, что ведет к увеличению безработного населения.

Российское машиностроение все последние годы показывает очень низкие объемы прибыли. Подобная ситуация объясняется низкой эффективностью морально и физически устаревшего оборудования и, как следствие, неспособностью выдерживать конкурентную борьбу с другими фирмами. Ситуацию может изменить только глобальная модернизация всей отрасли, однако источников для ее финансирования крайне не хватает⁴.

Объем выпуска предприятий машиностроения в РФ, трлн. руб.

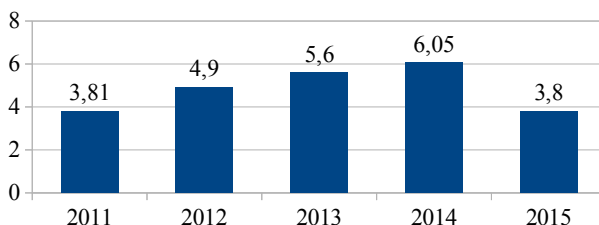


Рис. 2. Объем выпуска в отрасли машиностроения в РФ

Резюмируя все вышесказанное, можно выделить следующие основные проблемы отечественного машиностроения:

- общее падение объемов производства, а также как следствие - снижение спроса на продукцию отечественных предприятий машиностроения;
- неспособность соответствовать конкурентоспособной продукции;
- абсолютный дефицит денежных ресурсов (низкая инвестиционная привлекательность) для реализации программ по модернизации;
- дефицит высококвалифицированных кадров;
- критический моральный и физический износ оборудования, техники и технологий.

Согласно данным Росстата, до 70 % оборудования в отечественном машиностроении имеет средний возраст 20 лет и даже более. Например, в судостроении износ оборудования превышает 65 %. Именно поэтому необходима замена технологического оборудования на всех предприятиях с целью сокращения времени изготовления деталей, экономии затрат на электроэнергию и сырье, высвобождения персонала и производственных площадей.

Таким образом, важно понимать, что необходимо разработать комплексную программу развития отечественного машиностроения. Сейчас необходима переориентация на интенсивный, опережающий путь развития. В свою очередь, это предполагает решение целого комплекса взаимосвязанных и проблем не только в технологической, но и в финансово-экономической, образовательной, кадровой и иных областях.

Разработка и реализация комплексной эффективной программы развития отечественного машиностроения должны предусматривать следующие мероприятия:

- повсеместное внедрение инновационных технологий в промышленное производство;
- создание и реорганизацию существующих учебных заведений, осуществляющих подготовку высококвалифицированных кадров, которые "держат руку на пульсе" новых технологических решений;

- замена или существенное улучшение производственного оборудования и производственных мощностей;

- привлечение независимых профессиональных компаний, которые способны оказать содействие в реализации проектов обновления парка оборудования;

- разработку программы отечественных производственных субсидий на конкурентной основе для стимулирования развития машиностроительных предприятий⁵.

Российское машиностроение переживает не самые лучшие времена. Отрасль нуждается в полном реформировании, модернизации всего оборудования, абсолютно новом подходе к менеджменту. При комплексной поддержке государства и также частной инициативе машиностроение может вносить гораздо больший вклад в экономику России. Результатом может стать достижение положительного внешнеэкономического баланса по машиностроительной отрасли в целом⁶.

¹ Миронов М.Г. Экономика отрасли (машиностроение) : учебник. М. : Форум : Инфра-М, 2014. С. 302-304.

² Хорошилов Г.А. Инновационная деятельность в машиностроении // Экономист. 2012. № 7. С. 4-5.

³ Борисов В.Н., Почукаева О.В. Модернизация обрабатывающей промышленности РФ на основе устойчивого развития отечественного машиностроения // Проблемы прогнозирования. 2011. № 2.

⁴ Добринский Е.С., Сеин В.А. Реалии и перспективы интеграции российского автомобилестроения // Автоопт. 2012. N 1(63). С. 53.

⁵ Дубровина Н.А. Модернизация в системе факторов развития материально-технологической базы машиностроения России // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 11 (121).

⁶ См. также: Алексеев А.Н. Анализ технико-экономической структуры отраслей промышленности (на примере машиностроения) // Вестник Самарского государственного технического университета. 2012. № 1;

Амосенок Э.П., Бажанов В.А. Машиностроение как доминанта в стратегиях развития отраслей экономики // ЭКО. 2015. N 1. С. 75-76;

Балакшин Б.С. Основы технологии машиностроения : учебник. М. : Машиностроение, 2011. С. 210;

Борисов В.П. Перспективы машиностроения // Экономист. 2013. № 1. С. 53-61;

Камаев В.Д. Экономическая теория : учеб. пособие. М. : Владос , 2013;

Кубанцева В.В. К анализу современного состояния машиностроительного комплекса // Тяжелое машиностроение. 2011. № 2. С. 39;

Морковкин Д.Е. Системная характеристика промышленного комплекса региона // Микроэкономика. 2011. № 1. С. 96-100;

Муханова И.В. Модернизация машиностроения России в условиях экономических санкций: проблемы и пути решения // Экономический журнал. 2015. Т. 38. № 2. С. 34-41;

Хорошилов Г.А. Инновационная деятельность в машиностроении // Экономист. 2012. № 7. С. 4-5;

Подзираев О.С. Структурная модернизация машиностроительного комплекса. М. : РГГУ, 2012;

Сорокин Д.Е. Условия перехода к инновационному типу экономического роста // (МИР) Модернизация. Инновации. Развитие. 2012. № 2. С. 26-36;

Шлыкова А.С. Анализ машиностроительной отрасли России // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 4;

Шумаев В.А., Морковкин Д.Е., Ранюк В.В. Развитие механизмов государственной социальной поддержки на региональном уровне // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 7 (129).

PROBLEMS OF MODERNIZATION OF DOMESTIC MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

© 2017 Chernikova Alina Igorevna

Undergraduate

© 2017 Vishnyakova Angelina Borisovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: al.chernickowa@yandex.ru

Keywords: machine-building complex, modernization, innovation, sanctions, domestic enterprises, the gross domestic product (GDP), depreciation, equipment, technology, production, provider.

The article identifies main problems of improvement of the domestic enterprises in the machinery industry at the present stage of economic development. The author explains the special role of machine-building complex in the country's economy and its importance for firms engaged in the supply of equipment in the industry, and assesses the current state of the field of mechanical engineering in the Russian Federation. In addition to highlighting the urgent problems of modernization of the engineering complex, the author proposes certain measures to improve its condition.

УДК 311

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2017 Чистик Ольга Филипповна

доктор экономических наук, профессор

© 2017 Дмитриева Ксения Евгеньевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: yurijchistik@yandex.ru, seny1994_1994@mail.ru

Ключевые слова: структура инвестиций в основной капитал, структурные различия, индекс Рябцева, критерий нормированности.

Выполнен статистический анализ структуры уровня инвестиций в основной капитал в федеральных округах Российской Федерации. В результате сформирован информационно-методический подход выработки мер для реализации органами власти регионов эффективной социально-экономической политики.

Структурные изменения в современных условиях являются определяющим фактором в развитии экономических систем, как на уровне экономики страны, так и на уровне

отдельных регионов. Анализ структуры какого-либо процесса является важным элементом нахождения факторов, влияющих на эффективность и конкурентоспособность экономической среды региона. Исследование структурных сдвигов инвестиций в основной капитал экономики РФ по федеральным округам в разрезе различных видов экономической деятельности и выявление сходства и различия отраслевой структуры инвестиций регионального уровня (федерального округа) в сравнении с макроуровнем является очень важным элементом структурно-динамического анализа.

Рассмотрим отраслевую структуру инвестиций в основной капитал за 2015 год. Наибольший удельный вес инвестиций в основной капитал в общей структуре в РФ, ЦФО, С-ЗФО, ЮФО и С-КФО приходится на отрасль "транспорт и связь" более 15 % (в частности ЮФО - 37,4%), в Приволжском на отрасль "обрабатывающие производства" (37,3%), а УФО, СФО и ДФО на добычу полезных ископаемых (55,8 %, 22,7 %, 40,2 % соответственно).

В данной работе были рассчитаны значения индекса структурных различий Рябцева по видам экономической деятельности в федеральных округах РФ в 2015 году по отношению к 2009 году, а также, сравнение со среднероссийской структурой инвестиций в основной капитал за 2015 год (табл. 1). 2009 год был выбран в качестве баз сравнения как кризисный год, для определения эффективности инвестиционной деятельности на современном этапе.

Таблица 1

Оценка структурных различий инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в федеральных округах РФ в 2015 г.

Индекс Рябцева	ЦФО	С-ЗФО	ЮФО	С-КФО	ПФО	УФО	СФО	ДФО
К структуре 2009 г.	0,079	0,205	0,182	0,207	0,121	0,088	0,133	0,345
К структуре РФ 2015 г	0,252	0,116	0,293	0,381	0,297	0,438	0,107	0,328

Значение индекса структурных сдвигов определяется в интервале от 0 до 1 (критерий нормированности). Подробная шкала нормированности в настоящее время разработана О.Ф. Чистик для индекса Рябцева¹.

В целом за период 2009-2015 гг. низкий уровень различий в структуре просматривается в ЦФО, ПФО, УФО и СФОЦ, а вот в ДФО присутствует значительный уровень различий в структуре. В остальных федеральных округах наблюдается существенный уровень структурных различий.

Сравнение структуры инвестиций в основной капитал в федеральных округах по видам экономической деятельности со структурой по стране в целом за 2015 год показало, что в большинстве округов наблюдается существенный уровень различий в структуре, за исключением С-КФО (где значение индекса Рябцева соответствует значительному уровню различий) и СФО и С-ЗФО (где значение индекса Рябцева равно 0,116 и 0,107 соответственно, что свидетельствует о низком уровне различий в структуре видов экономической деятельности между данными ФО и РФ).

Существенным изменениям подверглась структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов. В 2015 году по сравнению с 2001 годом доля инвестиций в машины, оборудование и транспортные средства значительно сократилась в С-ЗФО на

7 п.п. Это сокращение объясняется незаинтересованностью экспортоориентированных предприятий в модернизации производственного аппарата из-за легкости получения больших прибылей при высоком спросе на их продукцию в докризисный и дефицитом финансовых средств в кризисный и посткризисный периоды².

В целом по России доля инвестиций в данный вид сократилась на 0,3 п.п. Незначительно сократилась доля инвестиций в здания (кроме жилых) и сооружения (на 0,4 п.п.) за счет снижения доли инвестиций в ЦФО, С-КФО, ПФО и УФО. В остальных же округах наблюдается прирост доли инвестиций в здания (кроме жилых) и сооружения, обусловленный приростом инвестиций в объекты инфраструктуры (социальной, транспортной, инженерной), гостиницы, рестораны и другие объекты частного строительства.

За рассматриваемый период удельный вес инвестиций в жилища возрастает как в стране в целом на 3,6 п.п., так и в каждом федеральном округе, за исключением Сибирского. Инвестиции в данное направление всегда считались одной из наиболее выгодных и надежных форм долговременных капиталовложений, следовательно, увеличение доли инвестиций в жилища является положительным эффектом экономического развития всех регионов и страны в целом.

Следует отметить, что в видовой структуре инвестиций в основной капитал высок уровень прочих инвестиций, связанный с большими затратами по эксплуатационному и глубокому разведочному бурению на нефть и газ, насаждению культур. Однако практически во всех округах удельный вес прочих инвестиций сокращается (за исключением С-ЗФО, где в 2013 году было открыто нефтегазовое месторождение "Приразломное", что потребовало больших затрат).

Под структурой инвестиций по формам собственности понимают их распределение и соотношение по формам собственности в их общей сумме, т.е. какая доля принадлежит государству, муниципальным органам, частным юридическим или физическим лицам, или смешанной формой собственности (см. рисунок). Существует мнение, что повышение доли частных инвестиций в общей их сумме положительно влияет на уровень их использования, а, следовательно, и на экономику страны. Так, наименьший удельный вес государственного сектора принадлежит УФО (5,7 %), а самый наибольший вес частных инвестиций С-КФО (74,2 %).

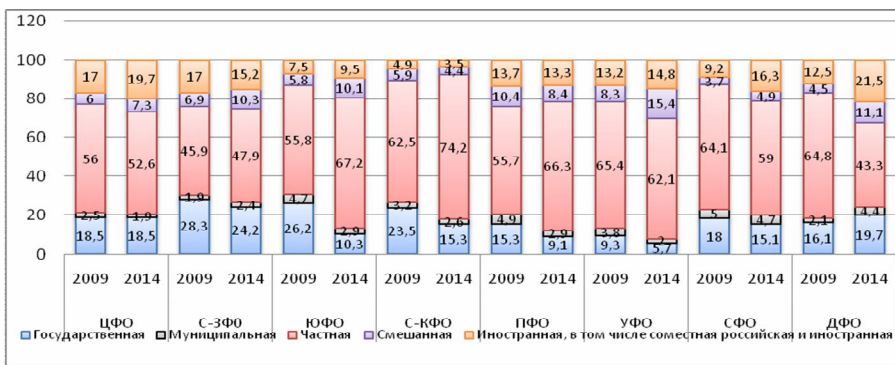


Рис. Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности в федеральных округах РФ в 2015 г., %

Наиболее заметные структурные сдвиги произошли в ЮФО, где доля капитальных вложений государственного сектора сократилась на 15,9 п.п. и в С-КФО, где доля частного сектора увеличилась на 11,7 п.п. А вот в Дальневосточном произошли отрицательные структурные сдвиги, доля частного сектора снизилась на 21,5 п.п., однако наблюдается наибольшее увеличение доли иностранной собственности на 1,4 п.п. соответственно.

Для современного состояния инвестиционной деятельности в российской экономике характерно уменьшение роли государства как главного инвестора и развитие частных инвесторов, появление новых институциональных структур, формирование инвестиционной инфраструктуры - коммерческие банки, специализированные кредитно-финансовые инвестиционные институты. Эти процессы постепенно влияли на структуру инвестиционного капитала как по формам собственности, так и по источникам финансирования (табл. 2).

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в РФ и федеральных округах РФ в 2015 г., %

ФО	Собственные средства	Привлеченные средства	в том числе			
			бюджетные средства	из них		кредиты банков
				федеральный бюджет	бюджеты субъектов	
РФ	50,2	49,8	8,1	18,3	11,3	5,7
ЦФО	47,7	52,3	10,2	23,3	12,3	9,8
С-ЗФО	48,2	51,8	4,8	22,9	15,5	6,3
ЮФО	34,6	65,4	8,4	14,8	10,7	2,8
С-КФО	38,0	62,0	4,9	40,9	30,2	8,8
ПФО	57,6	42,4	12,1	12,6	6,8	4,7
УФО	58,0	42,0	5,9	13,6	9,6	3,0
СФО	52,4	47,6	6,4	16,0	10,1	3,9
ДФО	43,6	56,4	7,2	21,0	13,1	6,1

Процесс роста инвестиционной деятельности требует больших финансовых затрат. Поэтому необходимо оценить способность экономики обеспечить необходимый уровень финансирования инвестиционной деятельности за счет внутренних средств, поскольку необходимость в заемных средствах возникает в связи с нехваткой собственных источников финансирования и "неспособностью отечественных инвесторов в полной мере компенсировать нехватку инвестиционных ресурсов для обеспечения экономического роста"³.

"Ключевую роль в источниках финансирования инвестиций должны играть собственные средства предприятий, призванные обеспечивать порядка 65% всех инвестиций"⁴. Однако реальная ситуация далека от данных предположений. Инвестиционная деятельность предприятий определяется не только размерами имеющихся у них финансовых средств, но и заинтересованностью в совершенствовании собственного производства⁵.

Таким образом в Российской Федерации доля собственных средств в общем объеме инвестиций в основной капитал составляет 50,2 %, а привлеченных 49,8 %. Из кото-

рых 8,1 % принадлежит бюджетным средствам. Так же в С-КФО самая низкая доля собственных средств (38,0 %), обусловленная высокой долей убыточных организаций (более 30 %).

Доля кредитных средств в финансировании инвестиций колеблется в пределах 2,8 % (ЮФО) - 9,8 % (ЦФО). Сравнительно низкий удельный вес этого источника ресурсов объясняется достаточно высокой стоимостью, а именно ставкой по предоставляемым кредитным ресурсам, поэтому данный источник финансирования инвестиций доступен весьма небольшому кругу предприятий.

В целом за рассматриваемый период негативные тенденции, а именно неэффективная структура инвестиций по основным фондам и направлениям, свидетельствовавшая о недостаточности инвестиций, направляемых на развитие каждого федерального округа, сменяются хоть и более медленными темпами в лучшую сторону. Однако межрегиональная дифференциация федеральных округов все же остается на существенном уровне.

¹ Чистик О.Ф. Эволюция форм собственности в экономике региона: теория и опыт. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. акад., 1995. С. 120-123.

² Гаджиев Ю.А., Акопов В.И., Канев В.Н. Динамика инвестиций в основной капитал экономики северных регионов // Региональная экономика. 2015. № 1 (37). С. 59-70.

³ Давыдова Л.В. Анализ инвестиционных процессов в Северо-Кавказском федеральном округе // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 14 (293). С. 9-15.

⁴ Чистик О.Ф. Инвестиционная привлекательность регионов: методология исследования. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2005.

⁵ Kosyakova I.V., Gavrilova M.A., Shepelev V.M., Belikova L.F., Chistik O.F. Assessment of entrepreneurial territorial attractiveness by the ranking method // International Journal of Environmental and Science Education. 2016. Т. 11. № 14. С. 6866-6875.

ANALYSIS OF THE STRUCTURE OF INVESTMENTS IN THE CAPITAL ASSETS IN THE FEDERAL DISTRICTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

© 2017 Chistik Olga Filippovna

Doctor of Economics, Professor

© 2017 Dmitrieva Kseniya Evgenyevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: yurijchistik@yandex.ru, seny1994_1994@mail.ru

Keywords: structure of investment in fixed assets, structural differences, Ryabtsev index, criterion of normality.

Statistical analysis of the structure on the level of investment in fixed assets in the federal districts and in the whole of the Russian Federation was given. As a result, an information-methodical approach has been formed to work out measures to implement state regulation of social and economic policy.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

© 2017 Чистик Ольга Филипповна

доктор экономических наук, профессор

© 2017 Сарбитова Ирина Леонидовна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: yurijchistik@yandex.ru, Sarbitova_irina_leonidovna@mail.ru

Ключевые слова: Самарская область, основные социально-экономические показатели, уровень социально-экономического развития.

Рассмотрены показатели социально-экономического развития, определившие место Самарской области в рейтинге субъектов РФ по уровню социально-экономического развития, а также оценены дальнейшие перспективы Самарской области.

По предлагаемой нами системе статистических показателей, характеризующих уровень социально-экономического развития, на основе официальных данных Федеральной службы государственной статистики за 2015 год методом ранжирования установлено 11 место, занимаемое Самарской областью в общем рейтинге регионов Российской Федерации. Мы нацелены более подробно рассмотреть социально-экономические показатели, многомерный анализ которых предопределил занимаемое место в общероссийском рейтинге субъектов¹:

1. Самарская область находится на 10 месте в рейтинге субъектов РФ (табл. 1) по показателю "объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности: производство и распределение электроэнергии, газа и воды".

Таблица 1

Место субъекта РФ по объему отгруженных товаров и выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности: производство и распределение электроэнергии, газа и воды*

Место в рейтинге	Субъект РФ
1	г. Москва
2	Московская область
3	Ханты-Мансийский автономный округ - Югра
4	г. Санкт-Петербург
5	Свердловская область
6	Красноярский край
7	Республика Татарстан
8	Ростовская область
9	Республика Башкортостан

Место в рейтинге	Субъект РФ
10	Самарская область
11	Челябинская область
12	Краснодарский край
13	Пермский край
14	Ленинградская область
15	Нижегородская область

* Составлено по: <http://www.gks.ru>.

В целом можно отметить, что индексы производства по основным видам экономической деятельности возросли: так, индекс промышленного производства на январь 2017 года в % к январю 2016 составил 104,2%. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг по чистым видам экономической деятельности в действующих ценах на январь 2017 года в % к январю 2016 составил по добыче полезных ископаемых 163,5%; по обрабатывающим производствам - 113,8%; по обеспечению электроэнергией, газом и паром, кондиционирование воздуха - 102,8%; Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений - 126,6%.

2. Показатель "уровень занятости" позволил Самарской области занять 10 место в рейтинге регионов (табл. 2). Если рассматривать количественные показатели, то численность рабочей силы в возрасте 15-72 лет в среднем за ноябрь 2016г.-январь 2017г. составила 1702,8 тыс. человек, в их числе 1639,4 тыс. человек, или 96,3% рабочей силы, были заняты в экономике и 63,4 тыс. человек являлись безработными по методологии МОТ.

Таблица 2

Место субъекта РФ по уровню занятости

Место в рейтинге	Субъект РФ
1	Чукотский автономный округ
2	Магаданская область
3	г. Москва
4	Ямало-Ненецкий автономный округ
5	г. Санкт-Петербург
6	Ханты-Мансийский автономный округ - Югра
7	Камчатский край
8	Мурманская область
9	Московская область
10	Самарская область
11	Удмуртская Республика
12	Республика Татарстан
13	Чувашская Республика
14	Сахалинская область
15	Республика Мордовия

3. Численность студентов образовательных организаций высшего образования на 10000 чел. населения. По данным Федеральной службы государственной статистики Самарская область находится на 17 месте в рейтинге субъектов РФ (табл. 3).

Таблица 3

**Место субъекта РФ по численности студентов образовательных организаций
высшего образования на 10000 чел. населения**

Место в рейтинге	Субъект РФ
1	г. Москва
2	Томская область
3	г. Санкт-Петербург
4	Курская область
5	Тюменская область без автономных округов
6	Омская область
7	Республика Татарстан
8	Орловская область
9	Хабаровский край
10	Новосибирская область
11	Воронежская область
12	Республика Мордовия
13	Республика Северная Осетия -Алания
14	Астраханская область
15	г. Севастополь
16	Ростовская область
17	Самарская область
18	Белгородская область
19	Республика Бурятия
20	Саратовская область

На наш взгляд, высокий показатель наиболее качественно отражает потенциал и инвестиционную привлекательность Самарской области². Так, в 2015 году в высших учебных заведениях получили дипломы бакалавров, специалистов, магистров 26,1 тыс. чел. (а в 2005г. - 22,6 тыс.чел.)³.

4. По вводу в действие новых жилых помещений на 1000 чел. населения Самарская область находится на 15 месте в рейтинге (табл. 4). Строительство жилых многоквартирных домов на территории Самарской области имеет тенденцию к росту. В 2015 году на одного жителя в среднем приходится 25 кв.м жилого помещения, что в сравнении с 2005 годом в 1,25 раза больше.

Таблица 4

Место субъекта РФ по вводу в действие новых жилых помещений на 1000 чел. населения

Место в рейтинге	Субъект РФ
1	Тюменская область без автономных округов
2	Московская область
3	Ленинградская область
4	Калининградская область
5	Белгородская область
6	Новосибирская область

Место в рейтинге	Субъект РФ
7	Липецкая область
8	Краснодарский край
9	Ненецкий автономный округ
10	Калужская область
11	Тамбовская область
12	Ульяновская область
13	Вологодская область
14	Воронежская область
15	Самарская область
16	Пензенская область
17	Чеченская Республика
18	Чувашская Республика
19	Республика Башкортостан
20	Республика Адыгея

5. Относительным постоянством и своевременностью отличается поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ на душу населения. Самарская область находится на 17 месте в рейтинге субъектов РФ (табл. 5).

Таблица 5

**Место субъектов РФ по поступлению налогов, сборов и иных обязательных платежей
в бюджетную систему РФ на душу населения**

Место в рейтинге	Субъект РФ
1	Ямало-Ненецкий автономный округ
2	Ненецкий автономный округ
3	Ханты-Мансийский автономный округ - Югра
4	Сахалинская область
5	Чукотский автономный округ
6	г. Москва
7	Республика Коми
8	Республика Саха (Якутия)
9	г. Санкт-Петербург
10	Томская область
11	Ленинградская область
12	Красноярский край
13	Оренбургская область
14	Тюменская область без автономных округов
15	Республика Татарстан
16	Магаданская область
17	Самарская область
18	Удмуртская Республика
19	Калининградская область
20	Пермский край

В процессе многомерного анализа системы показателей социально-экономического развития выявлены и некоторые проблемные вопросы в социально-экономическом развитии Самарской области.

Самым проблемным вопросом остается положение автомобильных дорог с твердым покрытием⁴. По данному показателю в рейтинге субъектов Российской Федерации регион занимает 78 место.

Также по показателям "среднедушевые доходы населения", "среднемесячная номинальная заработная плата работников организаций", которые отражают доходы граждан РФ, проживающих в Самарской области, субъект в рейтинге регионов в РФ занимает 27 и 40 места соответственно.

Итак, мы рассмотрели основные социально-экономические показатели предопределяющие место, занимаемое Самарской областью по уровню социально-экономического развития.

Соответственно наглядно можно увидеть сферы прогрессивного и регрессивного социально-экономического состояния⁵. Следует отметить, что наиболее проблемные вопросы связаны с количественной оценкой ценности работников, а следовательно и благосостояние работников в прямо пропорциональной зависимости будет изменяться аналогично данной количественной оценке. Также важной является проблема качества автомобильных дорог, ведь они - артерии не только для экономической жизнедеятельности, но и для жизни граждан в регионе.

В целом Самарская область по социально-экономическим показателям находится в фазе устойчивого социально-экономического развития, и в последующих сводных данных по уровню развития очевидно повышение (на значительное количество пунктов) места Самарской области в рейтинге субъектов Российской Федерации.

Таким образом, применение статистических методов построения обобщенных показателей и ранжирования регионов по уровню социально-экономического развития методом суммы мест позволяет обеспечить надежной информацией о реальной сложившейся социально-экономической ситуации региональные органы власти для принятия управленческих решений в процессе реализации политики дальнейшего социально-экологического развития региона и поддержания достойного качества уровня жизни его населения.

¹ Kosyakova I.V., Gavrilova M.A., Shepelev V.M., Belikova L.F., Chistik O.F. Assessment of entrepreneurial territorial attractiveness by the ranking method // International Journal of Environmental and Science Education. 2016. Т. 11. № 14. С. 6866-6875.

² Хасаев Г.Р., Цыбаев В.А. Капиталосоздающий сектор экономики как основа экономического роста // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2017. № 1 (147). С. 5-16.

³ Симонова М.В., Чистик О.Ф. Демографические аспекты формирования трудового потенциала Самарско - Тольяттинской агломерации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 5 (127). С. 55-58.

⁴ Носков В.А., Носков И.В. Экологически проблемы развития транспортного комплекса в региональной экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 5. С. 27-31.

⁵ Сарбитова И.Л. Основные направления экономических реформ в России // Наука XXI века: актуальные направления развития. Самара, 2016. № 2-2. С. 141-144.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE SAMARA REGION: CURRENT STATE AND PROSPECTS

© 2017 Chistik Olga Filippovna

Doctor of Economics, Professor

© 2017 Sarbitova Irina Leonidovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: yurijchistik@yandex.ru, sarbitova_irina_leonidovna@mail.ru

Keywords: Samara region, main socio-economic indexes, level of social and economic development.

In article the indicators of social and economic development which determined the place of the Samara region in the rating of territorial subjects of the Russian Federation by the level of social and economic development are considered and also further prospects of the Samara region are estimated.

УДК 626/627

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКОНСТРУКЦИИ СУДОХОДНЫХ ГИДРОТЕХНИЧЕСКИХ СООРУЖЕНИЙ

© 2017 Чудаева Александра Александровна

кандидат экономических наук

Самарский государственный экономический университет

E-mail: chudaeva@inbox.ru

Ключевые слова: инвестиционный проект, судоходные гидротехнические сооружения, реконструкция, оценка экономической эффективности.

Обоснована актуальность решения задачи оценки экономической целесообразности инвестиций, направленных на комплексную реконструкцию гидротехнических сооружений, предложен алгоритм расчета экономической эффективности инвестиционного проекта реконструкции с учетом особенностей проектов реконструкции СГТС.

В настоящее время в РФ реализуется подпрограмма "Внутренний водный транспорт" федеральной целевой программы "Развитие транспортной системы России (2010 - 2020 годы)". В нее включены мероприятия по комплексной реконструкции судоходных гидротехнических сооружений, имеющих предельный износ конструктивных элементов, требующих их полной замены с изменением технических параметров, улучшающих эксплуатационные показатели работы.

В рамках воплощения в жизнь данной программы с наибольшей эффективностью актуальным вопросом становится решение задачи оценки экономической целесообразности инвестиций, направленных на комплексную реконструкцию гидротехнических сооружений, с целью повышения их надежности и, как следствие, снижение вероятности наступления рискованных обстоятельств. Реализация этой задачи должна базироваться на "Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция)" с учетом особенностей инвестиционных проектов по реконструкции судоходных гидротехнических сооружений (СГТС).

Проекты реконструкции СГТС осуществляются за счет средств федерального бюджета, направляемых на реализацию Федеральной Целевой Программы "Развитие транспортной системы России (2010 - 2020 годы)", следовательно, рассчитывать показатели экономической эффективности инвестиционного проекта следует только в рамках первой стадии оценки экономической эффективности инвестиционных проектов - оценки эффективности проекта в целом. Расчет второй стадии из-за того, что единственный участник проекта - государство, предоставляющее средства на безвозмездной основе, будет идентичен первой.

Алгоритм расчета экономической эффективности инвестиционного проекта реконструкции можно представить в виде схемы:

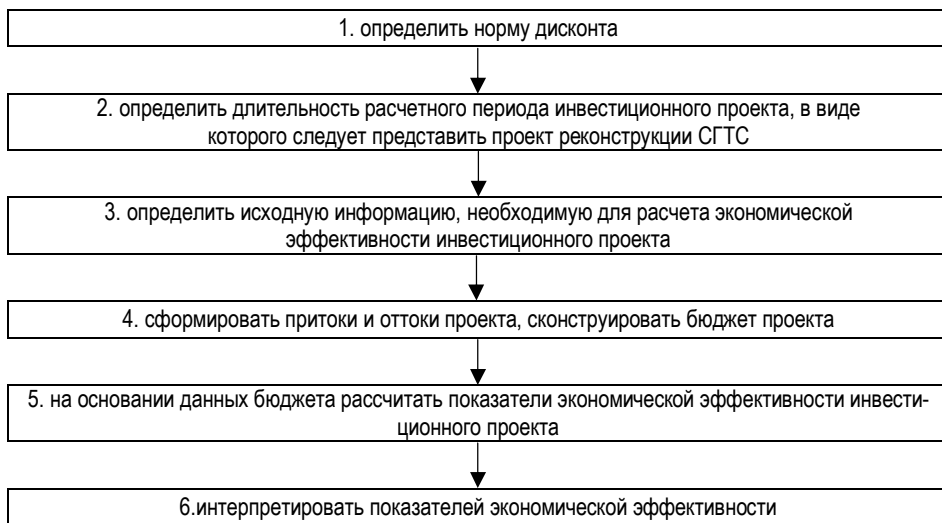


Рис. Алгоритм расчета экономической эффективности инвестиционного проекта реконструкции СГТС

Инвестором в проектах реконструкции СГТС выступает государство. Следовательно, при принятии решения о том, в каком размере в расчетах следует принять норму дисконта, целесообразно руководствоваться опубликованными требованиями государства к этому типу проектов. В Федеральной Целевой Программе "Развитие транспортной системы России (2010 - 2020 годы)" в разделе VI. "Оценка социально-экономической и

экологической эффективности Программы" сказано: "в расчетах эффективности Программы используются цены соответствующих лет, при этом норматив дисконтирования принимается постоянным и равным 13 процентам". Следовательно, в качестве нормы дисконта для расчета эффективности инвестиционного проекта, связанного с реконструкцией гидротехнического сооружения, включенного в ФЦП "Развитие транспортной системы России (2010-2020 годы)", можно использовать 13%.

В рамках оценки экономической целесообразности инвестирования средств в реконструкцию СГТС необходимо знать как размер предстоящих капиталовложений, так и текущие затраты, и результаты, к которым приведет реконструкция. Следовательно, для оценки экономической эффективности мероприятий, направленных на реконструкцию СГТС, следует определить притоки и оттоки, описывающие эти мероприятия. Для формирования денежных потоков должны использоваться не абсолютные величины, а приростные.

В качестве притоков будет выступать изменение (снижение) затрат по сравнению с существующим вариантом СГТС. Это могут быть затраты на текущий и капитальный ремонты, затраты на электроэнергию и т.п. Так, экономия на затратах, предусмотренных на проведение текущего ремонта, может быть рассчитана как величина затрат на текущий ремонт, умноженная на вероятность безотказной работы системы после реконструкции. Экономия на затратах по оплате электроэнергии может быть определена как разница между количеством потребляемой электроэнергии СГТС до реконструкции и количеством потребляемой электроэнергии СГТС после реконструкции.

В качестве оттоков следует использовать в расчетах затраты на реконструкцию, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, а также затраты на текущий и капитальный ремонты с указанием их периодичности (если они предусматриваются в организации). Так, в качестве оттока можно учесть затраты на текущий ремонт, которые определяются как произведение затрат на текущий ремонт и вероятности наступления отказа в работе системы после реконструкции.

Вероятность наступления либо не наступления отказа в работе системы после реконструкции может быть определена на основании сведений об интенсивности отказов оборудования. Информацией об интенсивности отказов владеют разработчики технических систем. Сведения об интенсивности отказов представляются в виде интервальных значений: минимальный - средний - максимальный. Следовательно, и вероятности наступления отказов в работе СГТС после реконструкции будут определены для трех вариантов, которые позволят рассчитать три сценария - три варианта - реализации инвестиционного проекта и оценить риски инвестирования средств в такой проект.

Притоки и оттоки по инвестиционному проекту должны быть привязаны к конкретному шагу расчетного периода инвестиционного проекта реконструкции СГТС. Одним из подходов, используемых при определении продолжительности расчетного периода инвестиционного проекта, является ориентация на срок службы основных средств. Если принять в расчетах в качестве расчетного периода нормативный срок службы судоходного гидротехнического сооружения (СГТС), то он составит 100 лет. Норма амортизации СГТС равна 1% в год от стоимости СГТС, которая увеличивается после реконструкции.

Однако в условиях научно-технического прогресса ускоряется время наступления морального износа техники. В этих условиях целесообразнее при определении продолжительности расчетного периода инвестиционного проекта, в виде которого будет пред-

ставлен проект реконструкции СГТС, ориентироваться на срок службы технической системы, используемой в процессе реконструкции, с учетом наступления морального износа. Так, согласно мнению проектировщиков гидроэлектромеханического оборудования шлюзов для Балаковского СГТС, срок службы их разработки с учетом морального износа составит 8 лет.

В целях проведения расчета показателей экономической эффективности следует жизненный цикл (расчетный период) инвестиционного проекта разбить на шаги. В качестве шага расчета в проекте реконструкции СГТС целесообразно выбрать 1 год и введением так называемого нулевого шага, на который будут отнесены все затраты, осуществляемые до ввода в эксплуатацию реконструируемого объекта.

Следующим шагом будет формирование бюджета инвестиционного проекта реконструкции СГТС, итоговым потоком которого будет чистый доход, выступающий основой для расчета показателей экономической эффективности: ЧДД, ВНД, ИДД, дисконтированный срок окупаемости. Однако возможность расчета этих показателей будет обусловлена наличием информации, которую можно использовать в расчетах. Вероятна такая ситуация, при которой проекты реконструкции СГТС будут оцениваться по отрицательным значениям ЧДД (остальные показатели бессмысленно будет рассчитывать) - в таком случае интерпретировать рассчитанные значения следует таким образом: чем ниже величина ЧДД, тем эффективнее инвестиционный проект, т.к. меньше будут затраты.

Однако в рамках предлагаемого подхода к оценке эффективности инвестиционных проектов остаются нерешенными вопросы: какие риски можно включать в норму дохода (дисконта) проекта, а какие - в расчеты инвестиционного проекта посредством их связи с денежными потоками; как определить взаимосвязь отдельных статей затрат на СГТС с риском выхода из строя различных видов оборудования.

1. Ащеулов А.В. Методология проектирования гидравлических подъемных механизмов разводных мостов : дис. ... д-ра техн. наук : 05.05.04, 05.02.02. СПб., 2007.

2. Коновалова М.Е., Жихор И.И. Принципы оценки эффективности инвестиционных проектов и их реализация в инвестиционной политике предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 5 (103).

3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция, исправленная и дополненная) : утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ 21.06.1999 № БК 477. URL: <http://tpprf.ru/ru/activities/investment/analitic/mam03>.

4. Моисеева Е.В. Динамические методы оценки экономической эффективности проектов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 6(32).

5. Морозов В.Н. Техничко-экономические аспекты инновационно-инвестиционной модернизации приводов шлюзов гидротехнических сооружений. Гидропривод ворот и затворов шлюзов судоводных гидротехнических сооружений. Сборник НТМ. Самара, 2013. С. 6-14.

6. Морозов В.Н. Инновационные методы проектирования при строительстве и реконструкции СГТС // Гидротехника XXI век. 2012. № 3 (6). С. 25-28.

7. Морозов В.Н. и др. Результаты апробации комбинированной частотно-дрессельной системой управления гидроприводами подъемно-опускных ворот ВПВ шлюза №26 ФБУ "Администрация Волжского бассейна" // Информационно-измерительные и информационные системы : сб. науч. ст. Самара : СамГТУ, 2014. Вып. 1 (9).

8. Николаенко Ю.И. Обоснование технических решений водопропускных сооружений с учетом особенностей гидравлических режимов в эксплуатационных условиях : дис. ... д-ра техн. наук. СПб., 2000.

9. Ситников А.П. Методы оценки эффективности инвестиций в социально-экономические проекты // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2010. № 3 (65).

10. Тойменцева И.А. Оценка социально-экономической эффективности инвестиционных проектов предприятий пассажирского транспорта // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2010. № 1 (63).

11. Шишкин А.А. Повышение эффективности использования флота в шлюзованных системах : автореф. дис. ... канд. техн. наук. Н. Новгород, 2011.

12. Штильман В.Б. Повышение надежности водопроводящих трактов гидротехнических сооружений на основе методов системного анализа работы затворов : дис. ... д-ра техн. наук. СПб., 2005.

FEATURES OF ESTIMATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF RECONSTRUCTION OF NAVIGABLE HYDRAULIC STRUCTURES

© 2017 Chudaeva Alexandra Aleksandrovna

Candidate of Economics

Samara State University of Economics

E-mail: chudaeva@inbox.ru

Keywords: investment project, navigable hydraulic structures, reconstruction, estimation of economic efficiency.

The urgency of solving the problem of assessing the economic feasibility of investments aimed at a comprehensive reconstruction of hydraulic structures. The algorithm of calculation of economic efficiency of the investment project of reconstruction is offered with taking into account features of projects of reconstruction SGTS.

УДК 338.5:615.2

МИРОВОЙ ОПЫТ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ

© 2017 Шилова Мария Львовна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: shilovamariya1@yandex.ru

Ключевые слова: фармацевтический рынок, государственная политика, ценообразование, мировой опыт.

Исследуется процесс ценообразования на фармацевтическом рынке с учетом роли государства. Проведена оценка происходящих ценовых процессов в нескольких странах. Сделаны выводы о возможностях внедрения методов мирового ценообразования в России.

Необходимость развития фармацевтической отрасли в Российской Федерации определяется ее инновационностью и социальной значимостью. Важнейшая роль в развитии отечественной фарминдустрии отводится созданию сбалансированной и эффективной системы цен¹.

Ценовые процессы, которые на данный момент происходят на фармацевтическом рынке, достаточно сложны и разнообразны. С одной стороны, ценовая политика - это составная часть экономической политики государства в целом, с другой - определяющая стоимость лекарственных средств (ЛС), необходимо ответить на целый ряд социальных, юридических и моральных вопросов. В настоящее время ценовая политика на российском фармацевтическом рынке определяется необходимостью жесткого государственного регулирования цен, в то время как в мировой практике ценообразования уже в большинстве своем отказались от жесткого администрирования цен на ЛС.

Таким образом, цель данной статьи - анализ мирового опыта ценообразования на фармацевтическом рынке и перспектив и возможностей его использования в России.

Сейчас ценообразование на рынке ЛС регулируется частично государством², в частности, Законом №61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств", определяющим ценообразование на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные средства (ЖНВЛС).

Максимальная розничная цена для конечного потребителя на такие препараты зависит от двух аспектов:

1. предельных отпускных цен производителей - они подлежат включению в соответствующий государственный реестр;

2. установленных субъектами РФ предельных размеров оптовых и розничных надбавок к действительным отпускным ценам производителей³.

Итак, предельная цена лекарственных препаратов в различных регионах России может существенно отличаться, поскольку зависит от размера оптовой и розничной надбавок к ценам производителя, установленным в соответствующих субъектах.

Данные о предельных отпускных ценах производителей и предельных размерах оптовой и розничной надбавки в обязательном порядке публикуются в Интернете, а также размещаются во всех аптеках.

Однако закон, призванный ограничивать максимальную наценку, может иметь и некоторые побочные явления: 1. возникновение бюрократических сложностей; 2. усложнение выхода на рынок новых игроков, следовательно, и появления новых лекарственных средств⁴.

Стоит сказать, что при этом ни в одной стране сейчас нет абсолютно свободного или абсолютно регулируемого ценообразования. Обычно применяется смешанная система, то есть совокупность цен, регулируемых государством и назначаемых свободно.

Способы государственного администрирования цен на лекарства в разных странах отличаются и зависят от демографических, социальных и других факторов. Во многих странах регулируются государством цены на препараты, стоимость которых возмещается за счет бюджета и/или фондов медицинского страхования с целью контроля расходов на социальное обеспечение. Обычно это относится к рецептурным препаратам. Ценообразование безрецептурных средств, стоимость которых не возмещается при страховании, как правило, государством не контролируется⁵.

Государством регулируются цены в странах, имеющих преимущественно свободное ценообразование в определенных рыночных сегментах или при внедрении про-

грамм: это оптово-розничная торговля в Германии; также это администрирование уровня прибыли компаний-производителей патентованных препаратов в Великобритании; в США регулированию со стороны государства подлежат федеральные программы по обеспечению населения лекарствами. При этом в странах, где применяется жесткий государственный контроль (Франция, Япония, Швеция, Испания и пр.), не регулируются ценовые процессы на ЛС, стоимость которых не возмещается общественными фондами.

Еще один метод регулирования цен - эталонное ценообразование. Это механизм косвенного регулирования цены на препараты, который предназначен для компенсации стоимости конкретных (обычно рецептурных) средств в странах, где действует система медицинского страхования (таких, как Швеция, Германия, Испания). Если зарегистрированная цена выше эталонной, то разница выплачивается пациентом.

Существуют также страны, где не используется эталонное ценообразование при определении максимально возможного возмещения стоимости. В них регистрация цен проводится посредством ведения переговоров (например, такой метод действует во Франции). Процесс согласования не завершается до тех пор, пока стороны не найдут компромисс по размеру регулируемой цены, исходя из которого в дальнейшем будет проводиться возмещение стоимости препаратов. Если говорить о Швеции, то здесь подобный процесс установления цены распространяется на ЛС, которые включены в реестр подлежащих возмещению стоимости. При этом если компромисса по уровню цены достичь не удалось, то препарат в принципе не включается в реестр, а производитель имеет право выводить его на рынок без компенсации стоимости.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что при усовершенствовании системы ценообразования на фармацевтическом рынке России можно рассматривать изложенные ранее способы ценообразования в других странах. Перечисленные способы представляют интерес и могут быть применены в Российской Федерации, однако следует помнить, что они могут иметь как положительный, так и отрицательный эффект:

- плюсом является то, что государственное регулирование цен поможет их снизить, а из этого следует рост уровня социальной защиты населения и экономия бюджета;
- минус заключается в том, что регулирование может стать причиной дефицита качественных лекарственных средств и затормозить процесс вывода на рынок новых инновационных препаратов.

Итак, мировой опыт смешанного регулирования ценообразования может быть использован в Российской Федерации ровно в той степени, при которой данный способ ценообразования будет максимизировать доступность лекарственных препаратов.

¹ Глазков В.Г. Ценообразование на рынке лекарственных средств. URL: <http://www.referun.com/n/tsenoobrazovanie-narynke-lekarstvennyh-sredstv>.

² Редькин Р. Ценообразование в аптеках и аптечных сетях. URL: http://www.provisor.com.ua/archive/2010/N12/zenoba_1210.php.

³ Федеральный закон .от 12.04.2010 № 61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств". URL: <http://www.rg.ru/2010/04/14/lekarstva-dok.html>.

⁴ Бельчикова Г.В. Статистическая методология как основа механизма регулирования цен на фармацевтическом рынке в условиях экономической нестабильности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2010. № 1 (63).

⁵ Giuliani G., Selke G., Garattini L. The German experience in reference pricing // Health Policy. 1998. Vol. 44. P. 73-85.

WORLD PRICING EXPERIENCE ON THE PHARMACEUTICAL MARKET: PROSPECTS OF USE IN RUSSIA

© 2017 Shilova Mariya Lvovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: shilovamariya1@yandex.ru

Keywords: pharmaceutical market, government policy, pricing, world experience.

This article examines the process of pricing on pharmaceutical market taking into account the government role. The assessment of the current situation of pricing processes in several countries is done. The conclusions about the possibilities of introducing global pricing methods in Russia are made.

УДК 331.1

КОМПЛЕКСНОЕ ОБОСНОВАНИЕ НОРМ ЗАТРАТ ТРУДА

© 2017 Щеколдин Вадим Акиндинович

кандидат экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vadimak@yandex.ru

Ключевые слова: нормирование труда, аналитически-расчетный метод, аналитически-исследовательский метод.

Рассматриваются порядок выбора методов нормирования труда и содержание аналитически-расчетного и аналитически-исследовательского метода установления норм.

Современное производство предъявляет высокие требования к уровню нормирования труда и прежде всего к качеству норм.

Основным направлением повышения качества норм является их научное обоснование на основе комплексного учета всех факторов, влияющих на их величину: технических, организационных, психофизиологических, экономических и социальных¹. При установлении норм затрат труда аналитическим (научным) методом используются две его разновидности: аналитически-расчетный (АРМ) и аналитически-исследовательский (АИМ) метод.

Для установления норм затрат труда аналитически-расчетным методом используются нормативные материалы (нормативы) для нормирования труда. Качество устанавливаемых норм во многом определяется качеством нормативных материалов. Комплексное обоснование норм при АРМ требует и комплексно обоснованных нормативов для нормирования труда.

Проверка обеспеченности нормативами, которые могут быть использованы, заключается в сравнении организационно-технических условий выполнения нормируемой работы с предусмотренными в нормативах.

При выборе нормативов предпочтительны межотраслевые и отраслевые нормативы.

Местные нормативы могут использоваться в случае, если:

- отсутствуют соответствующие межотраслевые и отраслевые нормативы;
- организационно-технические условия производства существенно отличаются от предусмотренных межотраслевыми и отраслевыми нормативами.

В процессе установления норм аналитически-расчетным методом определяются элементы нормы на базе спроектированных технологического и трудового процессов, предусмотренных в нормативах и в соответствии с факторами, оказывающими непосредственное влияние на величину нормы

Этапы установления норм аналитически-расчетным методом (АРМ):

- выбор технологического процесса на основе технической документации и нормативов режимов обработки и заполнение технологической карты;
- определение основного времени на основе чертежа детали и технологической карты;
- анализ трудового состава операции и определение вспомогательного времени по нормативам вспомогательного времени по комплексам приемов и в целом на операцию;
- выбор системы обслуживания рабочего места и определение времени обслуживания рабочего места по соответствующим нормативам;
- анализ условий труда на рабочем месте и определение времени на отдых и личные надобности по нормативам;
- анализ состава подготовительно-заключительной работы и определение подготовительно-заключительного времени по соответствующим нормативам;
- определение нормы времени на единицу работы (детале-операцию)

Если нормативы отсутствуют или фактические организационно-технические условия не соответствуют предусмотренным в нормативах, то возможно установление норм аналитически-исследовательским методом (АИМ).

При аналитически-исследовательском методе комплексное обоснование норм осуществляется в процессе ее установления в действующем производстве.

При применении аналитически-исследовательского метода порядок установления нормы имеет особенности, так как трудовой процесс осуществляется в конкретных производственных условиях и затраты времени определяются по результатам анализа и изучения технологического и трудового процесса (см. таблицу).

Этапы установления норм аналитически-исследовательским методом

№ этапа	Содержание	Источник и способы выполнения	Результат
1	Проверка соответствия фактического технологического процесса утвержденному и приведение в соответствие	Техническая документация, внесение необходимых изменений	Технологическая Карта Технологический процесс
2	Определение основного времени	Технологическая карта Чертеж детали	Основное (машинное) время на операцию
3	Изучение выполнения вспомогательных элементов операции по комплексам приемов, методов труда, установление рационального трудового процесса и рабочего места, определение вспомогательного времени	Хронометражные наблюдения, рационализация трудового процесса	Вспомогательное время по комплексам приемов и в целом на операцию
4	Изучение порядка обслуживания рабочего места, установление рационального порядка обслуживания, определение времени обслуживания рабочего места	Рационализация порядка обслуживания и организации рабочего места, фотохронометражные наблюдения	Время обслуживания рабочего места(абсолютное и относительное)
5	Проверка соответствия условий труда предельно допустимым нормам ,определение времени на отдых и личные надобности	Предельно допустимые нормы Нормативы времени на отдых и личные надобности	Время на отдых и личные надобности
6	Проверка соответствия исполнителя работы "эталонному" исполнителю	Требования к "эталонному" исполнителю	Исполнитель работы соответствует требованиям
7	Изучение состава и порядка выполнения подготовительно-заключительной работы, установление подготовительно-заключительного времени	Рационализация порядка выполнения подготовительно-заключительной работы, фотографии рабочего дня	Подготовительно заключительное время по комплексам приемов и в целом на операцию (партию деталей)
8	Определение нормы времени на операцию	Затраты времени по видам (категориям) затрат	Норма времени на единицу работы (детале-операцию)

¹ Щеколдин В.А. Совершенствование нормирования труда в условиях реформирования промышленных предприятий // Вестник Самарской государственной экономической академии. 1999. № 1. С. 70-79.

A COMPREHENSIVE STUDY OF THE NORMS OF LABOR COSTS

© 2017 Schekoldin Vadim Akindinovich

Candidate of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: vadimak@yandex.ru

Keywords: labor regulation, analytical and calculation method, analytical research method.

The article discusses the procedure of choice of methods of work measurement and content analytically calculated and analytical research methods to establish norms.

УДК 334.758

ОСОБЕННОСТИ И НЕДОСТАТКИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ МЕТОДОМ ДИСКОНТИРОВАННЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В СДЕЛКАХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

© 2017 Эдилов Сайхан Турыкович

магистрант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: saykhan1994@mail.ru

Ключевые слова: свободный денежный поток, модель дисконтированных денежных потоков, модель Гордона, слияния и поглощения, ставка дисконтирования.

Рассмотрены особенности оценки стоимости компании методом дисконтированных денежных потоков, его ключевые недостатки, представлены методы расчета свободного денежного и стоимости бизнеса в рамках модели нулевого, постоянного и переменного роста.

На определенном этапе любой хозяйствующий субъект сталкивается с необходимостью реорганизации бизнеса в ответ на изменения внешней среды функционирования. В условиях современного рынка все большее число компаний выбирают альтернативу внешнего роста путем реорганизации своей компании, в частности, через поглощение другой компании¹.

Одним из важнейших этапов процесса M&A для обоснования выбора того или иного объекта поглощения является оценка стоимости компании-мишени.

Существуют различные методы определения стоимости компании, а именно: на основе прибыли или дисконтированного денежного потока, стоимости активов, затрат на замещение активов, рыночных показателей. Данные методы позволяют определить стоимость в полной мере, если цель покупателя заключается в том, чтобы приобрести небольшую часть данной компании, но обычно инвесторы предпочитают приобрести не миноритарную, а контрольную долю, поскольку тогда они смогут ею управлять.

Каждый метод имеет свои сильные и слабые стороны. Как правило, для оценки выбранной компании используются несколько методов сразу, чтобы получить диапазон значений для сверки цифр и проверки их на состоятельность. В рамках данной статьи мы более подробно остановимся на особенностях метода оценки компании с помощью дисконтированных денежных потоков - модель DCF и рассмотрим главные проблемы, с которыми сталкиваются оценщики при использовании данного метода.

Модель DCF (DiscountedCashFlowApproach) нередко называют "рабочей лошадкой" финансистов - уж очень она часто применяется в банкинге при оценке компаний или отдельных активов.

В основе данного подхода лежит правило приведенной стоимости (presentvalue - PV), которое гласит, что стоимость любого актива соответствует приведенной стоимости ожидаемых денежных потоков, приходящихся на данный актив:

$$PV = \sum_{t=1}^{t=1} \frac{CF_t}{(1+r)^t},$$

где n = срок жизни проекта;

CF_t = денежные потоки за период t;

r = ставка дисконтирования².

Стоимость бизнеса обычно определяется как дисконтированная стоимость свободного денежного потока (FCF) вплоть до временного горизонта оценки (H) плюс прогнозная стоимость бизнеса за пределами этого горизонта, приведенная к периоду оценки.

$$PV = \frac{FCF_1}{1+r} + \frac{FCF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{FCF_H}{(1+r)^H} + \frac{PV_H}{(1+r)^H}$$

Свободный денежный поток (FCF) представляет собой наличные средства, которые остаются в распоряжении компании после осуществления расходов, необходимых для поддержания и/или расширения его базы активов.

Метод DCF может применяться к свободному денежному потоку для компании (FCFF) и к свободному денежному потоку для акционеров (FCFE), при этом расчеты будут несколько различаться в зависимости от применения моделей нулевого, постоянного или переменного роста.

FCFF можно рассчитать, скорректировав операционную прибыль до вычета процентов и налогов (EBIT):

$$FCFF = EBIT \times (1 - Tax) - (Capex - D) - \Delta NWC,$$

где EBIT= операционная прибыль;

Tax = ставка налога на прибыль;

Capex = валовые капитальные затраты;

D = амортизация;

NWC = прирост/уменьшение чистого оборотного капитала.

В методе FCFF (метод дисконтированного денежного потока для собственников, метод собственного капитала) денежный поток рассчитывается таким образом:

$$FCFF = NI - Net\ Capex \times (1 - DR) - \Delta NWC \times (1 - DR),$$

где NI = чистая прибыль;

NetCapex = чистые капитальные затраты;

DR = коэффициент финансовой зависимости³.

Как было сказано выше расчеты будут различаться в зависимости от применения моделей нулевого, постоянного или переменного роста.

Согласно модели нулевого роста свободный денежный поток неограниченное время будет оставаться постоянный. Стоимость компании в нулевой момент времени P_0 - это дисконтированная стоимость годового денежного потока. В рамках данной модели ставка капитализации и ставка дисконтированная одна и та же.

$$P_{0,FCFF} = \frac{FCFF_0}{WACC},$$

где $P_{0,FCFF}$ = FCFF для компании в нулевой момент времени.

WACC = средневзвешенная стоимость капитала.

$$P_{0,FCFE} = \frac{FCFE_0}{k_e}$$

где F= FCFE доступный акционерам в нулевой момент времени.

k_e = затраты компании на собственный капитал.

Модель постоянного роста (модель Гордона) используется при оценке компаний функционирующих на зрелых рынках, и которым характерны предсказуемые темпы роста. Модель Гордона зиждется на том, что денежный поток компании растет постоянным темпом g , который меньше требуемой доходности k_e . В соответствии с данной моделью денежный поток для компании в следующем году или в первом году прогнозного периода $FCFF_1$ и будет расти постоянными темпами g .

Исходя из этой предпосылки, свободный денежный поток в прогнозируемом периоде для компании рассчитывается следующим образом:

$$FCFF_1 = FCFF_0 (1 + g),$$

Свободный денежный поток для акционеров:

$$FCFE_1 = FCFE_0 (1 + g),$$

отсюда

$$P_{0,FCFF} = \frac{FCFF_1}{WACC - g}$$

$$P_{0,FCFE} = \frac{FCFF_1}{k_e - g}$$

Ставка капитализации в данном случае есть разница между затратами на капитал WACC и затратами на собственный капитал k_e и ожидаемым темпом роста денежного потока.

Модель переменного роста используется при оценке компаний, у которых периоды быстрого роста перемежаются с периодами более медленного или стабильного роста. В основе данной модели лежит предпосылка о том, что есть период времени в будущем, после которого ожидается рост денежных потоков с постоянным темпом. Инвестору необходимо прогнозировать тот момент времени, до которого темпы роста денежных потоков ни каким законом не определяются, но после наступления которого они меняются с постоянным темпом роста. Приведенная стоимость (PV) таких компаний рассчитывается как сумма PV денежных потоков, которые будут генерированы в период быстрого и стабильного роста⁴.

Подводя итоги, хочется отметить ключевые недостатки, которые свойственны модели дисконтированных денежных потоков.

В первую очередь они касаются вопросов прогнозирования денежных потоков. Делать прогнозы свободных денежных потоков сложно не только для молодых и быстрорастущих компаний, которым характерно их отсутствие или непостоянство, но и для устоявшихся, ведь прогнозы в рамках модели DCF необходимо делать хотя бы на лет пять, а на реальные показатели в будущем могут повлиять множество факторов⁵.

Другой недостаток данной модели связан с оценкой стоимости компании с учетом пост-прогнозного периода (продленная стоимость). Есть два способа оценки продленной стоимости: с помощью мультипликаторов или модели Гордона.

Во-первых, модель DCF стремится определить стоимость компании без "шума" со стороны рынка, но мультипликаторы - это рыночные показатели, а продленная стоимость, как правило, занимает большую часть от общей стоимости компании.

Во-вторых, отрасль, в которой функционирует компания, может быть переоцененной или недооцененной, соответственно из-за неправильной оценки продленной стоимости и общая оценка будет несправедливой.

В-третьих, возможно ли точно определить мультипликатор для оцениваемой компании путем сравнения ее финансовых показателей с конкурентами? Вряд ли, ведь абсолютно идентичных компаний просто не существует.

Альтернативой мультипликаторам является модель Гордона, но и она не лишена недостатков. Чтобы рассчитать PVGO в данной модели используется средняя процент-

ная ставка по всем источникам финансирования компании, но ведь эта ставка будет меняться не только в прогнозном периоде, но и в пост-прогножном, а точно спрогнозировать удельный вес долга к общему объему капиталу на 10-15 лет просто невозможно.

Другая проблема модели Гордона заключается в том, что величина продленной стоимости очень сильно подвержена колебаниями при малейшем изменении значений предпосылок, которые лежат в ее основе, а именно темпов роста и ставки дисконтирования. Небольшое изменение значений предпосылок может привести к переоценке актива на десятки миллионов долларов. Иначе говоря, легко может получиться так, что оценка бизнеса методом дисконтированного денежного потока, будучи технически совершенной, на практике окажется ошибочной.

Таким образом, несмотря на то, что метод дисконтированных денежных потоков является достаточно популярным инструментом оценки стоимости бизнеса, он содержит в себе немалое количество недостатков, которые каждый оценщик должен учитывать в своей работе в целях получения максимально справедливой итоговой стоимости.

¹ Вагина К.С. Слияния и поглощения в мировой практике // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2001. № 1 (75). С. 15.

² Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов. М. : Альпина Паблишер, 2011.

³ Делямфилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании. М. : Олимп-Бизнес, 2007.

⁴ Гревцов Дн. Стоимость компании. От желаемого к действительному. М. : Альпина Паблишер, 2008.

⁵ Майерс С., Брейли Р. Принципы корпоративных финансов. М. : Олимп-Бизнес, 2008.

FEATURES AND DISADVANTAGES OF EVALUATION OF VALUE OF THE COMPANY BY THE METHOD OF DISCOUNTED CASH FLOWS IN TRANSACTIONS OF MERGERS AND ACQUISITIONS

© 2017 Edilov Saykhan Turykovich

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: saykhan1994@mail.ru

Keywords: Free Cash Flow, model DCF, Gordon Growth Model, mergers and acquisitions, discount rate.

The features of estimating the company's value using the discounted cash flow method, its key shortcomings, the methods for calculating the free cash and business value within the framework of the zero, constant and variable growth model are considered.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

© 2017 Яковлев Геннадий Иванович

доктор экономических наук, профессор

© 2017 Кастаргина Мария Геннадьевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: dmms7@rambler.ru, mafuklja@yandex.ru

Ключевые слова: вызовы конкурентоспособности, экономический рост, концепции, предпринимательство, бизнес-модели, подрывные технологии.

Рассматриваются новые вызовы в развитии производительных сил и явления экономико-социального характера, влияющие на состояние конкурентоспособности промышленной продукции и их производителей. Показано, что в условиях утраты актуальности прежних экономических парадигм, технических укладов требуется переформулирование новых концепций развития национального бизнеса, повышения их международной конкурентоспособности, что особенно актуально для промышленности нашей страны.

Во всех странах мира сегодня остро обозначились "большие вызовы" в отношении пути дальнейшего развития национальных производительных сил. Всем экономикам стало необходимым срочно осваивать достижения т.н. "подрывных" технологических инноваций (англ. наз. destruction technologies), чтобы не отстать от лидеров мирового технико-экономического и социального прогресса. Вновь и повсеместно зарождающиеся сверхэффективные технологии нацелены на подрыв традиционно реализованных национальных экономических моделей, и по своему огромному потенциалу представляют поистине экзистенциальную угрозу для развития большого количества промышленно развитых стран, включая Россию. Потери в национальных доходах ожидаются именно из-за возможных проблем отдельных стран в своевременной и самостоятельной генерации и совершенствовании, успешной перестройки своих экономик под новые технические решения.

Взамен прежних единичных проявлений "оригинальных" форм и методов предпринимательской деятельности сегодня за счет привлечения больших объемов капиталовложений в исследования и разработки множество инновационных проектов в авиации и космонавтике, транспорте, агропроме, энергетике и телекоммуникациях напрямую угрожают конкурентным преимуществам российских компаний. Основой современного экономического преимущества являются эффективные бизнес-модели, включающие более совершенные модели организации труда, высокой производительности в товарном вы-

пуске продукции и исследовательской деятельности, продажах. Неслучайно в работах экспертов подрывные технологии признаются серьезной идеологической и экономической угрозой для большинства национальных моделей производства, способных подорвать их международную конкурентоспособность¹.

Становится понятным, что в отличие от предыдущих, новая технологическая революция опирается даже не на доказавшие свою успешность совсем недавно организационные и инженерные решения, включая роботизацию, искусственный интеллект, управление большими массивами данных и др., которые по сути являются элементами инфокоммуникационной эпохи лежащих в основе экономического роста последних пятидесяти лет. Скорее всего, экономический рост будут опираться на принципы проектного инвестирования, представляющего собой совокупность финансовых проектных платформ и распределенных реестров активов². Благодаря новым достижениям в науке и технике становится возможным выполнение на современной человеко-машинной основе множества социальных функций, которые устаревшие рыночные институты обременяли излишними транзакционными издержками, и тем самым аккумулировать огромные объемы финансовых средств, на порядок превышающие доходы, извлекаемые от традиционных "тяжелых индустриальных" форм организации производства однотипной продукции массового спроса.

Так, в современном мире такая мощная торговая площадка, как цифровая платформа Alibaba только за один день продает различных товаров до 20 миллиардов долларов, обеспечивая немыслимую ранее скорость продаж объемом 140 тыс. коммерческих сделок за одну секунду³. Капитализация многих "легких" стартапов-сервисов, как например Uber, уже стала сравнима со стоимостью нефтяной компании "Роснефть", составляющей 4 трн. руб.⁴ Инновационные компании уже проникли повсеместно по странам и отраслям, включая Россию, подрывают традиционные рынки коммерческих услуг национального бизнеса, продолжающихся вестись архаичными доморощенными методами. Перспективные модели бизнеса лежат в русле глубокой модернизации множества отраслей производственной, коммерческой, финансовой, интеллектуальной деятельности прошедшего десятилетия, яркими примерами которого стали сетевой ритейл, аддитивные технологии, широкое потребительское кредитование, геномная инженерия, новое материаловедение, целый спектр ИТ-бизнесов, кардинально отличающиеся от прежних локальных национальных форматов производства и сбыта.

Повсеместно усиливается роль компаний малого и среднего размера в экономике, которые фактически стали играть роль драйверов структурных преобразований экономики в большинстве стран мира. Яркий пример - частная космическая компания И.Маска SpaceX, продвигающая к своей цели - в 10 раз уменьшить затраты на космические полеты от уровня ныне существующих, что смогла серьезно пошатнуть конкурентные позиции государственных компаний: не только американской НАСА, но и РосКосмоса⁵.

Несостоятельность традиционных деловых подходов к производству конкурентоспособной продукции даже при условии сколь угодно большого финансирования обнаруживает современный кризис экономической науки, неспособной объяснить принципы формирования добавленной стоимости в рамках прежних политико-экономических пара-

дигм. Неслучайно на смену т.н. крайне либералистскому "Вашингтонскому" консенсусу приходит новый, более прагматичный "консенсус Ханьчжоу", предложенный мировыми лидерами на встрече "Группы двадцати" ведущих стран, состоявшейся в КНР в сентябре 2016 года. Этот консенсус в основном представляет собой согласованный глобальный план действий в сфере широкого развития предпринимательства при непосредственном государственном участии и регулировании, направленный на стимулирование инноваций как основы глобального экономического роста, выработку справедливых условий международной торговли⁶.

Более того, с выбором Д. Трампа президентом США, продолжающей оставаться самой большой экономикой мира, в современную мировую повестку входит т.н. концепция "Трампономика", ставящая под сомнение всю современную архитектуру глобальной экономики с ее цепочками добавленной стоимости, свободной миграцией трудовых ресурсов, денежными потоками, доминированием Международного валютного фонда и Всемирного банка в качестве глобальных финансовых регуляторов. Появляются возможности усилить свою экономическую мощь таким развивающимся странам, как Китай, Россия, развивающимся странам. Однако разворачивание всячь процессов глобализации может привести увеличению роли спекулятивных сил, большему дерегулированию и новому протекционизму⁷.

Среди вызовов конкурентоспособности российских предприятий находятся как геополитические факторы (обострение отношений безопасности с западными странами), так и геоэкономические - исчерпание сырьевой модели роста экономики, старение работоспособной части населения, экологические проблемы, продовольственная безопасность, глобальные изменения энергетического баланса, острая необходимость в эффективном освоении и использования территории страны, обострение международной конкуренции за доступ к ресурсам, даже к пресной воде в достаточном количестве⁸. В этих неблагоприятных условиях крайне необходимо выйти на темпы роста экономики выше среднемировых, иначе российский народ ожидает стагнация (при темпах роста менее 2% в год), с чем нельзя согласиться, что справедливо отмечает Президент РФ В.В.Путин⁹.

На деле спад ВВП страны в 2015 году составил 3,7%, в 2016-м году падение продолжилось еще на 0,2%. По данным госкомстата РФ, ВВП страны в текущих ценах составил 85880,6 млрд. руб., а индекс физического объема составил всего 99,8% к предыдущему году¹⁰. Экспорт и импорт продолжают рушиться, и в результате к концу 2016-го года составляет всего 55% относительно уровня 2013 года¹¹.

До сих пор исходные условия для проведения расширенной модернизации и новой индустриализации остаются неблагоприятными. Большие объемы поступления валютной выручки от прежних высоких цен на нефть и газ никаким образом не повлияли на увеличение финансирования национальных исследований и разработок, техническому перевооружению предприятий. В этих условиях российское и мировое экспертное сообщество прилагает очевидные усилия для поиска и идентификации новых источников экономического роста нашей страны. Так, Е.Ясин причины ухудшающегося положения в экономике видит в трех измерениях. Первое и самое важное из них - финансовая сфера,

которая продолжает оставаться напряженной, несмотря (или благодаря) на усилия ЦБ и других институтов развития. Сегодня даже глава ЦБ РФ Э.Набиуллина признает, что наряду с непредсказуемой ценой на нефть (внешние угрозы), все же главной проблемой опережающего роста российской экономики являются внутренние угрозы. Второе измерение - состояние предпринимательской деятельности, при том, что значительная часть компаний продолжает разоряться, а в тени находится больше половины хозяйствующих субъектов, которая соответственно, не поддается статистическому учету и не платит налогов. Третье измерение - инвестиционный климат, степень легкости и возможности ведения предпринимательской деятельности. Даже накопленные в благополучные периоды большие средства российский бизнес не вкладывает в дело, ведь для этого надо иметь гарантии, уверенность в завтрашнем дне. Необходимо сформировать доверие между властью и предпринимателями, но его на данный момент нет. Без этого мы заметного подъема не получим¹².

По многим отраслям развития высоких технологий российские компании уже находятся на критичной стадии отставания от мирового уровня: в фармацевтике, автомобилестроении, создании компьютерной техники, медицинском оборудовании и многих других отраслях, где необходимо использование новейших мировых достижений для производства готового продукта¹³.

В предложениях по организации опережающего экономического роста и переходу к инновационному развитию нет недостатка. По оценке экспертов РАН, большой потенциал сосредоточен в топливно-энергетическом комплексе с его валютными доходами, в химическом комплексе, АПК, строительстве, машиностроении, в сфере услуг, которые могут обеспечить краткосрочный рост производства без дополнительных инвестиций - за счет расширения экспорта и увеличения доли на внутреннем рынке. При этом "справедливое перераспределение" их доходов в среднесрочной перспективе должно оплатить освоение российским бизнесом передовых технологий, а в долгосрочной - тиражирование коммерчески успешных практик для наращивания несырьевого экспорта и снижения зависимости от импорта. Специалисты видят потенциал в инфо-коммуникационных технологиях, биотехнологиях, новых материаловедении и энергетике. Кроме как источников финансирования для межотраслевого перелива капитала, традиционным отраслям отводятся дополнительные новые роли: агропромышленному комплексу предложен выход на глобальный рынок "экологически безупречной продукции", оборонной промышленности - частичная диверсификация в пользу выпуска гражданской продукции, правительству - координация "взаимодействия заказчиков и потребителей", а машиностроению - оснащение мощностей для углубленной переработки сырья и материалов¹⁴.

В качестве предложений по обеспечению достойного места отечественным предприятиям промышленности в международном разделении труда, следует указать проведение структурной диверсификации экономики на основе современных инновационных технических решений, опирающуюся на зрелую национальную инновационную систему. Следует продвигаться к созданию мощного национального научно-технологического

комплекса, механизма системного воспроизводства инновационных идей и продукции, высвобождение предпринимательского таланта российских граждан, Национальная политика конкурентоспособности формируется на основе встраивания России в глобальный оборот высокотехнологичной продукции и технологий¹⁵. В этой связи очевидна необходимость преобразования традиционной деятельности предприятий с целью повышения прозрачности финансовых потоков, декриминализации предпринимательской среды, развития моделей управления, опирающейся на постепенную интеграцию индустриально-традиционных и проектных форм проектирования, выпуска и реализации продукции, что в конечном итоге может привести к созданию динамичных конкурентных преимуществ, соответствующих вызовам современности. Новые технологии уже органично внедрились в социальную сферу нашей страны, ритейл и финансы, показали здесь свою эффективность. Поэтому несмотря на свою громоздкость по масштабам, и консерватизм по духу, присущий промышленным предприятиям, внедрение здесь результатов цифровых технологий, достижений четвертой промышленной революции, позволит на порядок увеличить производительность труда и капитала.

¹ Королева А.В. России признали новую угрозу экономике. 2016. URL: <http://expert.ru/2016/11/24/ugroz>.

² Пахомов А., Чернышев С. Революция экономических технологий // Эксперт. 2016. № 42 (1004).

³ Королева А.В. России признали новую угрозу ...

⁴ Капитализация "Роснефти" впервые превысила 4 трлн руб. URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/584918c99a79476700c16ca5> (дата обращения: 15.02.2017).

⁵ Elon Musk: Fortune favours the brave // The Economist, Jul 4th 2015.

⁶ 10 результатов саммита "Группы двадцати" в Ханчжоу. URL: <http://www.ranepa.ru/ciir/news/10-rezultatov-sammita-gruppy-dvadcati-v-hanchzhou> (дата обращения: 07.09.2016).

⁷ Каневский П. Экономическая философия Трампа. URL: <http://expert.ru/dossier/author/pavel-kanevskij>.

⁸ Сапожков О. Алексей Кудрин уже добрался до наук (подписана Стратегия научно-технического развития РФ) // Коммерсант. 01.12.2016.

⁹ Путин В.В. Послание Федеральному Собранию 2016. URL: [Kremlin.ru](http://kremlin.ru).

¹⁰ Валовой внутренний продукт в 2016 г. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts.

¹¹ URL: http://www.gks.ru/free_doc/2016/b16_01/image2501.gif.

¹² Ермак С. До счастья далеко // Эксперт Урал. 2016. № 50 (713).

¹³ Яковлев Г.И. Проблемы развития международных производственных кооперационных связей // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 7 (141). С. 23.

¹⁴ Шаповалов А. Стране требуется дирижер-экономист (Академия наук назвала условия для устойчивого долгосрочного роста). URL: <http://www.kommersant.ru/doc/3218585> (дата обращения: 15.02.2017).

¹⁵ Яковлев Г.И. Продвижение новой индустриализации на основе международного трансферта технологий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 7 (129). С. 63.

PROVISION OF COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL PRODUCTS IN CONDITIONS OF INTRODUCTION OF NEW TECHNOLOGIES

© 2017 Yakovlev Gennady Ivanovich

Doctor of Economics, Professor

© 2017 Kastargina Maria Gennadyevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: dmms7@rambler.ru, mafuklja@yandex.ru

Keywords: the challenges of competitiveness, economic growth, concept, entrepreneurship, business models, disruptive technology.

The main theme is new challenges in the development of the productive forces and phenomena of economic and social nature, affecting the competitiveness of industrial products and their manufacturers. It is shown that the reformulation of new concepts of development of national business is required in terms of the loss of relevance of the old economic paradigms and technological paradigms, including enhance their international competitiveness, what is important for the industry of our country.

УДК 622.276:001.895

ПУТИ ПЕРЕХОДА НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ НА ТРАЕКТОРИЮ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

© 2017 Ярушина Анна Эдуардовна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: anna.solomonova@mail.ru

Ключевые слова: инновационная траектория развития, нефтяная промышленность, государственное регулирование, институциональные преобразования.

Показана необходимость и возможность развития нефтяной промышленности России по инновационному пути. Предложены направления перехода нефтяных компаний на модель инновационного развития.

Россия ставит перед собой цели долгосрочного развития, основанные на обеспечении высокого уровня благосостояния населения и закреплении позиции страны как одного из лидеров, влияющих на мировую геополитическую обстановку. Согласно Инновационной стратегии Российской Федерации на период до 2020 года, единственным

возможным способом достижения этих целей является переход экономики России на инновационную модель развития.

Нефтяная промышленность в России представляет собой тот сектор, где инновации оказывают огромное влияние не только на конечные результаты деятельности отдельных компаний, но и на состояние национальной экономики в целом. Поэтому становление нефтяных компаний на инновационный путь развития особенно актуально для современной России.

Однако экономическая обстановка России, в которой нефтяные компании осуществляют свою деятельность, характеризуется сильной неопределенностью и нестабильностью. Устойчивое развитие нефтяных компаний существенно зависит от их способности прогнозировать и быстро реагировать на изменяющиеся условия внешней среды, приобретать на постоянной основе новые конкурентные преимущества в борьбе за лидерские позиции на рынке. Одним из источников таких конкурентных преимуществ должны стать инновации, которые создаются в результате научно-технической деятельности подразделений НИОКР на нефтяных предприятиях.

Сфера научно-исследовательских разработок по праву считается реальным эффективным механизмом, действенным потенциалом для нефтяной компании, который может использоваться для создания и удержания новых конкурентных преимуществ¹. Поэтому невозможно отрицать фундаментальную роль инноваций в развитии нефтяной промышленности России.

Но нефтяные компании нашей страны по уровню своего инновационного потенциала и развития существенно отстают от зарубежных компаний. Для сравнения: компания Royal Dutch Shell в 2015 году потратила на научно-исследовательские разработки 1,32 \$ млрд., в то время как российская "Газпромнефть" около 0,25 \$ млрд., а "Роснефть" около 0,35 \$ млрд. Даже совокупные расходы двух крупных российских компаний "Роснефть" и "Газпромнефть" не покрывают расходы на НИОКР RD Shell.²

К наиболее распространенным направлениям инновационной деятельности в России относятся:

- доработка и адаптация к российским реалиям технологий (инноваций), закупаемых за рубежом;
- совершенствование уже имеющихся технологий;
- разработка специфичного для компаний программного обеспечения.

Соответственно, на сегодняшний день в нефтяной промышленности России остро стоит проблема дефицита отечественных технологий и инноваций, без которых не представляется возможным разработка и освоение практически всех новых перспективных ресурсов нефтедобычи - таких как: арктический шельф, Восточная Сибирь и глубокие горизонты Западной Сибири, что может привести к исчерпанию имеющихся сырьевых ресурсов страны.

Для выхода нефтяных компаний России на траекторию инновационного развития требуется целый ряд институциональных преобразований. Так, в современных условиях развитие и модернизация нефтяной промышленности России должны осуществляться несколькими направлениями:

1. Создание благоприятных условий для инновационного развития, а именно: разработка государственных программ, государственное финансирование различных вен-

чурных фондов и исследовательских институтов, строительство технополисов и технопарков;

2. Создание нормативной базы по проектированию, строительству и эксплуатации объектов нефтяной промышленности, способной учитывать результаты как отечественных научно-исследовательских работ, так и зарубежный опыт;

3. Привлечение сервисного сектора, способного оказывать широкий спектр услуг - от проведения геологоразведочных работ до производства технологического оборудования, позволяющих решить множество проблем добычи, а также повысить уровень инновационного развития и эффективности нефтяной промышленности.

В современных условиях высокой конкуренции и риска нефтяные компании не могут позволить себе содержать высококвалифицированные кадры и наукоемкое оборудование, предназначенное специально для выполнения высокотехнологичных работ, так как потребности в НИОКР не постоянны. А использование услуг нефтесервиса позволяет нефтяным предприятиям перенести риски на сервисные компании, что дает возможность последним сконцентрироваться на выполнении отдельных технологических операций и разработках. Результаты такой специализации проявляются в снижении издержек для производителей и для потребителей услуг, а также в сокращении себестоимости продукции.

3. Предоставление целевых налоговых льгот, которые могут быть действительно эффективно применены на практике. Например, освобождение от уплаты налога на имущество по инновационному оборудованию на протяжении первых нескольких лет эксплуатации; предоставление скидок или налоговых каникул по уплате налога на добычу для сложных объектов, требующих разработки и применения инновационных технологий;

4. Формирование организационных структур (с участием государства и бизнеса с точным определением и разделением их ответственности и компетенции), ориентированных на создание новых технологий, а также адаптацию под существующие реалии уже созданных технологий;

5. Формирование нефтяными компаниями новых форм взаимодействия и объединений (в том числе и с зарубежными компаниями) с целью сокращения издержек и распределения ответственности и рисков при реализации проектов с использованием инноваций. Совместные предприятия с участием иностранного капитала создают возможности доступа к новым технологиям, которые уже были проверены и опробованы в других странах. Примером успешной реализации данного подхода является компания "Салым Петролеум Девелопмент" - объединенное предприятие концерна RD Shell и российского ОАО НК "Эвихон". Освоение группы Салымских месторождений - один из их крупнейших инвестиционных проектов, занимающихся разработкой наземных месторождений с участием иностранного капитала в нефтедобывающей отрасли России (совокупный объем инвестиций в Салымский проект составляет около 1,5 млрд.долл)³.

Ряд преобразований по разработке и использованию инновационных технологий в нефтяной промышленности способен обеспечить прирост добычи нефти, повысить эффективность экономики страны и положительные социально-экономические эффекты.

Помимо этого внедрение инновационных технологий в нефтяной сфере способно создать условия для рационального использования минерально-сырьевой базы страны, сохранения окружающей среды и увеличения доходов консолидированного бюджета.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что осуществление предлагаемых мер повысит конкурентоспособность отечественных нефтяных предприятий и даст дополнительные стимулы к росту всей экономики России⁴.

¹ Серпер Е.А. Экономическая сущность инвестиций в инновации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2010. № 6.

² Токарев А.Н. Возможности перехода нефтяной промышленности России на траекторию инновационного развития // Инновации и инвестиции. Новосибирск, 2016. № 2.

³ Проекты компании "Салым Петролеум Девелопмент". URL: <http://www.spdnpv.ru> (дата обращения: 20.01.2017).

⁴ См.: Инновационная стратегия России на период до 2020 года : от 08.12.2011 № 2227-р. URL: <http://www.consultant.ru>;

Сергеева О. Ю., Качалкина К. Г. Анализ инвестиций НИОКР в нефтегазовом секторе ТЭК России // Экономика, управление, финансы : материалы IV междунар. науч. конф. г. Пермь, апрель 2015. Пермь : Зебра, 2015. С. 55-59.

WAYS OF TRANSITION FOR RUSSIAN OIL COMPANIES TO THE TRAJECTORY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

© 2017 Yarushina Anna Eduardovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: anna.solomonova@mail.ru

Keywords: innovative development trajectory, oil industry, state regulation, institutional reforms.

The necessity and possibility of development for Russian oil industry on an innovative path are shown. The directions of the transition of oil companies to the model of innovative development are proposed.

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ И ПРАВО

УДК 347.965

ИНСТИТУТ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА - АДВОКАТУРА

© 2017 Анисимова Анастасия Николаевна*

студент

© 2017 Андреева Ольга Дмитриевна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kimisoul@rambler.ru

Ключевые слова: адвокатура, гражданское общество, современные проблемы.

Работа посвящена определению адвокатуры как одного из институтов гражданского общества.

Гражданское общество является объектом исследования многих социальных наук, также данный объект рассматривают и правоведы. В большинстве научных исследованиях используется термин "гражданское общество". Стоит отметить, что на сегодняшний день нет легального определения "гражданского общества". "Гражданское общество" с точки зрения юриспруденции может рассматриваться только в роли гипотезы.

Самым спорным вопросом стал вопрос в том, что можно относить к категории "гражданское общество". Также встал вопрос, что именно относить к субъектному составу. Проанализировав российское законодательство можно выявить лишь один момент, когда прямо указывается определение на социальное образование гражданского общества - адвокатура.

Галоганов А.П. отмечал тот факт, что адвокаты объединены в палаты адвокатов, которые образуют российскую адвокатуру, которая сегодня является единственным случаем, когда законодатель признал институт гражданского общества¹. В соответствии со статьей 3 часть 1 ФЗ "Об адвокатуре и адвокатской деятельности" под адвокатурой по-

* Научный руководитель - **Чугурова Татьяна Викторовна**, кандидат юридических наук, старший преподаватель.

нимается профессиональное сообщество адвокатов и как институт гражданского общества не включен в систему государственной власти и органов местного самоуправления². Данный факт вызывает определенные вопросы.

Но без детального юридического исследования адвокатуры как института гражданского общества получило признание. Достаточно много статей, где термин "гражданское общество" просто заменяется словом "адвокатура". Данная идея была и в другом столетии, так как многие ученые утверждают, что адвокатура была институтом гражданского общества еще в Царской России.

Проанализируем основные доводы отнесения адвокатуры к гражданскому обществу. Основным, и пожалуй самым главным является факт закрепления в ФЗ, что адвокатура является институтом гражданского общества. Обратим внимание на тот факт, что данная норма является декларативной, так как в Конституции Российской Федерации сказано, что РФ является правовым государством. Также стоит обратить внимание на то, что до 2002 года, то есть до принятия закона об адвокатуре не было в научных исследованиях рассмотрения вопроса о адвокатуре как институте гражданского общества. Тем самым законодатель, не имел возможности идентифицировать адвокатуру в системе социальных явлений ни как государственный орган, ни как политическую партию, ни как коммерческую организацию и т.д. Законодатель просто отнес адвокатуру к гражданскому обществу, притом не давая легального определения самого гражданского общества. Создается картина, в которой законодатель поспешил присвоить адвокатуру к гражданскому обществу.

Одним из первых, кто определил адвокатуру как институт гражданского общества, была А.Г. Кучерина³ Одним из аргументов, несмотря на закрепление в законе положения о том, что адвокатура это институт гражданского общества, стал тот факт, что на адвокатуру возложены некоторые публично-правовые функции. Но функция адвокатуры это защита частного интереса, интереса конкретного человека. У адвоката нет ни одной публичной функции.

Термин "адвокатуры" стоит рассматривать в широком и узком смысле. В широком смысле под адвокатурой понимают вид профессиональной деятельности по представлению квалифицированных услуг. Такая деятельность не является политической. Отличие адвокатской деятельности от гражданского общества в том, что там не происходит управление социальными процессами. Функция адвокатуры не заключается в том, чтобы контролировать государственную власть, что типично для гражданского общества.

В узком смысле адвокатуру рассматривают как профессиональное сообщество, состоящие из адвокатских палат субъектов РФ и Федеральной палаты РФ. Но и в этом случае эти палаты невозможно назвать институтами гражданского общества. Андриянов Н.В. указывает на отсутствие в адвокатуре двух обязательных признаков гражданского общества: "Дело в том, что адвокатура не может рассматриваться ни как общественное, ни как добровольное объединение"⁴. Общественное основание института гражданского общества заключено в свободе данного института. Это означает, что любой кто не доволен, например, иссушением русла Волги, может присоединиться к мероприятиям по его восстановлению. Присоединение к адвокатуре просто так невозможно,

чтобы попасть туда стоит преодолеть определенные границы образовательные, финансовые, и т.д. Адвокатуры так же не свойственна и добровольность. Органы адвокатского самоуправления выстроены на принципе обязательного членства. Лицо имеет право заниматься адвокатской деятельностью только в случае, если оно стоит в адвокатской палате и несет там обременения.

Гражданское общество в РФ предназначено для внутреннего контроля над государством, чаще всего оно противостоит государству. С виду деятельность адвокатов имеет также по отношению к государству конфликтный характер. Но основания этого конфликта у адвокатской деятельности и у гражданского общества разные. Гражданское общество прежде всего отстаивает общественные интересы, а адвокатура - частные.

Адвокатура с удовольствием приняла утверждение, что она является институтом гражданского общества, так как получила определенные гарантии своей безопасности. Теперь если посягнуть на адвокатуру, значит посягнуть на гражданское общество. Разумеется, что защита эфемерна, так как она не остановит государственный надзор по отношению к адвокатуры.

Определение в законе, что адвокатура это институт гражданского общества является попыткой контроля гражданского общества так и адвокатуры. Сегодня перед адвокатурой стоит вопрос о четком определении своей роли в обществе. Адвокатура прежде всего профессиональное образование.

¹ Галоганов А.П. Конституционные основы правового статуса и функции адвокатуры (тезисы) // Адвокатура. Государство. Общество : сб. материалов 3 Всерос. науч.-практ. конф. / отв. ред. С.И. Володина, Ю.С. Пилипенко. М. : Новый учеб., 2006. С. 15.

² Федеральный закон от 31.05.2002 № 63-ФЗ (ред. от 02.06.2016) "Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации".

³ Кучерина А.Г. Роль адвокатуры в становлении гражданского общества в России : дис. д-ра юрид. наук :12.00.11 / МГЮА. М., 2002.

⁴ Адриянов Н.В. Гражданское общество как среда институционализации адвокатуры : автореф. дис. канд. юрид. наук : 12.00.01. М., 2006.

INSTITUTE OF CIVIL SOCIETY - ADVOCACY

© 2017 Anisimova Anastasiya Nikolaevna

Student

© 2017 Andreeva Olga Dmitrievna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: kimisoul@rambler.ru

Keywords: advocacy, civil society, contemporary problems.

The work is devoted to the definition of the Bar as one of the institutions of civil society.

О ПРОБЛЕМАХ ОКАЗАНИЯ БЕСПЛАТНОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ

© 2017 Анохина Анна Николаевна*

студент

© 2017 Моисеева Анастасия Дмитриевна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: moiseeva.nastya@mail.ru

Ключевые слова: бесплатная юридическая помощь, гарантии, право.

Работа посвящена проблемам оказания бесплатной юридической помощи в России.

Возможность на право оказания юридической помощи - считается одним из значимых конституционных принципов, которые зафиксированы в Конституции Российской Федерации. Статья 48 Конституции РФ гласит: " что каждому гарантируется право на получение квалифицированной юридической помощи; в случаях, предусмотренных законом, юридическая помощь оказывается бесплатно"¹ (ст. 48, п.1).

В настоящий период, юридическая помощь - это очень важное направление, которое является перспективным и быстроразвивающимся в современном обществе.

Одним из значимых обстоятельств в осуществлении этой конституционной нормы считается формирование концепций, которые помогают оказанию бесплатной юридической помощи, от качества которых во многом зависит общедоступность и благоприятный окончательный результат оказания юридической помощи.

В современном российском праве есть случаи, когда оказание юридической помощи предоставляется бесплатно, все без исключения они установлены Федеральным законом от 31 мая 2002г. № 63-ФЗ "Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации" (ст. 26), Порядок оказания такой юридической помощи гражданам России и компенсации, понесенных ими расходов обуславливается посредством издания региональных нормативных правовых актов².

Во исполнение положений Федерального закона от 21.11.2011 г. № 324-ФЗ "О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации" в Самарской области приняты следующие нормативные акты:

1. Закон Самарской области от 13.06.2012 № 51-ГД "О бесплатной юридической помощи в Самарской области".

2. Закон Самарской области от 10.10.2012 № 91-ГД "Об установлении величины прожиточного минимума пенсионера в Самарской области на 2013 год".

3. Постановление Правительства Самарской области от 22.06.2012 г. № 289 "Об утверждении положения о министерстве социально-демографической и семейной политики Самарской области".

* Научный руководитель - **Чугурова Татьяна Викторовна**, кандидат юридических наук, старший преподаватель.

4. Постановление Правительства Самарской области от 16.10.2012 г. № 527 "Об утверждении Порядка оказания бесплатной юридической помощи в Самарской области".

5. Приказ министерства социально-демографической и семейной политики Самарской области от 04.12.2012 г. № 706 "Об утверждении административного регламента министерства социально-демографической и семейной политики Самарской области".

6. Приказ министерства социально-демографической и семейной политики Самарской области от 03.08.2012 г. № 244 "Об утверждении порядка и размера оплаты труда адвокатов, оказывающих бесплатную юридическую помощь гражданам в рамках государственной системы бесплатной юридической помощи на территории Самарской области".

7. Приказ Министерства социально-демографической и семейной политики Самарской области от 4 декабря 2012 г. № 706 "Об утверждении административного регламента министерства социально-демографической и семейной политики самарской области по предоставлению государственной услуги "Организация оказания юридической помощи отдельным категориям граждан, проживающих на территории самарской области".

Федеральный закон "О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации" предоставляет полный список лиц и категорий дел, согласно которым вероятно обеспечение бесплатной юридической помощи адвоката. Каких-либо особых исключений этот закон не учитывает. Несмотря на то, что не редко бывают случаи, когда такая помощь является необходимой и по делам и для категорий граждан, которые не включены в перечень федерального закона. Второй, не менее значительной, считается проблема установление субъектов оказания юридической помощи, в том числе в их структуру наравне с государственными образованиями и негосударственными. Еще одна из главных проблем - это проблема качества услуг по оказанию бесплатной юридической помощи³.

Если, осматривать вероятность на получение высококвалифицированной юридической помощи как гарантированную возможность любого лица, в этом случае имеет смысл в первую очередь применять такой аспект квалифицированности помощи, как ее публичность. Не может не один субъект, который оказывает бесплатную юридическую помощь, скрывать и не демонстрировать основные этапы своей работы и свои результаты. Помимо того, очевидно, что "особенностью юридической природы права на квалифицированную юридическую помощь как права - гарантии является и то, что оно воплощает в себе не только материальные, но и процессуальные начала"⁴.

Последующий подход оказания бесплатной квалифицированной юридической помощи должен представлять собой процедуру работы субъекта, оказывающего ее. Невозможно просто бросать клиента на середине решения его проблемы, "как и любая работа - юридическая помощь должна иметь свое начало и свой конец"⁵. На наш взгляд стоит отметить, что деятельность работы должна носить системный характер. Результат правовой помощи и взгляды по делу не должны меняться из-за ошибок лиц, оказывающих бесплатную юридическую помощь.

Для оценки результата проделанной работы по оказанию бесплатной юридической помощи, очень важно учесть следующие факторы: субъект, оказывающий помощь, выполняет все необходимые и возможные в данных условиях действия, которые направлены на достижение приемлемого для доверителя и законного с точки зрения средств его достижения результата. Если результата не достигнут, в связи с незаконным или же не-

обоснованным решением суда или другого органа, который может принять решение по подлежащему разрешению вопросу, то эта деятельность не может быть признана некачественной по данному основанию. Нужно заметить что, не на последнем должен быть признак законности в процессе осуществления деятельности по оказанию бесплатной юридической помощи.

Уровень квалификации показывает субъект, который оказывает помощь, формальную сторону деятельности, а так же деятельность как процесс. Квалифицированность в смысле наличия специальной подготовки и соблюдения норм этики указывает на то, что такой субъект возможно способен совершить какие-либо определенные действия, которые могут привести к защите прав или восстановлению прав, свобод и интересов доверителя. Помимо этого, Ассоциация юристов Российской Федерации обязана брать на себя управляющую роль: согласовывать воздействия государственных адвокатских контор, адвокатских клиник, социальных приемных, реализовывать программу обучения и обмена навыком среди многообразных учреждений, осуществляющих предоставление бесплатной юридической поддержки.

В нелегких социально-финансовых условиях, которые испытывает наша страна, бесплатное оказание юридической помощи приобретает особую важность. Посредством развития государственных и негосударственных учреждений, оказывающих грамотную адвокатскую помощь на бесплатных началах, мы сможем еще на шаг вперед придвинуться к развитию действительного законного государства.

¹ Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ).

² Воробьев А.В., Поляков А.В., Тихонравов Ю.В. Теория адвокатуры. М. : Грантъ, 2015. С. 96.

³ Федеральный закон от 31.05.2002 № 63-ФЗ (ред. от 02.06.2016) "Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации".

⁴ Адвокатская деятельность и адвокатура в России. Ч. 2: Особенная часть, специализация / ред. И.Л. Трунов. М. : Эксмо, 2016. С. 101.

⁵ Арсеньев К.К. Заметки о русской адвокатуре. М. : Автограф, 2015. С. 115.

ON THE PROBLEMS OF PROVIDING FREE LEGAL AID

© 2017 Anokhina Anna Nikolaevna

Student

© 2017 Moiseeva Anastasia Dmitrievna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: moiseeva.nastya@mail.ru

Keywords: free legal aid, guarantees, right.

The work is devoted to the problems of rendering free legal aid in Russia.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2017 Атоян Татев Иосепошна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: aazarkhin@mail.ru

Ключевые слова: налоговые льготы, эффективность налоговых льгот, оценка эффективности, проблемы эффективности, пути разрешения проблем.

Анализируются основные проблемы оценки эффективности налоговых льгот в Самарской области, раскрываются возможные пути разрешения указанных проблем.

Льгота - это комплекс преимущественно специальных норм, закрепленных в законе, регулирующих различные отношения обособленных групп общества и принятых в целях улучшения положения субъекта¹.

Если говорить о налоговом законодательстве Российской Федерации, то здесь можно выделить следующие черты:

- цель установления налоговых льгот напрямую не вытекает из налогового законодательства;

- оценка эффективности налоговых льгот присутствует периодически².

В настоящее время в России не существует единой методики оценки эффективности налоговых льгот. На федеральном уровне глобальной работы по оценке эффективности не проводится³.

А вот субъекты Российской Федерации и муниципальные образования ведут самостоятельную работу по разработке методики оценки эффективности предоставленных (планируемых к предоставлению) налоговых льгот⁴.

В этой связи, хотелось бы подробнее остановиться на Самарской области.

Постановлением Правительства Самарской области "Об утверждении Порядка ежегодной оценки эффективности предоставляемых (планируемых к предоставлению) налоговых льгот" установлен порядок оценки эффективности налоговых льгот⁵.

Согласно указанному Постановлению, оценка эффективности осуществляется в отношении следующих налогов: налог на прибыль организации; налог на имущество организации; транспортный налог; налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения.

Согласно п. 1.3 указанного Постановления, оценка эффективности не осуществляется в отношении предоставляемых (планируемых к предоставлению) налоговых льгот физическим лицам, муниципальным предприятиям городского округа Самара, основным

видом деятельности которых является деятельность по перевозке пассажиров метрополитеном, а также, организациям, на балансе которых в качестве основных средств учитываются стадионы для проведения в 2018 году в Российской Федерации чемпионата мира по футболу вместимостью не менее 44 000 зрительских мест.

Пункт 2.1 указанного Постановления устанавливает перечень источников информации, на котором базируется осуществляемая оценка. В частности, это информация от территориальных органов ФНС РФ, от территориальных органов Федеральной службы государственной статистики РФ, от органов исполнительной власти Самарской области, от органов местного самоуправления муниципальных образований Самарской области, от получателей льгот или от лиц, которые претендуют на их получение.

Пункт 2.2 устанавливает критерии оценки эффективности налоговых льгот. К ним относятся: бюджетная эффективность налоговых льгот; экономическая эффективность налоговых льгот; социальная эффективность налоговых льгот; срок действия льготы.

Каждому из указанных критериев дана подробная характеристика.

Кроме того, данное Постановление определяет уполномоченные органы, которые ответственны за осуществление оценки эффективности по каждому критерию отдельно (п. 2.3 - п. 2.4).

Пункт 2.7 указанного Постановления устанавливает перечень документов и материалов, которые необходимо приложить к результатам оценки социальной и экономической эффективности.

Пункты 2.8 - 2.16 устанавливают порядок представления результатов оценки эффективности уполномоченными органами и дальнейшую деятельность уполномоченных органов по анализу и представлению результатов по проделанной работе.

Пункт 2.17 данного Постановления устанавливает, что в случае отсутствия результатов оценки эффективности налоговых льгот в установленные сроки, либо, если будут представлены результаты, в виде, который не позволяет произвести оценку эффективности, министерство управления финансами Самарской области готовит Губернатору Самарской области предложения по отмене налоговых льгот, в отношении тех категорий налогоплательщиков, по которым отсутствует оценка эффективности.

Проанализировав указанное Постановление можно сказать, что, конечно, при отсутствии на федеральном уровне методик оценки эффективности налоговых льгот, существование данной методики в Самарской области является значительным прогрессом и позитивным результатом.

Однако, несмотря на весь положительный результат, в указанной методике достаточно проблем и нерешенных вопросов, что позволяет говорить о том, что она является недостаточно разработанной и требует дальнейших изменений. Приведем некоторые из имеющихся проблем.

1. Получая информацию из территориальных управлений ФНС РФ о суммах предоставленных льгот, региональный орган власти, который занимается оценкой эффективности налоговых льгот, не обладает возможностью определить точный их размер по

конкретному налогоплательщику, ведь указанная информация в соответствии со статьей 102 НК РФ является налоговой тайной.

2. Необходимо отметить, что хотя в Самарской области есть методика оценки эффективности налоговых льгот, отсутствует детальная методика, которая раскрывает механизм оценки конкретных показателей, проще говоря, нет подробных описаний, каким образом оценивается тот или иной показатель и оценивается он отдельно или с учетом иных, взаимосвязанных показателей.

Таким образом, нами было проанализировано Постановление Правительства Самарской области по оценке эффективности налоговых льгот. И несмотря на положительные стороны указанного Постановления, нами были выделены некоторые проблемы, которые имеют место быть в указанном Постановлении.

Таким образом, введенная налоговая льгота должна быть актуальна на протяжении всего своего действия. Проверка актуальности налоговых льгот является необходимой и длящейся обязанностью государства. И если, после оценки эффективности налоговой льготы будет сделан вывод о том, что указанная налоговая льгота не эффективна или не достигла цели, ради которой была принята, такую налоговую льготу необходимо отменить.

¹ Малько А.В. Льготы, привилегии и иммунитеты в праве. М. : Юрист, 2013. С. 88.

² Налоговые льготы: анализ практики применения и методика оценки эффективности действия // Налоги и налогообложение. 2011. № 7. С. 47.

³ Пансков В.Г. О некоторых вопросах эффективности налоговых льгот в российской налоговой системе // Инновационное развитие экономики. 2013. № 4-5. С. 39.

⁴ Быков С.С. Классификация налоговых льгот как условие и этап оценки их эффективности // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2013. № 5. С. 22.

⁵ Об утверждении Порядка ежегодной оценки эффективности предоставляемых (планируемых к предоставлению) налоговых льгот : постановление Правительства Самар. обл. от 16.07.2012 № 336 (ред. от 28.11.2016) // Волжская коммуна. 2012. 17 июля.

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF TAX PRIVILEGES ON THE EXAMPLE OF SAMARA REGION

© 2017 Atoyán Tatev Iosepovna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: aazarkhin@mail.ru

Keywords: tax privileges, the effectiveness of tax privileges, evaluation of the effectiveness, the problems of effectiveness, solutions of the problems.

The article analyzes the main problems of evaluation of the effectiveness of tax privileges in the Samara region. The article also reveals possible solutions to these problems.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕЗАКОННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОВАРНОГО ЗНАКА

© 2017 Дельцова Наталья Вячеславовна

кандидат юридических наук, доцент

© 2017 Зубкова Мария Николаевна

кандидат юридических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: natdel@mail.ru, zubkova_maria@mail.ru

Ключевые слова: товарный знак, ответственность, нарушение прав, защита исключительных прав.

Рассмотрен вопрос об особенностях гражданско-правовой ответственности за незаконное использование товарного знака. Осуществлен анализ правоприменительной практики.

В настоящее время использование результатов интеллектуальной деятельности в хозяйственной деятельности может принести выгоду не только хозяйствующим субъектам, но и служить фактором роста на уровне государства. Поэтому усиление правовой защиты таких объектов позволит снизить убытки не только правообладателей, но и государства по причине сокращения объема контрафактной продукции¹.

В соответствии со ст. 1229 Гражданского кодекса РФ (далее - ГК РФ)² юридические лица и граждане, которые обладают исключительным правом на результаты интеллектуальной деятельности или на средства индивидуализации (правообладатель), имеют право использовать данные результаты или средства по своему усмотрению любым не противоречащим закону способом. Правообладатели также имеют право распоряжаться исключительным правом на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации.

Правообладатель вправе по своему усмотрению как разрешать, так и запрещать другим лицам использование результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации. При этом стоит отметить, что отсутствие запрета не будет считаться согласием (разрешением).

Другие лица, как следует из абз. 2 ст. 1229 ГК РФ "не могут использовать соответствующие результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации без согласия правообладателя. Использование результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации (в том числе их использование способами, предусмотренными настоящим Кодексом), если такое использование осуществляется без согласия правообладателя, является незаконным и влечет ответственность, за исключением случаев, когда использование результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации лицами иными, чем правообладатель, без его согласия допускается настоящим Кодексом".

Содержание исключительного права на товарный знак конкретизируется в ст. 1484 ГК РФ, в соответствии с которой лицо, на чье имя зарегистрирован товарный знак, обладает исключительным правом использовать товарный знак любым способом, если он не противоречит законодательству. Правообладатель может осуществить принадлежащее ему исключительное право в целях индивидуализации своих товаров, услуг или работ, в отношении которых и зарегистрирован товарный знак. Реализовать данное право правообладатель может, в том числе, такими способами как размещение знака непосредственно на самих товарах, а именно, на упаковке, этикетках товаров, которые вводятся в гражданский оборот при производстве, продаже, на выставках, ярмарках и т.д. Также товарный знак служит средством индивидуализации при оказании услуг или выполнении работ правообладателем, а также при использовании как части доменного имени и при иных способах адресации при размещении в сети "Интернет". Также товарный знак может быть размещен на деловой и торговой документации правообладателя, может использоваться в рекламных целях, на вывесках, в предложениях о продаже товаров, оказании услуг и т.д.

Согласно ч. 3 ст. 1484 ГК РФ "никто не вправе использовать без разрешения правообладателя сходные с его товарным знаком обозначения в отношении товаров, для индивидуализации которых товарный знак зарегистрирован, или однородных товаров, если в результате такого использования возникнет вероятность смешения".

При этом необходимо отметить, что согласно п. 37 "Обзора судебной практики по делам, связанным с разрешением споров о защите интеллектуальных прав", утвержденного Президиумом Верховного Суда Российской Федерации 23 сентября 2015 г. (далее - Обзор судебной практики)³ "при выявлении сходства до степени смешения используемого ответчиком обозначения с товарным знаком истца учитывается общее впечатление, которое производят эти обозначение и товарный знак (включая неохранные элементы) в целом на среднего потребителя соответствующих товаров или услуг. Вместе с тем использование исключительно неохранных элементов товарного знака не может быть признано нарушением".

Кроме того, как следует из п. 34 Обзора судебной практики, нарушением исключительных прав на товарный знак будет считаться, в том числе, и незаконное использование товарного знака при реализации товара даже если он только имитирует охраняемый товарный знак.

Если же вопреки данным требованиям на товары, упаковку, этикетки будет незаконно нанесен товарный знак либо обозначение, сходное с ним до степени смешения, то данные товары, согласно ч. 1 ст. 1515 ГК РФ, являются контрафактными.

Правообладатель в этом случае имеет право заявить требование об изъятии из оборота таких контрафактных товаров, этикеток, упаковок товаров, на которых размещены незаконно используемый товарный знак или сходное с ним до степени смешения обозначение, а также их уничтожения за счет нарушителя.

Однако, если введение в оборот таких товаров осуществляется в общественных интересах, то правообладатель может потребовать удаления за счет нарушителя с контрафактных товаров, этикеток, упаковок товаров товарного знака, незаконно используемого, или обозначения, сходного с ним до степени смешения.

На лицо, которое нарушило исключительное право на товарный знак при выполнении работ или оказании услуг, возлагается обязанность удалить незаконно нанесенный

товарный знак или обозначение, сходное с ним до степени смешения, со всех материалов, которые сопровождали оказание таких услуг или выполнение таких работ, в том числе с вывесок и документации.

Если имело место данное нарушение прав правообладателя, то гражданским законодательством ему предоставлено по своему усмотрению потребовать от нарушителя выплаты компенсации, а не возмещения убытков. Размер данной компенсации определяется в п. 4 ст. 1515 ГК РФ. Во-первых, он может быть установлен в размере от десяти тысяч до пяти миллионов рублей, определяемом по усмотрению суда исходя из характера нарушения. Однако данное положение, в соответствии с п. 2 Постановления Конституционного суда РФ от 13 декабря 2016 г. № 28-п⁴ признано не соответствующими Конституции Российской Федерации в той мере, "в какой в системной связи с пунктом 3 статьи 1252 ГК РФ и другими его положениями они не позволяют суду при определении размера компенсации, подлежащей выплате правообладателю в случае нарушения индивидуальным предпринимателем при осуществлении им предпринимательской деятельности одним действием прав на несколько объектов интеллектуальной собственности, определить с учетом фактических обстоятельств конкретного дела общий размер компенсации ниже минимального предела, установленного данными законоположениями, если размер подлежащей выплате компенсации, исчисленной по установленным данными законоположениями правилам с учетом возможности ее снижения, многократно превышает размер причиненных правообладателю убытков (притом что эти убытки подпадают исчислению с разумной степенью достоверности, а их превышение должно быть доказано ответчиком) и если при этом обстоятельства конкретного дела свидетельствуют, в частности, о том, что правонарушение совершено индивидуальным предпринимателем впервые и что использование объектов интеллектуальной собственности, права на которые принадлежат другим лицам, с нарушением этих прав не являлось существенной частью его предпринимательской деятельности и не носило грубый характер".

Во-вторых, правообладатель может потребовать компенсации в двукратном размере стоимости товаров, на которые незаконно был размещен товарный знак, либо же в двукратном размере стоимости права использования товарного знака, которая определяется, исходя из цены, обычно взимаемой за правомерное использование товарного знака при сравнимых обстоятельствах.

Согласно позиции Верховного суда, изложенного в Обзоре судебной практики, суд не вправе при определении размера компенсации, подлежащей взысканию, самостоятельно изменять вид компенсации, которую выбрал правообладатель. Кроме того, указанная компенсация подлежит взысканию за каждый случай нарушения. Под одним случаем нарушения понимается одна сделка купли-продажи, то есть оформленная одним чеком, и независимо от того, какое количество товара было продано, а также это могут быть и несколько последовательных сделок (п. 35,36 Обзора).

¹ См.: Михеева Т. В. Экономические вопросы интеллектуального капитала в хозяйственной деятельности предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 12. С. 81.

² Собрание законодательства РФ. 2006. № 52 (ч. 1). Ст. 5496.

³ Бюллетень Верховного Суда РФ. 2015. № 11.

⁴ Собрание законодательства РФ. 2016. № 52 (ч. V). Ст. 7729.

RESPONSIBILITY FOR ILLEGAL USE OF THE TRADEMARK

© 2017 Deltsova Natalya Vyacheslavovna
Candidate of Legal Sciences, Associate Professor
© 2017 Zubkova Maria Nikolaevna
Candidate of Legal Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: natdel@mail.ru, zubkova_maria@mail.ru

Keywords: trademark, responsibility, violation of the rights, protection of exclusive rights.

The question of features of civil responsibility for illegal use of the trademark is considered. The analysis of law-enforcement practice is performed.

УДК 347.78

СОДЕРЖАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ПРАВ

© 2017 Дельцова Наталья Вячеславовна
кандидат юридических наук, доцент
© 2017 Зубкова Мария Николаевна
кандидат юридических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: natdel@mail.ru, zubkova_maria@mail.ru

Ключевые слова: интеллектуальные права, исключительные права, интеллектуальная собственность, защита интеллектуальных прав.

Рассматривается структура и содержание интеллектуальных прав по гражданскому законодательству Российской Федерации. Дается законодательная и доктринальная характеристика данных прав.

В современном гражданском законодательстве термин "интеллектуальные права" используется для обозначения группы прав на охраняемые в качестве интеллектуальной собственности объекты, а именно, названные в ст. 1225 Гражданского кодекса РФ¹ (далее - ГК РФ) результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации участников гражданского оборота, производимой ими продукции и предприятий.

Согласно ст. 1226 ГК РФ к интеллектуальным правам относят: исключительное право, являющееся имущественным правом, а в случаях, предусмотренных настоящим ГК РФ, также личные неимущественные права и иные права (право следования, право доступа и другие).

В законодательно установленной конструкции интеллектуальных прав первым обозначено исключительное право. Его характеристике посвящена статья 1229 ГК РФ, в

соответствии с которой исключительное право - это право использовать результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации по своему усмотрению любым не противоречащим закону способом. По своей природе исключительное право является имущественным, что позволяет включать его в состав имущества физических и юридических лиц, использовать его при осуществлении предпринимательской деятельности². Данное право является оборотоспособным, поскольку способно отчуждаться и передаваться. Следует подчеркнуть, что именно эта способность обеспечивает гражданско-правовой оборот интеллектуальной собственности. Правообладатель, исходя из норм ст. 1229 ГК РФ, вправе распоряжаться принадлежащим ему исключительным правом на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации.

Исключительное право действует в течение установленного законом срока, следовательно, является срочным. Поскольку исключительное право возникает в отношении всех без исключения результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, перечисленных в ст. 1225 ГК РФ, то оно рассматривается как основное интеллектуальное право.

Личные неимущественные права относятся к интеллектуальным лишь в случаях, прямо предусмотренных законом. Личные неимущественные права являются конструктивным элементом интеллектуальных прав на результаты интеллектуальной деятельности, созданные творческим трудом авторов (соавторов). Указанные права подчеркивают связь автора и созданного им объекта, поэтому являются неотчуждаемыми и непередаваемыми. Данные права не имеют экономического содержания и охраняются бессрочно³. Кроме того, в силу ст. 150 ГК РФ отказ от них ничтожен.

Ныне действующее законодательство не закрепляет исчерпывающего перечня личных неимущественных прав. Согласно ст. 1228 ГК РФ к личным неимущественным правам, однозначно, относятся лишь право авторства и право на имя.

Третья группа прав, формирующая конструкцию интеллектуальных прав, именуется в законе "иные" права. Согласно ст. 1226 ГК РФ к иным правам относит право следования и право доступа, а также другие права. Следовательно, перечень иных прав не является закрытым.

По мнению Е.А. Каминской: "выделение "иных" прав в отдельную группу объясняется не тем, что их правовая природа недостаточно определена. Теоретически они могли бы быть отнесены прямо к личным или имущественным правам, но этому мешает то обстоятельство, что действие их не совсем обычно для прав, принадлежащих к соответствующей категории. Например, право следования по своему содержанию носит явно имущественный характер (предоставляя право на получение определенного процента от перепродаж оригинала произведения), однако имеет при этом личную привязку к автору (что внешне может создавать видимость личного неимущественного правомочия, что на самом деле вовсе не так)"⁴.

В литературе, посвященной изучению природы иных прав, отмечается, что данные права следует считать дополнительными по отношению к исключительным и личным неимущественным правам. Структурно иные права расположены в статьях ГК РФ отдельно от исключительных и личных неимущественных (например, ст. п.2 ст.1255 ГК РФ, п. 3 1345 ГК РФ, п. 2 1449 ГК РФ и др.)⁵.

Иные права, также как и личные неимущественные имеет место только в отношении творческих объектов, причем, они "привязаны" к основному субъекту данных отношений - автору.

Более того, поскольку ни законодательно, ни доктринально четко не определены критерии отнесения прав к категории иных, то закономерно встает вопрос квалификации данного вида интеллектуальных правомочий. В частности, в литературе отмечает, что с учетом законодательного подхода к регулированию этих прав вполне возможно смешение правовых режимов личных неимущественных и иных прав⁶. К иным правам наряду с уже указанными, в частности, относят право на получение вознаграждения за использование служебного результата интеллектуальной деятельности (ст. 1295 ГК РФ, ст. 1370 ГК РФ и др.), право на получение патента (ст. 1357 ГК РФ), право на отзыв (ст. 1269 ГК РФ).

Кроме того, Ю.Т. Гульбин справедливо подчеркивает, что правовой режим того или иного института интеллектуальной собственности включает и другие права, не обозначенные в перечне интеллектуальных. В качестве примера автор приводит право на изъятие из обращения ранее выпущенных экземпляров произведения при реализации права на отзыв (ст. 1269 ГК РФ); право автора на вознаграждение за использование программы для ЭВМ, созданной по заказу (ст. 1297 ГК РФ); право на осуществление авторского контроля за разработкой документации для строительства; право авторского надзора за строительством либо реализацией объекта и др. Полагаем, что следует согласиться с мнением данного автора о том, что иные интеллектуальные права разнородны⁷.

Обобщая изложенное выше можно определить, что интеллектуальные права - это группа абсолютных прав, которая включает:

1. Исключительное интеллектуальное право - основное права, которое возникают у субъектов (авторов, правообладателей) в отношении всех без исключения объектов, охраняемых в качестве интеллектуальной собственности;

2. Личные неимущественные интеллектуальные права возникают у субъектов лишь в отношении творческих объектов (результатов интеллектуальной деятельности). Причем выделяется специальный субъект этих прав - автор (соавторы).

3. Иные права - это группа дополнительных прав, возникающих у авторов (соавторов) в отношении ряда объектов в тех случаях, когда невозможно провести четкое разделение имущественного и неимущественного элемента в природе данных прав.

¹ Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. № 52 (ч. I). Ст. 5496.

² См.: Михеева Т.В. Экономические вопросы интеллектуального капитала в хозяйственной деятельности предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 12. С. 81.

³ См.: Зимин В.А. Личные неимущественные и "иные" интеллектуальные права в системе интеллектуальных прав // Гуманитарные научные исследования. 2015. № 4 (44). URL: <http://human.snauka.ru/2015/04/9796>.

⁴ Каминская Е.И. Личные неимущественные права автора: отказ от ненужных иллюзий или утрата ценностей? // Актуальные вопросы российского частного права : сб. ст., посвящ. 80-летию со дня рождения проф. В.А. Дозорцева / сост. Е.А. Павлова, О.Ю. Шиловост. М. : Статут, 2008.

⁵ См.: Гульбин Ю.Т. Гражданско-правовая охрана средств индивидуализации в рыночных условиях : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2010. URL: http://dibase.ru/article/02082010_gulbinut/4.

⁶ См.: Луткова О.В. Классификация неисключительных прав в Гражданском кодексе РФ в контексте статуса иностранного автора // Право. Журнал Высшей школы экономики. 2015. № 4. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-neisklyuchitelnyh-prav-v-grazhdanskom-kodekse-rf-v-kontekste-statusa-inostrannogo-avtora>.

⁷ Гульбин Ю.Т. Гражданско-правовая охрана средств ...

CONTENTS OF INTELLECTUAL RIGHTS

© 2017 Deltsova Natalya Vyacheslavovna
Candidate of Legal Sciences, Associate Professor
© 2017 Zubkova Maria Nikolaevna
Candidate of Legal Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: natdel@mail.ru, zubkova_maria@mail.ru

Keywords: intellectual rights, exclusive rights, intellectual property, protection of intellectual property rights.

The structure and content of intellectual rights under the civil legislation of the Russian Federation is considered. The legislative and doctrinal characteristics of these rights are given.

УДК 347.73

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ IX-XX ВВ.

© 2017 Дмитриева Оксана Германовна*
студент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: dmitrieva_oksana2896@mail.ru

Ключевые слова: налог, налогообложение, развитие, подать, дань, сбор.

Рассматриваются этапы становления и развития налогообложения в России IX - начала XX вв. Анализируются факторы, повлиявшие на реформирование системы налогообложения в нашей стране.

Государство во все времена оказывала и продолжает оказывать на экономику большое влияние. Как верно отмечается в юридической литературе: "Реальная государственная политика в экономической сфере в общих чертах выражается через методы и степень его влияния на экономические процессы, происходящие в стране"¹. Одно из ведущих мест здесь занимает налогообложение, которое является неотъемлемой частью взаимодействия государства и общества. Государство устанавливает налоги для населения и бизнеса с целью пополнения государственного бюджета.

На современном этапе под налогообложением понимается процесс, сбор взимания налогов государственными органами власти с общества, проживающего в той или иной стране, с целью пополнения государственного бюджета и обеспечения экономики страны.

На сегодняшний день у ученых и практиков нет единого мнения по поводу истории развития налогообложения. Для этого, на мой взгляд, нам нужно обратиться к истории возникновения и развития данного термина.

* Научный руководитель - Сидорова Анна Викторовна, старший преподаватель.

Сейчас довольно затруднительно определить начало развития налогообложения в России. В истории существует мнение, что первоначально понятие налога существовало в Древнерусском государстве. В IX веке основным источником доходов казны являлась дань - это и был налог (подать), который взимался с населения². Единицей данного налогообложения на Руси был "дым", который определялся количеством печей и труб в любом хозяйстве³. Этот налог взимался двумя способами: "повозом" и "полюдьем". Первоначально дань собиралась при личном участии князя и его дружины (полюдье), позднее устанавливались места сбора дани и лица, ответственные за ее сбор. Дань как прямая подать существовала до первой половины XIII в.

В период татаро-монгольского ига развитие налоговой системы на Руси было приостановлено. На русские княжества была наложена дань "выход", которая взималась уполномоченными хана - баскаками. Существовали и налоги, которые направлялись в княжескую казну. С освобождением Руси от татаро-монгольского ига при Иване III была увеличена ставка налога для содержания войск. Нововведение того времени было введение налогов для крестьян и посадских людей. С них взималась дань.

В XIV в. на Руси были введены "кормления", по которым наместникам и волостелям передавалось право управлять определенной территорией. На содержание должностных лиц взимались подьячи и казначеевы пошлины⁴.

Во времена правления Ивана Грозного налоговая система была преобразована. Например, были учреждены органы центрального управления, возникают отраслевые ведомства, отменяется система кормления, формируется система приказов. Преобразована единица налогообложения "соха": она определялась установленной земельной площадью. Таким образом, главной тенденцией развития налоговой политики было увеличение косвенных налогов, в связи с тем, что население было не в состоянии уплачивать прямые налоги.

В период Смутного времени из-за шаткого положения быстро сменявшейся власти невозможно было наладить устойчивую систему сбора налогов.

С начала правления династии Романовых налоговая система претерпела изменения. Была создана таможенная система, в 1653 г. разрозненные пошлины были заменены единой торговой пошлиной.

В период правления Петра I налоговые реформы были направлены на покрытие военных расходов. Император ввел должность - прибыльщиков, обязанность которых была "сидеть и чистить государю прибыли"⁵. В эпоху Петра был введен налог на бороду, военный налог, также устанавливались монополии на спиртные напитки, табак.

Что касается развития российского государства до середины XVIII века ни в законодательстве, ни в разговорной речи термин "налог" не использовался, а применялись лишь термины "дань", "подать". Впервые рассматриваемый термин был употреблен А.Я. Поленовым в работе "О крепостном состоянии крестьян в России", который был опубликован в 1765 г.⁶

Так при правлении Екатерины II купцы освобождались от уплаты подушной подати, продолжалась замена натуральных повинностей денежными сборами.

История Российской Империи XIX в. характеризуется особо значимым событием таким как, отмена крепостного права, которое оказало влияние и на налоговую политику. В этот период вводитись поземельный налог, налог с недвижимого имущества. Основным доходом казны России являлись акцизы и таможенные пошлины на ввозимые товары. Следует отметить, что уровень налогообложения в Российской Империи был одним из самых высоких и растущих в мире.

Следует отметить, что термина "налог", стал употребляться в научной литературе только в XIX в., но в разговорной речи до первой половины 20 в. одновременно употреблялись два термина - "налог" и "подать". При этом данные термины употреблялись как синонимы. Но как верно указывает Н.Н. Шилова: "в слове "налог" обращалось внимание на то, что он назначается общественной властью, а в слове "подать" - на то, что она уплачивается гражданами"⁷.

В период со второй половины XIX в. и до начала XX в. русскими учеными предлагались различные толкования термина "налог", но единого мнения так и не было выработано⁸.

Налоги являются регулирующим механизмом в системе социального управления, регулятором демографических и иных процессов. При реформировании налоговой системы нам необходимо обращаться к истории развития налогообложения, чтобы избежать допущенных ошибок и учесть положительные результаты предшествующих реформ. Следует отметить, что в рассматриваемый нами период налогообложение в нашей стране достаточно часто видоизменялось. На развитие системы налогов и понимание сущности налога и сбора оказывали воздействие множество факторов: войны, революции, смена политического режима и многое другое.

¹ Сидорова А.В., Коннина Е.С. Конституционное регулирование экономики Российской Федерации // Бюллетень науки и практики. 2016. № 11 (12). С. 203. URL: <http://www.bulletennauki.com/sidorova-konnina> (дата обращения: 16.03.2017).

² Сидорова А.В., Черевиченко Т.С. Становление и развитие понятия "налог" // Вестник Волжского университета им. Татищева. 2017. Т. 2. № 1. С. 6.

³ Шестак Ю.И., Фогель А.С. Древнерусская народность глазами западнокристианского мира (IX - XI вв.) // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 3 (29). С. 181-182.

⁴ Миллер Н.В., Муталяпова Д.О. Исторические аспекты развития налогообложения в России // Вестник Омского университета. 2009.

⁵ Лыкова Л.Н. Налоговая система России: общее и особенное. М. : Наука, 2005.

⁶ Налоги и налогообложение в России : учебник / В.А. Парыгина, К, Браун, Дж. Масгрейв, А.А. Тедеев. М. : Эксмо, 2006. С. 62.

⁷ Шилова Н.Н. Методологические подходы к определению терминов "налог" и "налоговое бремя" // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2010. № 5. С. 172.

⁸ Исаев В.А. Очерки теории и политики налогов. Ярославль, 1887. С. 1.

THE HISTORY AND DEVELOPMENT OF TAXATION IN RUSSIA IX-XX CENTURIES

© 2017 Dmitrieva Oksana Germanovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: dmitrieva_oksana2896@mail.ru

Keywords: tax, taxation, development, tax, tribute, collection.

The article considers stages of formation and development of taxation in Russia IX - the beginnings of XX centuries. The factors that influenced the reform of the tax system in our country are analyzed.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

© 2017 **Зубкова Мария Николаевна**

кандидат юридических наук, доцент

© 2017 **Шпангель Федор Федорович**

кандидат юридических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: zubkova_maria@mail.ru, shpanur@yandex.ru

Ключевые слова: малое предпринимательство, микропредприятие, малое предприятие, развитие предпринимательства.

Рассматривается вопрос об особенностях правового регулирования развития малого и среднего предпринимательства. Освещены формы, условия и порядок поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Малый бизнес в современных условиях рассматривается как особый социально-экономический институт. Одним из главных преимуществ малого и среднего предпринимательства принято считать возможность массовой самозанятости населения в условиях кризиса, эффективное использование ресурсов, довольно легкое внедрение инновационных технологий и оперативное реагирование на изменение ситуации на рынке¹.

В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"² субъектами малого и среднего предпринимательства являются хозяйствующие субъекты, как юридические лица, так и индивидуальные предприниматели, которые соответствуют условиям отнесения их к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям.

К субъектам малого и среднего предпринимательства законом отнесены хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели, которые зарегистрированы в соответствии с требованиями законодательства, а также соответствуют установленным условиям. В частности, чтобы указанные субъекты могли быть отнесены к субъектам малого или среднего предпринимательства, они должны соответствовать следующим требованиям:

Во-первых, хозяйственные общества, хозяйственные партнерства должны соответствовать хотя бы одному из следующих условий:

а) в уставном капитале обществ с ограниченной ответственностью совокупная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не должна превышать двадцать пять процентов, а суммарная доля

участия иностранных юридических лиц и (или) юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, должна быть не более сорока девяти процентов;

б) если это акционерное общество, то его акции должны быть отнесены к акциям высокотехнологического (инновационного) сектора экономики и обращаться на организованном рынке ценных бумаг;

в) деятельность хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности. Причем исключительные права на данные результаты должны принадлежать учредителям таких хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств;

г) хозяйственные общества, хозяйственные партнерства получили статус участника проекта в соответствии с Федеральным законом от 28 сентября 2010 года № 244-ФЗ "Об инновационном центре "Сколково"³;

д) учредителями (участниками) хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств являются юридические лица, включенные в утвержденный Правительством Российской Федерации перечень юридических лиц, предоставляющих государственную поддержку инновационной деятельности в формах, установленных Федеральным законом от 23 августа 1996 года N 127-ФЗ "О науке и государственной научно-технической политике"⁴.

Во-вторых, для производственных кооперативов, потребительских кооперативов, крестьянских (фермерских) хозяйств, индивидуальных предпринимателей, а также хозяйственных обществ и партнерств, соответствующих одному из названных выше признаков, за предшествующий календарный год среднесписочная численность работников, не должна превышать следующие предельные значения среднесписочной численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) для средних предприятий - от ста одного до двухсот пятидесяти человек;

б) для малых - до ста человек и для особой группы малых предприятий - микропредприятий - до пятнадцати человек.

В-третьих, доход указанных субъектов, который был ими получен в результате осуществления предпринимательской деятельности за предшествующий календарный год, не должен превышать предельные значения, установленные Постановлением Правительства РФ от 4 апреля 2016 г № 265 "О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства"⁵, а именно, для микропредприятий - 120 млн. рублей; малых предприятий - 800 млн. рублей; средних предприятий - 2 млрд. рублей.

Сведения о юридических лицах и об индивидуальных предпринимателях, которые отвечают условиям отнесения их к субъектам малого и среднего предпринимательства, вносятся в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Ведением указанного единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства занимается федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный осуществлять функции по контролю и надзору за соблюдением законодательства о налогах и сборах.

Всем субъектам малого и среднего предпринимательства гарантируется государственная поддержка, под которой понимается деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, которая осуществляется в целях развития

малого и среднего предпринимательства. Мероприятия, направленные на развитие малого и среднего предпринимательства, содержатся в соответствующих государственных и муниципальных программах (подпрограммах).

К основным принципам поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства можно отнести: заявительный порядок обращения субъектов малого и среднего предпринимательства за оказанием поддержки; открытость мероприятий по оказанию поддержки; оказание поддержки при условии соблюдения требований антимонопольного законодательства; равноправие субъектов в доступе к участию в программах поддержки.

Однако, законом предусматривается ряд субъектов, которые не могут рассчитывать на участие в таких программах. Ограничение касается кредитных и страховых организаций, за исключением потребительских кооперативов, инвестиционных фондов, негосударственных пенсионных фондов, профессиональных участников рынка ценных бумаг, ломбардов, субъектов, которые являются участниками соглашений о разделе продукции, осуществляющих деятельность в сфере игорного бизнеса, а также являющихся нерезидентами РФ в соответствии с валютным законодательством.

Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, а также организаций, которые образуют инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, включает в себя финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку. Также может оказываться помощь в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников. Поддержка может быть оказана и в сфере инноваций и промышленного производства, ремесленничества. Отдельные программы помощи предусмотрены и для субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, а также сельскохозяйственную деятельность.

Условия и порядок оказания поддержки устанавливаются в соответствующих нормативных правовых актах Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальными правовыми актами, которые принимаются в целях реализации государственных и муниципальных программ (подпрограмм).

Органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления могут наряду с указанными формами поддержки самостоятельно предоставлять иные формы поддержки за счет средств соответствующих.

Мониторинг оказания федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляет Корпорация развития малого и среднего предпринимательства. Это акционерное общество создано в качестве института развития в сфере малого и среднего предпринимательства. Кроме того, корпорация и сама может оказывать поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства, при этом формы, условия и порядок определяются советом директоров корпорации.

¹ См.: Бессонов И.С. Малый бизнес и малое предпринимательство: особенности, преимущества и факторы развития // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 1. С. 13.

² Собрание законодательства РФ. 2007. № 31. Ст. 4006.

³ Собрание законодательства РФ. 2010. № 40. Ст. 4970.

⁴ Собрание законодательства РФ. 1996. № 35. Ст. 4137.

⁵ Собрание законодательства РФ. 2016. № 15. Ст. 2097.

LEGAL REGULATION OF SMALL AND AVERAGE BUSINESS IN RUSSIA

© 2017 Zubkova Maria Nikolaevna

Candidate of Legal Sciences, Associate Professor

© 2017 Shpanagel Fedor Fedorovich

Candidate of Legal Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: zubkova_maria@mail.ru, shpanur@yandex.ru

Keywords: small entrepreneurship, microentity, small enterprise, development of an entrepreneurship.

The question of features of legal regulation of development of small and average business is considered. Forms, conditions and an order of support of subjects of small and average business are revealed.

УДК 347.73

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В НАЛОГОВЫХ ПРАВООТНОШЕНИЯХ

© 2017 Казанкова Татьяна Николаевна

кандидат педагогических наук, доцент

© 2017 Сидорова Юлия Юрьевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tatianaok78@yandex.ru, salvouire.jules@gmail.com

Ключевые слова: налоги, представительство, Российская Федерация, правоотношения.

Рассматривается представительство в налоговых правоотношениях, отражена специфика, отмечены дискуссионные вопросы.

Понятие представительства отсутствует в законодательстве Российской Федерации. Соответственно ведется большое количество споров что именно следует понять под "представительством" и под представительством конкретно в налоговых правоотношениях. Исследователи гражданского права и гражданского процесса определяют представительство как "правовое отношение, содержанием которого является представи-

тельская деятельность¹. Данное понятие применимо как к представительству в гражданском праве, так и в налоговом, однако оно не раскрывает его сущности и специфики применительно к налоговым правоотношениям. М.В. Жернаков, например, дает следующее понятие налогового представительства: "правоотношение, в силу которого юридические действия, совершаемые налоговым представителем от имени представляемого субъекта в пределах его полномочий, создают, изменяют или прекращают налоговые права и обязанности представляемого"². Данное понятие наглядно демонстрирует главные признаки представительства.

В пункте 6 части 1 статьи 21 Налогового Кодекса Российской Федерации (далее по тексту - НК РФ) установлено, что налогоплательщик вправе "представлять свои интересы в отношениях, регулируемых законодательством о налогах и сборах, лично либо через своего представителя"³. То же право есть и у плательщиков сборов и страховых взносов (часть 3 статьи 21 НК РФ). Глава 4 НК РФ более подробно разъясняет данное право. По смыслу статьи 26 выделяется два вида представительства: законное и уполномоченное. Полномочия представителя должны быть документально подтверждены. Законными представителями юридического лица являются лица, которые уполномочены представлять ее на основании закона или учредительных документов (статья 27 НК РФ). Причем, Гражданский Кодекс Российской Федерации (далее по тексту - ГК РФ) не дает понятия законных представителей юридического лица⁴. Однако в других нормативно-правовых актах указывается, что исполнительные органы юридического лица вправе действовать без доверенности от его имени. Соответственно, законными представителями организации исполнительные органы и являются⁵. Норма о законных представителях физических лиц прямо отсылает к ГК РФ, где указано, что законными представителями являются родители, усыновители, опекуны и попечители.

Уполномоченный представитель представляет интересы налогоплательщика, плательщика сборов и страховых взносов и осуществляет свои правомочия на основании доверенности. Следует отметить, что уполномоченный представитель действует на основании нотариально заверенной доверенности или доверенности, приравненной к нотариально заверенной (абзац 2 части 3 статьи 29 НК РФ). Причем, гражданское законодательство не дает определения доверенности, приравненной к нотариально удостоверенной. Ответственный участник консолидированной группы налогоплательщиков является уполномоченным представителем всех участников консолидированной группы налогоплательщиков на основании закона. Круг вопросов, по которым может осуществляться представительство от имени участников консолидированной группы установлен НК РФ.

Дискуссионным вопросом является вопрос о роли налоговых органов в налоговом представительстве. По мнению М.В. Жернакова, они безусловно осуществляют представительскую функцию от имени государства в силу двух причин: обладание властными полномочиями в отношении налогоплательщиков и в то же время обязанность по отношению к государству, а также возмещение убытков, причиненные неправомерными действиями налоговых органов за счет средств федерального бюджета.

Представитель налогоплательщика может осуществлять различные функции: постановку на налоговый учет, представление отчетов, обжалование актов налоговых органов. Однако в силу статьи 45 НК он не может осуществить самую основную функцию налогоплательщика (плательщика сборов, страховых взносов) - уплатить налог (сбор,

страховой взнос). В своем определении Конституционный Суд Российской Федерации установил, что налогоплательщик, от своего имени и за счет собственных средств должен уплачивать налоги. Причем не важно, в наличной или безналичной форме происходит оплата. Главное, чтобы с помощью платежного документа можно было установить лицо, осуществившее платеж⁶. Причем стоит подчеркнуть, что при осуществлении оплаты нельзя точно установить, что платеж произвело именно это лицо, поэтому лишь предполагается, что в платежном документе указано именно то лицо, которое осуществило уплату. Возникает вопрос, а будет ли выполнена обязанность, предусмотренная статьей 45 НК РФ должным образом, если конкретное действие по оплате произведет представитель, но расходы понесет представляемый. По самой цели уплаты налога безусловно, однако соответствующей нормы в законодательстве нет. Может возникнуть и ситуация, когда налогоплательщик - юридическое лицо не может выплатить налог со своего счета. В таком случае, может ли представитель осуществить выплату налогов вместо организации. Данной нормы также в законодательстве нет.

Вопрос об ответственности должностных органов уже разбирался многими правоведом, а об ответственности представителя речь начала идти сравнительно недавно⁷. Главой 16 НК РФ основания привлечения к данного рода ответственности не установлена, соответственной таких оснований нет и ответственности не существует, но так ли это правильно? По смыслу статьи 4 НК РФ субъектом налоговых правоотношений является налогоплательщик, плательщик сборов и страховых взносов, соответственно, ответственность несет именно он. Стоит обратить внимание на статью 28 НК РФ, которая определяет, что за действия (бездействие) представителя ответственность несет налогоплательщик - юридическое лицо. Это кажется не совсем разумным и требует совершенствования норм, касающихся ответственности представителей с целью исключения злоупотребления представителями своими полномочиями.

В заключение стоит сказать, что до принятия НК РФ представительство в налоговых правоотношениях не предусматривалось и из-за этого на практике возникали трудности. Налоги всегда требовалось выплачивать лично, заключение договора поручения в данном случае было невозможно. Несмотря на то, что в законодательстве существуют пробелы и многие вопросы остаются спорными, принятие НК РФ и возникновение налогового представительства, которое развивается и по сей день - это большое достижение в юриспруденции.

¹ Туманова Л.В., Алексей П.В., Амаглобели Н.Д. Гражданское процессуальное право : учебник. М., 2011. С. 157.

² Жернаков М.В. Представительство в налоговом праве // Финансовое право. 2007. № 1.

³ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016).

⁴ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 07.02.2017).

⁵ Федеральный закон "О сельскохозяйственной кооперации" от 08.12.1995 № 193-ФЗ (последняя редакция).

⁶ Определение Конституционного Суда РФ от 22.01.2004 № 41-О "Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы открытого акционерного общества "Сибирский Тяжпромэлектропроект" и гражданки Тарасовой Галины Михайловны на нарушение конституционных прав и свобод абзацем первым пункта 1 статьи 45 Налогового кодекса Российской Федерации" // Экономика и жизнь. 2004. № 20.

⁷ Колпакова Е.Е. Принцип законности финансово-правовой ответственности публичных образований: особенности реализации // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 10 (120).

REPRESENTATION IN TAX LEGISLATION

© 2017 Kazankova Tatyana Nikolaevna

Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor

© 2017 Sidorova Yulia Yuryevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: tatianaok78@yandex.ru, salvoiure.jules@gmail.com

Keywords: taxes, representation, Russian Federation, legal relations.

This article describes the representation of tax legal relations, specifies their specifics in this issue and discusses problems.

УДК 341.233.1

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ

© 2017 Казанкова Татьяна Николаевна

кандидат педагогических наук, доцент

© 2017 Федотчева Анастасия Сергеевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tatianaok78@yandex.ru, fedotcheva.n@mail.ru

Ключевые слова: контроль, бюджетные средства, аудит эффективности, система финансового контроля, государственный контроль.

Финансовый контроль представляет собой неотъемлемый элемент системы государственного управления. Проблемы финансового контроля негативно сказываются как на возможности дальнейшего развития методологии контроля, так и на качестве результатов проверки. В статье обобщены основные проблемы, влияющие на качество и результативность системы финансового контроля, предложены пути улучшения эффективности его становления.

Финансовый контроль в России проявляется как совокупность действий и операций по контролю за соблюдением законодательных и нормативно-правовых актов, норм, шаблонов и правил по применению государственных средств¹.

Контроль представляет собой неотъемлемую часть системы регулирования, одну из форм взаимосвязи, в результате которой субъект, регулирующий систему, получает существенные сведения о его действительном состоянии, что способствует субъекту безошибочно оценивать фактически сделанное, обнаруживать отклонения от поставленной цели и сопряженные с этим нежелательные последствия. Изучение полученных результатов контроля дает возможность обнаружить ранее неизвестные возможности и резервы системы, результативность применения его управленческих решений. Получая данные сведения, субъект обладает всеми предпосылками для точной оценки движения управляемой системы к поставленным задачам и принятия надлежащих корректирующих действий².

Овсянников Л.Н. пишет о том, что финансовый контроль осуществляется для обеспечения реальности "реализации права государства законными правами защищать свои финансовые интересы и финансовые интересы своих граждан"³.

Задачи, поставленные перед органами государственного финансового контроля, не имеют шансов быть разрешенными в полном объеме без улучшения деятельности контрольных органов. Данный вопрос довольно сложный, однако, актуальный для всего государства. Но, к сожалению, на практике преобразование финансового контроля является в целом лишь декларацией о планах.

Финансовый контроль в России находится на стадии становления, поэтому очевидны недостатки системы финансового контроля, которые впоследствии приводят к созданию весомых проблем⁴.

Бюджетные средства зачастую применяются не по назначению, а в некоторых случаях теряются, прослеживается коррупция, криминализация экономических структур, финансовые итоги компаний и учреждений в большей части скрыты, велики неплатежи, продолжается убывание денежных средств за границу.

Так, среди нововведений законодательства можно отметить внедрение в бюджетный процесс договорных отношений, в рамках которых ответственность за нецелевое расходование денежных средств возлагается на юридических лиц, участников бюджетного процесса, на аппарат государственной власти и на получателей бюджетных средств, предоставляющих их по договорам контрагентам. Такая норма, по мнению многих экспертов, является спорной и может спровоцировать недобросовестные действия, в связи с чем порядок проведения проверок в отношении таких лиц должен быть определен в Бюджетном кодексе РФ⁵.

Наиболее важной является проблема подготовки кадров контрольных органов. Потребность постоянного повышения квалификации и профессионального уровня, участия сотрудников контрольных органов в разнообразных тренировочных мероприятиях и обмена навыков вызвана регулярным изменением действующей нормативно-правовой базы.

Существует объективная потребность в составлении точного и гибкого плана контрольными органами своих мероприятий, своевременном проведении проверок и ревизий в процессе исполнения бюджета (текущий контроль), так как постановление по делам об административном правонарушении не может быть вынесено по истечении одного года со дня его совершения⁶.

В рыночных условиях финансовый контроль должен быть ориентирован на ускорение финансового и общественного развития, подавление бесхозяйственности и хищений, проверку оперативности выполнения обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами, обоюдных платежей между хозяйствующими субъектами⁷.

О потребности улучшения государственного и муниципального контроля было заявлено в Бюджетном Послании Президента РФ в 2010-2012 гг. Таким образом, в соответствии с посланием, должны быть существенно изменены подходы к исполнению государственного и муниципального контроля. Его сущность должна заключаться не только в фиксации факта выделения и расходования денежных средств, но и в доказательстве достижения результата, на который полагались при принятии решений об их выделении.

Основным направлением улучшения государственного финансового контроля, как важного элемента финансового контроля в РФ, считается принятие единой концепции финансового контроля в России, в которой необходимо зафиксировать единые методологические и правовые начала функционирования государственного финансового контроля, установить систему органов, которые осуществляют контроль, а также систему их взаимодействия. В пределах поставленных задач нужна подготовка научно-методических основ оценки эффективной деятельности органов финансового контроля и их сотрудников⁸.

В целях увеличения эффективности расходования государственных средств многообещающим направлением улучшения контроля считается переход к аудиту эффективности государственных затрат, который выражает направление деятельности органов, отвечающих за финансовый контроль.

Новейшими и существенными считаются повышение требования к качеству деятельности контрольных органов. Так, руководители и аудиторы Счетной палаты России в случае установления фактов недостоверности и неполноты данных, содержащихся в решениях палаты об исполнении федерального бюджета, снимаются с занимаемой должности.

Но с целью результативности осуществления государственного финансового контроля необходимо не только обозначить контрольные органы, но и законодательно зафиксировать их задачи, полномочия, сферу действия, положение и возможности их работников.

Главная задача улучшения контроля предполагает устранение дублирования действий контрольных органов, которое заключается в совершении различными органами собственных функций в одних и тех же объектах контроля.

Использование новейших информационных технологий обязано быть условием повышения совершенствования эффективности государственного финансового контроля. С возникновением новейших информационных технологий, будет допустимым в полном объеме обеспечить доступность бюджетов абсолютно всех уровней, вероятность в настоящее время осуществлять контроль расходов и доходов каждого получателя денежных средств.

Дальнейшему формированию и совершенствованию общественного контроля должна содействовать реализация данных мер: расширение полномочий попечительских советов; наиболее точное регулирование отдельных нюансов деятельности некоммерческих учреждений.

О потребности построения эффективной системы финансового контроля в России речь идет уже много лет. Опубликовано достаточное количество трудов и публикаций, посвященных этому направлению исследования. Но, невзирая на предпринимаемые усилия, проблема выстраивания целостной и продуктивно действующей системы государственного финансового контроля и ее улучшения до настоящего времени стоит ребром, нисколько не утрачивая собственной актуальности.

Таким образом, на данный момент является актуальным внедрение новейших перспективных систем и методов в область финансового контроля. Для устранения недостатков в сфере необходимо четкое регулирование деятельности контролирующих органов, создание единых принципов и подходов к организации и проведению контрольных мероприятий, что было бы рационально отобразить в единой концепции финансового контроля.

¹ Лукин А.Г. Финансовый контроль как элемент системы финансового управления организацией // Вестник Самарского экономического университета. 2014. № 2 (112). С. 95-98.

² Родионова В.М. Финансовый контроль. М. : ФБК-ПРЕСС, 2002. С. 14.

³ Лавренко С.В., Романова А.В. Финансовый контроль в системе обеспечения национальной безопасности: институциональный аспект // Финансы и кредит. 2010. № 26 (410). С. 58-62.

⁴ Фокеева Ю.А. Особенности и значение финансового контроля в период формирования пенсионной реформы // Вестник Самарского экономического университета. 2015. № 5 (127). С. 111-114.

⁵ Свиначев В.В. Финансовый контроль в России: системность в основе? // Право и экономика. 2011. № 6. С. 4-9.

⁶ Колесов Р.В., Юрченко А.В. Система государственного контроля РФ: проблемы и перспективы : монография. Ярославль : ЯФ МФЮА, 2013. С. 63-65.

⁷ Кузнецова А.А., Мельник Д.М. Проблемы и перспективы финансового контроля в России // Science Time. 2014. № 6 (6). С. 95-97.

⁸ Колесов Р.В., Юрченко А.В. Система государственного контроля РФ ... С. 67-68.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF FINANCIAL CONTROL IN RUSSIA

© 2017 Kazankova Tatiana Nikolaevna

Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor

© 2017 Fedotcheva Anastasia Sergeevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: tatianaok78@yandex.ru, fedotcheva.n@mail.ru

Keywords: control, budget, performance audit, financial control, state control.

Financial control is an integral part of the public administration system. Problems associated with the conduct of control checks. The article summarizes the main problems affecting the quality and effectiveness of the control system, and ways to improve the effectiveness of its development.

К ВОПРОСУ ОБ УЧАСТИИ ПУБЛИЧНО-ПРАВОВЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В ПРАВООТНОШЕНИЯХ

© 2017 Колпакова Елена Евгеньевна

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: elenakolp@yandex.ru

Ключевые слова: публично-правовые образования, правоотношение, юридическая ответственность.

Рассматривается специфика участия публично-правовых образований в правовых отношениях, исследуется ее влияние на юридическую ответственность публично-правовых образований.

В рамках исследования принципа законности юридической ответственности публично-правовых образований автор неоднократно обращался к функциям, которые выполняют обозначенные ранее субъекты права¹.

Данные исследования позволили сделать вывод о том, что публично-правовые образования могут участвовать в правоотношениях как непосредственно (чаще всего в публичных правоотношениях), так и через действие уполномоченных органов и (или) должностных лиц.

Основным спорным моментом в указанном втором случае участия публично-правовых образований в правоотношениях является проблема правовой квалификации отношений между обозначенными ранее субъектами и представляющими их в правоотношениях уполномоченными органами и (или) должностными лицами. С одной стороны, некоторые правоведы решают данный вопрос через призму особого представительства². Второй позицией по данной проблематике является аналогия действий субъекта, выполняющего публичные функции, как действий органов юридических лиц³.

С нашей точки зрения, указанные выше решения спорных вопросов не позволяют полностью охватить все многообразие отношений, в которые от имени публично-правовых образований вступают уполномоченные органы и (или) должностные лица:

- "теория представительства" кажется нам несостоятельной, во-первых, из-за того, что нормы гражданского законодательства не содержат четкого перечня органов государственной власти и местного самоуправления, а также должностных лиц, имеющих право действовать от имени публично-правовых образований, то есть превалирует плюралистическая модель участия указанных выше субъектов в гражданском обороте⁴, во-вторых, представитель должен обладать организационной и имущественной самостоятельностью, что не всегда относится к уполномоченным органам и (или) должностным лицам (лишь к тем, что имеют статус юридического лица)⁵, в-третьих, в указанном случае существовала бы угроза признания сделки оспоримой, поскольку уполномоченные органы и (или) должностные лица зачастую участвуют в правоотношениях, в которых итогом может быть извлечение, например, имущественных выгод, в том числе, для них, что, как

правило, запрещено (например, пункт 3 статьи 182 Гражданского кодекса Российской Федерации)⁶;

- "теория аналогии действий органов юридического лица" также представляется нам необоснованной в связи с тем, что органы юридического лица олицетворяются с самим юридическим лицом и не имеют собственной правосубъектности (пункт 1 статьи 53 Гражданского кодекса Российской Федерации), однако уполномоченные органы и (или) должностные лица могут участвовать в правоотношениях от своего имени. Именно поэтому важно правильно определять, кто является участником конкретного правоотношения: публично-правовое образование посредством уполномоченного органа и (или) должностного лица либо уполномоченный орган и (или) должностное лицо, поскольку верное определение субъекта, участвующего в правоотношении, будет существенно влиять на ответственность при нарушении им взятых на себя обязательств. Таким образом, данная теория не объясняет, например, следующую ситуацию: делегирование полномочий конкретному органу, с одновременной передачей ему имущества, которым данный орган вправе пользоваться по своему усмотрению.

С нашей точки зрения, наиболее верным при решении вопроса об участии публично-правовых образований в правоотношениях через уполномоченных органов и (или) должностных лиц будет сочетание двух обозначенных выше теорий. Основой, считаем, является "теория аналогии действий органов юридического лица", однако мы не забываем, что уполномоченные органы и (или) должностные лица, обладая собственной правосубъектностью, действуя от имени публично-правового образования, могут вступать в правоотношения, которые не отвечают интересам публично-правовых образований. В связи с указанной вероятностью необходимо подробно изучать документы, на основании которых были делегированы определенные полномочия (как правило, данные документы представляют собой нормативно-правовые акты)⁷, то есть специфическую доверенность.

По нашему мнению, указанный выше подход, позволит наиболее четко определить границу прав и обязанностей публично-правовых образований, когда они участвуют в правоотношениях посредством уполномоченных органов и (или) должностных лиц, а также исключить применение мер ответственности к ненадлежащему правонарушителю.

¹ См., например: Колпакова Е.Е. Влияние принципа законности на процесс реализации юридической ответственности публично-правовых образований // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 2 (112). С. 118.

² См.: Гражданское право. Том 1 : учебник / под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. М., 2002. С. 227.

³ См.: Крылова Е.Б. Органы публично-правовых образований как носители их гражданской правосубъектности // Юридический мир. 2010. № 5. С. 56.

⁴ Бораев З.К. Особенности представительства интересов публично-правовых образований в отношениях по возмещению вреда, причиненного незаконной деятельностью правоохранительных органов и их должностных лиц : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Владикавказ, 2011. С. 13.

⁵ Например, согласно п. 3 ст.37 Федерального Конституционного закона от 26.02.1997 № 1-ФКЗ "Об Уполномоченном по правам человека в Российской Федерации" уполномоченный и его рабочий аппарат являются государственным органом с правом юридического лица, имеющим расчетный и иные счета, печать и бланки со своим наименованием и с изображением Государственного герба Российской Федерации.

⁶ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. № 32. Ст. 3301.

⁷ Например, п. 1 ст. 6.1 Градостроительного кодекса Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ устанавливает, что "Российская Федерация передает органам государственной власти субъектов Российской Федерации осуществление полномочий в области организации и проведения государственной экспертизы проектной документации, государственной экспертизы результатов инженерных изысканий"; п. 1 ст. 7.1 Закона Российской Федерации от 19.04.1991 № 1032-1 "О занятости населения в Российской Федерации" также устанавливает, что полномочие Российской Федерации по осуществлению социальных выплат гражданам, признанным в установленном порядке безработными, в частности, стипендии в период прохождения профессионального обучения и получения дополнительного профессионального образования по направлению органов службы занятости, передается для осуществления органам государственной власти субъектов Российской Федерации.

TO THE QUESTION OF PARTICIPATION OF PUBLIC-LEGAL EDUCATION IN RELATIONSHIP

© 2017 Kolpakova Elena Evgenyevna
Postgraduate
Samara State University of Economics
E-mail: elenakolp@yandex.ru

Keywords: the public legal formations, legal relation, the legal liability.

This article examines particularity participation of public law entities of legal relation, explores its influence of legal liability of public law entities.

УДК 340.12

ПОРЯДОК ОБРАЩЕНИЯ В СУДЫ С ТРЕБОВАНИЕМ О ПРИЗНАНИИ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ В ГРАНИЦАХ САДОВЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ТОВАРИЩЕСТВ

© 2017 Колыбанов Андрей Витальевич
кандидат философских наук, доцент
Архитектурно-строительный институт СамГТУ
E-mail: kort70@mail.ru

Ключевые слова: исковое требование, право собственности, земельный участок, юридическая наука.

Исследуются процессуальные особенности реализации права на обращение в суд с требованием о признании права собственности на земельный участок.

В соответствии со статьей 36 Конституции РФ¹ граждане и их объединения вправе иметь в частной собственности землю. Условия и порядок пользования землей определяются федеральными законами. В современных условиях реализация такого права является предельно востребованной, поскольку отвечает потребностям рыночной экономики. Нормативной базой для признания права собственности на земельные участки в границах СНТ на территории Самарской области будут являться: Конституция РФ; Земельный кодекс РФ²; Федеральный закон РФ от 15.04.1998 г. №66-ФЗ "О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан"³; Федеральный закон "О государственном кадастре недвижимости" от 24 июля 2007 г. N 221-ФЗ⁴; Закон Самарской области от 11 марта 2005 г. № 94-ГД "О земле"⁵.

С точки зрения произошедших в 2015 г. изменений в сфере земельного законодательства возможность признать право собственности на земельные участки в составе СНТ предоставляется не на основании п. 4 ст.28 Федерального закона РФ от 15.04.1998 г. № 66-ФЗ как было ранее, а на основании ст. 39.1 ЗК РФ и ст. 10.4 Закона Самарской области от 11 марта 2005 г. № 94-ГД "О земле".

Особенности предоставления в собственность земельных участков садоводам, огородникам, дачникам и их садоводческим, огородническим и дачным некоммерческим объединениям на территории Самарской области регламентируется п.1 ст.10.4 Закона Самарской области от 11 марта 2005г. №94-ГД "О земле". Согласно п.1 ст.10.4 указанного закона для предоставления в собственность земельных участков бесплатно без проведения торгов необходимо соблюдение следующих условий: 1) земельный участок должен находиться на территории СНТ; 2) СНТ должно быть создано до 01.01.2010 г. либо являться правопреемником такого СНТ; 3) План-схема территории СНТ должна быть согласована уполномоченным органом исполнительной власти или органом местного самоуправления. В том случае, если эти условия не соблюдаются приобрести земельный участок на праве собственности можно через участие в торгах. Если земельный участок отвечает требованиям ст. 10.4 94-ГД, то далее необходимо выяснить то основание, на котором возникло первичное право на землю.

Тем, у кого права на земельный участок возникли из договора с СНТ необходимо иметь в виду, что процедуру признания права собственности необходимо начать в выяснения вопроса о наличии или отсутствии иных, не известных заявителю, правообладателей. Эта задача решается путем обращения в Федеральную службу государственной регистрации, кадастра и картографии с запросом о предоставлении сведений о зарегистрированных правах на испрашиваемый земельный участок. В том случае, если в результате запроса выписка будет содержать сведения о имеющихся правообладателях, это обстоятельство не является непреодолимым препятствием признания права за истцом. Зарегистрированное ранее за правообладателем право может быть прекращено по решению суда, что в свою очередь даст возможность признать право собственности за истцом. Среди основных условий прекращения ранее зарегистрированного права - неиспользование (ненадлежащее использование) земельного участка и не исполнение своих обязанностей по несению бремени содержания (оплата членских взносов, налогов, иных обязательных платежей).

Большое количество правообладателей дачных земельных участков приобрели свои права на указанные земельные участки в результате решения органа государственной власти. В этом случае до обращения в суд необходимо реализовать досудебный порядок реализации права. Иными словами, при обращении с исковым заявлением необходимо суду пред-

ставить доказательства осуществления действий по реализации права в досудебном порядке. В качестве такого доказательства будет служить решение государственного органа, уполномоченного на предоставление земельных участков об отказе в предоставлении земельного участка на праве собственности с указанием причин такого отказа.

Сложность правового регулирования возникающих правоотношений, и как следствие, сложность разрешения судебных споров, с ними связанных, обусловлена в первую очередь сочетанием и конкуренцией правовых норм различных отраслей и правовых институтов российского права. Помимо этого, так же имеет место наложение различных договорных конструкций, что служит причиной появления коллизий нормативно-правового регулирования, о чем мы уже не раз писали⁶.

¹ Конституция Российской Федерации (Основной Закон).

² Земельный кодекс РФ от 25.10.2001 № 136-ФЗ (в ред. федер. законов от 03.07.2016 № 373-ФЗ, № 365-ФЗ, № 361-ФЗ, № 354-ФЗ, № 349-ФЗ, № 336-ФЗ, № 335-ФЗ, № 334-ФЗ и федер. законов от 23.06.2016 № 221-ФЗ, № 206-ФЗ).

³ Федеральный закон от 15.04.1998 № 66-ФЗ "О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан" (в ред. федер. законов от 03.07.2016 № 337-ФЗ, от 31.01.2016 № 7-ФЗ, от 31.12.2014 № 499-ФЗ, от 29.12.2014 № 458-ФЗ).

⁴ Федеральный закон от 24.07.2007 № 221-ФЗ "О государственном кадастре недвижимости" (в ред. федер. законов от 03.07.2016 № 361-ФЗ, № 265-ФЗ, от 23.06.2016 № 221-ФЗ, от 01.05.2016 № 119-ФЗ, от 26.04.2016 № 108-ФЗ, от 05.04.2016 № 95-ФЗ, от 30.12.2015 № 452-ФЗ, от 3.12.2015 № 431-ФЗ).

⁵ Закон Самарской области от 11.03.2005 № 94-ГД "О земле" (в ред. законов от 11.11.2016 № 118-ГД, от 11.07.2016 № 104-ГД, № 103-ГД, № 102-ГД, № 87-ГД, от 11.04.2016 № 43-ГД, № 39-ГД, от 29.02.2016 № 34-ГД, от 15.02.2016 № 26-ГД, от 11.01.2016 № 13-ГД, № 12-ГД, № 7-ГД).

⁶ См.: Колыбанов А.В. Проблема реализации права на апелляционное обжалование в арбитражном процессе // Право и его реализация в XXI веке : сб. науч. тр. (по материалам Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 80-летию Сарат. гос. юрид. акад.) : в 2 ч. Саратов : Изд-во Сарат. гос. юрид. акад., 2011. Ч. 1. С. 311-312;

Колыбанов А.В. К вопросу о возможности применения мирового соглашения в арбитражном процессе // Традиции и инновации в строительстве и архитектуре : материалы 70-й юбилейной Всерос. науч.-техн. конф. по итогам НИР 2012 г. / СГАСУ. Самара, 2013. Ч. 1. С. 30-31;

Колыбанов А.В. Гражданско-правовой статус выгодоприобретателя по договорам страхования // Традиции и инновации в строительстве и архитектуре : материалы 68-й Всерос. науч.-техн. конф. по итогам НИР 2010 г. / СГАСУ. Самара, 2011. С. 29-30.

THE ORDER OF APPEALING TO COURTS WITH RECOGNITION REQUIREMENT PROPERTY RIGHTS TO LAND PLOTS IN THE BORDERS OF GARDEN NON-COMMERCIAL PARTNERSHIPS

© 2017 Kolybanov Andrey Vitalyevich

Candidate of Philosophical Sciences, Associate Professor

Architectural and Construction Institute of SamSTU

E-mail: kort70@mail.ru

Keywords: demand of the relief, property right, land plot, legal science.

The purpose of this article is research of processual aspects of application to court with requirement about recognition of property right on the land plot.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

© 2017 Кочкуров Никита Александрович*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kochkurov.n.a@yandex.ru

Ключевые слова: налогообложение, налоги, правовое регулирование, инновации, инновационная деятельность.

Рассматриваются проблемы правового регулирования налогообложения инноваций, дается понятие инноваций и инновационной деятельности, обосновывается необходимость совершенствования законодательства в области налогообложения инноваций.

Сегодня экономический рост развитых стран мира характеризуется большой ролью факторов научно-технического прогресса, которые неразрывно связаны с интеллектуализацией и информатизацией структурных элементов промышленного производства. В условиях экономической нестабильности, новые подходы к экономическому развитию России предусматривают увеличение роли сбалансированной бюджетно-налоговой политики, в том числе в инновационной сфере.

В Федеральном законе от 21.07.2011 г. № 254-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике"¹ под "инновацией" понимается введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или организационный метод в деловой практике, а также деятельность по созданию и использованию инновационного продукта и доведению новых идей до их реализации на рынке в виде готового товара или технологии.

Инновационная деятельность определяется как деятельность, направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности.

В данный момент времени представляет особый интерес изучение правовых механизмов, которые устанавливают налоговые обязанности владельцев инноваций применительно к различным видам налогообложения.

Согласно ст. 17 Налогового кодекса РФ² налог считается законно установленным в случае, когда определены субъекты (налогоплательщики) и элементы налогообложения. Необходимо подчеркнуть, что такой элемент, как объект налогообложения играет важную роль, так как именно он указывает на факт возникновения у субъектов налоговой обязанности³.

В науке налогового права под объектом налогообложения понимается правовая категория, которая имеет закрепленные законодательно стабильные признаки, не зависящие от каких-либо условий и предполагающие наличие экономического основания⁴.

* Научный руководитель - Сидорова Анна Викторовна, старший преподаватель.

Возникновение обязанности по уплате налога, безусловно связано с наступлением определенного юридического факта, который порождает налоговую обязанность у налогоплательщика и фиксирует ее возникновение⁵. В качестве примера можно привести возникновение у налогоплательщика налоговой обязанности в результате реализации инновационных товаров и появление определенной выгоды (налог на добавленную стоимость для владельцев имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности (далее - ОИС).

Для определения сущности налогообложения инноваций важно определить сущность оборота инноваций. Понимание сущности оборота инноваций должно строиться на определении статуса субъектов, которым и подконтрольны инновационные объекты⁶.

Оборот инновационных продуктов (имущественные права на ОИС и т.д.) преследует определенную цель: приобретение инновационного продукта для дальнейшего его использования в хозяйственной или иной деятельности предприятия. В связи с этим, применимо к налогообложению инноваций, имеет значение объем налоговых обязанностей, возникающих в связи оборотом имущественных прав на ОИС, ведь налогоплательщик напрямую связан с объектом налога правом, которым он обладает на данный объект⁷.

Исходя из вышесказанного, стоит подчеркнуть, что повышенное внимание государства к области инноваций и инновационной деятельности, обуславливает необходимость закрепления в налоговом праве института налогообложения инноваций.

В целях реального закрепления данного института в системе налогового права важно устранить в Общей и Особенной части НК РФ пробелы, определяющие правовой режим инноваций и основания возникновения налоговых обязанностей для их владельцев⁸.

Неопределенность правовых механизмов налогообложения инноваций и отсутствие налоговых стимулов для дальнейшего инновационного развития, обуславливают необходимость преодоления имеющихся затруднений в области налогообложения инноваций.

¹ О внесении изменений в Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике : федер. закон от 21.07.2011 № 254-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2011. № 30 (ч. 1). Ст. 4602.

² Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016).

³ Чуркин А.В. Понятие объект налогообложения и проблемы его определения в законодательстве : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2008. С. 2.

⁴ Чуркин А.В. Юридическая квалификация понятия "реализация товаров (работ, услуг)" как объекта налогообложения и его применение на практике // Современное право. 2002. № 4. С. 32.

⁵ Трофимов С.В. Правовое регулирование налогообложения оборота инновационных продуктов. Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2015. С. 16.

⁶ Харитоненко К.А. Функции налогов в системе современного инновационного развития национальной экономики // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 7 (45). С. 131.

⁷ Трофимов С.В. Правовое регулирование налогообложения ... С. 41.

⁸ Там же. С. 31.

LEGAL REGULATION OF THE TAXATION OF INNOVATIONS

© 2017 Kochkurov Nikita Aleksandrovich

Student

Samara State University of Economics

E-mail: kochkurov.n.a@yandex.ru

Keywords: taxation, taxes, legal regulation, innovation, innovative activity.

The article considers problems of legal regulation of taxation of innovation; defines the concept of innovation and innovative activities; the necessity of improving legislation in the field of taxation of innovation.

УДК 347.73

КОЛЛИЗИОННЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ТАЙНЫ

© 2017 Кудряшова Екатерина Сергеевна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ek.cudryashova@yandex.ru

Ключевые слова: банковская тайна, цифровое неравенство, правовой режим, врачебная тайна, частная жизнь.

Рассматривается понятие банковской тайны, анализируется ее правовой режим. Исследуется ряд коллизионных вопросов, напрямую связанных с применением норм о банковской тайне.

Наступление цифровой эры - времени информатизации, компьютеризации, глобальных сетей дает обществу не только много новых возможностей, но и приносит новые беспокойства¹. Кроме возникновения нового вида неравенства - "цифрового"², в современном мире возрос и риск вторжения в различного рода тайны: тайну частной жизни, банковскую тайну, врачебную тайну и т.д. Сегодня довольно часто в нормативно-правовых актах встречается термин "тайна". Речь может идти и о коммерческой и профессиональной, служебной, государственной врачебной тайне и других³. Но несмотря на широкую распространенность этого термина, он еще не получил однозначной оценки ни на законодательном уровне, ни в среде ученых. В данной статье мы бы хотели уделить особое внимание одному из видов тайны - банковской тайне, поскольку именно она играет огромную роль в банковской сфере, оказывая непосредственное влияние на деятельность банков, конкуренцию в банковской сфере⁴ и т.п. Следует сказать, что данное поня-

* Научный руководитель - Сидорова Анна Викторовна, старший преподаватель.

тие на сегодняшний день приобрело не только правовую, экономическую, но и политическую окраску, поэтому рассматриваемая нами тема является достаточно актуальной в современном праве.

Исследуемое понятие является и правовым, и экономическим, поскольку между правовыми и экономическими правоотношениями существует тесная взаимосвязь⁵. Кроме того, правовое понятие банковской тайны - межотраслевое. Оно располагается в ст. 26 Федерального закона "О банках и банковской деятельности"⁶, ст. 857 Гражданского Кодекса РФ⁷, ст. 183 Уголовного Кодекса РФ⁸ и в иных нормативно-правовых актах. Это связано с тем, что банковское право носит комплексный характер.

Следует отметить, что в среде ученых нет единого мнения по поводу данного понятия. Так, М. Агарков, например, указывает, что "банковской тайной нужно считать обязанность кредитного учреждения сохранять тайну по операциям клиентов"⁹. С этим мнением не согласна О. Олейник, которая пишет, что "банком должны сохраняться сведения не только по операциям и счетам клиента, но и информация о самом клиенте", кроме того "если даже банк в ходе предоставления, например, кредита получит какие-либо сведения о личной жизни клиента (здоровье, семейное положение), эти сведения, а не только операции, произведенные для выдачи кредита, должны быть включены в банковскую тайну"¹⁰. А.С. Селивановский определяет банковскую тайну как "особый режим информации, которая становится известной кредитной организации в ходе осуществления банковской деятельности, а также некоторым другим лицам, которые получают такую информацию от кредитной организации в ходе ее проверки или взаимодействия с ней"¹¹. На наш взгляд именно - это определение является наиболее полным и точным.

Сравнительный анализ российского законодательства приводит к выводу о том, что в российском законодательстве существует ряд коллизий относительно банковской тайны. Например, при рассмотрении норм Гражданского кодекса РФ и ФЗ РФ "О банках и банковской деятельности" можно выявить их противоречивый характер норм, касающихся банковской тайны. Согласно ст. 857 ГК РФ "банк гарантирует тайну банковского счета и банковского вклада, операций по счету и сведений о клиенте. Сведения, составляющие банковскую тайну, могут быть предоставлены ограниченному кругу лиц, а именно самим клиентам или их представителям, а также в бюро кредитных историй. Государственным органам и их должностным лицам такие сведения могут быть предоставлены в исключительных случаях и в порядке, предусмотренном российским законодательством. Режим банковской тайны должен соблюдаться бессрочно"¹².

Отметим, что ст. 26 ФЗ РФ "О банках и банковской деятельности" более глубоко раскрывает положения о банковской тайне нежели ст. 857 ГК РФ. В соответствии с положениями ст. 26 ФЗ РФ "О банках и банковской деятельности" обязанность хранения банковской тайны распространяется не только на банки, но и на иные кредитные организации. Более того в ФЗ РФ "О банках и банковской деятельности" указано, что в режиме банковской тайны должны находиться сведения об операциях, счетах, вкладах не только клиентов (как это указано в ст. 857 ГК РФ), но и корреспондентов.

Несоответствие вышеназванных норм ставит перед банками немало вопросов, например, "следует ли распространять требования ст. 857 ГК РФ на небанковские кредитные организации"? Неблагоприятно складывается такое положение дел и на повседневной деятельности банков. Банки в каждом конкретном случае вынуждены принимать

решение о том, в каком же объеме отвечать по требованиям уполномоченных государственных органов. При этом они находятся в противоречивом положении, так как несут ответственность и перед уполномоченными органами (за сокрытие запрашиваемой информации), и перед клиентом (за ее неправомерное разглашение). Поскольку и положения ст. 857 ГК РФ, и нормы ст. 26 Федерального закона "О банках и банковской деятельности" имеют одинаковую юридическую силу (федеральные законы), ответов на данные вопросы до сих пор нет. В ходе исследования норм российского законодательства, регулирующих банковскую тайну, был выявлен еще один коллизийный момент. Так, все служащие банка несут ответственность за разглашение банковской тайны. Однако ни в одном из законов не сказано, что налоговые органы, если им стала известна такая тайна должны ее сохранять, хотя законом предусмотрена их ответственность за разглашение налоговой тайны, в частности, за использование или передачу другому лицу информации, составляющей коммерческую тайну налогоплательщика и ставшей известной должностным лицам налоговых органов. В связи с этим возникает ряд вопросов. Должны ли налоговые органы сохранять банковскую тайну? Входит ли банковская тайна в состав налоговой тайны? А если входит, то в какой мере? Однако основываясь на современное российское законодательство нельзя дать однозначные ответы на вышеуказанные вопросы, так как в законодательстве отсутствуют нормы, регулирующие переход банковской тайны в налоговую тайну. Именно это положение дел и порождает новую проблему - отсутствие ответственности за разглашение налоговыми органами банковских сведений, являющихся банковской тайной.

В заключении хотелось еще раз обратить внимание на то, что правовой режим банковской тайны, несмотря на относительную давность появления этого термина в законодательстве, до настоящего времени не получил четкого законодательного определения. Устранение противоречий между нормативно-правовыми актами, путем единообразного использования во всех законах термина "банковская тайна", позволило бы устранить конфликт интересов государства и кредитных организаций и их клиентов. Кроме того, это несомненно приведет к созданию эффективного механизма реализации права доступа к банковской тайне.

¹ Сидорова А.В., Кулугина Н.В. Проблемные моменты защиты персональных данных // Российская наука: актуальные исследования и разработки : сб. науч. ст. I Всерос. заоч. науч.-практ. конф., посвящ. 85-летию Самар. гос. экон. ун-та, 10 июня 2016 г. : в 3 ч. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2016. Ч. 1. С. 268.

² Захаров А.Л., Сидорова А.В. Информационное неравенство: история и современность // Вопросы экономики и права. 2016. № 10. С. 18.

³ Бачило И.Л., Лопатин В.М., Федотов М.А. Информационное право : учебник / под ред. Б.Н. Топорина. СПб., 2005. С. 345.

⁴ См.: Вишневер В.Я. К вопросу о сравнительной оценке конкурентоспособности ведущих российских банков // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11 (133). С. 111-115.

⁵ Сидорова А.В., Коннина Е.С. Конституционное регулирование экономики Российской Федерации // Бюллетень науки и практики. 2016. № 11 (12). С. 203. URL: <http://www.bulletennauki.com/sidorova-konnina> (дата обращения: 07.02.2017).

⁶ Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 "О банках и банковской деятельности" // Собрание законодательства РФ. 1996. № 6. Ст. 492.

⁷ Гражданский кодекс РФ // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

⁸ Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.

⁹ Агарков М.М. Основы банковского права. Учение о ценных бумагах. М. : БЕК, 1994. С. 152.

¹⁰ Олейник О.М. Основы банковского права : курс лекций. М. : Юристъ, 1999. С. 23.

¹¹ Селивановский А.С. Банковская тайна: состояние и проблемы // Бухгалтерия и банки. 2006. № 8. С. 32-35.

¹² Гражданский кодекс РФ.

COLLISION ISSUES OF LEGAL REGULATION OF BANK SECRETS

© 2017 Kudryashova Ekaterina Sergeevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: ek.cudryashova@yandex.ru

Keywords: banking secrecy, digital inequality, the right-hand mode, medical secret, private life.

The article discusses the concept of Bank secrecy, the legal regime of banking secrecy. We investigate a number of conflicting matters directly related to the application of the rules on banking secrecy.

УДК 347.965.9

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ УЧАСТИЯ В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЯ, НЕ ЯВЛЯЮЩЕГОСЯ АДВОКАТОМ

© 2017 Кузьмина Ольга Юрьевна*

студент

© 2017 Краснова Екатерина Владимировна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: krasnovaekaterina-2011@mail.ru

Ключевые слова: адвокат, гражданский процесс, представители, квалифицированная юридическая помощь.

Статья посвящена исследованию проблем, связанных с участием в гражданском процессе представителя, не владеющего статусом адвоката, в частности, взиманию затрат на оплату услуг представителя.

* Научный руководитель - **Чугурова Татьяна Викторовна**, кандидат юридических наук, старший преподаватель.

Прежде всего нужно обратиться к ГПК РФ¹, а именно к ч. 1 ст. 100, где говорится, что "стороне, в пользу которой состоялось решение суда, согласно ее письменному ходатайству, суд присуждает с иной стороны на оплату услуг представителя в рациональных пределах".

Если обратиться к практике, то мы узнаем, что единообразие в употреблении данной нормы отсутствует, а вот в доктрине гражданского процесса не сформированы единые подходы к ее пониманию. Имеется возможность отметить, то, что конституционность анализируемой статьи за последние 10 лет семь раз становилась предметом претензий в Конституционный Суд РФ.

Все-таки абсолютно во всех вариантах Конституционный Суд РФ никак не обретал причин для принятия данных претензий к анализу.

В настоящее время в практике применения ст. 100 ГПК РФ мы можем наблюдать следующие проблемы и противоречия.

Наглядное отличие в суммах, взыскиваемых различными судьями, и соотношение этих сумм со сложностью рассмотренного дела. К примеру, представитель ответчицы согласно исковому заявлению об устранении препятствий в пользовании составляющей жилого дома подготовил ответный иск, удовлетворенный судом, а в одобрении начального иска отказано. Согласно данному процессу был проведен ряд судебных заседаний, в каждом из которых представитель принимал интенсивное содействие, заявлял ходатайства, противоречия, выступал в прениях. Суд взыскал с истца, затраты на оплату услуг представителя, согласно начальному иску в объеме трех тысяч рублей.

Тот же самый представитель, защищавший в ином процессе круг интересов истицы согласно заявлению об устранении препятствий в пользовании шкафом общей площадью 0,6 кв. м, составил заявление и присутствовал на трех заседаниях. Два, из которых завершились отложением процесса в связи с неявкой ответчицы, а на третьем было вынесено решение об удовлетворении исковых требований. В судебных заседаниях данный представитель, по сути, не выступал, так как ответчица и ее представитель не присутствовали. Вследствие чего, суд уже назначил взыскать деньги, затраченные на уплату услуг представителя в размере десяти тысяч рублей.

Такое расхождение взыскиваемых сумм различными судьями согласно разным процессам с учетом их соотношения с конкретной сложностью дел и ценностью защищенных благ является недопустимым, и полагаем возможным порекомендовать следующее разрешение проблемы.

Постановлением Правительства РФ утверждено Положение о возмещении процессуальных издержек². В нем достаточно тщательно изображена система выплаты вознаграждения адвокату по уголовному делу и его максимальные размеры. Подобные принципы необходимо предусматривать и с целью возмещения потраченных денег, которые пошли на услуги представителя. Направив интерес на ч. 1 ст. 100 ГПК РФ, возможно, осознать, то, что законодатель применяет категорию "суд присуждает" и ограничивает необходимую сумму возмещения "разумными пределами". Так, подобные формулировки дают суду большие возможности с целью уменьшения суммы компенсации затрат,

которые пошли на оплату представителя. Присутствие такого снижения может быть определено как требованиями разумности (что не вызывает возражений), так и иными не правовыми соображениями.

Ходатайство о возмещении трат на оплату представителя разрешается тем же судьей, который анализировал соответствующее гражданское дело в первой инстанции. При этом стороной, в пользу которой состоялось решение, могли быть успешно обжалованы в частном режиме определения суда, а "проигравшая" сторона имела возможность отмены либо изменения решения в суде апелляционной инстанции. Данный судья может при рассмотрении ходатайства о компенсации представительских затрат значительно уменьшить их объем - с учетом этого, отмена решения либо определения судьи отрицательно определяет его профессиональную работу. При этом, формальные основания для отвода судьи отсутствуют.

Отталкиваясь от вышеизложенного, мы полагаем, следует зафиксировать в ГПК РФ принцип, в соответствии с которым "ходатайство о взимании затрат на оплату услуг представителя обязано рассматриваться иным судьей".

Однако имеется еще одна трудность. Она связана с отношением судей к представителям, не владеющих статусом адвоката. Почти все судьи полагают таких представителей недостаточно квалифицированными, и, должно, значительно снижать необходимую сумму, взимаемую в качестве компенсации стороне расходов на уплату их услуг. При этом такой подход является весьма спорным.

В практике адвокаты делают не меньше ошибок, нежели "простые" юристы. К подобным просчетам, возможно, отнести, в частности, орфографические и грамматические ошибки в текстах процессуальных документов, нарушения правил подсудности и подведомственности, ссылки на комментарии законодательства и учебники, и т.п.

Так, суды не принимают во внимание, что затраты на уплату услуг представителя в силу ч. 1 ст. 100 ГПК РФ возмещаются только "выигравшей" стороне, таким образом, несмотря на отсутствие у представителя статуса адвоката, должно влиять правило "победителей не судят".

В последнее время периодически появляются предложения о внесении в гражданское процессуальное законодательство изменений, в соответствии с которыми представителями в суде смогут выступать только лишь адвокаты.

На сегодняшний день почти все граждане обращаются за юридической помощью к собственным родным, товарищам и друзьям, которые готовы защищать круг интересов в судах безвозмездно или за символическую, или небольшую оплату, наиболее низкую по сравнению со стоимостью услуг адвокатов. При этом данного свойства юридической помощи "не адвокатов" в основной массе никак не уступает, а некоторых случаях, в том числе и превышает качество адвокатских услуг. Представителями по гражданским делам в наше время выступают, в частности, педагоги институтов, работники адвокатских подразделений, государственных и муниципальных органов, юридических лиц.

В случае допуска к участию в гражданских делах в качестве представителей исключительно адвокатов, у адвокатских образований возникнет ничем не оправданная монополия на оказание квалифицированной юридической помощи в гражданском судопроиз-

водстве. А монополистическое положение с неизбежностью приведет к увеличению цены и уменьшению качества соответствующих услуг. Все без исключения упомянутое находится в противоречии с ч. 1 ст. 48 Конституции РФ, "гарантирующей любому возможность на приобретение квалифицированной юридической помощи"³.

Представителю, никак не владеющему статусом защитника, с целью эффективного решения проблемы по взиманию с "проигравшей" стороны компенсации затрат на оплату своих услуг, необходимо заключить с доверителем письменный договор возмездного оказания юридических услуг, а обстоятельство передачи денежных средств за оказанные услуги оформить распиской. Данные бумаги станут подтверждением наличия между доверителем и представителем гражданско-правовых отношений и факта несения стороной расходов на уплату услуг представителя.

Следовательно, уплата налогов в приобретенные за оказанные услуги деньги находятся за пределами рассмотрения конкретных гражданских дел, и постановка разрешения ходатайства о взимании определенных затрат в зависимости от ответов на эти вопросы являются противозаконной практикой.

¹ Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ (ред. от 08.03.2015).

² Постановление Правительства РФ от 01.12.2012 № 1240 (ред. от 23.12.2014) "О порядке и размере возмещения процессуальных издержек, связанных с производством по уголовному делу, издержек в связи с рассмотрением гражданского дела, а также расходов в связи с выполнением требований Конституционного Суда Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых актов Совета Министров РСФСР и Правительства Российской Федерации".

³ Конституция Российской Федерации : принята всенар. голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. 2014. № 31. Ст. 4398.

ON SOME PROBLEMS OF PARTICIPATION IN THE CIVIL PROCESS OF A REPRESENTATIVE WHO IS NOT A LAWYER

© 2017 Kuzmina Olga Yuryevna

Student

© 2017 Krasnova Ekaterina Vladimirovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: krasnovaekaterina-2011@mail.ru

Keywords: lawyer, civil process, representatives, qualified legal assistance.

The article is devoted to the study of problems related to the participation in the civil process of a representative who does not have the status of a lawyer, in particular, the collection of expenses for the payment of the services of such a representative.

БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2017 Мухамедзянова Альбина Ринатовна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: albina.3007@yandex.ru

Ключевые слова: банковская гарантия, независимая гарантия, гарант, бенефициар, принципал.

Рассматриваются основные банковские гарантии в международном праве и российской правовой системе.

Одной из основополагающих задач банковской деятельности является обеспечение внешнеэкономических взаимоотношений хозяйствующих субъектов посредством: осуществления валютного регулирования, купля-продажа иностранной валюты, предоставление кредитов, выдачи банковских гарантий, проведение операций по расчетным счетам различных иностранных государств. При выполнении данных услуг банки становятся активными участниками внешнеэкономических сделок в проведении международных расчетов¹.

Однако банк может осуществлять свою деятельность не только в качестве стороны в сделке (например, при осуществлении сделок по договору банковской ячейки или банковского счета), но и выступать в качестве административно-властного органа, контролирующего определенный сегмент отношений, так банк осуществляет контроль за проводимыми валютными операциями².

Особый интерес к банкам проявляется в гражданско-правовых отношениях, осложненных иностранным элементом. Отсюда и проявляется огромный интерес к банковским гарантиям.

Сама по себе банковская гарантия представляет договор между банком (гарантом) и принципалом (должником), закрепляющий обязательства банка выплатить определенную денежную сумму на согласованных условиях по требованию кредитора (бенефициара)³. Исходя из юридической силы, гарантия представляет собой самостоятельную сделку, которая не зависит от внешнеэкономических факторов, и при этом является одним из средств обеспечения исполнения обязательств. Данная сделка зачастую подчиняется закону места выплаты гарантии, однако стороны в силу автономии воли могут выбрать более доступный им правопорядок, применив тем самым иную привязку.

Стоит отметить, что в современной международной практике роль банковской гарантии возрастает исходя из следующих обстоятельств: во-первых, данный правовой институт обеспечивает исполнение различных видов финансовых (кредитование) и не-

* Научный руководитель - Сидорова Анна Викторовна, старший преподаватель.

финансовых (поставка, подряд) сделок. Во-вторых, использование банковских гарантий помогает впоследствии возместить гражданско-правовой ущерб, возникший вследствие ненадлежащего исполнения обязательств.

Банковские гарантии интересны также и своими источниками. Так основными являются национальное законодательство, международные договоры и международные обычаи⁴. К числу национального относятся те нормы, в которых прописаны положения о банковских гарантиях. При конструировании данных норм очень многое было заимствовано из международных обычаев и договоров. Эти положения облегчили стандарты внешнеэкономических операций и операций с иностранными физическими и юридическими лицами⁵.

Однако при всей позитивности международного законодательства на становление банковских гарантий в России есть свои особенности. Таковой является то, что банковская гарантия является диспозитивной. К сожалению, это не всегда положительно сказывается на применении: отсутствуют запреты, снижается эффективность реализации, действие носит декларативный характер. Наиболее эффективными в этой области являются нормы международного законодательства.

В международной практике используются следующие банковские гарантии:

- Тендерные - поручительство в письменной форме, по которой банк (гарант) обязуется выполнить обязательства согласно условиям тендера (конкурса)

- Условные - поручительство, предполагающее наличие определенных условий, для осуществления гарантии

- Гарантии по требованию - письменное обязательство банка по договору с принципалом, по которому гарант обязуется уплатить бенефициару сумму по предоставлении бенефициаром письменного требования в соответствии с условиями гарантии

- Гарантии надлежащего исполнения контракта - письменное обязательство, по которому банк по просьбе продавца-принципала осуществляет платеж в пределах суммы, указанной в гарантии, если были нарушены условия контракта.

- И другие гарантии⁶.

Стоит заметить, что источником института банковской гарантии в международном праве выступают международно-правовые обычаи.

Международной Торговой Палатой были систематизированы правовые обычаи, применяемые на практике как в отношении всех видов гарантий, так и в отношении только договорных: тендерных, гарантий исполнения и гарантий возврата платежа. В 1978 г. были приняты Унифицированные правила по договорным гарантиям, а в 1992 г. - Унифицированные правила для гарантий по первому требованию.

Унифицированные правила 1992 года применяются ко всем видам международных гарантий, где также предусматривается регулирование выплаты гарантийной суммы, что является наиболее эффективным, так как связывает выплаты с первыми требованиями бенефициара без специальных документов, обосновывающих претензию бенефициара. Стоит заметить, что Унифицированные правила 1978 года применяются преимущественно к договорным гарантиям, где наиболее четко дается определение видов гарантий. Также подлежит выделению следующее положение: Правила 1992 года содержат специальные нормы, регулирующие реквизиты выдаваемых гарантий, положения о сроке дей-

ствия гарантий, об ответственности гаранта перед бенефициаром и содержании платежных требований⁷.

Однако стоит отметить, что в данных Правилах наблюдаются коллизии: в этих нормативных актах содержатся специальные положения, которые регулируют важный вопрос о выборе права при рассмотрении спора по поводу гарантий. Оба документа включают положение, по существу формулирующее принцип "автономии воли" сторон в выборе применимого права. В случае если стороны этим принципом не воспользовались, и в гарантии нет указания на право, которому она подчиняется, то применимым, согласно Правилам 1978 г., будет право места нахождения гаранта; а согласно Правилам 1992 г. - право государства, где расположен центр деловой активности гаранта.

В российском праве понятие "банковская гарантия" было изменено на "независимая гарантия" на основании Федерального закона от 08.03.2015 N 42-ФЗ, но при этом не утратило своей силы (пункт 3 статьи 368 Гражданского кодекса РФ)⁸. При этом независимая гарантия также выступает наряду с иными мерами обеспечения: залог, неустойка, удержание и иные. Легальное определение схоже с определениями в зарубежных странах и предполагает, что банк или иная кредитно-финансовая организация, выступающая гарантом, дают по просьбе принципала (другого лица) от своего имени письменное обязательство уплатить кредитору (бенефициару) принципала в соответствии с условиями гарантии сумму, то есть осуществить платеж. Тем самым независимая гарантия обеспечивает надлежащее исполнение обязательства.

Не остается без внимания субъектный состав данного института. Так гарантом может выступать только кредитная организация (банки) и страховая организация. Это означает, что гарантийные обязательства в праве проводить только специальные субъекты, имеющие лицензию на осуществление банковских операций (страховой деятельности).

Прекращение независимой (банковской) гарантии как в российском праве, так в нормах международного банковского права включает в себя общие и специальные основания. К общим относятся: отказ бенефициара от своих прав по гарантии, окончание срока независимой гарантии, уплата бенефициару суммы независимой гарантии и по соглашению гаранта и бенефициара о прекращении обязательства. К специальным же могут относиться: отступное, зачет встречного требования, совпадение должника и кредитора в одном лице и иные⁹.

Таким образом, независимая (банковская) гарантия в российском праве и нормах международного банковского права является очень интересным и относительно новым институтом, что характеризует ее как сделку современного общества. Несмотря на то, что банковская гарантия относительно трудна на практике, использование ее помогает при обеспечении обязательства по договору.

¹ Кузнецова Л.В. Независимость банковской гарантии // Право и экономика. 2008. № 5, 10.

² Мисеев С.Е., Цельникер Г.Ф., Сидорова А.В. Банк как участник налоговых правоотношений // Актуальные проблемы современной науки в 21 веке : сб. материалов 10-й междунар. науч.-практ. конф. (г. Махачкала, 30 апр. 2016 г.). Махачкала, 2016. С. 169.

³ Станкевич А.В. Соглашение о выдаче банковской гарантии: проблемы теории и практики // Журнал российского права. 2006. № 1.

⁴ Пилецкий А.Е. Правовые проблемы автономии воли в предпринимательской деятельности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 10 (84). С. 98.

⁵ Шакиров Р.Р. Гражданский кодекс Российской Федерации и нормы международного частного права в отношении банковской гарантии // Юрист. 2007. № 1.

⁶ Лазарева Т.П. Банковские обязательства в международном коммерческом обороте: вопросы унификации права // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2008. № 1.

⁷ Ерпылева Н.Ю., Касенова М.Б. Международное частное право : учеб.-метод. комплекс : в 2 кн. М., 2008.

⁸ Собрание законодательства РФ. 2015. № 10. Ст. 1412.

⁹ Сойко Р.П. Способы обеспечения регрессного требования при предоставлении банковской гарантии и порядок прекращения гарантийных обязательств // Банковское право. 2003. № 3.

BANKING GUARANTEES IN THE INTERNATIONAL LEGAL REGULATION OF BANKING ACTIVITIES

© 2017 Mukhamedzyanova Albina Rinatovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: albina.3007@yandex.ru

Keywords: bank guarantee, independent guarantee, guarantor, beneficiary, principal.

The main bank guarantees in international law and the Russian legal system are considered.

УДК 349.4

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗОН ОХРАНЫ ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В Г.О. САМАРА НА ПРИМЕРЕ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ

© 2017 Мямина Ирина Сергеевна

студент

© 2017 Аверина Людмила Владимировна

старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: irina_bax95@mail.ru, alv94@yandex.ru

Ключевые слова: зоны охраны объектов культурного наследия, проект зон охраны, градостроительное зонирование.

Сформулированы основные проблемы правового регулирования, связанные с установлением зон охраны объектов культурного наследия. Авторами изучено федеральное законодательство в рассматриваемой части, правовое регулирование данного вопроса в г.о. Самара, а также произведен обзор судебной практики.

Основным законодательным ограничением в отношении земельных участков, где расположены объекты культурного наследия (далее - ОКН), являются установление территории объекта ОКН и зон охраны ОКН¹. Среди последних выделяют охранную зону, зону регулирования застройки и хозяйственной деятельности, зону охраняемого природного ландшафта. Они закреплены в Федеральном законе от 26.02.2002 № 73-ФЗ. Согласно статье 34 Закона об ОКН состав зон охраны ОКН определяется проектом зон охраны. Порядок его разработки установлен в Постановлении Правительства РФ от 12.09.2015 N 972 (далее - Постановление N 972).

Установление зон охраны ОКН является достаточно длительным и трудоемким процессом. Он включает в себя научно-исследовательскую деятельность, проектные работы и административные процедуры². Однако принятие акта об утверждении границ не обеспечивает запрет на строительство в охранной зоне памятника или соблюдение условий строительства в зоне регулирования застройки. Необходимо осуществить два действия. Во-первых, передать акт об утверждении границ зон охраны в соответствующий орган местного самоуправления. Во-вторых, включить эти данные в документы градостроительного зонирования³. В противном случае сведения о зонах охраны не могут быть включены в документацию по планировке территории.

В статье 30 Градостроительного кодекса РФ указано, что в обязательном порядке на карте градостроительного зонирования правил землепользования и застройки (далее - ПЗЗ) или на отдельных картах должны быть отражены зоны охраны ОКН. В г.о. Самара сложилась такая ситуация, что в местные ПЗЗ не внесены сведения ни о зонах охраны, ни о территориях ОКН. Это ставит под угрозу сохранение памятников, что подтверждается судебной практикой: решение Самарского районного суда г.Самары № 2А-2221/2016 2А-2221/2016~М-1976/2016 М-1976/2016 от 19 августа 2016 г. по делу № 2А-2221/2016; решение Промышленного районного суда г. Самары № М-2241/2014 2-2914/2014 2-2914/2014~М-2241/2014 от 25 апреля 2014 г.; решение Арбитражного суда Самарской области от 27 июня 2014 года по делу № А55-7449/2014 и др.

Во всех рассматриваемых делах в оспариваемых градостроительных планах земельного участка (далее - ГПЗУ) были установлены требования вести проектирование в соответствии с Законом об ОКН и актами об утверждении границ зон охраны, режимов использования земель и градостроительных регламентов, то есть земельный участок или его часть находились в зоне охраны ОКН⁴. Несмотря на указание в п.18 Постановления N 972 и п. 4 статьи 3 ПЗЗ вносить утвержденные границы зон охраны, режимы использования земель и градостроительные регламенты в границах данных зон в ПЗЗ, данное требование до настоящего времени не исполнено. Поскольку в ГПЗУ включается исключительно тот градостроительный регламент, который установлен в ПЗЗ для соответствующей территориальной зоны, а сведения о границах зон охраны в ПЗЗ отсутствуют, то Департамент градостроительства г.о. Самара не вправе был вносить такие сведения в ГПЗУ. Поэтому установленные зоны охраны и соответствующие им градостроительные регламенты не могут учитываться в документации по планировке территории. Следовательно, предусмотренные регламентами ограничения не учитываются при про-

ектировании объектов капитального строительства на земельных участках, находящихся в границах зон охраны⁵.

С другой стороны, внесение сведений о зонах охраны и градостроительных регламентах в ПЗЗ наталкивается на ряд препятствий. Границы зон охраны определяются проектами, то есть произвольно, поскольку авторам проектов остается субъективно толковать формулировку "прямое и косвенное негативное воздействие на сохранность... объекта культурного наследия" при размещении линии, за которой негативное воздействие на ОКН будет исключено. Далее ее нужно нанести на карту (схему) границ, к которой практически не установлено никаких требований: ни к масштабу плановых материалов, ни ко времени их обновления⁶. В г.о. Самара сложилась практика на основании топогеодезической подосновы в масштабе 1:2000 в координатах, совместимых с генпланом в формате ГИС ИНГЕО, производить координатное описание границ зон охраны в местной системе координат.

По мере разработки проектов зон охраны для большого числа ОКН возникнут ситуации с наложением их границ на территориальные зоны. Если нанести на карту градостроительного зонирования границы зон охраны всех расположенных в г.о. Самара ОКН, большая часть которых сосредоточена в его исторической части, то можно утверждать, что визуальное восприятие карты станет невозможным. Также затруднительно включить в текстовую часть ПЗЗ градостроительные регламенты для всех зон охраны, ведь для каждой из них необходимо принятие соответствующего муниципального правового акта. В итоге, ПЗЗ будут так усложнены, что градостроительная деятельность будет заблокирована.

Таким образом, проблема установления зон охраны ОКН носит многоаспектный характер. Очевидно, что Закон об ОКН и Постановление N 972 должны работать в связке с Земельным и Градостроительным кодексами, а также с Федеральным законом от 13.07.2015 N 218-ФЗ "О государственной регистрации недвижимости".

¹ Федеральный закон от 25.06.2002 № 73-ФЗ (ред. от 07.03.2017) "Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации". URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37318.

² Бочаров А.Ю. Управление объектами недвижимости культурного наследия // Традиции и инновации в строительстве и архитектуре. Социально-гуманитарные и экономические науки : сб. ст. / под ред. М.И. Бальзанникова, К.С. Галицкова, А.А. Шестакова ; СГАСУ. Самара, 2015.

³ Артамонов С.Г. Зоны охраны объектов культурного наследия в современном законодательстве (часть 1) // Академический вестник УралНИИпроект РААСН. 2014. № 2. С. 33-38.

⁴ Аверина Л.В. Актуальные проблемы регулирования землепользования в Самарской области на примере судебной практики региона // Материалы 2-й Международной заочной научно-практической конференции. 2015. С. 500-502.

⁵ Черкасов А.В. Земельные отношения на региональном уровне: условия для использования земли и эффекты от землепользования // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 9 (95). С. 107-112.

⁶ Аверина Л.В., Васильева Д.И. Особо охраняемые природные территории: особенности их использования и охраны (на примере Самарской области) // Региональное развитие. 2015. № 1 (5). С. 125-129.

PROBLEMS OF LEGAL REGULATION OF PROTECTIVE ZONES FOR CULTURAL HERITAGE SITES IN SAMARA CITY BY EXAMPLE OF LEGAL PRECEDENTS

© 2017 Miamina Irina Sergeevna

Student

© 2017 Averina Lyudmila Vladimirovna

Senior Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: irina_bax95@mail.ru, alv94@yandex.ru

Keywords: protective zones for cultural heritage sites, protective zones project, urban development zoning.

The article describes major problems of legal regulation of establishing of protective zones for cultural heritage sites. Authors analyzed federal legislation in considered question, its legal regulation in Samara City, judicial review is made.

УДК 340.11

СИСТЕМНОСТЬ ПРАВА: ГНОСЕОЛОГИЧЕСКАЯ МЕТАФОРА ИЛИ ОНТОЛОГИЧЕСКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

© 2017 Павлушина Алла Александровна

доктор юридических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: pavlushina@inbox.ru

Ключевые слова: синергетика, измеримость права, системность права, системный метод в праве.

Статья посвящена проблеме применимости синергетических методов при изучении права, а также проблеме измеримости права и системного подхода в праве.

В.М. Антонов в своих статьях высказал концепцию "механического" использования терминов "система" и "системность" применительно к онтологическому объекту, именуемому обычно правом¹. Основными предлагаемыми к рассуждениям и дискуссии постулатами автора являются следующие:

- приписывать праву как единую онтологическую сущность, так и, соответственно, его системный характер есть тенденция юридического мышления и правового дискурса, склонность, привычка, некая идеологическая предвзятость так мыслить;

- постулат изначального онтологического единства права как предмета познания сомнителен;

- системность права как такового есть не что иное, как гносеологическая метафора, аллегория, это не исключает системности знания о праве, но не самого права.

Таким образом, традиционно философски разрывая объект познания и результат его познания, В.М. Антонов приходит к следующему выводу: "Нужна для правопознания гипотеза о необходимости единства права? О праве можно думать, как о разнородном явлении, относимом к границам понятия "право" не по содержательным, а по формальным критериям"². С еще большей долей уверенности вышеназванный автор утверждает: "Системные аллегории... своей цели не достигают"³.

Несмотря на высказанное уважение к представленной точке зрения, полагаю все же, что автор ее увлекается лишь одной стороной медали, забывая, что вторая - всегда ее неотъемлемая часть. Другими словами, как онтологически, так и гносеологически верно и то и другое - бесспорно, объект познания может быть качественно и количественно иным, нежели современный срез знания о нем. Но иного объекта, нежели в многостороннем и обусловлено противоречивом гносеологическом отражении его, для нас нет. Безусловно, привязка идей и мнений, концепций и принципов, социальных, биологических, антропологических, политических и прочих проявлений мыслимого права к праву в сухом остатке, в его нормативной основе есть часто искусственный прием и в значительной части лишь описательный срез для исследования, что, однако, мешает видеть его в двух ипостасях - от простого к сложному, от количества к качеству и т.п., и наоборот. Ведь диалектику, кажется, никто не отменял и, соответственно, дуализм любого явления не может вызывать, да, к слову сказать, и у самого автора "бессистемной" концепции не вызывает сомнений.

Предлагая ограничить использование "системных" понятий в области правоведения, ссылаясь, конечно, на Кельзена и его последователей, М.В. Антонов, между тем, сам отмечает: "Ограниченность перспектив нормативистской юриспруденции, действительно, исключает ее применимость для обсуждения эффективности действия права, взаимодействия права и других регуляторов и многих других вопросов социальной философии или философии права... с превращением науки о праве в юриспруденцию понятий... но это как представляется, все же лучше, чем растворение права в реалиях повседневной жизни, где правоведу следует изучать огромный массив фактов, влияющих на правовое поведение, чтобы объяснить действие права"⁴.

В данной точке осмысления авторской позиции возникает вопрос - чем же это лучше? И почему лучше? Как в известном анекдоте о том, что правы обе стороны, безусловно, имеют право на существование обе позиции - и каждая и лучше, и хуже по своему. Уже поэтому право (или экономика, или человек, или Вселенная) системно: можно смотреть и узко, и широко...

А вот что касается экзистенциальной сущности спора (очевидно, что очень сильно ненового), то, видимо, попытки оторвать мир как объект исследования от результата этого исследования непродуктивны, ибо он иначе не существует для нас⁵.

Соответственно, уместен ли вынесенный в заглавие статьи вопрос: что есть право и его системность - гносеологическая метафора или онтологическая реальность? Истина, как всегда, посередине - онтологическая реальность, ровно настолько, насколько к ней приблизилась гносеологическая метафора.

¹ См., например: Антонов, М.В. К вопросу о "системном" характере права // Сибирский юридический вестник. 2015. № 3 (70). С. 3-8.

² Там же. С. 6.

³ Там же. С. 7.

⁴ Там же. С. 8.

⁵ См., например: Торчилин К.Е. Материалистическая диалектика как метод правовой науки // Актуальные инновационные исследования: наука и практика. 2010. № 4. URL: www.actualresearch.ru; Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Интуиция как самодостраивание // Вопросы философии. 1994. № 2. С. 110-122;

Weidlich W. Synergetic Modelling Concepts for Sociodynamics with Applications to Collective Political Opinion Formation // Journal of Mathematical Sociology. 1994. Vol. 18, № 4. P. 267-291.

THE SYSTEMNESS OF LAW: THE GNOSEOLOGICAL METAPHOR OR ONTOLOGICAL REALITY

© 2017 Pavlushina Alla Aleksandrovna

Doctor of Legal Sciences, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: pavlushina@inbox.ru

Keywords: synergetic, applicability of synergetic approaches in law, measurability law, systems in law.

The article is devoted to the problem of applying the synergy methods in studying law, as well as the problem of measuring law and system approach in law.

УДК 347.73

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2017 Перебоева Анна Александровна*

студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: pereboeva.anna.aleksandrovna@mail.ru

Ключевые слова: налоговая система, проблемы налоговой системы, функции налогов, прогрессивная шкала, эффективность налогового администрирования, налоговая культура.

В работе произведен анализ налоговой системы Российской Федерации, выявлены проблемы и предложены пути их решения, а также обоснована целесообразность проведения налоговой реформы.

* Научный руководитель - Сидорова Анна Викторовна, старший преподаватель.

Актуальность темы обусловлена недостаточной разработанностью проблемы налоговой системы и важностью поиска и нахождения путей решения этих проблем. Поскольку стабильная налоговая система - это залог высокоэффективного функционирования финансовой системы отдельно взятого государства¹.

Налоговая система РФ представляет собой основанную на определенных принципах систему взаимодействия субъектов, участвующих в налоговых правоотношениях. Элементами налоговой системы РФ называют не только налоги и сборы, но и налогооблагающих субъектов, и действующие от их имени налоговые органы, органы внутренних дел, налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов, их права и обязанности.

Система налогообложения выступает одним из основных методов государственно-го регулирования экономики², но современная налоговая система РФ не в полной мере отвечает условиям рыночных отношений.

К основным проблемам налоговой системы РФ можно отнести:

1. Высокий уровень налогового бремени, возложенного на налогоплательщика. Следствием этого является развитие коррупции и уход в теневую экономику.

2. Необходимо отметить, что помимо этого перед российскими предприятиями встают задачи по обновлению технического оснащения, выходу на новые рынки сбыта и созданию инфраструктуры и все это при нехватке капитала³.

3. Трудоемкость налогового администрирования, проявляющаяся в большом количестве налогов, трудности их исчисления, значительном количестве бюрократических операций⁴.

4. Нестабильность налогового законодательства, проявляющаяся в большом количестве поправок вносимых в НК РФ. Что дает возможность недобросовестным налогоплательщикам манипулировать нормами налогового законодательства по своему усмотрению⁵.

5. Недостаток заинтересованности для развития реального сектора экономики. Отсутствие каких-либо ощутимых льгот для отечественных товаропроизводителей, делает нецелесообразным инвестирования в экономику.

6. Отсутствие прогрессивной шкалы ставок на подоходный налог с физических лиц. Данное обстоятельство находится в противоречии с принципом справедливости налогообложения.

Существующая налоговая система носит исключительно фискальный характер, что сдерживает реализацию других функций, таких как стимулирующая и регулирующая.

Российской Федерации не хватает собственной научной школы в области налогообложения, которая была бы способна не только усовершенствовать существующую налоговую систему, но и предвидеть, и спрогнозировать все экономические и социальные последствия от проведения того или иного комплекса мероприятий⁶.

Необходимость реформирования налоговой системы РФ является бесспорным, и здесь очень важно определить стратегию ее проведения. Главным является усиление регулирующей функции налогов, согласование интересов государства и налогоплательщиков, поощрение отечественных производителей и устранение противоречий в налоговом законодательстве. Пути совершенствования:

1. Упрощение процедуры изменения графика платежей с учетом финансового состояния предприятия и его роли в регионе.

2. Отмена последовательного применения способов взыскания задолженности и законодательное закрепление возможности одновременного применения всех инструментов механизма взыскания⁷.

3. Установление необлагаемого налогами минимума для получателей особо низких доходов.

4. Установление особого льготного налогового режима для инвестиционной деятельности и прежде всего - для вложений в высокотехнологичные наукоемкие отрасли.

5. Изменение подоходного налогообложения физических лиц, посредством создания гибкой шкалы налогообложения с учетом инфляционного процесса.

6. Формирование принципа добровольности при уплате налогов, неотъемлемым элементом, которого является своевременное информирование налогоплательщиков об изменениях налогового законодательства, консультирование при исчислении и уплате налогов.

7. Повышение уровня налоговой культуры как метод предотвращения неуплаты налогов⁸.

8. Стабилизация налогового законодательства, в виде накопления необходимых изменений и дополнений, вносимых на рассмотрение вместе с проектами бюджетов, с первого января следующего года, а не каждый месяц.

В настоящее время налоговая система России должна быть не просто совокупностью налогов и сборов, а именно системой. Это означает, что ее основой должна выступать совокупность взаимосбалансированных налоговых платежей⁹. А сама реформа должна быть комплексной, и все предусмотренные в ней механизмы должны запускаться одновременно и в полном объеме.

¹ Юшаева Р.С. Актуальные проблемы налоговой системы России // Концепт. 2015. Т. 13. С. 3546-3550. URL: <http://e-koncept.ru/2015/85710.htm> (дата обращения: 14.03.2017).

² Сидорова А.В., Коннина Е.С. Конституционное регулирование экономики Российской Федерации // Бюллетень науки и практики. 2016. № 11 (12). С. 203-204. URL: <http://www.bulletennauki.com/sidorova-konnina> (дата обращения: 13.03.2017).

³ Швецов Ю.Г. Пути реформирования налоговой системы РФ // Проблемы учета и финансов. 2016. № 1 (21) С. 3-9.

⁴ Баташева Ф.А. Проблемы современной налоговой системы РФ и предложения по ее совершенствованию // Молодой ученый. 2015. № 17. С. 436-438.

⁵ Кучеров И.И. Налоговое право России : курс лекций. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2013. С. 52.

⁶ Глухов М. Российская налоговая система // Налоги и налогообложение. 2015. № 10. С. 20-22.

⁷ Гринкевич Л., Жалонкина И. Анализ результативности собираемости налогов в РФ // Вестник Томского государственного университета. 2011. № 4.

⁸ Ефремова Т.А. Повышение уровня налоговой культуры как метод предотвращения неуплаты налогов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 3 (41). С. 40.

⁹ Габбасова Ю.Р., Лунин И.А. Проблемы развития и совершенствования налоговой системы России // Тезисы докладов XLII Самарской областной студенческой научной конференции. Ч. I. Общественные, естественные и технические науки. Самара, 2016.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE TAX SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

© 2017 Pereboeva Anna Aleksandrovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: pereboeva.anna.aleksandrovna@mail.ru

Keywords: tax system, tax system problems, tax functions, progressive scale, efficiency of tax administration, tax culture.

In this article we have analyzed the tax system of the Russian Federation, identified problems, proposed solutions and substantiated the feasibility of tax reform.

УДК 347.94

КОМПЕНСАЦИЯ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА КАК СПОСОБ ЗАЩИТЫ ПРАВ ГРАЖДАН В ГРАЖДАНСКОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

© 2017 Перебоева Анна Александровна

студент

© 2017 Руднева Юлия Викторовна

старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: pereboeva.anna.aleksandrovna@mail.ru, yuliarudneva66@mail.ru

Ключевые слова: институт компенсации морального вреда, предмет доказывания, критерии, размер компенсации, проблемы оценки, судебно-психологическая экспертиза.

В данной статье проведено исследование основных аспектов и проблемных моментов института компенсации морального вреда.

Институт компенсации морального вреда является сравнительно новым в гражданском обороте на сегодняшний день, однако довольно часто и активно используется в качестве защиты прав граждан.

Помимо частого использования компенсации морального вреда в правоприменительной практике, актуальность данной темы проявляется в дискуссионности вопроса о присуждении компенсации морального вреда в юридической литературе. На данный момент не сформировано единое мнение ученых-юристов о том, каким должен быть минимальный и максимальный размеры компенсации, должен ли вопрос об определении размера компенсации решаться единообразно или конкретно по каждому делу, каков единый метод оценки морального вреда судами.

Предметом доказывания по делам о компенсации морального вреда будут являться юридические факты, указывающие на то, имели ли место действия (бездействия) со стороны ответчика, повлекшие страдания истца, в чем они проявились, где и когда были совершены¹.

Цель компенсации морального вреда сводится к возможности сгладить вредные последствия отрицательного воздействия².

Особенностью доказывания по делам о компенсации морального вреда является то, что к представленным нетипичным для практики доказательствам требуется особый подход оценивания со стороны суда.

Критерии определения размера компенсаций морального вреда закреплены в статьях 151 и 1101 ГК РФ, к таковым относятся: 1) степень вины нарушителя; 2) характер и степень физических и нравственных страданий, связанные с индивидуальными особенностями лица, которому причинен вред; 3) требования разумности и справедливости; 4) иные заслуживающие внимание обстоятельства.

Степень вины нарушителя учитывается в тех случаях, когда вина является основанием возмещения вреда³. Статья 1100 ГК РФ определяет случаи возмещения вреда независимо от вины.

Степень физических и нравственных страданий характеризует их глубину⁴. Глубина страданий для "среднего" человека зависит в основном от вида того неимущественного блага, которому причиняется вред, и степени умаления этого блага, а индивидуальные особенности потерпевшего могут повышать или понижать эту глубину страданий.

Под характером страданий в юридической литературе понимается указание на их вид, то есть физические страдания: боль, тошнота и другие; нравственные страдания - страх, стыд, горе и другие негативные эмоции⁵.

Важным является также учет индивидуальных особенностей лица.

К иным, заслуживающим внимание, обстоятельствам можно отнести степень вины потерпевшего. Согласно ст. 1083 ГК РФ вред, возникший вследствие умысла потерпевшего, возмещению не подлежит. А если грубая неосторожность самого потерпевшего содействовала возникновению или увеличению вреда, то в зависимости от степени вины потерпевшего и причинителя вреда размер возмещения должен быть уменьшен.

При грубой неосторожности потерпевшего и отсутствии вины причинителя вреда в случаях, когда его ответственность наступает независимо от вины, размер возмещения должен быть уменьшен или в возмещении вреда может быть отказано, если законом не предусмотрено иное.

Требования разумности означают логичность и целесообразность принятого решения⁶. Следует также отметить, что имущественная состоятельность является одним из оснований принятия решения по мотивам разумности и справедливости, так как "справедливость не позволяет, чтобы в интересах строго проведения начал возмещения морального вреда отдельные лица или даже целые семьи ввергнуты были в плачевные условия жизни"⁷.

Таким образом, при решении вопроса о присуждении компенсации морального вреда и ее размера, судом должны учитываться все критерии в совокупности для принятия законного решения.

Несмотря на то, что в законодательстве существуют критерии определения размера компенсации морального вреда, непосредственно сам размер компенсации необходимо

устанавливать суду (ст.151 ГК РФ). Данный факт вызывает трудности, поскольку суду предстоит оценка нравственных и физических страданий. В связи с этим, судебно-психологическая экспертиза, устанавливающая психологический компонент нравственных страданий, является востребованным средством определения размера компенсации.

Однако судебно-психологическая экспертиза по делам о компенсации морального вреда явление сравнительно новое, не имеющее фактического опыта. В связи с чем, суды вынуждены отказывать в иске или удовлетворять его исходя из собственных представлений о моральном вреде. Широкое применение судейского усмотрения приводит к снижению эффективности механизма защиты прав гражданина⁸.

По мнению специалистов, исследующих экспертизу морального вреда только эксперт-психолог может установить наличие либо отсутствие признаков причиненного личностью морального вреда⁹.

Особенностью компенсации морального вреда является ее денежное выражение (ст. 151 ГК РФ), но способа исчисления размера законодательством не предусмотрено. Мотивировка обоснования размера компенсаций морального вреда является различной в зависимости от иска и конкретных обстоятельств дела. Также здесь необходимо отметить, что, поскольку определение как минимального, так и максимального размера компенсации, возложено на суд, одни и те же категории дел разными судьями оцениваются по-разному, что приводит к субъективности отправления правосудия¹⁰.

Таким образом, компенсация морального вреда является одним из самых важных способов защиты гражданских прав. Несмотря на это существует немало пробелов в законодательстве, в частности: размытость критериев определения морального вреда, отсутствие минимальных и максимальных размеров компенсации, что приводит к неоднозначности судебных решений.

¹ Семькин В.В. Особенности доказывания по делам о компенсации морального вреда: предмет доказывания. // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Юриспруденция. 2014. № 2. С. 59-64.

² Козарук Е.Г. Влияние психолого-физиологических аспектов на определение размера компенсации морального вреда. // Известия ЮФУ. Технические науки. 2006. № 10 (65). С. 172-175.

³ Рогозина В.Г. Определение размера компенсации морального вреда // Право и политика: теоретические и практические проблемы : сб. материалов 3-й Междунар. науч.-практ. конф. 2014. С. 299-303.

⁴ Киргизова Т.Н., Хохлов В.А. Компенсация морального вреда, причиненного членам семьи умершего, в России и Европейском суде по правам человека // Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета. 2006. № 1 (13). С. 270-272.

⁵ Пушкина Т.Н. Критерии определения размера компенсации морального вреда как основная проблема гражданско-правового института морального вреда. // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. 2013. № 2-1. С. 170-175.

⁶ Батыров А.С. Анализ критерия разумности и справедливости при определении размера компенсации морального вреда // Бизнес в законе. 2009. № 5. С. 105-107.

⁷ Беляцкий С.А. Возмещение морального (неимущественного) вреда). М. : Городец, 2005. С. 63.

⁸ Пожаров И.В. Критерии определения размера компенсации морального вреда // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Право. 2014. № 3. С. 388-391.

⁹ Беркович О.Е., Матрешина Е.Б. Актуальные вопросы судебно-психологической экспертизы по делам о моральном вреде в рамках уголовного и гражданского судопроизводства // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2015. № 4 (32). С. 80-84.

¹⁰ Нехай М.В., Выгонов В.А. Научный подход к определению размера компенсации морального вреда // Социально-экономические проблемы развития южного макрорегиона : сб. науч. тр. Краснодар, 2015. С. 102-104.

COMPENSATION OF MORAL HARM AS A WAY OF PROTECTING THE RIGHTS OF CITIZENS IN CIVIL PROCEEDINGS

© 2017 Pereboeva Anna Aleksandrovna

Student

© 2017 Rudneva Yuliya Viktorovna

Senior Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: pereboeva.anna.aleksandrovna@mail.ru, yuliarudneva66@mail.ru

Keywords: institute of compensation for moral harm, subject of proof, criteria, amount of compensation, evaluation problems, forensic psychological examination.

In this article we studied the main aspects and the problem moments of the institution of compensation for moral harm.

УДК 347.168

СОЦИАЛЬНО-ФАКТОРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТАНДАРТА ЯЗЫКА СУДОПРОИЗВОДСТВА

© 2017 Пестерева Эльвира Александровна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: pestereva.elvira@yandex.ru

Ключевые слова: язык судопроизводства, процессуальная деятельность, переводчик в юрисдикционном процессе, национально-языковые особенности.

В основе современной цивилизации лежит многообразие культур, которые находятся в постоянной взаимосвязи и взаимодействии. При этом каждая культура имеет свою языковую систему, с помощью которой ее носители общаются друг с другом. Как правило, в межкультурной (межкультурной) коммуникации больше всего проблем возникает при переводе информации с одного языка на другой. Проблематике такого квалифицированного перевода посвящена данная статья.

Общение в социуме, передача информации осуществляется с помощью различных знаковых средств. Одним из таких средств коммуникативного процесса является вербальная (от лат. *verbalis* - словесный) коммуникация, т.е. общение осуществляется посредством речи¹.

Из-за разности социально-факторных особенностей представителей различных народов и проявляются отличия в оптико-кинетическом, паралингвистическом, пространственно-временном поведении.

Человек в ситуации общения реализует некую невербальную программу, налагая на нее вербальную форму, при этом невербальное поведение рассматривается в качестве средства более эффективного и экономного в достижении целей коммуникации чем речь².

Факт владения, не владения или недостаточного владения языком должен устоявливаться наряду с другими обстоятельствами, подлежащими установлению по делу. Поэтому при установлении факта владения (не владения или недостаточного владения) языком, на котором ведется юрисдикционное производство, оценивается совокупность имеющихся сведений, свидетельствующих о степени владения языком.

В соответствии с действующим законодательством к участию в процессуальном действии может привлекаться переводчик, т. е. лицо, свободно владеющее языком, знание которого необходимо для перевода.

Без переводчика невозможно осуществить следственные и судебные действия, а также защиту прав и свобод человека и гражданина в случаях, когда кто-либо из участников процесса не владеет или недостаточно владеет русским языком или государственным языком республик в составе Российской Федерации.

Все возрастающее вовлечение в сферу юрисдикционного процесса граждан, не владеющих или недостаточно владеющих языком судопроизводства, создает для лиц, осуществляющих юрисдикционную деятельность определенные затруднения, сопровождается ошибками, а нередко нарушениями прав и законных интересов участников процесса.

В ряде случаев не принимаются исчерпывающие меры для привлечения переводчиков к участию в процессуальных действиях, производимых в отношении лиц, не владеющих или недостаточно владеющих языком судопроизводства, что ведет к признанию доказательств недопустимыми и не имеющими юридической силы, к отмене судебных решений³.

Язык, знание которого необходимо для полного и качественного перевода в рамках юрисдикционного производства, представляет собой систему знаков различных средств этнокультурной коммуникации. Знание языка, необходимого для перевода, выходит за рамки общедоступных знаний, представляет собой систематизированные знания в области лингвистики (вербальных, оптико-кинетических, паралингвистических, пространственно-временных средств коммуникации), не включаются в профессиональные знания лица, осуществляющего юрисдикционную деятельность. Таким образом, знание языка, необходимого для перевода, следует отнести к категории специальных знаний, используемых в процессуальной деятельности.

Учет национально-языковых особенностей субъектов процессуальных отношений имеет важное коммуникативное значение для правоприменительной, доказательственной деятельности субъектов осуществляющих юрисдикционную процессуальную деятельность, нуждающихся не только в переводе с одного языка на другой, но и в разъяс-

нении национальных особенностей построения устной и письменной речи, а также ее связи с имеющимися место традициями, обычаями.

Именно в единой совокупности все знаковые средства дают возможность полного, качественного перевода. Поэтому возникает необходимость в привлечении в качестве переводчиков лиц, имеющих не только соответствующее высшее профессиональное лингвистическое образование, но и подготовку в области межкультурной коммуникации и опыт соответствующей деятельности.

Как верно отмечает В. Н. Махов, некомпетентность переводчика может заключаться в том, что лицо, приглашенное в качестве переводчика, не владеет или недостаточно владеет не только языком, которым владеют другие участники юрисдикционной деятельности, но и юридической, а при необходимости иной терминологией, а также методикой перевода и др.⁴

Две формы реализации процессуального стандарта, регулирующего язык судопроизводства, - письменный и устный переводы - могут порождать известные трудности, связанные с возможными неточностями и даже искажениями перевода. При этом возникает вопрос о полноте производимого перевода, об обязательности перевода всех документов и доказательств, содержащихся в деле и т. д. Ответ на эти вопросы кроется в особенностях языка, с которого и на который должен быть произведен перевод.

В целях реализации требований языка судопроизводства указанных законов могут и должны использоваться разные средства межкультурной коммуникации, что должно найти отражение в изменениях содержания соответствующих процессуальных норм (например ст. 59 УПК РФ, 25.10 КоАП РФ, 9 ГПК РФ, 57 АПК РФ и др.), предлагаемой в следующей редакции:

"1. Переводчик - лицо, обладающее специальными знаниями, квалификацией и опытом практической деятельности в области языкознания (лингвистики) и межкультурной коммуникации, а также иными специальными знаниями, необходимыми для перевода, уяснения смысла процессуальных действий и решений, привлекаемое к участию в деле.

2. В случае невозможности привлечения квалифицированного переводчика, в его качестве может быть привлечено лицо, не имеющее соответствующей квалификации в области языкознания (лингвистики), свободно владеющее языком, знание которого необходимо для перевода, о чем должностное лицо, осуществляющее производство по делу, делает отметку в мотивированном постановлении, а судья - в определении о назначении лица переводчиком.

3. При осуществлении письменного или графически-знакового перевода составленные документы приобщаются к делу, а в случае синхронного перевода осуществляется аудиовидеозапись процессуального действия.

¹ Володина Л.В., Карпухина О.К. Деловое общение и основы теории коммуникации : учеб. пособие. СПб., 2004. С. 4.

² Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов н/Д, 1999. С. 58-72.

³ Щерба С.П. Указ. соч. С. 9-11, 65.

⁴ Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации / под общ. ред. В.В. Мозякова. М., 2002. С. 179.

SOCIAL-FACTORAL FEATURES OF IMPLEMENTATION STANDARDS OF THE LANGUAGE OF THE LEGAL PROCEEDINGS

© 2017 Pestereva Elvira Aleksandrovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: pestereva.elvira@yandex.ru

Keywords: language of legal proceedings, procedural activity, translator in the jurisdictional process, national and linguistic peculiarities.

At the heart of modern civilization lies the diversity of cultures, which are in constant interconnection and interaction. Moreover, each culture has its own language system, through which its carriers communicate with each other. As a rule, in interethnic (intercultural) communication, the most problems arise when translating information from one language to another. This article is devoted to the problems of such a qualified translation.

УДК 347.965.1

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ АДВОКАТСКОГО ЗАПРОСА

© 2017 Радица Марина Дмитриевна

студент

© 2017 Чугурова Татьяна Викторовна

кандидат юридических наук, старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет

E-mail: radicamarina@yandex.ru, ChugurovaTV@yandex.ru

Ключевые слова: запрос адвоката, получение сведений, органы государственной власти, квалифицированная юридическая помощь.

Статья посвящена проблемам получения адвокатом сведений по направляемым им запросам. Высказано мнение о необходимости внесения изменений в действующее законодательство, направленных на реальное получение адвокатом сведений, требуемых для оказания юридической помощи и обеспечения права граждан на получение оперативной и квалифицированной юридической помощи от адвоката.

Необходимость призыва к этой проблеме определена тем, что на сегодняшний день адвокатский запрос считается одним из эффективных методов сбора доказательств, направленный на предоставление квалифицированной юридической помощи.

Адвокат имеет право собирать сведения и доказательства, требуемые для оказания профессиональной юридической помощи, т.е. реализовывать свое право на адвокатский

запрос. Использование адвокатских запросов с целью получения важных сведений, считается одним из способов получения данных, обладающих доказательственным значением.

Тем не менее, проявляется проблема отказа в предоставлении, данных, запрашиваемых защитником в рамках адвокатского запроса, составляющих государственную, врачебную, коммерческую, налоговую либо иную охраняемую законодательством тайну. Законодатель не определил процессуальный порядок производства по представлению и собиранию доказательств, отображенный в ч. 3 ст. 86 УПК РФ, который на практике порождает дискуссии и влечет безосновательные решения об отказе в приобщении собранных адвокатом сведений к материалам дела.

Компетентные органы не желают предоставлять информацию, запрашиваемую адвокатом, поясняя отказ тем, что процедура предоставления информации, предусмотренная в рамках предоставления уполномоченным органам, на адвокатов не действует, так как в нормах, фиксирующих порядок предоставления информации, составляющих охраняемую законодательством тайну, адвокат как лицо, правомочное получать такие сведения, не назван. Возникает коллизия между законодательством, предусматривающим право адвоката на получение сведений, и законов, которые регламентируют порядок предоставления информации, составляющих тайну, охраняемую законом.

Однако в соответствии с подп. 1 п. 3 ст. 6 ФЗ от 31.05.2002 г. № 63-ФЗ "Об адвокатской деятельности и адвокатуре в РФ" (далее - Закон) предоставление информации совершается именно "в порядке, установленном законом". В то же время процедура предоставления адвокату данных, которые включают в себя охраняемую законом тайну, законодательством не установлен. Нельзя не согласиться с мнением З.Я. Беньяминовой о том, что "до тех пор пока не будет исключен термин "установленный законом порядок" или этот порядок не будет установлен, адвокаты и дальше будут получать противодействие относительно своих запросов"¹.

Относительно правомерности условий о предоставлении данных, составляющих врачебную тайну Верховный Суд РФ (далее - ВС РФ) пояснил следующее: "потому как в действующем законодательстве адвокат не отнесен в число субъектов, которым могут быть предоставлены данные, составляющие врачебную тайну, такая информация для них предоставлена быть не может"². Таким образом, адвокат не может получать данные, составляющие врачебную тайну, в отношении лиц, чьи интересы он не представляет. Данные, которые составляют тайну связи, согласно закону, также не смогут быть предоставлены адвокату по его запросу. Основы законодательства РФ о нотариате также не предусматривают возможности получения адвокатом данных о совершенных нотариальных действиях (п.п. 3 и 4 ст. 5).

Отмеченные необходимые сведения смогут быть запрошены адвокатом по ходатайству, обращенному к органам дознания, следствия или суда. Проблема при всем том видится в том, что нередко такие ходатайства не удовлетворяются. И.С. Дикарев справедливо отмечает, что "большое число таких ходатайств безосновательно отклоняется по самым разнообразным поводам, что значительно ограничивает тактические способности адвоката"³.

Отсутствие ответственности за неисполнение адвокатского запроса представляет собой проблему осуществления этого права. Как справедливо отмечает Р.Д. Лисицын,

"предпосылкой, содействующей неисполнению адвокатских запросов, является отсутствие надлежащей ответственности за неисполнение адвокатских запросов"⁴.

Так как законодатель дает адвокату возможность собирать требуемые сведения, разумно было бы и предусмотреть на законодательном уровне ответственность уполномоченных органов за непредставление, несвоевременное представление, и представление в неполном объеме запрашиваемой у них информации.

Итак, отсутствие норм об ответственности за неисполнение обязанности уполномоченных органов превращает право защитника собирать необходимые данные в юридическую фикцию. По этой причине нет ничего необычного, что нередко требования адвоката о предоставлении данных не то, чтобы не исполняются, но и игнорируются. В целях осуществления адвокатом своего полномочия собирать данные, требуемые для оказания юридической помощи, нужны законодательные изменения и дополнения. Необходимо определить ответственность компетентных органов за неисполнение законных запросов адвокатов о предоставлении требуемой информации⁵. Подобным образом будет образована устойчивая система реализации права на своевременное получение квалифицированной юридической помощи.

¹ Беньяминова З.Я. Конституционно-правовое обеспечение института адвокатуры в сфере защиты прав человека : дис. ... канд. юрид. наук. М., 2008. С. 84.

² Обзор судебной практики ВС РФ от 23.11.2005 г. "Обзор судебной практики ВС РФ за третий квартал 2005 года" // БВС РФ. 2006. № 3. С. 27.

³ Дикарев И.С. Врачебная тайна в уголовном судопроизводстве // Российская юстиция. 2009. № 4. С. 66.

⁴ Лисицин Р.Д. Удостоверение полномочий адвоката на адвокатский запрос // Адвокат. 2012. № 5. С. 43.

⁵ См.: Колпакова Е.Е. Влияние принципа законности на процесс реализации юридической ответственности публично-правовых образований // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014.

PROBLEMS OF REALIZATION OF ADVOCATE'S REQUEST

© 2017 Raditsa Marina Dmitrievna

Student

© 2017 Chugurova Tatiana Viktorovna

Candidate of Legal Sciences, Senior Lecturer

Samara State University of Economics

E-mail: radicamarina@yandex.ru, ChugurovaTV@yandex.ru

Keywords: inquiry of the lawyer, reception of data, bodies of the government, the qualified legal aid.

The article is devoted to obtaining attorney information sent to them queries. Suggested necessary changes to existing legislation aimed at obtaining real lawyer information required to provide legal aid and ensure the right of citizens to receive prompt and qualified legal assistance from a lawyer.

ПАРЛАМЕНТСКИЕ И НЕПАРЛАМЕНТСКИЕ ПАРТИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

© 2017 Рамеева Регина Владимировна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: lady.rameeva@mail.ru

Ключевые слова: партия, политические партии, парламентские партии, непарламентские партии, общественные объединения, организация.

Проводится сравнительный анализ парламентских и непарламентских партий в части сбора подписей избирателей при проведении регистрации кандидатов на выборах.

Одним из субъектов политической деятельности является политическая партия¹. Классическое определение партии дал французский политолог Роже Жерар Шварценберг, определив ее как "непрерывно действующую организацию, существующую на национальном и на местном уровнях, нацеленную на получение и отправление власти и стремящуюся с этой целью к широкой массовой поддержке"². В соответствии с ч.1 ст. 3 Федерального закона от 11 ноября 2001 г. "О политических партиях" политическая партия - это "общественное объединение, созданное в целях участия граждан Российской Федерации в политической жизни общества посредством формирования и выражения их политической воли, участия в общественных и политических акциях, в выборах и референдумах, а также в целях представления интересов граждан в органах государственной власти и органах местного самоуправления"³. Политическая партия является одним из видов добровольных некоммерческих общественных объединений, созданных по идейным соображениям и политическим принципам, стремящееся к достижению политических целей и использующее политические средства⁴. Политические партии многообразны. Одним из оснований для подразделения политических партий на виды является участие их во власти. В зависимости от этого основания политические партии подразделяются на парламентские и непарламентские. Следует отметить, что парламентские партии зародились еще в дореволюционной России⁵. В российском законодательстве парламентская партия определяется как "политическая партия, федеральный список кандидатов, которой был допущен к распределению депутатских мандатов в Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации на основании официально опубликованных результатов ... выборов депутатов Государственной думы Федерального Собрания Российской Федерации"⁶. Парламентские и непарламентские партии различаются между собой по статусу и положению в российской политической системе. Рассмотрим одно из этих отличий. Одна из главных и обязательных функций политической партии - участие в выборах. Основание для проведения регистрации кандидата или списка кандидатов от парламентской партии является решение о выдвижении этого канди-

* Научный руководитель - Сидорова Анна Викторовна, старший преподаватель.

дата или списка кандидатов, которое принимается политической партией, ее региональным или иным структурным подразделением. После этого в избирательную комиссию соответствующего уровня партий подается необходимый пакет документов. До недавнего времени непарламентской партии кроме этого, обязательно нужно было собрать подписи избирателей в поддержку выдвижения своего кандидата или списка кандидатов. Это был единственный способ, при помощи которого она могла претендовать на участие в избирательной кампании. Сбор подписей являлся серьезным финансовым испытанием для непарламентской партии и, следовательно, препятствием на ее пути к участию в выборах. В связи с этим представители непарламентских партий регулярно выступали за отмену данной процедуры, что было осуществлено в соответствии с принятием 2 мая 2012 г. Федерального закона № 41-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с освобождением политических партий от сбора подписей избирателей на выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, в органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления"⁷. Были внесены соответствующие изменения и в федеральные законы "Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации", "О выборах Президента Российской Федерации" и "О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации". Таким образом, "дискриминационные" нормы в отношении непарламентских партий были отменены и на сегодняшний день согласно Федерального закона при проведении выборов все политические партии освобождены от сбора подписей избирателей. Исключением являются выборы Президента РФ. В соответствии с ч.1 ст. 36 Федерального закона от 10.01.2003 "О выборах Президента Российской Федерации": "Политическая партия (за исключением политических партий, указанных в пункте 2 настоящей статьи) обязана собрать в поддержку выдвинутого ею кандидата не менее 100 тысяч подписей избирателей, при этом на один субъект Российской Федерации должно приходиться не более 2500 подписей избирателей, место жительства которых находится на территории данного субъекта Российской Федерации. Если сбор подписей избирателей осуществляется среди избирателей, постоянно проживающих за пределами территории Российской Федерации, общее количество этих подписей не может быть более 2500 подписей"⁸. Партии, освобожденные от сбора подписей избирателей перечислены в ч.2 ст. 36 вышеуказанного закона: "...без сбора подписей избирателей осуществляется также регистрация кандидата, выдвинутого политической партией, списки кандидатов которой были допущены к распределению депутатских мандатов (спискам кандидатов которых переданы депутатские мандаты в соответствии с законом субъекта Российской Федерации, предусмотренным пунктом 17 статьи 35 Федерального закона "Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации") в действующих на день официального опубликования (публикации) решения о назначении выборов Президента Российской Федерации законодательных (представительных) органах государственной власти не менее чем в одной трети субъектов Российской Федерации"⁹.

Отметим, что минимальное количество подписей, которое необходимо для поддержки кандидата, выдвинутого от политической партии на должность Президента РФ, уменьшено с 2 000 000 до 100 тысяч. И в одном субъекте должно быть собрано не больше 2500 подписей избирателей. Следует отметить, что любая подпись может быть забракована по различным причинам: как технический брак или может быть признана недостоверной.

В заключении отметим, что российское законодательство содержит правовые нормы, дифференцированно регулирующие деятельность парламентских и непарламентских партий. Существующие формальные ограничения приводят к понижению политической активности непарламентских партий. Для более эффективного функционирования института политических партий на наш взгляд необходимо наличие альтернативных способов регистрации кандидатов, например, залогов (в разумном пределе) и подписи (речь должна идти о десятых долях процента). Кроме того, необходимо пересмотреть правила проверки подписей.

¹ Шестак Ю.И. Из истории левонародничества: партия революционного коммунизма 1918-1920 гг. // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2006. № 4. С. 270-271.

² Котляров И. Социология политических партий. URL: <http://iknigi.net/avtor-igor-kotlyarov/85171-sociologiya-politicheskikh-partiy-igor-kotlyarov/read/page-23.html>.

³ Федеральный закон от 11.07.2001 № 95-ФЗ (ред. от 09.03.2016) "О политических партиях" (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.03.2016).

⁴ Кистер И.И., Сидорова А.В. Общественные объединения Российской Федерации и Республики Казахстан // Научный поиск в современном мире : сб. материалов 12-й междунар. науч.-практ. конф. Махачкала : ООО "Апробация", 2016. С. 146.

⁵ Сидорова А.В., Горбунова Е.В. Политические партии в их прошлом и настоящем // Инновационные технологии научного развития : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. : в 3 ч. Уфа : Аэтерна, 2016. Ч. 2. С. 110.

⁶ Федеральный закон от 24.04.2009 № 95-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О гарантиях равенства парламентских партий при освещении их деятельности государственными общедоступными телеканалами и радиоканалами".

⁷ Федеральный закон от 02.05.2012 № 41-ФЗ (ред. от 22.02.2014) "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с освобождением политических партий от сбора подписей избирателей на выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, в органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления".

⁸ Федеральный закон от 10.01.2003 № 19-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О выборах Президента Российской Федерации".

⁹ Там же.

DEPARTAMENCIE PARLIAMENTARY AND PARTY: A COMPARATIVE ANALYSIS

© 2017 Rameeva Regina Vladimirovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: lady.rameeva@mail.ru

Keywords: party, political parties, parliamentary parties, non-parliamentary parties, public associations, organization.

A comparative analysis of parliamentary and non-parliamentary parties through the collection of voter signatures during the registration of candidates for elections is given.

ОТЗЫВ ЛИЦЕНЗИИ КАК СПОСОБ СТАБИЛИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

© 2017 Сидорова Анна Викторовна

старший преподаватель

© 2017 Иванова Ольга Ивановна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: an.sido@bk.ru, olya_ivanova55@rambler.ru

Ключевые слова: Центральный банк, лицензия, отзыв лицензии, банковский надзор.

Исследуются основания отзыва лицензии Центральным банком у кредитной организации. Анализируются мнения специалистов о применении данной меры воздействия Банком России.

За последние два года новости в сфере экономики поражают большим количеством сообщений об отзыве Центральным банком России лицензии на осуществление банковских операций. Хотелось бы заметить, что Центральный банк приступил к активной очистке финансового сектора от недобросовестных игроков в июле 2013 года. С тех пор количество отозванных лицензий с каждым годом увеличивается. Так в 2015 году Банком России было отозвано 93 лицензий, в 2016 банковский сектор покинули 97 кредитных организаций¹.

Возникает вопрос о том, что представляет собой отзыв лицензии и какие основания для этого существуют.

Отзыв у кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций является одним из способов воздействия Банка России на "неблагонадежные" кредитные организации², с помощью которого он осуществляет контроль и управление банковской системой.

Основания для отзыва лицензии на осуществление банковских операций указаны в ст. 20 Федерального закона "О банках и банковской деятельности"³. В соответствии с данной статьей законодателем обозначены две группы оснований при которых Банк России: - вправе отозвать лицензию, но не обязан; - обязан отозвать лицензию.

Необходимо заметить, что отозвать лицензию возможно только по основаниям, определенным законодателем, так как вышеуказанные группы, включающие перечень оснований, носят закрытый характер. В свою очередь это ведет к установлению четких и однозначных правил создания и функционирования банковской системы.

Указанные в абз. 1 ст. 20 Федерального закона "О банках и банковской деятельности" основания для отзыва у кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций можно подразделить на следующие подгруппы: - связанные с недостоверностью и задержкой предоставления данных; - предусматривающие неправильное использование прав, предоставляемых лицензией; - определяющие нарушение законодательства РФ; - связанные с введением процедур в соответствии с Федеральным законом от 26.10.2002 № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)"⁴. Рассмотрим их более подробно.

Основания, связанные с недостоверностью и задержкой предоставления данных, находят свое отражение в п. 1, 3, 4, 9 абз. 1 ст. 20 Федерального закона "О банках и банковской деятельности". Так кредитные организации в течение осуществления своей деятельности обязаны соблюдать нормативы, установленные Банком России, и предоставлять отчетные данные. Предоставление недостоверных сведений является одним из оснований отзыва лицензии. В соответствии с указанием Банка России фактами существенной недостоверности считаются, например, выявленные Банком России в отчетности кредитной организации завышения данных о резервах на возможные потери, искаженные сведения о размере обязательных резервов, подлежащих депонированию в Банке России, о соблюдении кредитной организацией обязательных нормативов и другие⁵.

К основаниям, предусматривающим неправильное использование прав, предоставляемых лицензией, относятся п. 2, 5 абз. 1 ст. 20 Федерального закона "О банках и банковской деятельности". Согласно вышеуказанным пунктам Банк России вправе отозвать лицензию, если кредитная организация хотя бы один раз осуществит банковские операции, не предусмотренные ею. Также основанием для отзыва является неосуществление в течение года со дня выдачи лицензии банковских операций.

Основания, определяющие нарушение законодательства РФ, включают п. 6, 6.1, 7, 10, 11 абз. 1 ст. 20 ранее упомянутого закона. Общим условием для объединения в данную группу оснований для отзыва лицензии является не только нарушение общего и специального законодательства РФ, но и период времени (один год), в течение которого были не исполнены какие-либо действия (например, неисполнение федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, а также нормативных актов Банка России).

Основание, указанное в п. 8 абз.1 ст. 20, применяется при наличии ходатайства временной администрации, если к моменту окончания срока деятельности этой администрации имеются основания для ее назначения, предусмотренные Федеральным законом "О несостоятельности (банкротстве)".

Все вышеперечисленные основания обладают субъективным характером их применения. Это означает, что Центральный банк может применить или не применить эти основания, в отличие от тех, которые указаны в абз. 2 ст. 20 Федерального закона "О банках и банковской деятельности". Основания, направленные на обязательный отзыв у кредитной организации лицензии, обладают экономически обусловленным характером. Хотелось бы их отметить, что Банк России обязан лишить лицензии коммерческий банк, если: - достаточность капитала ниже 2%;- размер собственных средств меньше минимально допустимого значения уставного капитала;- несвоевременное исполнение или неисполнение требования Банка России о приведении размеров собственных средств и уставного капитала в соответствие нормативным актам;- банк не имеет возможности отвечать по своим кредитным обязательствам более 14 дней с момента возникновения финансовых требований;- банк допустил снижение размера капитала, уровень которого стал ниже минимально допустимого размера собственных средств.

Рассмотрев основания для отзыва у кредитной организации лицензии, необходимо отметить неоднозначное отношение специалистов о принудительной мере воздействия Банка России на кредитные организации.

Некоторые лица, представляющие крупные российские банки, утверждают, что происходящие в банковской сфере действия в настоящее время не несут каких-либо

отрицательных последствий для развития экономики страны, и кроме того, отзывы лицензий будут продолжаться. Так, по мнению председателя банка ВТБ24 Михаила Задорнова, "если теоретически отозвать даже 100 лицензий среди подобных кредитных организаций, то с точки зрения экономики, это не будет иметь никакого значения. Удар почувствуют только их собственники и весьма ограниченный круг вкладчиков. Однако и большой размер капитала - это еще не повод считать кредитную организацию "здоровой". Впрочем, впадать в панику раньше времени не стоит. Во-первых, не факт, что дело дойдет до крайних мер со стороны регулятора. А во-вторых, как показывают некоторые примеры прошлых лет, крупные банки обычно не закрывают, а стараются спасти"⁶.

Однако исполнительный директор НИИ истории, экономики и права Игорь Суздальцев придерживается другой точки зрения. Он считает, если лицензии будут отзываться по-прежнему, люди просто побегут снимать деньги, не будет слушать никаких успокоений, а средств АСВ на покрытие этих гарантированных вкладов не хватит. Также Суздальцев предполагает, нужно не отзываться лицензию у банка при предоставлении недостоверных отчетов, принося ущерб акционерам и вкладчикам, а привлекать к ответственности руководителей кредитной организации⁷.

Таким образом, отзыв лицензии представляет собой экономически рациональный способ защиты интересов кредиторов и поддержания стабильности банковской системы России. В настоящее время предполагается, что лишение права заниматься банковской деятельностью будет продолжаться. Невозможно однозначно оценить кампанию по "защитке банковского сектора". С одной стороны, частое и достаточно большое количество отзывов лицензий Банком России говорит нам о проблемах в банковской системе, но, с другой стороны, такие изменения в банковской сфере положительно влияют на достижения качественных показателей развития экономики. Следовательно, в результате действий Центрального банка банковская система будет становиться более устойчивой. На наш взгляд, отзыв лицензии Банком России способствует устранению недобросовестных кредитных организаций, защите интересов вкладчиков и кредиторов, что в будущем приведет к улучшению банковского сектора.

¹ ЦБ РФ в 2016 году отозвал лицензии у рекордного числа банков. URL: <http://www.interfax.ru/business/543723> (дата обращения: 11.03.2017).

² См.: Матулин Ю.Н., Скворцова А.Н. Конкуренция и конкурентоспособность коммерческих банков // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 7 (117). С. 111-115.

³ Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 03.07.2016) "О банках и банковской деятельности".

⁴ Исаева Е.В. Отзыв лицензии на осуществление банковских операций как мера воздействия Банка России на кредитные организации // Вопросы российского и международного права. 2015. № 10. С. 138.

⁵ О порядке отзыва у кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций при установлении существенной недостоверности отчетных данных : указание Банка России от 17.09.2009 № 2293-У // Вестник Банка России. 2009. 11 нояб.

⁶ Маркелов Р. В 2014 году многие банки лишат лицензии // Российская газета. 2013. 12 дек. URL: <http://www.rg.ru/2013/12/12/banki-site.html> (дата обращения: 11.03.2017).

⁷ Трегубова Е. Преступление против экономики. Чем опасен отзыв лицензии у банков // Аргументы и факты. 2013. 20 нояб. URL: <http://www.aif.ru/money/economy/1027236> (дата обращения: 11.03.2017).

THE REVOCATION OF THE LICENSE AS A WAY TO STABILIZE THE BANKING SYSTEM

© 2017 Sidorova Anna Viktorovna

Senior Lecturer

© 2017 Ivanova Olga Ivanovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: an.sido@bk.ru, olya_ivanova55@rambler.ru

Keywords: Central Bank of the Russian Federation, license, recall of a license, banking supervision.

The circumstances are explored that give grounds for the Central Bank to revoke the license from the credit institution. Also the opinions of experts are considered on the use of this measure the impact by the Bank of Russia.

УДК 347.73

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕЖИМА ИМУЩЕСТВА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ

© 2017 Сидорова Анна Викторовна

старший преподаватель

© 2017 Кузьмин Константин Александрович

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: an.sido@bk.ru, Kostya25111996@mail.ru

Ключевые слова: правовой режим, кредитные организации, имущество, Центральный банк Российской Федерации, организационно-правовая форма.

Проводится анализ отдельных точек зрения относительно правового режима имущества Центрального банка Российской Федерации, который является особым субъектом кредитно-денежной системы страны. Выделяются отличительные особенности и виды имущества ЦБ РФ.

Характерной чертой возникновения и использования имущества индивидуальным предпринимателем, коммерческой организацией, а также некоммерческой организацией, осуществляющей деятельность, которая приносит ей доход в гражданском праве связывается с такой категорией, как "правовой режим имущества". В ее структуре выделяются два элемента:

- правовой режим формирования имущества.
- правовой режим деятельности по реализации правомочий в отношении имущества.

Правовой режим имущества Центрального банка РФ является сложным и противоречивым. Это связано с двойственностью и неоднозначностью трактовки правового статуса самого ЦБ РФ.

На данный момент можно заметить, что Банк России выступает как посредник между государством и экономикой, который регулирует денежные и кредитные потоки с помощью законодательно закрепленных за ним инструментов. Стоит отметить, что ЦБ-это орган регулирования, который совмещает в себе черты государственного ведомства и Банка, как кредитной организации, поскольку он вправе совершать банковские сделки и операции с иностранными и национальными организациями, помимо эффективного развития кредитно-банковской системы страны и решения задач обеспечения устойчивости и покупательной способности национальной денежной единицы внутри страны и на мировых рынках, эффективного развития кредитно-банковской системы страны.

Для того, чтобы определить правовой режим имущества Банка России, необходимо выявить характер вещного права, закрепленного за ним, определить его правовой статус, к какой организационно-правовой форме юридического лица относится ЦБ РФ.

Высказываются две точки зрения по указанному выше вопросу:

1. Так, профессор Ефимова Л.Г считает, Банк России является государственным унитарным предприятием, которое основано на праве хозяйственного ведения. Аргументирует она свою позицию тем, что учредители сохраняют право собственности на имущество государственных и муниципальных унитарных предприятий. У данных предприятий отсутствуют следующие права:

- право на продажу недвижимого имущества, которое принадлежит ему на праве хозяйственного ведения;
- право на сдачу данного имущества в аренду;
- право на передачу его в залог;
- вносить в качестве вклада в уставный(складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ без согласия собственника.

Имуществом, которое принадлежит ему не на праве хозяйственного ведения, оно может распоряжаться самостоятельно.

Однако с такой точкой зрения сложно согласиться хотя бы из-за того, что согласно статье 50 ГК РФ государственные унитарные предприятия являются коммерческими организациями¹, а Банк России-некоммерческая организация. Следовательно, нельзя отнести Центральный Банк РФ к государственному унитарному предприятию.

2. Гейвандов Я.А считает возможным отнести ЦБ РФ к государственным учреждениям.

Российская Федерация при создании Центрального Банка Российской Федерации как собственник, наделила его уставным капиталом в размере 3 млрд. Рублей, согласно статье 10 ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации". Финансирование Банка России со стороны Российской Федерации прекратилось. В данном случае с Банком России собственник (Российская Федерация) финансирует созданное им юридическое лицо, только при его создании². Исходя из смысла ч.1 ст.9.1 ФЗ "О некоммерческих организациях" такое финансирование допустимо для учреждения.

Согласно положениям гражданского законодательства имущество юридического лица может быть в собственности либо принадлежать на праве хозяйственного ведения или закрепляться за ним на праве оперативного управления. Ввиду того, что в статье 2

ФЗ "О Центральном Банке Российской Федерации" указано, что собственником имущества ЦБ РФ является Российская Федерация, следовательно, можно определить, что Банк России может пользоваться этим имуществом либо на праве хозяйственного ведения, либо на праве оперативного управления.

Но, если относить Банк России к государственному учреждению, то согласно статье 296 ГК РФ и ч.2 статье 9 ФЗ "О некоммерческих организациях"³, федеральное имущество может принадлежать Банку России только на праве оперативного управления.

Подводя итоги исследования особенностей правового режима имущества Центрального Банка Российской Федерации можно сделать вывод о том, что Банк России является самостоятельной организационно-правовой формой юридического лица публичного права - федеральным банком. Данный вывод определяется несколькими особенностями правового статуса ЦБ РФ.

С одной стороны, Банк России не является государственным органом, но стоит отметить, что полномочия его относятся к функциям государственной власти, так как их исполнение подразумевает применение мер государственного принуждения.

В противоположность этому, можно сказать, что Банк России - это юридическое лицо, но он не относится ни к одной организационно правовой форме, которые установлены Гражданским Кодексом Российской Федерации⁴. Получается, что Банк России выступает как юридическое лицо "особого рода", который сочетает полномочия публичного и частного лица.

Правомочия, по использованию имущества Банка России не решен на законодательном уровне.

В заключении хотелось бы еще раз указать на то, чтобы устранить данную ситуацию необходимо:

1. Установить на законодательном уровне право собственности Банка России на имущество как право государственного юридического лица. Предполагается, что имущество, которое будет передано Центральному Банку Российской Федерации не будет являться федеральной собственностью и станет публичной собственностью, которая не предусмотрена ранее Гражданским Кодексом Российской Федерации.

Для того, чтобы это реализовалось на практике, необходимо серьезного обновления законодательной базы, которая регулирует порядок организации и деятельности Банка России. Необходимо начать от общих положений ГК РФ, касающихся организационно-правовых форм юридических лиц.

2. Чтобы устранить проблему двойственности правового статуса Банка России, можно было бы осуществить законодательно предусмотренной возможностью создания и одновременного существования двух правовых режимов имущества ЦБ РФ⁵.

Указанные выше вопросы необходимо урегулировать на законодательном уровне, потому что в будущем может возникнуть двусмысленность, которая связана с неоднозначным толкованием правового статуса Банка России.

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 07.02.2017).

² Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).

³ Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 19.12.2016) "О некоммерческих организациях".

⁴ Корчагина Е.В. Об организационно-правовой форме ЦБ РФ // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 1. С. 3.

⁵ Тершукова М.Б. Организационно-правовая форма Центрального банка как юридического лица // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 4. С. 1.

PROBLEMS OF LEGAL REGIME OF PROPERTY OF THE CENTRAL BANK OF THE RUSSIAN FEDERATION

© 2017 Sidorova Anna Viktorovna

Senior Lecturer

© 2017 Kuzmin Konstantin Aleksandrovich

Student

Samara State University of Economics

E-mail: an.sido@bk.ru, Kostya25111996@mail.ru

Keywords: legal regime, credit organizations, property, The Central Bank of the Russian Federation, organizational and legal form.

An analysis of individual points of view on the legal regime of the property of the Central Bank of the Russian Federation, which is a special subject of the country's monetary system, is given. The distinctive features and types of property of the Central Bank of the Russian Federation are distinguished.

УДК 347.965.9

О НЕДОСТАТКАХ КОНЦЕПЦИИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ В РФ

© 2017 Смирнов Дмитрий Сергеевич*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: dmitry.smirnov95@mail.ru

Ключевые слова: концепция, адвокатура, юридическая помощь, консалтинговые компании, рынок юридических услуг, адвокат.

Анализируются положения концепции регулирования рынка профессиональной юридической помощи в РФ. Приводятся аргументы, подтверждающие недостатки введения адвокатской монополии на рынке профессиональной юридической помощи РФ.

* Научный руководитель - **Чугурова Татьяна Викторовна**, кандидат юридических наук, старший преподаватель.

Россия, став независимой и приняв новую Конституцию в 1993 г., провозгласила курс на построение нового демократическо-правового государства, в котором отдавался приоритет неотъемлемым правам гражданина, а также их свободе и праву на судебную защиту и гарантированное право каждого на получение квалифицированной юридической помощи.

Одним из институтов гражданского общества призванным решать данные задачи стала адвокатура в форме различных адвокатских образований. Для этих целей была принят новый Федеральный закон "Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации", в котором говорится, что деятельность адвоката осуществляется на профессиональной основе и что она является квалифицированной юридической помощью оказываемая физическим лицам (то есть гражданами) и юридическим лицам (различным организациям, учреждениям, фирмам и т.д.)¹. По мнению Жалниной А.В., "место адвокатуры в современной правовой системе России можно охарактеризовать как один из способов самоограничения государственной власти, посредством которого создается институт гражданского общества, способствующий полноценной реализации и защите гражданами своих прав и свобод"².

Адвокаты не единственные субъекты кем сейчас представлен нынешний рынок по оказанию услуг в юридической сфере. Конкуренцию им по оказанию правовой помощи составляют юридические фирмы, частнопрактикующие юристы, консалтинговые компании и т.д., которые тоже стали осуществлять деятельность сходную с адвокатской. Все это привело к современному состоянию данной сферы жизни. По мнению Ключевой К. В. и Суховой О. А., "за последние 20 лет, ввиду отсутствия надлежащего государственного регулирования сферы профессиональной юридической помощи, на рынке оказания юридических услуг появилось множество непрофессиональных юридических организаций, которые фактически невозможно проконтролировать, но которые при этом составляют мощную конкуренцию профессиональному сообществу адвокатов"³.

В связи с этим Министерство юстиции РФ, я полагаю, была разработана Концепция регулирования рынка профессиональной юридической помощи, которая была утверждена Правительством.

Согласно положениям Концепции она "направлена на обеспечение доступа граждан и юридических лиц к получению квалифицированной юридической помощи"⁴. В качестве примера, сторонники адвокатской монополии ссылаются на положения ст. 48 Конституции Российской Федерации, согласно которой "каждому гарантируется право на получение квалифицированной юридической помощи"⁵. В связи с этим полагается, что единственным подтверждением квалификации юриста, осуществляющего представление интересов в суде, должно стать наличие адвокатского статуса. Однако здесь возникает противоречие. В случае введения данного ограничения гражданин не сможет привлечь к представлению своих интересов то лицо (не имеющее адвокатского статуса), которому он доверяют и которое, по его мнению, будет способным и достойным представлять его интересы. Так например, один супруг не сможет по доверенности представлять интересы своего супруга и он будет вынужден нанимать адвоката. Поэтому совершенно непонятно почему ограничивается право человека, по своему собственному усмотрению решать и выбирать себе представителя. Вместо этого ему навязывают ограниченный круг субъектов.

В связи с этим он будет вынужден обратиться за платной юридической помощью к адвокату. Но, например, у свободно практикующих юристов плата за услуги значительно меньше, чем у адвокатов, так как последним необходимо уплачивать еще и взносы на содержание адвокатских объединений. Следовательно, все частнопрактикующие юристы будут вынуждены приобрести статус адвоката, а это неминуемо приведет к росту цен на услуги.

Как следует из положений Концепции при проведении реформы регулирования рынка профессиональной юридической помощи планируется объединение на базе адвокатуры следующих групп участников рынка профессиональной юридической помощи: адвокатура (группа 1); юрисконсульты, осуществляющие профессиональную деятельность по трудовому договору в составе юридических служб предприятий, учреждений, организаций (группа 2); юридический бизнес (группа 3);

юридические консультанты, осуществляющие деятельность в составе некоммерческих организаций (группа 4). Но как же тогда быть с общественными объединениями потребителей (их ассоциациями и союзами).

Согласно Закону "О защите прав потребителей" п.1 статьи 45 "граждане вправе объединяться на добровольной основе в общественные объединения потребителей (их ассоциации, союзы), которые осуществляют свою деятельность в соответствии с уставами указанных объединений (их ассоциаций, союзов) и законодательством Российской Федерации". Согласно п.2 той же статьи "общественные объединения потребителей (их ассоциации, союзы) для осуществления своих уставных целей вправе обращаться в суды с заявлениями в защиту прав потребителей и законных интересов отдельных потребителей (группы потребителей, неопределенного круга потребителей)"⁶.

Получается, что введение адвокатской монополии сделает невозможной их защиту в суде и произойдет изъятие данного права у общественных объединений потребителей.

Еще один недостаток данной Концепции связан с консалтинговыми компаниями. Так, невзирая на наличие адвокатских образований и права выбора любого представителя, в РФ функционирует большое число консалтинговых фирм, работники которых не имеют статуса адвоката. И, тем не менее, при всех прочих равных клиенты, очень часто, обращаются непосредственно к ним, так как в некоторых секторах экономики особенно нужны специфические знания о деле. Поэтому отдельные отраслевые сегменты - корпоративное право, рынки капиталов, антимонопольное регулирование, налоги, интеллектуальная собственность, внешнеэкономическая деятельность, международный арбитраж и т.д. - обладают значительным (а в некоторых сегментах и доминирующим) участием со стороны юридического консалтинга. В случае ненадлежащего или некачественного оказания юридических услуг подобные фирмы элементарно бы перестали существовать ввиду неэффективности и не востребованности. Следовательно, именно здоровая конкурентная борьба за потенциального клиента, а не обладание статусом адвоката, будет той самой движущей силой, которая обязывает постоянно поддерживать высокую планку по качеству оказания услуг в юридической сфере.

В Концепции говорится о таком преимуществе адвокатуры как высокие этические стандарты, закрепленные в "Кодексе профессиональной этики адвоката". Тем самым при введении адвокатской монополии все будут их придерживаться, а следовательно и повысится качество оказываемых услуг. Но нередко профстандарты, установленные в юрконсалтинге, превышают подобные стандарты в адвокатуре. Во многом это связано с

тем, что консалтинговые компании осуществляют свою деятельность на международном уровне, где существуют очень высокие этические и профстандарты для таких субъектов деятельности.

В Концепции часто упоминается термин квалифицированная юридическая помощь. Но, например, при увольнении по собственному желанию в связи с переездом в другой город получается, бывший юрисконсульт какой-либо организации теряет данную квалификацию в одночасье. И он уже не может представлять интересы кого-либо в суде в новом разбирательстве, допустим, по схожему ранее делу, так как у него отсутствует статус адвоката, а квалификация де-факто остается та же. Для продолжения своей деятельности он будет вынужден получить статус адвоката. Соответственно, в данном случае получается противоречие - провозглашается, что юрист, состоящий в штате организации имеет достаточную квалификационный уровень, который позволяет представлять интересы организации, в которой он работает, и при этом, если штатный юрисконсульт увольняется, то утрачивает свою квалификацию и право осуществлять представление интересов в судах любых лиц по доверенности без адвокатского статуса.

Исходя из изложенного, можно сделать вывод о том, что Концепция регулирования рынка профессиональной юридической помощи в РФ неидеальна и требует существенной доработки во многих ее частях, а также обсуждения профессионального сообщества. Также вероятным итогом предстоящих дискуссий может быть и отказ от нее и выработка других путей решения проблемы регулирования рынка профессиональной юридической помощи в РФ.

¹ Федеральный закон "Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации" от 31.05.2002 № 63-ФЗ (ред. от 02.06.2016).

² Жалнина А.В. Адвокатура как институт гражданского общества // Мировой судья. 2011. № 9. С. 12.

³ Ключева К.В., Сухова О.А. Перспективы развития адвокатуры на современном этапе // Оправ Online. 2016. № 13. С. 2.

⁴ Концепция регулирования рынка профессиональной юридической помощи (не вступила в силу).

⁵ Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.).

⁶ Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 03.07.2016) "О защите прав потребителей".

ON THE DRAWBACKS OF THE CONCEPT OF REGULATION OF PROFESSIONAL LEGAL ASSISTANCE MARKET

© 2017 Smirnov Dmitry Sergeevich

Student

Samara State University of Economics

E-mail: dmitry.smirnov95@mail.ru

Keywords: concept, advocacy, legal aid, consulting companies, legal services market, lawyer.

The article analyzes the provisions of the concept of regulation of professional legal assistance market in Russia. The author proves the potential drawbacks of introduction of advocacy monopoly on legal services market of the Russian Federation.

К ВОПРОСУ О ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2017 Темир-Булатов Камиль Анверович

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: aazarkhin@mail.ru

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, правовое регулирование, уровни регулирования, проблемы аудиторской деятельности.

Раскрывается механизм правового регулирования аудиторской деятельности, анализируются уровни правового регулирования аудиторской деятельности, исследуются имеющиеся проблемы в указанной сфере и возможные пути их решения.

Аудит является одним из самых важных составляющих рыночной экономики, который способствует развитию предпринимательской деятельности в целом.

Переход России на рыночные условия хозяйствования потребовал разработки нового механизма правового регулирования аудиторской деятельности. Однако до сих пор многие вопросы правового регулирования аудита остаются не до конца урегулированными.

В юридической литературе систему нормативного правового регулирования аудиторской деятельности России представляют в 3 уровнях.

Первый уровень представлен законодательными актами.

К документам второго уровня относятся подзаконные нормативно - правовые акты, которые носят специальный и общий характер.

В третий, специальный уровень регулирования аудита входят федеральные стандарты аудиторской деятельности:

В четвертый уровень правового регулирования аудита входят стандарты, которые принимаются саморегулируемыми организациями auditors, а также правила независимости auditors и аудиторских организаций.

Обратимся к характеристике указанных нормативно-правовых актов, регулирующих аудиторскую деятельность.

Первый уровень правового регулирования аудита возглавляет Федеральный закон № 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности" от 30 декабря 2008 г.¹

Указанный закон дает определение аудиторской деятельности и аудиту, а также раскрывает содержание "сопутствующих аудиту услуг".

Кроме того, законом установлены права и обязанности аудиторских организаций и индивидуальных auditors, а также права и обязанности аудируемых лиц и (или) лиц, которые заключили договор оказания аудиторских услуг.

Закон дает определение обязательному аудиту и приводит критерии его проведения, определяет понятие аудиторской тайны, правил (стандартов) аудиторской

деятельности, аудиторского заключения; рассматривает понятие независимости аудиторов и аудиторских организаций, определяет порядок контроля за работой аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов, а также порядок аттестации аудиторов и порядок лицензирования на право осуществления аудиторской деятельности.

Три статьи закона регулируют вопросы управления аудиторской деятельностью, включая описание Уполномоченного федерального органа государственного регулирования аудиторской деятельности.

Закон также, определяет ответственность в случаях нарушения законодательства Российской Федерации об аудите.

Далее, к указанному уровню относится общее законодательство, например, Гражданский кодекс, Кодекс об административных правонарушениях, Уголовный кодекс, а также ряд иных федеральных законов.

То есть, можно сказать, что первый уровень правового регулирования аудиторской деятельности представлен как общим законодательством, так и специальным, конкретно регламентирующим аудиторскую деятельность.

Второй уровень составляют указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ, приказы Министерства финансов РФ.

Третий уровень представлен аудиторскими стандартами аудита.

Стандарты аудиторской деятельности - единые базовые принципы, которые регулируют профессиональную деятельность аудиторов, процесс проведения аудиторской проверки и формирования аудиторского заключения, что обеспечивает определенный уровень качества аудиторских услуг.

Федеральные стандарты аудиторской деятельности (ФСАД) являются нормативными актами императивного регулирования.

В настоящее время применяются федеральные стандарты аудиторской деятельности, как те, которые утверждены Постановлением Правительства РФ № 696 от 23 сентября 2002 г.², так и стандарты, которые утверждены приказами Министерства финансов РФ³.

В стандартах аудиторской деятельности содержатся нормы, которые регулируют как публичные отношения профессиональных субъектов аудиторской деятельности с государством и обществом в целом, так и частные отношения аудиторов, аудиторских организаций с аудируемыми лицами.

Международные стандарты аудита в формально-юридическом их понимании не являются источниками правового регулирования. Но, если учитывать более широкую сущность источника права, то МСА без сомнений можно отнести к реальным источникам правового института аудиторской деятельности.

Стандарты саморегулируемых организаций аудиторов распространяют свое действие на их членов и содержат требования к аудиторским процедурам, дополнительные к требованиям, установленным ФСАД.

Четвертый уровень правового регулирования аудита составляют стандарты, разрабатываемые аудиторскими организациями. Внутренние стандарты разрабатываются по всем направлениям - в области этики поведения аудитора, по внутреннему докумен-

тообороту, в области методологии и методики проведения проверок по разным направлениям аудита.

Проведенный выше анализ нормативного правового регулирования аудиторской деятельности в России показал, что совокупность правовых норм, регулирующих данную сферу деятельности - это комплексный многоуровневый правовой институт, охватывающий нормы различных отраслей права, регламентирующих публичные и частные отношения.

Однако, несмотря на достаточно развитую систему правового регулирования аудиторской деятельности в РФ, существуют определенного рода проблемы, которые до настоящего времени не урегулированы⁴.

Таким образом, резюмируя вышеизложенное, можно сказать, что правовое регулирование аудиторской деятельности можно представить в качестве разноуровневой системы источников права. Однако, несмотря на то, что аудиторскую деятельность регулирует достаточно большое количество законодательных актов, это не уберегло ее от наличия определенных проблем и негативных тенденций⁵.

На наш взгляд, необходимо устранить существующие проблемы и негативные тенденции, для дальнейшего осуществления и развития аудиторской деятельности. Для этого, необходимо провести немало работы по совершенствованию законодательства об аудиторской деятельности, по организации работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов, в целях совершенствования регулирования аудиторской деятельности, для ее дальнейшего положительного осуществления.

¹ Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об аудиторской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016).

² Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 "Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности" (ред. от 22.12.2011).

³ Приказ Минфина РФ от 17.08.2010 № 90н "Об утверждении Федеральных стандартов аудиторской деятельности" (ред. от 16.08.2011).

⁴ Шеремет А.Д. Некоторые проблемы развития аудита в России // Аудит. 2014. № 9.

⁵ Егоров М.Е. Рынок аудиторских услуг: состояние, проблемы и решения // Аудитор. 2012. № 8.

TO THE QUESTION OF LEGAL REGULATION OF AUDIT ACTIVITIES

© 2017 Temir-Bulatov Kamil Anverovich

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: aazarkhin@mail.ru

Keywords: audit, audit activity, legal regulation, levels of regulation, problems of audit activity.

The article reveals the mechanism of legal regulation of audit activities, analyzes the levels of legal regulation of the audit activities. Also, the article explores the existing problems in this area and possible ways of their resolve.

ГЕНЕЗИС ДЕФИНИЦИИ "НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА" В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

© 2017 Фомкина Валерия Денисовна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: valeria.fomkina@mail.ru

Ключевые слова: налоговая система, налог, сбор, Налоговый кодекс РФ, система налогов и сборов, налоговое законодательство.

Рассматривается проблема отсутствия легального закрепления категории "налоговая система" в налоговом законодательстве РФ. Анализируются основные подходы к пониманию сущности категории "налоговая система" и ее элементов, существующие в теории налогового права.

Центральное значение в стабилизации и развитии экономики принадлежит государству, которое воздействует на экономику в том числе и с помощью претворения в жизнь налоговой политики, базирующейся на основных положениях налогового права¹. Центральное место в отрасли налогового права занимает категория "налоговая система". В настоящее время в Налоговом кодексе РФ² отсутствует легальное определение данного понятия, несмотря на ее значимость и востребованность. Все это является некой почвой для широких дискуссий в специальной юридической литературе. Ранее в Законе РФ от 27 декабря 1991 года "Об основах налоговой системы в РФ"³ была предпринята попытка определить, что представляет собой "налоговая система". Так, под "налоговой системой" понимали "совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в установленном порядке"⁴. Данная категория подверглась критике со стороны многих ученых, поскольку законодатель включил в нее помимо налогов все платежи, обладающие налоговым характером. Это нововведение не прошло бесследно, в результате чего было введено большое количество видов налогов, которые противоречили ст.57 Конституции РФ⁵. Впоследствии данная категория была изъята из нормативно-правовых актов.

Отсутствие единого понимания сущности "налоговой системы" послужило формированию нескольких подходов в ее трактовке.

Согласно первому подходу, "налоговая система" представляет собой объединение платежей, имеющих налоговый характер. Но в данном определении отсутствуют такие важные составляющие, как плательщики налогов и сборов, принципы налоговой системы и т.д. Сторонники данной точки зрения представляют сущность категории при помощи различных элементов, таких как: налоги, сборы и пошлины. Несмотря на то, что данный подход сложился достаточно давно, но находятся его сторонники и сегодня. Впоследствии, содержание данного понятия претерпело важные изменения: стало недопустимым отождествление понятий "система налогов и сборов" и "налоговая система", включаю-

* Научный руководитель - Сидорова Анна Викторовна, старший преподаватель.

щей помимо системы налогов и сборов и другие элементы. Поскольку в "налоговую систему" РФ входит и "система налогов", то к ней со всей уверенностью можно применить высказывание Черевиченко Т.С. и Сидоровой А.В. указывающих, что "проблемы российской налоговой системы лежат не только в сфере экономики и права, но и в большей части в социально-философской"⁶.

Следующий по счету подход, является одним из самых распространенных. Его сторонники определяют "налоговую систему" как совокупностью налогов, принципов, форм и методов их установления, изменения, отмены, уплаты, а также привлечение к ответственности за налоговые правонарушения⁷. Данное определение более широкое по сравнению с вышеизложенным, поскольку представляет собой взаимосвязанную систему элементов, которая характеризуется единством и целостностью. Выявление взаимосвязей между этими элементами является необходимым как для налогового права, так и для конституционного права, так как это позволяет понять характер правового воздействия на налоговые отношения. На наш взгляд данный подход является более логичным и позволяющим отразить процесс развития данной категории.

Сторонники третьего подхода - "правового", исходят из того, что "налоговая система" - взаимосвязанная совокупность всех существующих общественных отношений, которые складываются в сфере налогообложения⁸.

Представители четвертого подхода при определении сущности "налоговой системы" прибегают к помощи системного подхода. В своих рассуждениях они основываются на том, что "налоговая система" включает в себя подсистему налогообложения и подсистему администрирования. По их мнению, подсистема налогообложения представляет собой установленные в предусмотренном законом порядке налоги и сборы в то время, как подсистема администрирования включает в себя систему контрольных органов⁹.

На сегодняшний день, сформировалась еще одна точка зрения, по поводу сущности "налоговой системы" автором которой является Т.О. Дюкина. Она определяет "налоговую систему" как целостную совокупность взаимодействующих друг с другом элементов: системы налогов, сборов и пошлин; налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов; системы налоговых и таможенных органов; налогового механизма; налоговой политики¹⁰.

В заключение хотелось бы сказать, что такая категория как "налоговая система" требует скорейшего закрепления в налоговом законодательстве Российской Федерации. Кроме того, необходимо отметить, что только при помощи комплексного подхода можно отразить всю многогранную сущность рассматриваемой нами категории.

¹ Сидорова А.В., Коннина Е.С. Конституционное регулирование экономики Российской Федерации // Бюллетень науки и практики. 2016. № 11 (12). С. 203. URL: <http://www.bulletennauki.com/sidorova-konnina> (дата обращения: 10.03.2016).

² Налоговый кодекс РФ. URL: <http://www.consultant.ru/document/cons> (дата обращения: 10.03.2017).

³ Закон РФ "Об основах налоговой системы в РФ". URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207 (дата обращения: 10.03.2017).

⁴ Там же.

⁵ Сякин Р.Р. Экономическая сущность и элементы налоговой системы // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 4. С. 134-135.

⁶ Сидорова А.В., Черевиченко Т.С. Становление и развитие понятия "налог" // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2016. № 1. С.10.

- ⁷ Налоги и налогообложение : учеб. для вузов / под ред. В.Г. Панскова. М. : МЦФЭР, 2003. С. 48.
⁸ Брызгалов А.В. Система налогов и сборов в Российской Федерации : учебник. М. : Юрист, 2008. С. 324-325.
⁹ Сидорова А.В., Коннина Е.С. Конституционное регулирование экономики ...
¹⁰ Дюкина Т.О. Дефиниция "налоговая система": новый взгляд // Инновационное развитие экономики. СПб., 2016. № 3-2 (33). С. 55-62.

THE GENESIS OF THE DEFINITION OF "TAX SYSTEM" IN THE RUSSIAN LEGISLATION

© 2017 Fomkina Valeria Denisovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: valeria.fomkina@mail.ru

Keywords: tax system, tax, collection, Tax code of RF, tax system, tax laws.

The article deals with the problem of lack of legal consolidation of the category "tax system" in the tax legislation of the Russian Federation. Analyzes the main approaches to understanding of essence of the category "tax system" and its elements, existing in the theory of tax law.

УДК 340

НАЛОГОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

© 2017 Черевиченко Татьяна Сергеевна

кандидат юридических наук, доцент

© 2017 Даулеталиева Гульжан Тюлегеновна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: cherev_777@mail.ru, dauletalieva1996@mail.ru

Ключевые слова: юридическая ответственность, налоговая ответственность, административная ответственность, правонарушение.

Рассматривается юридическая ответственность как ключевая категория в теории права. Особое внимание уделено налоговой ответственности как одному из видов юридической ответственности.

Одним из ключевых понятий в теории права является юридическая ответственность. Сегодня в среде ученых нет единого мнения по поводу ее определения и классификации на виды. При определении понятия юридической ответственности используются различные подходы. Так, ученые, использующие формально-юридический подход,

определяют юридическую ответственность как "меры принуждения, применяемые государством в отношении лица, совершившего правонарушение"¹.

Юридическую ответственность принято подразделять на: уголовную, гражданскую, административную, дисциплинарную. Ряд ученых в отдельный вид юридической ответственности выделяют налоговую ответственность. Однако это вызывает многочисленные споры и дискуссии.

Следует отметить, что система юридической ответственности построена в зависимости от взаимосвязей общественных отношений, регулируемых той или иной отраслью права². Ученые едины только в одном - юридическая ответственность наступает только за совершение правонарушения³.

Отметим, что спорные ситуации, связанные с определением места ответственности за налоговые правонарушения, на практике возникают в связи с наличием огромным количеством противоречащих друг другу разъяснений Минфина РФ и налоговых органов.

Следует подчеркнуть, что в Налоговом кодексе РФ практически не употребляется термин "налоговая ответственность". Законодатель заменяет его на "ответственность за нарушение законодательства о налогах и сборах". Однако в п.8 ст. 101 НК РФ указано наращении о привлечении налогоплательщика к "налоговой ответственности", причем далее, в этом же пункте, законодатель употребляет выражение - "ответственность за совершение налогового правонарушения"⁴. Можно сделать вывод, что законодатель признает данные понятия тождественными. Тем самым, под налоговой ответственностью можно понимать штрафную ответственность за совершение правонарушений, предусмотренных главами 16 и 18 НК РФ.

Под налоговыми правонарушениями понимают виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, плательщика страховых взносов, налогового агента и иных лиц, за которое НК РФ установлена ответственность⁵. Такое определение порождает некоторую неопределенность в выборе вида ответственности.

Как мы уже указывали выше, существующая система юридической ответственности подразделяется на четыре вида: уголовную, административную, гражданскую и дисциплинарную. Некоторые ученые утверждают, что налоговая ответственность имеет сходства с административной ответственностью, ссылаясь на то, что и в НК РФ, и в КоАП РФ законодателем прописаны одинаковые составы правонарушений и установлена за их совершение как административная ответственность, предусмотренная КоАП РФ, так и налоговая, предусмотренная НК РФ. Примером этого может послужить такое противоправное деяние как непредставление налоговой декларации. Как утверждает И.И. Кучеров: "...административная ответственность является одной из составных частей системы ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах, наряду с финансовой (налоговой) и уголовной ответственностью"⁶. Кроме того, часть ученых настаивают на выделении налоговой ответственности в самостоятельный вид.

Рассмотрим аргументы сторонников отождествления налоговой и административной ответственности в связи наличием в КоАП и НК РФ наказания в виде штрафа⁷:

1. Прежде всего штраф, согласно ст. 3.2 КоАП РФ, является главной, но не единственной мерой ответственности за нарушения налогового законодательства. Кроме них установлены такие виды наказания как: пеня или взыскание недоимки, которые не предусмотрены КоАП РФ. Сходство заключается в том, что штрафы могут устанавливаться только КоАП РФ и являются административно-правовым наказанием.

2. Материальная составляющая штрафа - это узаконенное денежное взыскание за совершенное правонарушение. Согласимся с этим мнением, однако это не является достаточным основанием для отождествления двух пересекающихся институтов ответственности. Тем более что процесс взыскание штрафа по НК РФ и КоАП РФ существенно различается. Кроме того, штраф является также и мерой уголовного наказания⁸, однако никому не приходит в голову объединять на этом основании уголовную и административную ответственность.

3. В качестве аргумента приводится Определение Конституционного Суда РФ № 130 от 05.07.2001 г. в котором происходит отождествление понятий налоговой и административной ответственности. В качестве обоснования приводится положение о том, что санкции, применяемые за налоговые правонарушения не отнесены строго ни к уголовным ни к гражданским взысканиям. Конституционный суд указал: "штрафные санкции, применяемые налоговыми органами за нарушение норм законодательства, направленного на обеспечение фискальных интересов государства, относятся к мерам взыскания административно-правового характера (за административные правонарушения) и осуществляются в рамках административной юрисдикции, а потому правосудие по такого рода делам, по смыслу ч. 2 ст. 118 и ст. 126 Конституции РФ, осуществляется посредством административного судопроизводства"⁹.

В юридической науке в последнее время широкое распространение получила точка зрения согласно которой налоговую ответственность рассматривают в качестве самостоятельного вида юридической ответственности, указывая на наличие у нее отраслевых специфических черт. Сторонники данной точки зрения утверждают, что необходимо четко разделить на законодательном уровне налоговые и административные правонарушения в сфере налогообложения. Выделение налоговой ответственности в самостоятельный вид юридической ответственности, как утверждают ряд ученых, обусловлено прежде всего тем, что отношения по взиманию налогов и сборов регулируется налоговым, а не административным законодательством.

Таким образом, в настоящий момент проблема определения места налоговой ответственности в системе юридической ответственности не имеет конкретного решения. Кроме того, остается нерешенным вопрос и о соотношении налоговой и административной ответственности. Следует отметить, что в последнее время все больше сторонников получает подход к изучению налоговой ответственности как системы применения различных видов ответственности. Появление новых подходов в очередной раз подтверждает актуальность данной темы и дает основание предполагать, что длительный период времени этот вопрос будет оставаться дискуссионным. Так же необходимо сказать, что решение этого вопроса теснейшим образом связано с вопросом определения понятий правонарушение и юридическая ответственность в теории, права, которые на сегодняшний день так же являются дискуссионными.

¹ См.: Лазарев В.В. Общая теория права и государства. М., 2000; Венгеров А.Б. Теория государства и права. М., 2012; Бошно С.В. Правоведение. М., 2002; и др.

² Черных Е.В., Липинский Д.А. Юридическая ответственность как целостное правовое явление // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2005. № 1 (16). С. 120-125.

³ Сидорова А.В. Правонарушения по русско-византийским договорам // Евразийский юридический журнал. 2015. № 10 (89). С. 99-100.

⁴ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016).

⁵ Там же.

⁶ Кучеров И.И., Шереметьев И.И. Административная ответственность за нарушение законодательства о налогах и сборах. М. : Юриспруденция, 2006. С. 56-57.

⁷ Лабутина Н.А. Соотношение административной и налоговой ответственности за нарушение налогового законодательства // Право: история, теория, практика : материалы Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июль 2011 г.). СПб. : Реноме, 2011. С. 63-67.

⁸ Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.

⁹ По запросу Омского областного суда о проверке конституционности положения пункта 12 статьи 7 Закона Российской Федерации "О налоговых органах Российской Федерации : определение Конституционного Суда РФ от 05.07.2001 № 130-О // Вестник Конституционного Суда Российской Федерации. 2002. № 1. С. 45-47.

TAX LIABILITY AS ONE OF TYPES OF LEGAL LIABILITY

© 2017 Cherevichenko Tatyana Sergeevna

Candidate of Legal Sciences, Associate Professor

© 2017 Dauletalieva Gulzhan Tulegenovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: cherev_777@mail.ru, dauletalieva1996@mail.ru

Keywords: legal liability, tax liability, administrative liability, wrongdoing.

The article discusses legal liability as a key category in the theory of law. Special attention is paid to the tax liability as one of types of legal liability.

УДК 347.965

ОСОБЕННОСТИ ПОЛНОМОЧИЙ АДВОКАТА ПО ДОКАЗЫВАНИЮ

© 2017 Чугурова Татьяна Викторовна

кандидат юридических наук, старший преподаватель

© 2017 Даулеталиева Гульжан Тюлегеновна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ChugurovaTV@yandex.ru, dauletalieva1996@mail.ru

Ключевые слова: доказательства, адвокат, деятельность адвоката, приобщение доказательств.

Рассматриваются проблемы собирания и приобщения адвокатом доказательств по делу; предлагаются пути решения проблемы приобщения доказательств.

Адвокат осуществляет квалифицированную юридическую помощь доверителям в различных правовых ситуациях. В зависимости от вида судопроизводства полномочия адвоката могут различаться. Вместе с тем, следует отметить, что в Конституции РФ закреплено положение: "Судопроизводство осуществляется на основе состязательности и равноправия сторон"¹. Данное положение заключается в следующем: в уголовном судопроизводстве происходит разделение функционирования стороны защиты и обвинения, а в гражданском судопроизводстве происходит разделение на сторону истца и ответчика. Хотелось бы отметить, что стороны вне зависимости от вида судопроизводства обладают равными процессуальными правами.

Адвокат участвует в гражданском судопроизводстве в качестве представителя интересов стороны истца или ответчика. В соответствии с нормами гражданского судопроизводства, представитель имеет право на поиск, получение, фиксацию значимых сведений об обстоятельствах дела. Кроме ГПК РФ деятельность адвоката регулируется и иными нормативно-правовыми актами, предоставляющими адвокату ряд дополнительных возможностей по сбору доказательств. Например, возможность получения информации от органов государственной власти путем предоставления справок, характеристик и иных документов, имеющих значение для рассматриваемого дела². Более того, адвокат имеет право производить опрос лиц, обладающих информацией по существу рассматриваемого дела. Адвокат обладает правом сбора и предоставления документов и предметов, которые в последующем могут обрести статус вещественных доказательств.

Законодатель, предоставляя вышеизложенные права адвокату, позволяет сторонам рассматриваемого дела создавать необходимую доказательственную базу для аргументации своей позиции. Следует отметить, что к доказательствам, представленным адвокатом выдвигается главное требование: доказательства должны быть получены законным способом. Данное требование вытекает из принципа законности, закрепленного в Конституции РФ: при осуществлении правосудия не допускается использование доказательств, полученных с нарушением федерального закона³.

Адвокат должен осуществлять сбор доказательств таким образом, чтобы не происходило нарушение конституционных прав человека и гражданина. Представляется очевидным, что возможна угроза нарушения права неприкосновенности частной жизни (ч. 1 ст. 23 Конституции РФ); права на неприкосновенность жилища (ст. 25 Конституции РФ); права частной собственности.

Размышление по поводу распространения действия принципа равенства сторон приводят к следующему логичному выводу: доказательства, собранные адвокатом в уголовном судопроизводстве тождественны доказательствам, полученным в результате процессуальных действий следователей, органов дознания, дознавателей⁴. На практике подобное положение дел не наблюдается.

Ученые в области доказательственного права имеют совершенно различные точки зрения на данный вопрос, до сих пор не утихают споры. Сложность заключается в определении момента превращения сведений, полученных адвокатом в доказательства. Возможны два варианта развития событий: в первом случае сведения признаются доказательствами с момента предоставления их компетентным органам, во втором случае они становятся таковыми лишь при формировании акта приема органами расследования

или судом. Следовательно, положение адвоката затруднительно: неизвестно собирает ли адвокат доказательства или сведения, которые могут стать доказательствами. На первый взгляд, можно предположить о абсолютной незначительности данной проблемы. Следует отметить, что это мнение ошибочное, так как именно на практике и возникают трудности. В случае, если адвокат собирает доказательства, суд и органы расследования должны безоговорочно принять сведения адвоката и использовать их в судебном разбирательстве. В противном случае, суд и органы расследования обладают некоторой свободой в отказе в принятие сведений, представленных адвокатом. Причинами могут служить: сведения, собранные адвокатом, не имеющие значение для дела или вызывающие сомнения в своей достоверности⁵.

Историческое развитие института судопроизводства обусловило деятельность адвоката как гаранта соблюдения прав доверителя. Вместе с тем, органами расследования адвокатская деятельность рассматривалась как элемент, затрудняющий ход расследования. Выдающийся российский юрист А.Ф.Кони имел следующую точку зрения по данному вопросу: "Мерилом дозволенности могло бы служить то соображение, что цель не может оправдывать средства и что высокие цели правосудного ограждения общества и вместе защита личности от справедливого обвинения должны быть достигаемы только нравственными способами и приемами"⁶.

В Российской Федерации, как в правовом государстве с президентской формой правления⁷, действуют федеральные законы, регламентирующие отношения по поводу доказательств.

Ученые в области процессуального права преимущественно отрицательно относятся к доказательствам адвоката. Большинство ученых считают, что сведения, представленные адвокатом не могут считаться доказательствами прежде чем, они облачатся в процессуальную форму. Мнение И. Б. Михайловской о том, что сведения, собранные адвокатом, не являются доказательствами и могут стать таковыми только после проведения соответствующих следственных и судебных действий, результатом которых будет придание свойства допустимости относящимся к делу сведениям, ставшим известными защитник⁸.

В подтверждение следует отметить, что в ч. 1 ст. 86 УПК РФ производство доказательств осуществляется компетентными органами при осуществлении процессуальных действий. Вместе с тем, в ч. 3 ст. 86 УПК РФ содержится положение о праве адвоката на сбор сведений, имеющих отношение к делу. Возникает сложная ситуация с практикой реализации данных норм.

При буквальном толковании вышеуказанных норм выходит, что получение доказательств находится в ведение органов расследования, а право адвоката на сбор доказательств реализуется опосредовано через деятельность указанных органов⁹. Вместе с тем, в соответствии с ст. 86 ч. 3 УПК РФ сведения, полученные адвокатом названы законодателем именно доказательствами.

Таким образом, вполне очевидно, что данные, представленные адвокатом не могут автоматически считаться доказательствами, даже при указании на такое наименование в ч. 3 ст. 86 УПК РФ. Возможны следующие варианты решения проблемы: 1) предоставление адвокатам возможности ведения самостоятельного расследования, причем доказа-

тельства, полученные адвокатом тождественны доказательства, представленным органами расследования; 2) создание независимого органа, основной функцией которого будет сбор доказательств; 3) установить порядок приобщения сведений, добытых адвокатом к материалам дела, порядок их передачи органам расследования; 4) наделить органы расследования не правом, а обязанностью приобщения сведений, предоставленных адвокатом, к материалам дела, и впоследствии производить проверку и оценку собранных сведений. Законодательство должно прийти к единому мнению на данный счет, разработать и издать соответствующий нормативный акт на федеральном уровне.

¹ Конституция Российской Федерации (принята всенар. голосованием 12.12.1993) // Собрание законодательства РФ. 2014. № 3, ч. 3. Ст. 123.

² Федеральный закон от 31.05.2002 № 63-ФЗ (ред. от 02.06.2016) "Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации".

³ Конституция Российской Федерации (принята всенар. голосованием 12.12.1993) // Собрание законодательства РФ. 2014. № 3, ч. 2. Ст. 50.

⁴ См.: Смирнов А.В., Калиновский К.Б. Комментарий к УПК РФ (постатейный) / под общ. ред. А.В. Смирнова. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

⁵ См. Лазарева В.А. Доказывание в уголовном процессе : учеб.-практ. пособие. 4-е изд., перераб и доп. М. : Юрайт, 2013. С. 222.

⁶ Кони А.Ф. Общие черты судебной этики. М., 2004. С. 163.

⁷ Курдюкова З.Н., Васильев С.В. Теоретические проблемы политической формы современного российского государства // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 2 (100). С. 101-103.

⁸ Михайловская И.Б. Цели, функции и принципы российского уголовного судопроизводства: (уголовно-процессуальная форма). М., 2003. С. 101;

Мосов Д.О. Право защитника собирать доказательства и допустимость собранных защитником доказательств // Академический юридический журнал. 2008. № 4 (34). С. 42-46.

⁹ Безлепкин Б.Т. Справочник адвоката по уголовному процессу. М., 2004. С. 92.

FEATURES OF THE POWERS OF AN ATTORNEY FOR PROVING

© 2017 Chugurova Tatyana Viktorovna

Candidate of Legal Sciences, Senior Lecturer

© 2017 Dauletalieva Gulzhan Tulegenovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: ChugurovaTV@yandex.ru, dauletalieva1996@mail.ru

Keywords: proof, lawyer, the activities of the lawyer, communion evidence.

The article deals with the problems of collecting and attaching evidence to the lawyer in the case; Ways to solve the problem of involving evidence.

КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НОТАРИАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2017 Чугурова Татьяна Викторовна

кандидат юридических наук, старший преподаватель

© 2017 Кочкуров Никита Александрович

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ChugurovaTV@yandex.ru, kochkurov.n.a@yandex.ru

Ключевые слова: нотариат, нотариальная деятельность, правовое регулирование, Конституция РФ.

Рассматриваются проблемы конституционно-правового регулирования нотариальной деятельности; определяются основы деятельности нотариата в РФ; обосновывается цель деятельности нотариата в России.

Нотариат в Российской Федерации выполняет важнейшую функцию, путем совершения нотариусами нотариальных действий от имени РФ, он обеспечивает защиту прав и законных интересов граждан и юридических лиц.

Развитие института предпринимательства, возникновение новых типов договорных отношений обуславливают сегодня необходимость реформирования нотариата. Ведь именно развитие нотариата в России будет являться естественным фактором становления правового государства и развития гражданского общества.

Правовое положение нотариата определено в Конституции РФ¹ и Основах Законодательства РФ о нотариате² (далее - Основы). Исходя из анализа норм Конституции РФ, можно выделить две группы норм:

- 1) общие, обеспечивающие деятельность нотариата;
- 2) специальные, определяющие принципы деятельности нотариусов.

Статья 1 Конституции РФ определяет Российскую Федерацию как правовое государство, имеющее своей целью реальность и гарантированность прав и свобод граждан. Именно выстраивание в РФ правового государства служит реальному обеспечению прав и свобод граждан. Базирование нотариата на нормах Конституции РФ может явиться одним из факторов формирования правового государства.

Статья 7 Конституции РФ также имеет прямое отношение к осуществлению нотариальной деятельности. Основной целью социальной политики государства является достижение условий, которые обеспечивали бы достойную жизнь граждан. Но данная цель может быть достигнута не только с достижением материального благополучия, но и с обеспечением нотариальной защиты граждан³.

Согласно ст. 71 и 72 Конституции РФ правовое регулирование нотариальной деятельности находится в ведении Российской Федерации и в совместном ведении РФ и ее субъектов. Но, к сожалению, Конституция РФ определила только сферы, которые подлежат разграничению, и не разделила компетенцию в области нотариальной деятельности.

Конкретизируя положения Конституции, законодатель пошел по пути создания специального законодательства, коим и являются Основы⁴. Но учитывая совместное ведение Федерации и ее субъектов в сфере нотариальной деятельности, некоторые субъекты РФ приняли свое законодательство, определяющее организационные основы нотариата. Таким образом, остается открытым вопрос разграничения компетенции в области нотариальной деятельности, ведь Конституция РФ определяет основы развития федеративной структуры законодательства о нотариате⁵.

Конституция РФ четко не закрепляет роль нотариата по защите прав человека и гражданина. Но стоит обратить внимание на ст. 48 Конституции РФ, согласно которой каждому гарантируется право на получение квалифицированной юридической помощи. Важно подчеркнуть, что право на получение юридической помощи по нормативному содержанию не ограничивается лишь предоставлением помощи защитника-адвоката, а включает в себя нотариальную, иные виды юридической помощи.

Согласно ст. 1 Основ целью нотариальной деятельности является обеспечение защиты прав и законных интересов граждан и юридических лиц. Анализ научной литературы по проблемам нотариата позволяет сказать о том, что законодатель определил цель нотариата не совсем четко⁶. Деятельность нотариата не сводится только к защите прав и законных интересов граждан, она также подразумевает оказание гражданам квалифицированной юридической помощи, данное положение следует из смысла ст. 16 Основ.

К тому же нотариусом могут быть использованы как юридические (правовые), так и технические формы оказания квалифицированной юридической помощи.

К техническим формам можно отнести такие как:

- затребование необходимых для осуществления нотариальных действий сведений и документов;

- составление проектов сделок, заявлений, изготовление копий документов, разъяснение порядка совершения нотариальных действий⁷.

Исходя из вышеизложенного, цель нотариальной деятельности можно определить как совокупность трех взаимосвязанных элементов: оказание квалифицированной юридической помощи; охрана прав и свобод человека и гражданина; и юридическое обеспечение прав и свобод человека и гражданина.

Таким образом, проведенный в данном исследовании анализ законодательства позволяет сделать вывод о том, что Конституция РФ является основным источником конституционно-правового регулирования нотариальной деятельности.

¹ Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // Российская газета. 1993. 25 дек.

² Основы законодательства Российской Федерации о нотариате (утв. ВС РФ 11.02.1993 № 4462-1) // Российская газета. 1993. 13 марта.

³ Российский нотариат: проблемы теории и правоприменения : монография / отв. ред. С.М. Лях, Н.Ю. Попова, Т.С. Яценко. Ростов-на-Дону : Изд-во Южного федер. ун-та, 2013. С. 31.

⁴ Лошкарев Н.В. К вопросу о формах внешнего выражения легальных дефиниций // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 2 (112). С. 110.

⁵ Лях С.М., Попова Н.Ю., Яценко Т.С. Указ. соч. С. 32.

⁶ Черников А.Е. Конституционно-правовое регулирование нотариата в современной России : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Белгород, 2008. С.11.

⁷ Лях С.М., Попова Н.Ю., Яценко Т.С. Указ. соч. С. 35.

CONSTITUTIONAL-LEGAL REGULATION OF NOTARIAL ACTIVITIES

© 2017 Chugurova Tatyana Viktorovna

Candidate of Legal Sciences, Associate Professor

© 2017 Kochkurov Nikita Aleksandrovich

Student

Samara State University of Economics

E-mail: ChugurovaTV@yandex.ru, kochkurov.n.a@yandex.ru

Keywords: notary, notary activity, legal regulation, Constitution of the Russian Federation.

The article considers the problems of constitutional legal regulation of notarial activities; defines the principles of activities of notaries in the Russian Federation; reveals the purpose of the activities of notaries in Russia.

УДК 349.2

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ САМОЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2017 Шпангель Федор Федорович

кандидат юридических наук, доцент

© 2017 Зубкова Мария Николаевна

кандидат юридических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: shpanur@yandex.ru, zubkova_maria@mail.ru

Ключевые слова: самозанятое население, индивидуальные предприниматели, сущность и правовая природа самозанятых.

Проведено исследование государственной политики в отношении самозанятого населения; предпринята попытка определить его количество и состав; проведен анализ сущности и правовой природы самозанятых (фрилансеров).

Существенную долю активной трудоспособной предприимчивой части проживающих в Российской Федерации физических лиц составляет самозанятое население, роль

которого как в экономических (доля в ВВП), так и в социально-политических (более 10% электората) отношениях явно недооценена.

Так, согласно результатам опроса, проведенного НАФИ в мае 2016 года, 10% россиян (примерно 8 млн человек) являются самозанятыми, из них 6% осуществляют такую деятельность и называют ее единственным источником дохода. Из общего количества самозанятых в сельской местности проживает 14%, а в городах в полтора раза ниже (только 9%). 94% самозанятых не имеют статуса индивидуальных предпринимателей¹.

Судя по направленности и содержанию многолетней экономической и правовой политики российского государства по отношению к данным участникам публично-правовых отношений, ему до настоящего времени не удалось (или оно не считало необходимым) определиться с мерами экономического стимулирования и правового воздействия на данную категорию населения.

Само представление органов власти о понятии и количестве данной категории субъектов малого бизнеса, ее оптимальной налоговой нагрузке² весьма смутно. Так, оценивая категории самозанятых в законопроекте, направленном на вывод самозанятых "из тени", министр труда М. Топилин назвал его "пробным проектом", заявив, что "надо с чего-то начинать". "Коллеги считают, что это самые распространенные виды самозанятости, на которых можно было бы попробовать как-то поэкспериментировать"³.

Приходится констатировать крайнюю противоречивость и неполноту имеющихся данных о количестве и составе самозанятого населения как страны, так и ее отдельных регионов. В сентябре 2016 года министр экономического развития России заявил, что "на сегодняшний день в стране числится 16 миллионов самозанятых граждан, работающих без официальной регистрации"⁴.

По данным Минтруда России, таких граждан насчитывается около 22,5 млн человек. Одновременно в литературе приводятся оценочные данные, почти на порядок меньшие, - от 3 до 16 млн самозанятых (фрилансеров). В настоящее время поступления в бюджет налогов, добровольно уплачиваемых самозанятым населением, зарегистрированным в установленном порядке, весьма незначительны, да и их количество невелико, порядка двухсот тысяч человек. Приведенные данные представляются нам далекими от реальных, если учесть, что в 2013 году представители правительства заявили об отсутствии информации об источниках заработка 38 млн граждан страны из 86 млн экономически активного населения России⁵, что составляет более 44%.

В последнее время Президент РФ, давая поручения правительству, неоднократно заявлял о важности определения понятия самозанятых и установления упрощенного порядка их государственной регистрации. По его инициативе законодательно установлены двухлетние налоговые каникулы для отдельных категорий граждан, осуществляющих самостоятельную трудовую деятельность.

Правительство РФ и федеральные органы исполнительной власти озабочены массовым уклонением от уплаты налогов граждан, выступающих в качестве самозанятых.

Вряд ли еще найдется столь многочисленная, разнообразная и малоисследованная категория россиян и иностранных граждан как самозанятая его часть. В то же время, без четких представлений о количестве и составе самозанятых, размерах их доходов невозможно обеспечить на должном уровне государственное регулирование их деятельности, имеющей большое экономическое и социальное значение.

Дискуссионными являются сами подходы к определению экономической и правовой природы самозанятых. Анализ высказанных мнений позволяет разделить их на следующие основные группы, рассматривающие самозанятых как: 1) особую разновидность индивидуальных предпринимателей (мелкое предпринимательство); 2) новую, третью форму предпринимательской деятельности помимо индивидуальных предпринимателей и юридических лиц; 3) особую категорию самостоятельно работающих граждан по определенным видам деятельности, не признаваемой предпринимательской.

Остается неопределенной сущность и правовая природа статуса самозанятого, нуждающиеся в дополнительном исследовании. Надеемся на скорейшее определение законодателем правового статуса самозанятых в России.

¹ Гришина Т. Скрытые работники // Коммерсант.ру. 2016. 6 июля.

² См.: Назаров М.А., Михалева О.Л. Оценка налоговой нагрузки на малый и средний бизнес в Самарской области // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 12 (146). С. 41-47.

³ Николаева Д., Вислогузов В. Самозанятых выманивают из тени // Коммерсант.ру. 2016. 9 нояб.

⁴ Госдума приняла закон, на два года освобождающий от налогов некоторых самозанятых граждан // Коммерсант.ру. 2016. 18 нояб.

⁵ См.: Медведев призвал дать точное определение понятию "самозанятый" // Взгляд. Деловая газета. 2015. 7 авг.

ECONOMIC AND LEGAL PROBLEMS OF SELF-EMPLOYED POPULATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

© 2017 Shpanagel Fedor Fedorovich

Candidate of Legal Sciences, Associate Professor

© 2017 Zubkova Maria Nikolaevna

Candidate of Legal Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: shpanur@yandex.ru, zubkova_maria@mail.ru

Keywords: self-employed, individual entrepreneurs, essence and legal nature of self-employed.

A study of public policy regarding the self-employed population was conducted; an attempt was made to determine its quantity and composition; an analysis of the essence and legal nature of self-employed (freelancers) was given.

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика

Калимуллин Д.М., Смолина Е.С., Самарина М.А. Современное состояние и перспективы развития молочной промышленности РФ.....	3
Калышенко В.Н., Сталькина У.М. Процессный подход формирования товарной стратегии.....	7
Карпенко Т.А. Основные факторы развития транспортного страхования в Российской империи.....	11
Карпова Д.А., Китаева М.В. Современное состояние и перспективы развития отрасли картофелеводства.....	14
Келейнова М.Е. Влияние интеллектуального капитала на стоимость компании.....	19
Кизимова В.А., Яковлев Г.И. Качественный анализ направлений финансово-кредитного сотрудничества России с Европейским союзом.....	23
Киреева О.Ю. Анализ результатов конвергенции МСФО и US GAAP.....	27
Кириллзеева А.С. Участие банковских институтов в экономике развивающихся стран.....	30
Кириллова Л.К., Шорина Е.В. К вопросу о роли российских транснациональных корпораций в мировой экономике.....	34
Кожухова Н.В., Мовсесян В.Э. Управление трудовыми конфликтами на предприятии как способ регулирования отношений между сотрудниками.....	39
Колесова О.А. Российский и зарубежный подходы к анализу финансового состояния предприятия.....	43
Кондорова Т.И., Лукьяненко Л.Ф. Особенности учета и аудита нематериальных активов.....	46
Копий В.Е., Яковлев Г.И. Совершенствование таможенного администрирования ЕАЭС.....	49
Королев А.А. Тенденции развития аналитики больших данных для развития экономических субъектов.....	53
Кочеткова Н.В., Вахтерова М.В., Симакова М.А. Компоненты имиджа высшего учебного заведения.....	56
Краснянская Я.П., Щуцкая А.В. Реализация инвестиционных проектов в несельскохозяйственных видах деятельности в сельской местности.....	60
Криклиява Н.А., Заступов А.В. Совершенствование управления финансовой деятельностью предприятия.....	63
Крючкова Н.А., Варенцов А.Д. Инновационные технологии сетевой розничной торговли.....	66
Кузин В.И., Павлюкова О.В. Инновационные механизмы обеспечения конкурентоспособности предприятий рыбохозяйственного комплекса.....	69
Кузьмичева Д.С. СМИ и товарная стратегия: перспективы и результаты использования на примере рынка строительных материалов.....	72

Курносова М.В. Анализ финансового состояния ОАО "Тольяттиазот".....	76
Левченко Л.В., Беспалова Е.Е. Современная банковская система Российской Федерации в условиях глобализации.....	79
Майорская А.С. Анализ наличия, состава и структуры основных фондов медицинской организации	82
Майорская А.С., Сараев А.Р., Матюнина Е.В. Анализ укомплектованности медицинской организации медицинским персоналом.....	86
Макарова А.А. Налоговое планирование в коммерческих организациях.....	90
Мантуленко В.В., Серёмина Р.Н. Финансовая грамотность как одна из базовых предпринимательских ценностей.....	94
Мельникова М.Н. Оценка моделей формирования стоимости бухгалтерских услуг на аутсорсинге.....	99
Меркушова Н.И., Герасимова А.И. Статистическое исследование результативных показателей деятельности предприятий автомобильного транспорта РФ.....	102
Назаров М.А., Гунько Н.Н. Налоговые льготы и налоговые преференции: понятия и механизм их действия.....	106
Назарян М.А. Аналитическое выявление конкурентных преимуществ с учетом принципов формирования интегрированной отчетности	111
Настин Ю.Я. Пространство изолированных точек как эквифинальная модель развития экономики.....	114
Наугольнова И.А. Особенности анализа затрат на промышленных предприятиях	117
Наумова О.А., Егорова Д.О. Финансовая безопасность предприятий малого бизнеса	122
Нефёдов В.О., Сураева М.О. Сетевой эффект как двигатель развития инновационных компаний.....	126
Никитина Е.К. Стимулирование сбыта как основной элемент маркетинговых коммуникаций.....	128
Никитина Н.В., Зайнулина Р.Р. Стратегическое управление логистическими потоками компании светотехнического рынка.....	132
Новикова Е.В. Финансово-хозяйственный анализ компании X5 Retail Group.....	136
Павленко Е.А. Благоотворительность как экономическая концепция в постреформационной Англии. Теоретические представления ученых и практические результаты предпринимателей	141
Паздникова Н.П. Налоговая безопасность территории: теоретические подходы и суждения	145
Пестрикова Ю.А. Комплаенс-контроль в коммерческом банке.....	149
Пичкуров С.Н., Федосеева Е.А. Краудфандинг и краудлендинг: мировой и российский опыт.....	152
Полищук Е.А., Поведишников С.В. Удержание из заработной платы в счет возмещения материального ущерба	155
Польнова Л.В., Цыбулина А.О. Деловая репутация сотрудника как мотивирующий фактор. Взаимосвязь репутации компании и репутации членов коллектива на примере ООО "Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия".....	158
Попова А.С., Щуцкая А.В. Современное состояние и экономическая эффективность сельскохозяйственного производства в Российской Федерации.....	161
Попова Е.Е. Об особенностях организации внутреннего контроля некредитных финансовых организаций в целях охраны инсайдерской информации.....	164
Поташева О.Н. Экономическое содержание затрат бизнес-структур.....	168
Поташева О.Н., Гафурова Д.А. Исторические аспекты развития института бухгалтерского учета в РФ	170
Поташева О.Н., Мамышева А.Ф. Международные стандарты финансовой отчетности как инструмент стандартизации и гармонизации системы бухгалтерского учета.....	174

Провкова И.Д. Кредитные риски коммерческого банка и способы их снижения	176
Пыркова О.М. Социальное предпринимательство как инструмент решения социальных проблем в регионе.....	179
Пыстина К.А., Заступов А.В. Факторы управления инвестиционными ресурсами предприятия.....	182
Русяев Н.А., Китаева М.В. Стратегические ориентиры развития отечественного рынка сельхозмашиностроения	186
Рыбкина В.О. Проблемные вопросы определения понятий "затраты" и "расходы" в бухгалтерском учете	191
Савинов О.Г., Сагирова Р.А. Интернет-банкинг как основное направление развития банковского маркетинга	194
Савинов О.Г., Смыченко Е.И. Банковские риски и их регулирование как фактор устойчивого функционирования банковского сектора	198
Савинова В.А., Самсуни А.Ю. Зарубежная практика рефинансирования ипотечных кредитов.....	202
Савинова Н.Г., Черникова Э.И. Функционирование национальной платежной системы в современных условиях	208
Сараев А.Р. Оценка кадрового потенциала в государственной медицинской организации	211
Сараев А.Р., Майорская А.С., Кудрявцева С.В. Демографические проблемы России на современном этапе	215
Sarbitova I.L., Aleksin A.Y., Aleksina A.O. Features of risk management in Russian banks / Сарбитова И.Л., Алексин А.Ю., Алексина А.О. Особенности риск-менеджмента в российских банках.....	219
Sarbitova I.L., Aleksin A.Y., Aleksina A.O. The risk manager as a subject of successful business / Сарбитова И.Л., Алексин А.Ю., Алексина А.О. Риск-менеджер как субъект успешного ведения бизнеса.....	222
Sarbitova I.L., Aleksin A.Y., Abuzayarova M.I. Innovation in the process of risks reduction / Сарбитова И.Л., Алексин А.Ю., Абузарова М.И. Инновации в системе управления рисками.....	225
Сарбитова И.Л., Чистик О.Ф. Ранжирование субъектов РФ по уровню социально-экономического развития	228
Сатдарова Л.Ф. Риски субъектов малого предпринимательства и проблемы их анализа.....	232
Сацкая Е.А. Проблемы участия предприятий малого бизнеса в тендерных торгах.....	235
Сидорова Д.А., Сидоров А.А. Биозкономика в системе государственного регулирования развитых стран	238
Сидорова Д.А., Сидоров А.А. Индустрия долголетия как глобальная тенденция.....	243
Смолина Е.С., Вдовина Ю.С. Оценка привлекательности коммерческого ипотечного кредитования в России	247
Смолина Е.С., Серёмина Р.Н. Минимизация профиля риска таможенных платежей.....	250
Степина О.Е. Отражение операций по слиянию и поглощению в бухгалтерском учете	254
Татаровская Т.Е., Татаровский Ю.А. Определение базы сравнения при проведении анализа деятельности коммерческих организаций.....	257
Тойменцева И.А., Мартынова Н.В. Логистика стратегического управления процессом закупок в условиях риска.....	260
Токар А.Е. Разработка и реализация инвестиционной стратегии региона.....	262
Топоркова А.А. Финансовое обеспечение учреждений здравоохранения Самарской области на примере ГБУЗ СО "СГП 14"	267

Тулупов М.Б. Анализ преимуществ инновационно-промышленных зон для организации мебельного производства	269
Уфимцева Л.И., Гильманова Д.Р. Прогноз выпуска продукции предприятия.....	276
Французова А.С. Теоретические основы формирования учетно-аналитического обеспечения управления затратами экономического субъекта	279
Хайруллин Р.Р. Безотходное производство как фактор повышения конкурентоспособности предприятия.....	282
Хакимова И.А. Статистическая оценка динамики и прогноз миграции в России	286
Хоцанян К.А., Иванова Н.И. Теоретические аспекты ценообразования на мировом рынке машин и оборудования	289
Целых Т.В., Карпов И.А. Аспекты маркетингового управления предприятием.....	291
Черникова А.И., Вишнякова А.Б. Проблемы модернизации отечественных предприятий машиностроения.....	295
Чистик О.Ф., Дмитриева К.Е. Анализ структуры инвестиций в основной капитал в федеральных округах Российской Федерации.....	300
Чистик О.Ф., Сарбитова И.Л. Устойчивое развитие Самарской области: текущее состояние и перспективы	305
Чудаева А.А. Особенности оценки экономической эффективности реконструкции судоходных гидротехнических сооружений.....	310
Шилова М.Л. Мировой опыт ценообразования на фармацевтическом рынке: перспективы применения в России.....	314
Щеколдин В.А. Комплексное обоснование норм затрат труда.....	317
Эдильов С.Т. Особенности и недостатки оценки стоимости компании методом дисконтированных денежных потоков в сделках слияний и поглощений.....	320
Яковлев Г.И., Кастаргина М.Г. Обеспечение конкурентоспособности промышленной продукции в условиях внедрения новых технологий	325
Ярушина А.Э. Пути перехода нефтяных компаний России на траекторию инновационного развития	330

Юриспруденция и право

Анисимова А.Н., Андреева О.Д. Институт гражданского общества - адвокатура	334
Анохина А.Н., Моисеева А.Д. О проблемах оказания бесплатной юридической помощи.....	337
Атоян Т.И. Оценка эффективности налоговых льгот на примере Самарской области.....	340
Дельцова Н.В., Зубкова М.Н. Ответственность за незаконное использование товарного знака.....	343
Дельцова Н.В., Зубкова М.Н. Содержание интеллектуальных прав.....	346
Дмитриева О.Г. История возникновения и развития налогообложения в России IX-XX вв.....	349
Зубкова М.Н., Шпангель Ф.Ф. Правовое регулирование малого и среднего предпринимательства в России.....	352
Казанкова Т.Н., Сидорова Ю.Ю. Представительство в налоговых правоотношениях.....	355
Казанкова Т.Н., Федотчева А.С. Проблемы и перспективы финансового контроля в России	358
Колпакова Е.Е. К вопросу об участии публично-правовых образований в правоотношениях.....	362
Колыбанов А.В. Порядок обращения в суды с требованием о признании права собственности на земельные участки в границах садовых некоммерческих товариществ.....	364

Кочкуров Н.А. Правовое регулирование налогообложения инноваций.....	367
Кудряшова Е.С. Коллизионные вопросы правового регулирования банковской тайны.....	369
Кузьмина О.Ю., Краснова Е.В. О некоторых проблемах участия в гражданском процессе представителя, не являющегося адвокатом	372
Мухамедзянова А.Р. Банковские гарантии в международном правовом регулировании банковской деятельности.....	376
Мямина И.С., Аверина Л.В. Проблемы правового регулирования зон охраны объектов культурного наследия в г.о. Самара на примере судебной практики.....	379
Павлушина А.А. Системность права: гносеологическая метафора или онтологическая реальность.....	382
Перебоева А.А. Проблемы и перспективы развития налоговой системы Российской Федерации.....	384
Перебоева А.А., Руднева Ю.В. Компенсация морального вреда как способ защиты прав граждан в гражданском судопроизводстве.....	387
Пестерева Э.А. Социально-факторные особенности реализации стандарта языка судопроизводства.....	390
Радица М.Д., Чугурова Т.В. Проблемы реализации адвокатского запроса	393
Рамеева Р.В. Парламентские и непарламентские партии: сравнительный анализ.....	396
Сидорова А.В., Иванова О.И. Отзыв лицензии как способ стабилизации банковской системы	399
Сидорова А.В., Кузьмин К.А. Проблемы правового режима имущества Центрального банка РФ	402
Смирнов Д.С. О недостатках концепции регулирования рынка профессиональной юридической помощи в РФ	405
Темир-Булатов К.А. К вопросу о правовом регулировании аудиторской деятельности.....	409
Фомкина В.Д. Генезис дефиниции "налоговая система" в российском законодательстве.....	412
Черевиченко Т.С., Даулеталиева Г.Т. Налоговая ответственность как один из видов юридической ответственности.....	414
Чугурова Т.В., Даулеталиева Г.Т. Особенности полномочий адвоката по доказыванию	417
Чугурова Т.В., Кочкуров Н.А. Конституционно-правовое регулирование нотариальной деятельности.....	421
Шпанагель Ф.Ф., Зубкова М.Н. Экономико-правовые проблемы самозанятого населения в Российской Федерации.....	423

Научное издание

**РОССИЙСКАЯ НАУКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
И РАЗРАБОТКИ**

**Сборник научных статей
III Всероссийской заочной
научно-практической конференции**

17 марта 2017 года

Часть 2

Экономика (К-Я). Юриспруденция и право

*Материалы представлены
в авторской редакции*

Усл. печ. л. 25,11 (27,0). Уч.-изд. л. 36,21.
Самарский государственный экономический университет.
443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.