

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА

В Е С Т Н И К
НАЦИОНАЛЬНОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА

Выпуск 26

Научная студенческая конференция по актуальным вопросам
экономики, управления и права
20 декабря 2016 г.

Москва
2016

ББК 74.58
В38

Редакционный совет:

- Плакий С. И. – ректор Национального института бизнеса, доктор философских наук, профессор;
- Пеньковский Д.Д. – зав. отделом научно-исследовательской работы и формирования у обучающихся высоких профессиональных качеств по направлениям подготовки Национального института бизнеса, доктор исторических наук, профессор;
- Алексеев В. А. – руководитель центра качества и организации учебного процесса Национального института бизнеса, доктор философских наук, доцент;
- Миронова Н. Н. – зав. кафедрой экономики и управления на предприятии Национального института бизнеса, доктор экономических наук, профессор;
- Шматова Н. И. – декан факультета экономики, управления и права Национального института бизнеса, кандидат исторических наук, доцент;
- Черкасова Е. А. – декан заочного факультета экономики и права Национального института бизнеса, кандидат исторических наук.

Вестник Национального института бизнеса включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), индексируется в Научной электронной библиотеке ELIBRARY. RU.

В38 **Вестник Национального института бизнеса. Выпуск 26.** Научная студенческая конференция по актуальным вопросам экономики, управления и права, 20 декабря 2016 г. – М.: Издательство Московского гуманитарного университета, 2016. – 314 с.

ISBN 978-5-906912-40-4

© Национальный институт бизнеса, 2016 г.

*Кондратенкова М. В. студентка 1 курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Юриспруденция»,
профиль «Охранительная функция государства»
Руководитель Маторин А.М. к.и.н., доцент*

ПРЕСТУПЛЕНИЕ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ КАК СОЦИАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА ГОСУДАРСТВА

Аннотация: В данной статье затронута тема социальной проблемы государства, связанной с преступлениями несовершеннолетних. Раскрыта сущность проблемы, представлены виды преступлений, рассмотрены причины и последствия, предложены пути решения преступлений несовершеннолетних.

Ключевые слова: Понятие преступности, возрастные особенности несовершеннолетних, причины преступности, классификация последствий преступлений, меры по снижению преступности.

Проблема детской и подростковой преступности всегда была одной из самых серьезных и актуальных социальных проблем государства, поскольку напрямую связана с дальнейшим развитием общества. Особенности психического и нравственного развития несовершеннолетних, социальная незрелость обуславливают эту проблему.

В подростковом, юношеском возрасте в процессе формирования личности происходит особо интенсивное накопление опыта, в том числе отрицательного, который изначально может внешне не обнаруживаться и проявиться со значительным запозданием, однако оказать огромное влияние на всю дальнейшую судьбу подростка.

Преступлением признается виновно совершенное общественно опасное деяние, запрещенное настоящим Кодексом под угрозой наказания.¹

Преступность несовершеннолетних - это совокупность преступлений в обществе, совершаемых лицами в возрасте от 14 до 18 лет, с одной стороны, достигают уже достаточно высокого уровня социализации (у них появляется самостоятельность, настойчивость, умение контролировать свое поведение, владеть собой), с другой - происходит дальнейшая социализация личности (продолжается или завершается обучение в школе или в техникуме, происходит уяснение своего места в обществе, накапливается опыт межличностных отношений).²

Для такого возраста весьма характерны излишняя категоричность суждений, вспыльчивость, неуравновешенность, неспособность оценить ситуацию с

¹ Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 22.11.2016)

² Смирнова Н.Н. Криминологическая профилактика преступлений. Москва., 2014

учетом всех обстоятельств. Преступности несовершеннолетних свойственны особая жестокость, дерзость по отношению к своим жертвам. Действуют подростки, как правило, в соучастии, руководствуются чаще всего корыстными, хулиганскими побуждениями, желанием повысить свой авторитет среди сверстников, озлобленностью либо чувством ложного товарищества.

Минимальный возраст несовершеннолетнего определяется ст. 20 УК, которая предусматривает, что уголовной ответственности подлежит лицо, достигшее ко времени совершения преступления 16 лет. За некоторые преступления, перечень которых установлен в ч. 2 ст. 20 УК РФ, установлен пониженный возраст уголовной ответственности - четырнадцать лет.

К таким преступлениям относятся: убийство (ст. 105), умышленное причинение тяжкого вреда здоровью (ст. 111), умышленное причинение средней тяжести вреда здоровью (ст. 112), похищение человека (ст. 126), изнасилование (ст. 131), насильственные действия сексуального характера (ст. 132), кража (ст. 158), грабеж (ст. 161), разбой (ст. 162), вымогательство (ст. 163), неправомерное завладение автомобилем или иным транспортным средством без цели хищения (ст. 166), умышленное уничтожение или повреждение имущества при отягчающих обстоятельствах (ч. 2 ст. 167), терроризм (ст. 205), захват заложника (ст. 206), заведомо ложное сообщение об акте терроризма (ст. 207), хулиганство при отягчающих обстоятельствах (ч. 2 и 3 ст. 213), вандализм (ст. 214), хищение либо вымогательство оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ и взрывных устройств (ст. 226), хищение либо вымогательство наркотических средств или психотропных веществ (ст. 229), приведение в негодность транспортных средств или путей сообщения (ст. 267).¹

Повышенная импульсивность, жестокость, интенсивность и ситуативность групповых преступлений, совершаемых подростками, достаточно часто существенно отягощает последствия таких преступлений. Легкость быстрого неформального объединения, привычки к групповому общению, повышенный интерес к конфликтным ситуациям, потребность в самореализации, стремление к оригинальности и уникальности, неустойчивость идейных, нравственных и правовых убеждений при определенных, особенно критических обстоятельствах, за короткий промежуток времени способны многократно увеличить опасность умело спровоцированных антиобщественных действий несовершеннолетних. Все это может довести их негативные последствия до уровня более высокого в сравнении с тем, который наблюдается в результате противоправных действий взрослого населения.

В абсолютном большинстве несовершеннолетний преступник - это лицо, обладающее привычками, склонностями, устойчивыми стереотипами антиобщественного поведения. Случайно совершают преступления из них единицы.² Для остальных характерны:

¹ Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 22.11.2016)

² Арапиди С.Г. Криминология несовершеннолетних: понятие, обоснование, необходимость. Пятигорск. 2010

- постоянная демонстрация пренебрежения к нормам общепринятого поведения;
- следование отрицательным обычаям и традициям, пристрастие к спиртным напиткам, к наркотикам, участие в азартных играх;
- бродяжничество, систематические побеги из дома, учебно-воспитательных и иных учреждений;
- ранние половые связи, половая распущенность;
- систематическое проявление, в том числе и в бесконфликтных ситуациях, злобности, мстительности, грубости, актов насильственного поведения;
- культивирование вражды к иным группам несовершеннолетних, отличающихся успехами в учебе, дисциплинированным поведением;
- привычка к присвоению всего, что плохо лежит, что можно безнаказанно отнять у слабого.

В криминологии под причинами преступности принято понимать те негативные социальные явления и процессы, обусловленные закономерностями функционирования общества, которые порождают и воспроизводят преступность и отдельные преступления как свое закономерное следствие.

На схеме 1 представлена таблица преступлений несовершеннолетних в Российской Федерации за 2013 – 2016 гг.¹

**Число преступлений,
совершенных
несовершеннолетними и при их
участии в РФ**

	2013	2014	2015	2016
январь	4465	4258	3913	3778
февраль	9184	8630	8222	78877
март	14575	13612	13458	12892
апрель	19394	18172	18731	17302
май	24628	22726	24561	22148
июнь	30330	27882	30247	27251
июль	35376	32753	35297	31502
август	40496	37500	39774	35653
сентября	46181	42549	45049	39872
октябрь	51503	47486	50055	43763
ноябрь	56927	52285	54833	—
декабрь	67225	59240	61833	—
ЗА ГОД	67225	59549	61833	—

Рис. 1. Статистика преступлений несовершеннолетних

В связи с ухудшением социальной проблемы как преступления несовершеннолетних, выявлены причины преступности. Преступность несовершеннолетних, как и преступности в целом, носят социально обусловленный характер. Вместе с тем, многие авторы делят причины преступности несовершеннолетних на две большие группы: отражающие недостатки общественного устрой-

¹ Статистические сведения Министерства Внутренних дел РФ. www.mvdinform.ru

ства; связанные с личностными особенностями несовершеннолетних. Несомненным является то, что причины преступности несовершеннолетних – это совокупность всех социальных явлений и целостная система взаимодействующих элементов. В таблице 1 были обобщены причины преступности несовершеннолетних.¹

Таблица 1

Причины преступности несовершеннолетних

Причины	Характеристика
Социально-экономические	<p>1. Отсутствие нормальных условий существования у подростков (бродяжничество, беспризорники и др.). Нужда самостоятельно искать и добывать средства существования.</p> <p>2. Корысть. Желание завладеть чужим имуществом для удовлетворения личных потребностей.</p>
Семья	<p>1. Неблагополучная семья (алкоголики, наркоманы, истязатели и др.). В таких семьях несовершеннолетние представлены сами себе, не осуществляется контроль над ними, нередко родители избивают несовершеннолетних, принуждают заниматься кражами, проституцией и другими преступлениями.</p> <p>2. Семьи с гиперопекой. Несовершеннолетние постоянно находится под необоснованной опекой, нет возможности самостоятельно принимать решения. В итоге несовершеннолетние совершают преступления «назло».</p> <p>3. Попустительские семьи, в которых несовершеннолетний живет сам по себе, но при этом внешне семья выглядит благополучно. Несовершеннолетний совершает преступления из-за того, что ему не объяснили, что это не допустимо, за это наказывают, и никто не проконтролирует занятия несовершеннолетних.</p> <p>4. Семьи, в которых сами родители, родственники поощряют совершение преступлений и совершают их.</p>
Психологические	<p>1. Клептомания (навязчивое, болезненное влечение к совершению кражи, воровству, расценивается как психическое нарушение). Несовершеннолетние не способны контролировать себя в таких случаях, не осознают, что это болезнь.</p> <p>2. Отсутствие волевых качеств при давлении посторонних. Нередко несовершеннолетние совершают преступления под влиянием взрослых или тех, кто оказывается эмоциональнее сильней.</p>

¹ Омигов В.И. Преступность несовершеннолетних: ее характеристика. Москва. 2012

	<p>3. Отчуждение несовершеннолетних от общества может приводить к формированию у нее устойчивой антисоциальной установки, проявляемой в негативном или даже враждебном отношении к среде, что по механизму проекции способно провоцировать у таких лиц агрессивное поведение.</p> <p>4. Психологическая склонность несовершеннолетних к совершению преступлений.</p> <p>5. Психологическое унижение. Несовершеннолетний подвергается насмешкам со стороны сверстников, не имеет таких возможностей как другие в материальном плане.</p>
<p>Отсутствие организованного досуга</p>	<p>1. Бесцельное времяпрепровождение. Несовершеннолетние, которые не имеют увлечений, хобби, не посещают секции, а большую часть времени проводят на улице в компании друзей, в большей степени склонны к совершению преступлений.</p> <p>2. Бесконтрольное проведение досуга. Отсутствие контроля со стороны родителей, опекунов провоцирует несовершеннолетних на совершение преступлений.</p>

Таким образом, причины преступности несовершеннолетних могут быть разными, однако общее между ними то, что в большинстве случаев подростки совершают преступления, находясь вне контроля. Важно отметить, что преступления совершаются не только подростками из неблагополучных семей или сиротами, но и несовершеннолетними, которые имеют благополучные семьи. Подростки из благополучных семей совершают преступления ради развлечения, спора, у них присутствует ощущение вседозволенности, чувство безнаказанности, нередки случаи, когда так подростки привлекают к себе внимание родителей.

Таким образом, социальный статус не всегда играет главенствующую роль. Подростки из благополучных семей также совершают преступления, которые не менее жестоки и опасны для общества.

Очень важно классифицировать социальные последствия преступлений. Классификационные схемы могли бы включать такие «разделительные» признаки:¹

1. Содержание наносимого преступлением ущерба. Может быть материальным, психологическим, психическим (нанесение вреда психическому здоровью), соматическим (нанесение вреда физическому здоровью), оно, наконец, может быть лишением жизни.

2. Объект уголовно-правовой охраны, которому наносится вред: человек, малая социальная группа (в первую очередь семья), система правосудия, экономика, государственная власть и другие.

¹ Тетюев С.В. Производство по уголовным делам в отношении несовершеннолетних. Москва., 2007

3. Тяжесть наступивших последствий в результате преступного посягательства: от лишения человека жизни до незначительного материального ущерба при краже или переживания, наступившего вследствие нанесенного оскорбления.

4. Время наступления общественно опасных последствий. Реальный вред может наступить непосредственно за преступным действием, или много лет спустя после его.

5. Последствия преступления как фактор, порождающий новое нарушение уголовно-правового запрета. В затронутом аспекте насилие особенно опасно тем, что практически всегда влечет за собой новое насилие, во-первых, создавая общую атмосферу вражды, ненависти и недоверия, во-вторых, вызывая ответственные агрессивные акты мести. Второе достаточно ясно видно при анализе убийств из мести, в том числе кровной, а также случаев политического, религиозного и националистического терроризма.

6. Сфера жизнедеятельности людей, где имеет место нанесение ущерба. Такой сферой могут быть высшие или низшие уровни государственной власти и государственного управления, производство, финансы, предпринимательство, семья и ее окружение, интимная жизнь человека и другие. Сказанное позволяет четко различать социальные последствия отдельных преступлений и социальные последствия преступности в целом. Об общественно опасных последствиях (они являются частью и притом наиболее существенной социальных последствий преступлений) уголовное законодательство упоминает неоднократно (например, в ст. 5, 25, 26, 63 УК РФ). В некоторых случаях без упоминаний самого слова «последствия», закон говорит о конкретном вреде, причиняемом здоровью, имуществу или другим охраняемым правом ценностям.

На рисунке 2 представлена процентная статистика повторных преступлений несовершеннолетних.¹

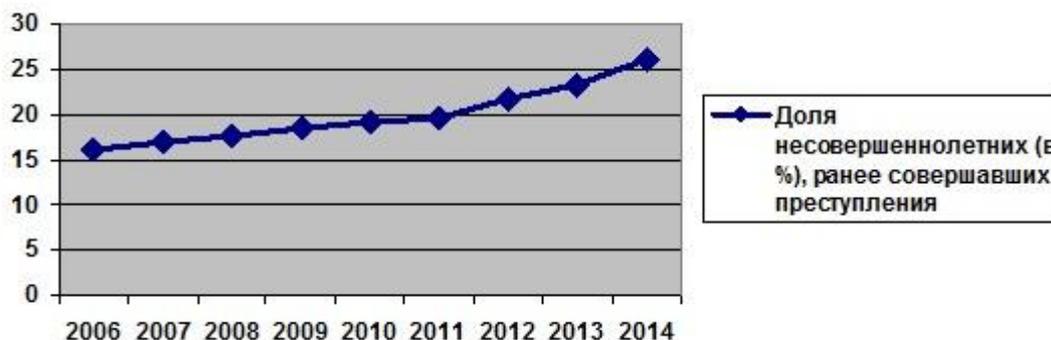


Рис. 2. Повторность совершения преступлений несовершеннолетними

В 2006 – 2010 гг. удельный вес выявленных лиц, ранее совершавших преступления, прирастал незначительными темпами (1 – 2 % в год), то, начиная с 2011 г., этот показатель демонстрировал стремительный рост (в 2011 г. – 20%, в 2012 г. – 23%, в 2013 г. – 25%, в 2014 г. – 32%).

¹ Статистические сведения Министерства Внутренних дел РФ. www.mvdinform.ru

Стремясь определить возможные социальные последствия преступлений, в расчет следует принимать такие последствия, которые:

1. Имеют значение для наличия состава преступления.
2. Могут выступать в качестве криминогенного фактора, то есть, способны порождать новые преступления.
3. Могут быть учтены в той или иной форме (в том числе в области теории), но не обязательно обрести стоимостное выражение;
4. Могут иметь значение для криминологического прогнозирования.

Важное значение имеют меры, специально предназначенные для борьбы с преступностью несовершеннолетних:

1. Помощь несовершеннолетним, оказавшимся в неблагоприятных условиях жизни и воспитания и их устройство.
2. Предотвращение перехода на преступный путь подростков, допускающих малозначительные правонарушения.
3. Уголовные меры борьбы с преступностью, в том числе усиление ответственности взрослых за вовлечение несовершеннолетних в преступную деятельность.

В борьбе с преступностью несовершеннолетних нужна государственная служба, которая будет заниматься, а не надзирать за несовершеннолетними. При этом необходимо начать работу со взрослых, чьи дети уже оказались на улице, или имеется высокий шанс развития негативных событий. Это в первую очередь касается неблагополучных семей, количество которых так же увеличивается. Нужно укреплять значимость социальных служб, которые должны вести проверку за неблагополучными семьями.

Учитывая столь серьёзные тенденции, свидетельствующие об усугублении социальной проблемы в области преступлений несовершеннолетних, хотелось бы предложить ряд мер, направленных на снижение степени криминальной поражённости в среде молодёжи. При этом особо надо отметить, что предлагаемые меры, должны реализовываться на практике исключительно в комплексе, поскольку преступность молодёжи – явление многоаспектное, на которое можно воздействовать лишь комплексом мер.

Первой среди таких мер должно стать улучшение общей социально-экономической ситуации в стране, что должно непосредственным образом отразиться на материальном благосостоянии семей.

Второй мерой, способной противодействовать криминализации молодёжи в России, должна стать активизация воспитательной работы и патриотического воспитания в российских школах. В школах должны быть созданы секторы по работе с «проблемными» учащимися.

Третьей мерой, должно стать снижение возраста уголовной ответственности. Общий возраст уголовной ответственности в России должен составлять 14 лет, а по наиболее тяжким составам преступлений – 13 лет. Представляется, что уже в таком возрасте несовершеннолетний может осознавать всю тяжесть им содеянного, а с другой стороны, боязнь претерпеть уголовную ответственность за содеянное будет сдерживать подростков от совершения преступлений.

Четвёртой мерой должна стать продуманная государственная политика в сфере амнистии и помилования. Непродуманная политика в сфере амнистии и помилования в нашей стране не способствует реализации цели исправления осуждённых, и такие осуждённые, досрочно выходящие на свободу, по прошествии определённого промежутка времени, вполне вероятно, снова смогут совершить то или иное преступление.

В заключение хотелось бы отметить, что преступность несовершеннолетних при значительных масштабах распространения требует решительных, энергичных и целенаправленных мер по ее предупреждению. Для этого следует постоянно совершенствовать формы и методы работы органов внутренних дел, обеспечивать должным образом их приоритетное кадровое пополнение и материально-техническое снабжение. Задача состоит, прежде всего, в снижении уровня преступности несовершеннолетних, недопущении разлагающего влияния несовершеннолетних преступников на других подростков и пополнения ими рядов взрослых преступников-рецидивистов. В решении этой и других задач важная роль принадлежит мерам общей и индивидуальной профилактики, применяемым органами внутренних дел в целях устранения причин и условий, способствующих преступлениям несовершеннолетних.

Эффективность такой деятельности в значительной степени зависит от того, насколько данные меры базируются на положениях, разработанных криминологией, уголовным правом, уголовно-исполнительным правом, психологией, педагогикой.

Список использованных источников и литературы:

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 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 22.11.2016)
3. Федеральный закон РФ от 24.06.1999 г. №120 – «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних»
4. Арапиди С.Г. Криминология несовершеннолетних: понятие, обоснование, необходимость. Пятигорск., 2010
5. Боровиков С.А. Правовое обеспечение назначения и исполнения принудительных мер воспитательного воздействия. // Российский юридический журнал. 2010
6. Гишинский Я. Криминология. Курс лекций. Спб., 2002
7. Доклад Генпрокурора на заседании Совета Федерации Федерального Собрания от 27.04.2016 г.
8. Миньковский Г.М. Криминология. Москва., 2014
9. Омигов В.И. Преступность несовершеннолетних: ее характеристика. Москва., 2012

10. Смирнова Н.Н. Криминологическая профилактика преступлений. Москва., 2014
11. Тетюев С.В. Производство по уголовным делам в отношении несовершеннолетних. Москва., 2007
12. Википедия www.wikipedia.org
13. Портал правовой статистики www.crimestat.ru
14. Сайт КонсультантПлюс www.consultant.ru
15. Статистические сведения Министерства Внутренних дел РФ. www.mvdinform.ru
16. УК РФ www.uk-rf.com

*Пайгина А.А. студентка 3 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «менеджмент»*

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Статья посвящена проблеме повышения конкурентоспособности предприятия. В ней рассматриваются факторы, влияющие на конкурентоспособность; способы повышения конкурентоспособности, а также анализируется конкурентоспособность предприятия ООО «Ваш Дом» и предлагаются мероприятия для повышения его конкурентоспособности.

Ключевые слова: Конкурентоспособность, рынок, предприятие, прибыль, анализ, стратегия.

На сегодняшний день проблема повышения конкурентоспособности предприятия становится все более актуальной. В условиях рынка невозможно достигнуть постоянного успеха в бизнесе, если не планировать его эффективное развитие.

Мощный наплыв новых фирм и как следствие этого усиление конкуренции заставляет предпринимателей серьезно задуматься над тем, как бы не потерять часть своей рыночной доли и не снизить свою прибыль.

Эффективность функционирования предприятия в условиях рынка предполагает активный поиск и разработку каждым из них собственной стратегии повышения их конкурентоспособности.

Конкурентоспособность — это способность определённого объекта или субъекта отвечать запросам заинтересованных лиц в сравнении с другими аналогичными субъектами и/или объектами. Объектами могут быть товары, предприятия, отрасли, регионы (страны, области, районы). Субъектами могут выступать потребители, производители, государство, инвесторы.

Конкурентоспособность предприятия - это относительная характеристика, которая выражает степень отличия развития данной организации от конкурен-

тов по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей. Конкурентоспособность организации характеризует возможности и динамику ее приспособления к условиям рыночной конкуренции.

Высокая конкурентоспособность предприятия обуславливается наличием трех признаков:

1. Потребители довольны и готовы купить повторно продукцию этой фирмы
2. Общество, акционеры, партнеры не имеют претензий к фирме
3. Работники гордятся своим участием в деятельности фирмы, а посторонние считают за честь трудиться в этой компании.

На конкурентоспособность предприятия влияют внешние и внутренние факторы, которые могут воздействовать как в сторону повышения конкурентоспособности предприятия, так и в сторону уменьшения.

К внешним факторам относятся:

-рыночные факторы, которые характеризуются типом, ростом, емкостью рынка, наличием и возможностями конкурентов, потребностями потребителей;

-политические факторы, к которым относятся всевозможные факторы государственного и законодательного уровня: налоговое, антимонопольное законодательство, денежно-кредитная политика и пр.

-экономические факторы, которые характеризуются состоянием экономики и развития страны, так как они оказывают влияние на спрос ресурсов, товаров и услуг;

-технологические факторы, которые определяются доступностью, количеством, качеством ресурсов, а также развитием наукоемких технологий;

-социальные факторы, которые характеризуют демографическое состояние в стране, регионе, отношение предприятия с местным населением и пр. Данный вид факторов формирует спрос населения, имидж компании, уровень заработной платы, трудовые отношения и прочее.

К внутренним факторам, влияющим на конкурентоспособность предприятия, относятся:

1. Менеджмент. Менеджмент представляет управление всеми потоками ресурсов в условиях рынка, принятие управленческих решений, привлечение всех сотрудников предприятия к управлению им, проведение экономического анализа для формирования экономики предприятия как целостной системы.

2. Маркетинг. Маркетинг способствует большой гибкости и динамичности хозяйственной деятельности предприятия на основе анализа рынка, определение предпочтений потребителей, а также деятельности по совершенствованию товара и предложений по ее реализации и продвижению.

3. Материальные ресурсы и технологии. Наиболее подвижный фактор, так как на предприятии очень быстро расширяется и изменяется состав материальных ресурсов за счет внедрения новых материалов, изменения технологии и расширения ассортимента.

4. Социально-экономические факторы. Определяют целесообразные формы организации производства, труда, управления, системы морального и матери-

ального стимулирования работников, а также методы постоянного развития производственных отношений.

5. Расположение хозяйствующего субъекта. Имеет важное значение в плане эффективности производства, решения социальных и региональных проблем, что находит отражение в дифференциации арендной платы, цен на землю, на производимую продукцию.

Все перечисленные факторы очень динамичны, поэтому необходимо быстро реагировать на их изменение, пытаться спрогнозировать их влияние на производственно-хозяйственную деятельность организации.

С одной страны, предприятие функционирует, как сложный самостоятельный механизм, а с другой - как часть общего экономического механизма страны. В этом аспекте обеспечение конкурентоспособности будет зависеть от того, насколько предприятию удастся увязать и адаптировать свою внутреннюю среду к внешней среде, управлять изменениями и противостоять негативному воздействию факторов.

Достичь конкурентных преимуществ и укрепить свои позиции предприятия могут за счет:

1) Обеспечения более низких издержек на производство и сбыт товара. Низкие издержки означают способность предприятия разрабатывать, производить и продавать товар со сравнимыми характеристиками, но с меньшими затратами, чем конкуренты.

2) Обеспечения незаменимости продукта с помощью дифференциации. Дифференциация означает способность предприятия обеспечить покупателя товаром, обладающим большей ценностью, т.е. большей потребительной стоимостью.

3) Концентрация на сегменте. Предприятия все свои действия направляют на определенный сегмент рынка. При этом предприятие может стремиться к лидерству за счет экономии на издержках, либо к дифференцированию продукта, либо к совмещению того или иного.

В настоящее время отсутствует общепринятая методика повышения конкурентоспособности. В сложившейся ситуации остаётся только помнить и придерживаться основного принципа: проведя комплексную диагностику фирмы, и, ориентируясь на те или иные пробелы в её работе, выбрать подход, в наибольшей степени соответствующий условиям собственного предприятия, и органично вписать его в общую систему управления для создания крепкого фундамента устойчивой позиции на рынке.

Одним из методов диагностики предприятия является проведение SWOT-анализа. Данный анализ позволяет разработать перечень стратегических действий, направленных на усиление конкурентных позиций предприятия и его развитие.

При его проведении первоначально выявляются слабые и сильные стороны - это факторы внутренней среды, которые будут способствовать или препятствовать эффективной работе фирмы, а также возможности и угрозы - факторы внешней среды, которые благоприятствуют или препятствуют развитию и

эффективному функционированию организации. На основе данных составляется таблица SWOT .

Проведем SWOT-анализ для предприятия ООО «Ваш Дом».

Общество с ограниченной ответственностью «Ваш Дом» было создано 20 декабря 1998 года. Основным видом деятельности предприятия является розничная торговля строительными товарами. На сегодняшний день ассортимент предлагаемой потребителям продукции включает в себя: ДСП, ДВП, вагонка, фанера, печи железные, линолеум, провода, садово-огородный инвентарь, утеплитель, черепица, краски, эмали, сантехника, двери, хозяйственные товары, электроинструмент и многое другое.

Таблица SWOT

Сильные стороны:	Слабые стороны:
1. Восемнадцать лет на рынке; 2. Стабильная работа с поставщиками; 3. Широкий рынок сбыта; 4. Квалифицированный рабочий персонал; 5. Хорошая репутация	1. Нет установленной стратегии, целей развития организации; 2. Отсутствие доставки товара клиенту; 3. Слабое управление запасами; 4. Цены выше, чем у лидеров рынка; 5. Профессиональная некомпетентность руководства
Возможности:	Угрозы:
1. Увеличение покупательского спроса; 2. Периодически проводимые семинары для персонала фирм; 3. Быстро развивающиеся ИТ	1. Выход на рынок конкурентов с более низкими издержками; 2. Снижение покупательной способности населения; 3. Растущая требовательность покупателей; 4. Нестабильность цен поставщиков

Таблица SWOT-анализа показала, что в организации ООО «Ваш Дом» существует достаточное количество проблем, корень которых лежит в недостаточной компетентности руководства и отсутствии установленной стратегии предприятия. Но в тоже время на рынке сформировалось достаточно большое количество возможностей для развития.

Организации необходимо уделить внимание использованию таких возможностей как:

- увеличение покупательского спроса;
- периодическое проведение семинаров для персонала фирм;
- использование ИТ.

Для улучшения своего положения ООО «Ваш Дом» может использовать следующие мероприятия:

- разработка стратегии;
- совершенствование системы управления запасами;

- внедрение специализированного программного обеспечения;

Разработка стратегии для ООО «Ваш дом» является наиболее актуальной. На предприятии имеет место недостаточная компетентность руководства в области маркетинга. Определение новых рынков сбыта, новых потребителей продукции, проведение исследований рынка, повышение конкурентоспособности организации выполняется интуитивно, разрозненно и несогласованно.

Стратегия позволит:

- максимально использовать потенциально сильные стороны и создавать новые конкурентные преимущества;
- максимально устранить слабые стороны с тем, чтобы использовать привлекательные возможности;
- максимально использовать перспективы, соответствующие возможностям фирмы;
- обеспечить защиту от внешних угроз;
- привлечь новых покупателей.

С целью улучшения управления запасами и повышения их оборачиваемости руководству ООО «Ваш дом» необходимо осуществлять планирование и контроль уровня товарных запасов. Для этого нужно определять оптимальный уровень запасов, что предполагает выполнение двух условий:

- запасы должны быть достаточными для поддержания товарооборота на запланированном уровне;
- следует избегать излишних запасов, вызывающих необоснованную иммобилизацию средств и влияющих на снижение коэффициента оборачиваемости.

Для того чтобы определить, какой товарной группе (товарной позиции) необходимо уделить основное внимание при планировании и контроле запасов, можно использовать метод ABC - анализа.

Для этого необходимо определить удельный вес каждой товарной группы в общем объеме реализации, а затем распределить данные товарные группы по трем категориям: А, В и С. В категорию А войдет продукция с наибольшим удельным весом от общей реализации (около 70-80%), далее формируется категория В (около 10-20%), оставшаяся часть входит в категорию С.

Для повышения конкурентоспособности ООО «Ваш Дом» рекомендуется внедрение программы «1С:Предприятие», а также программного комплекса «Управление оборотными активами», являющегося дополнением к данной программе.

Преимущества программного продукта и выгоды, получаемые при его внедрении:

- универсальность, гибкость, достаточность и легкость в освоении;
- программа повышает степень детализации существующей на предприятии ООО «Ваш дом» информации, дает возможность получения частных показателей по каждому отдельному виду оборотных активов, повышает точность и своевременность получения сведений о состоянии основных показателей по управлению оборотными активами;

- позволяет экономить время вследствие автоматизации рутинных операций;

- повышает эффективность работы персонала.

Таким образом, мероприятие по внедрению, программы «1С:Предприятие» и программного комплекса «Управление оборотными активами», являющегося дополнением к данной программе является экономически выгодным и целесообразным для данного предприятия.

В условиях динамично развивающейся конкурентной среды необходимо проводить анализ конкурентоспособности своего предприятия. Анализ необходим, чтобы на его основе можно было усовершенствовать те моменты, которые способствуют снижению конкурентоспособности. Исходя из этого, проведение данного анализа является жизненно необходимой составляющей каждого предприятия, поскольку, не зная того, что нужно потребителю, не выявив свои слабые стороны, не стремясь исправить сложившееся не завидное положение можно не только не получить прибыль, но прийти к банкротству.

Список использованных источников и литературы:

1. Колочена, В.В. Основы конкурентоспособности / В.В. Колочена. М.: НГТУ, 2010.
2. Чайникова, Л.Н., Чайников В.Н. Конкурентоспособность предприятия / Л.Н. Чайников, В.Н. Чайников. М.: ТГТУ, 2010
3. Мазалкина, Е.И., Паничкина, Г.Г. Управление конкурентоспособностью / Е.И. Мазалкина, Г.Г. Паничкина. М.: Саратов: Ай Пи Эр, 2011
4. <http://moluch.ru/conf/econ/archive/134/8220/>

*Сидоров К. Ю. студент 5 курса вечернего отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика»,
профиль «Финансы и кредит»*

БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Рыночная экономика не способна функционировать без сформированного рынка ценных бумаг, с поддержкой которого выполняется перелив капиталов между предприятиями, продуктивно функционирующими секторами и отраслями экономики. Наравне с государством, предприятиями, общественностью действующим участником фондового рынка являются и банки. Современный коммерческий банк представляет собой организацию, которая создана для того чтобы привлекать денежные средства и размещать их от своего имени на условиях платности, срочности и возвратности. За счёт аккумуляции временно свободных средств банками осуществляется формирование кредитного ресурса,

который относится к источникам финансирования деятельности организаций, государства и населения.

Проблема взаимодействия банков с рынком ценных бумаг имеет два нюанса: аспект инфраструктуры рынка ценных бумаг и положение в ней коммерческих банков и аспект стабильности банковской системы.

Интенсивная деятельность коммерческих банков на рынке ценных бумаг изменяет сущность их операций, придает их работе наиболее выраженную рыночную направленность. С помощью действий с ценными бумагами коммерческие банки могут направлять инвестиции в производство, в торговый оборот, а кроме того финансировать государственные расходы.

Рассмотрим банковские операции с ценными бумагами на примере «Газпромбанк» (АО).

«Газпромбанк» (АО) сообщает о совмещении им в рамках ограничений, установленных нормативными актами в сфере финансовых рынков, брокерской деятельности с дилерской и депозитарной деятельностью, с деятельностью специализированного депозитария, а также с деятельностью по доверительному управлению ценными бумагами. Банк осуществляет деятельность на рынке ценных бумаг на основании лицензий профессионального участника рынка ценных бумаг, выданных ФКЦБ России.

В 2015 году «Газпромбанк» (АО) закрепился в ТОП-5 крупнейших дилеров российских еврооблигаций (Bloomberg) и ТОП-3 крупнейших дилеров корпоративного сегмента. По итогам 2015 года «Газпромбанк» (АО) стал лидером на российском рынке долгового капитала и продолжил расширять свое присутствие на рынке еврооблигаций. Также Банк получил статус маркет-мейкера по ОФЗ и фьючерсам на ОФЗ. В 2015 году брокерский бизнес Банка получил существенное развитие. Объем клиентских активов на обслуживании увеличился вдвое и превысил 400 млрд. руб. Торговый оборот клиентских сделок по сравнению с 2014 годом вырос на 87% и составил 1,34 трлн. руб. Увеличение объемов произошло на всех обслуживаемых рынках, но наибольший рост отмечен на рынке облигаций [9].

В 2015 году Банк начал предоставлять услуги прямого электронного доступа к торгам на Лондонской фондовой бирже, а также открывать брокерские счета в юанях, позволяющие совершать операции на внебиржевом рынке с расчетами в китайской валюте. Услуги по заключению сделок предоставляются Банком по выбору Клиента в таких торговых системах как ЗАО «Фондовая Биржа ММВБ», ПАО Московская Биржа, Лондонская фондовая биржа, а также внебиржевой рынок [6].

Для оценки эффективности брокерской и дилерской деятельности «Газпромбанк» (АО) проведем анализ портфелей ценных бумаг банка (см. рисунок 1).

Так, портфель ценных бумаг «Газпромбанк» (АО) за 12 месяцев 2015-2016 года вырос на 66,8% по сравнению с концом тем же периодом 2014-2015 года, достигнув 707,9 млрд. руб.

Прирост портфеля был обусловлен двумя основными факторами [1]:

- ростом портфеля государственных долговых бумаг за счет облигаций федерального займа;
- увеличением инвестиций в зависимые компании.
-

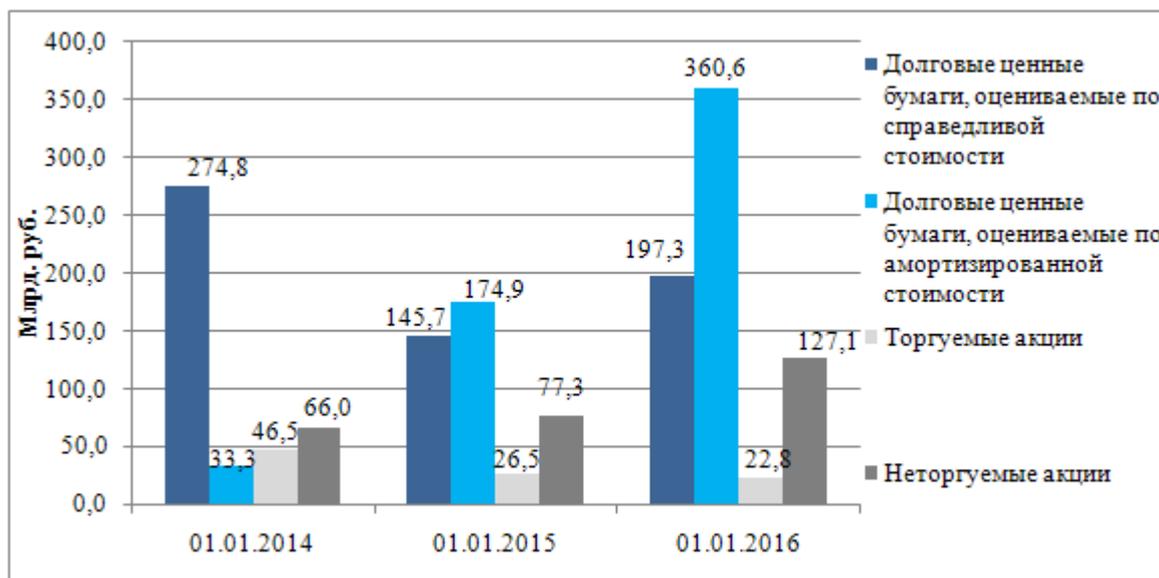


Рис. 1. Портфель ценных бумаг «Газпромбанк» (АО), млрд. руб.:

Большую часть (78,8%) портфеля ценных бумаг составляют инструменты с фиксированной доходностью, представляющие вложения в российские государственные долговые обязательства и облигации и векселя российских эмитентов. Более 60% портфеля долговых ценных бумаг «Газпромбанк» (АО) включено в ломбардный список Банка России. Доля портфеля ценных бумаг «Газпромбанк» (АО) на 01.10.2016 составила 13,8% от активов, увеличившись за отчетный период на 4,9 п. п.

Для оценки эффективности портфеля ценных бумаг «Газпромбанк» (АО) проводится анализ качества вложений банка в ценные бумаги, учитываемые по стоимости приобретения по состоянию на 1 января 2016 года и 1 января 2015 года (таблица 1).

Таблица 1

Вложения в долевые и долговые ценные бумаги в разрезе секторов экономики и видов экономической деятельности эмитентов, млрд. руб.

Категории качества	01.01.2016		01.01.2015	
	Сумма до вычета резервов	Резерв на возможные потери	Сумма до вычета резервов	Резерв на возможные потери
Вложения в ценные бумаги и прочие финансовые активы, которые имеются в наличии для продажи всего	294,60	49,39	277,73	36,91

I категории качества	125,02	0	84,58	0
II категории качества	72,39	10,32	99,88	1,96
III категории качества	86,24	30,12	81,26	25,58
IV категории качества	8,86	6,86	8,99	6,35
V категории качества	2,09	2,09	3,02	3,02

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в «Газпромбанк» (АО) на 01.01.2015 года больше всего было вложений в долевые и долговые ценные бумаги 2 категории качества в сумме 99,88 млрд. руб., на втором месте стоят долговые ценные бумаги 1 категории качества в сумме 84,58 млрд. руб.

Но можно отметить, что из-за нестабильного кризисного положения банковского сектора и экономики страны банк на 01.01.2016 года снизил количество инвестиций в ценные бумаги 2 категории на 16,87 млрд. руб. или на 25,52% по сравнению с 01.01.2015 года. К 01.01.2016 года первое место в структуре вложений занимают долговые ценные бумаги 1 категории качества в сумме 125,02 млрд. руб., а второе место принадлежит долговым ценным бумагам 3 категории качества в сумме 86,24 млрд. руб.

Рассмотрим эффективность от операций с ценными бумагами «Газпромбанк» (АО) при помощи анализа доходов и расходов от данных операций (см. таблицу 2).

Таблица 2

Финансовые результаты от операций с ценными бумагами
«Газпромбанк» (АО), млрд. руб.

Показатель	2014	2015	Изменение 2015 к 2014, +/-	Темп роста 2015 к 2014 году +/-, %
Процентные доходы:	2777,88	381,00	-2396,88	-86,28
- от вложений в ценные бумаги	31,17	41,26	10,09	32,36
Процентные расходы	180,72	279,39	98,68	54,60
- по выпущенным долговым обязательствам	14,26	2,83	-11,42	-80,15

Данные таблицы 2 свидетельствуют о снижении общей суммы процентных доходов, а именно на 2396,88 млрд. руб. или на 86,28%. При этом можно отметить рост общей суммы расходов по выпущенным долговым обязательствам на 98,68 млрд. руб. или 54,60% в 2015 году.

В результате можно сделать вывод о том, что «Газпромбанк» (АО) необходимо пересмотреть политику управления ценными бумагами, для того чтобы в следующих отчетных периодах удалось снизить инвестиционные расходы и увеличить процентные доходы.

Для повышения эффективности банковских операций с ценными бумагами необходима разработка эффективного метода прогнозирования риска, а также повышение надежности и стабильности инфраструктуры рынка ценных бумаг.

Значимым этапом управления риском на рынке ценных бумаг является его прогнозирование, которое отражает изменчивость будущих результатов и возможность нежелательных результатов деятельности на рынке ценных бумаг под воздействием разных условий.

Для прогнозирования рисков на рынке ценных бумаг в последнее время все больше активно применяется экспертный метод. Широко известны рейтинги подобных фирм, как «Standart and Poor s Raiting Group» (S& P) и «Moody's Investor Service» (Moody's), применяемые с целью оценки систематического риска. По состоянию на 31.12.2015 «Газпромбанк» (АО) были присвоены следующие долгосрочные рейтинги: Standard & Poor's «BB+», «ruAA+», Fitch Ratings «BB+», «AA+(rus)», Moody's Investors Service, Moody's Interfax «Ba2», «Aa2.ru», Dagong Global Credit Rating «A-», Рейтинговое агентство «Эксперт-РА» «A++». 18.03.2015 «Газпромбанк» (АО), первому из российских эмитентов, был присвоен рейтинг от китайского международного рейтингового агентства Dagong Global Credit Rating на уровне «A-» со «стабильным» прогнозом [8].

Основными факторами, определяющими рейтинг Банка, традиционно являются сильные позиции на рынке кредитования (в первую очередь крупных корпоративных клиентов), высокая системная значимость «Газпромбанк» (АО) и высокая вероятность поддержки со стороны государства в случае необходимости, а также комфортная позиция по ликвидности для обслуживания обязательств и диверсифицированная структура источников фондирования программ.

Для оценки рыночного риска «Газпромбанк» (АО) в свою очередь также применяет методологию оценки стоимости под риском (VaR). В дополнение к методологии оценки стоимости под риском (VaR) «Газпромбанк» (АО) применяет стресс-тестирование портфелей активов в целях проведения более точного анализа воздействия рыночных рисков. Стресс-тестирование обеспечивает оценку влияния чрезвычайных сценариев на уровень подверженности рыночному риску.

Фондовый риск Банка оценивается на еженедельной основе. Объем портфеля рыночных долевого инструментария по состоянию на 1 января 2016 составил 14,8 млрд. руб., стоимость под риском – 0,9 млрд. руб. Объем портфеля рыночных долговых инструментов составил 68,2 млрд. руб., показатель 1%-го сдвига составил 1,3 млрд. руб. [8]

Оценка рыночного риска проводится в соответствии с требованиями Положения Банка России от 28 сентября 2007 года № 387-П «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска» и представлена по состоянию на 1 января 2016 года и 1 января 2015 года в таблице 3.

Величины рыночного риска «Газпромбанк» (АО), млн. руб.

<u>Виды риска</u>	<u>1 января 2016</u> <u>года</u>	<u>1 января 2015</u> <u>года</u>
Рыночный риск, всего, в т.ч.:	174 474,0	148 625,6
Процентный риск (умноженный на 12,5), в т.ч.:	86 379,6	98 236,6
Специальный процентный риск	19 419,9	41 353,9
Общий процентный риск	66 959,7	56 882,7
Фондовый риск (умноженный на 12,5), в т.ч.:	47 015,8	42 533,2
Специальный фондовый риск	41 737,4	32 928,6
Общий фондовый риск	5 278,4	9 604,6
Валютный риск	41 078,6	7 855,8

Рост величины рыночного риска по состоянию на 1 января 2016 года обусловлен увеличением объема вложений в инструменты торгового портфеля, а также ростом валютного риска, связанным с необходимостью формирования открытой валютной позиции для целей хеджирования колебаний величины капитала и финансового результата Банка вследствие вызванного девальвацией рубля изменения величины резервов по валютным активам.

Что касается второго направления совершенствования банковских операций с ценными бумагами, а именно повышения надежности и стабильности инфраструктуры, то согласно суждению многих ученых следует уменьшить административные барьеры и упростить операции, облегчить процедуру эмиссии ценных бумаг, совершенствовать срочный рынок и рынок коллективных инвестиций, модернизировать методы привлечения частных инвесторов и механизмы обороны их интересов.

Модернизацию регулирования на финансовом рынке следует реализовывать согласно 3 ключевым тенденциям:

- во-первых, увеличение значимости СРО и установление их более тесной взаимосвязи с национальным регулятором финансового рынка;
- во-вторых, стандартизация норм и законов государственного регулирования работы на финансовом рынке с постепенным сосредоточением национальных функций по надзору, контролю и регулированию на финансовом рынке в одном национальном органе;
- в-третьих, формирование системы пруденциального надзора.

В нынешний период Российская Федерация является одной из 16 государств, капитализация фондового рынка которых выше 1 млрд. долларов. Все вышеупомянутое говорит о том, что Российская Федерация имеет в своем распоряжении самые подходящие условия для последующего формирования финансового сектора, в целом, в том числе рынок ценных бумаг.

Таким образом, осуществленный обзор дает возможность прийти к за-

ключению о том, что потребность повышения надежности и стабильности инфраструктуры рынка ценных бумаг определена рядом условий:

- низкой ликвидностью государственного рынка ценных бумаг;
- неразвитостью инфраструктуры рынка;
- неимением доверия со стороны возможных участников;
- несовершенством законодательной базы;
- потребностью увеличения привлекательности отечественных площадок с целью обращения ценных бумаг зарубежных эмитентов и привлечения солидных резидентов.

Список литературы и использованных источников:

1. Федеральный закон РФ «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990г., №395-1. (В ред. ФЗ от 21.07.2014) // Собрание законодательства Российской Федерации, 1996, №6, ст. 492.
2. Положение Банка России от 03.12.2015 №511-П «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска» утвержденное Банком России Зарегистрировано в Минюсте России 28.12.2015 №40328 // Вестник Банка России, 24.12.2015, №97.
3. Бердникова Д. В. Рынок ценных бумаг: прошлое, настоящее, будущее / Д.В. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2011
4. Иванов В. В. Развитие инфраструктуры финансового рынка Российской Федерации / В.В. Иванов, Р.К. Нурмухаметов // Проблемы современной экономики. 2013. №4 (48). С.206-212.
5. Симонян В. В. Оценка потенциала российского рынка паевых инвестиционных фондов // Экономический журнал. 2011. № 4. С. 23-28.
6. Условия предоставления банком ГПБ (АО) брокерских услуг. – М.: «Газпромбанк» (Акционерное общество), 2016. 48 с.
7. Чалдаева Л. А. Рынок ценных бумаг / Л.А. Чалдаева, А.А. Килячков. – М.: Юрайт, 2012. 857 с.
8. Годовой отчет «Газпромбанк» (Акционерное общество) за 2015 год. Утвержден Советом директоров 25.03.2016. URL: http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/117/go_2015.pdf
9. Финансовый отчет «Газпромбанк» (АО) за 2015 год. 2016. URL: http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/f18/GPB_RSBU-2015_Links3.pdf

Голубовский М.Ю. студент 4 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика»

БУДУЩЕЕ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ. ЛУЧШИЕ ПРИМЕРЫ МОБИЛЬНЫХ ПЛАТЁЖНЫХ РЕШЕНИЙ

Инновации - это не отдельный департамент и не выделенные люди, которые непосредственно должны заниматься инновациями. Это модель жизни, это то, как банки и компании должны существовать. Важно понимать, что для банка инновации это не только продукты и сервисы. Для банка это организация, навыки и технологии, то есть это совокупность тех вещей, которые должны быть и в организации.

Банк – это не только лишь финансовая структура. Банк по факту должен видеть себя в экосистеме клиента (см. рисунок 1), которая включает все его жизненные интересы, то есть всё, что происходит с клиентом с момента зарождения как личности и, заканчивая бытовой сущностью, потребности которой банк удовлетворяет, начиная от путешествий до поиска работы.

В банке должна быть здоровая практика привлечения различных специалистов от разработки различного рода интерфейсов, до психологов, которые будут проводить углублённые фокус-группы с клиентами для улучшения своих инноваций. Также, каким бы банк не был гигантом на банковском рынке, обладая огромной базой клиентов, высокой степенью ликвидности, хорошим состоянием кредитного портфеля и так далее, ему необходимо делать эти инновационные шаги вперёд. Любые шаги и даже самые маленькие имеют огромное значение, ведь именно из них создаются те компетенции, которые сейчас в банке отсутствуют.



Рис. 1. Роль банка в жизни человека

Одним из примеров можно выделить работу с open source решениями, то есть работа с программами, исходный код которых открыт для доработки самой открытой программы. И работа заключается именно в том, чтобы довести эту программу до той степени, в которой функционал соответствует требованиям банка.

Итак, чтобы понять: в каком направлении действовать банку, для улучшения инноваций в банковской системе, сначала необходимо проанализировать современные потребности потребителя финансовых услуг.

Представим на секунду, что нам надо что-то купить на ходу или нам должны что-то принести. Как мы можем за это заплатить? Конечно наличные деньги или cash, если нет денег, на помощь приходит банковская карточка, ведь современный человек имеет одну, а то и две карточки, которыми он пользуется. Помимо банковских карт есть, конечно, ещё и gift-карты, электронные сертификаты, но они относятся к банковским картам. Если же, например, мы забыли и деньги и карточку, то ещё одним вариантом являются электронные кошельки. И наконец, остаётся ещё один способ – это криптовалюты, такие как биткоины и другие, но скорее всего этот способ оплаты для продвинутых людей. Получается так, что больше способов оплатить что-либо нет, соответственно банк может разработать инновационные способы обслуживания этих четырёх способов оплаты.

Одним из направлений инновации является разработка новых способов мобильной оплаты. Мир ускоряется и самая важная задача для продавца, это пока клиент не передумал или пока клиент разговаривает непосредственно с продавцом тут же принять у него оплату, то есть временной лаг между желанием расплатиться и непосредственно самой оплатой должен сокращаться. Это является трендом последних лет это и тенденция будущих лет. Что же у покупателя всегда с собой? В 99% случаях это наличные деньги, затем уже идёт карточка, которая есть всегда с собой ориентировочно у 80% населения, и есть смартфон. Это означает, что мобилизация или смартфонификация есть, хоть она и уступает другим способам оплаты. Реальные цифры таковы, что в 2015 году в США 94% людей используют смартфон для выхода в интернет. Помимо обычного surfing по интернету пользователю обычно нечего делать, кроме как что-то покупать. Статистика подтверждает, что в 2015 году в Великобритании с мобильного телефона платят хотя бы раз в месяц 58% людей в онлайн и 17% в оффлайне, то есть они оплатили смартфоном покупку в магазине. В российских реалиях очень сложно представить, кто эти 17% людей, однако данная система оплаты возможна и в России.

Обратившись к статистике можно заметить что, 62,3% всех транзакций (см. рисунок 2) приходятся на пополнение счетов телефона или покупка пакета интернета, то есть на покупку эфирного времени. Это связано с тем, что рост влияния средств масс информации в современном мире растёт. Всё больше и больше людей обращаются к телефонам, чтобы воспользоваться интернетом, появляются новые профессии, такие как: блогеры, ютуберы, стримеры и так далее. Затем идут платёжные переводы p2p. Их удельный вес составляет 25,1%.

P2p переводы – это переводы друг другу, то есть person to person. Их роль тоже существенна, так как эти платежи ускоряют процесс перевода денег между людьми и, как следствие, их доля растёт. Затем идут 8,9% - оплата счетов или bill payment, то есть это оплата ЖКХ, электричества, воды, газа, штрафов и так далее. Потом идёт bulk disbursement или в переводе на русский язык: массовые выплаты, то есть это перевод заработной платы вашим подчинённым путём перечисления на их счета денег с помощью payroll. Их удельный вес составляет 2,3%. 1,3% занимает merchant payment или торговый эквайринг, то есть платёж в магазинах с помощью мобильного устройства. Последнее направление транзакций это international remittance или интернациональные переводы денег между странами (0,1%).

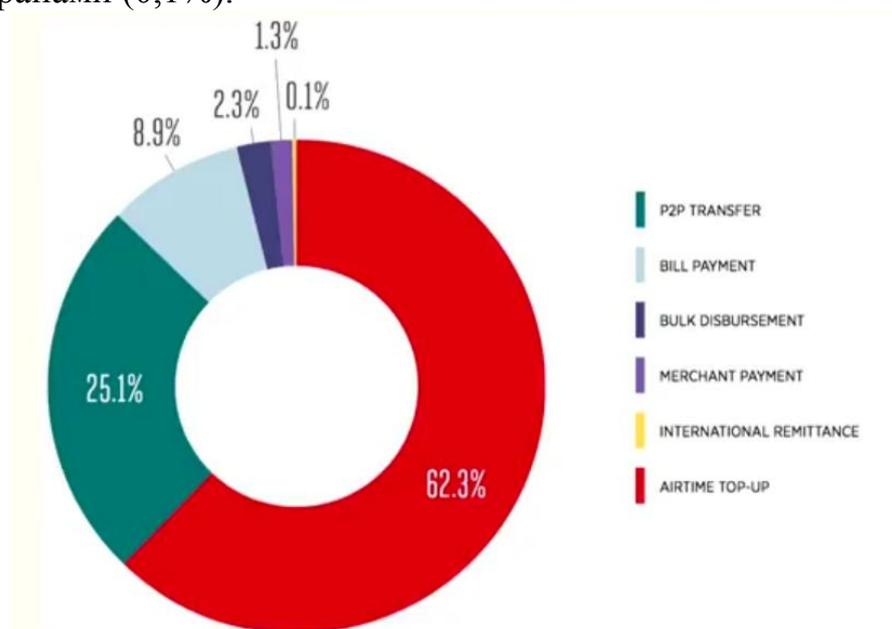


Рис. 2. Предпочтения в оплате с помощью мобильных устройств в %

Однако ситуация меняется, когда рассматривается вопрос: за что платят больше? 72,8% это переводы денег p2p (см. рисунок 3), то есть переводы родителям, детям и так далее. То есть растёт не только их удельный вес в предпочтениях потребителей, но и в количестве денег, которые они тратят на эти переводы. Это связано с диверсификацией рынков потребительских товаров и появлению на рынке таких гигантов как aliexpress.com и amazon.com, позволяющих людям заказывать абсолютно всё у Китая и других стран. Динамика их использования увеличивается, причём во всех странах, а не только в Великобритании и США. Затем 11,7% идут те самые платежи за ЖКХ, оплата штрафов и так далее. На третьем месте по удельному весу расположились выплаты заработной платы рабочим через смартфон. Их доля составляет 7,7%. За ними идут расчёты смартфоном в магазине с помощью QR кодов и НСЕ систем в количестве 3,7%. Потом 3,1% занимает оплата так называемого эфирного времени, то есть пополнение счёта телефона или покупка пакета интернета. На последнем месте расположились международные переводы, на которые приходится всего лишь 0,8% всех денег.

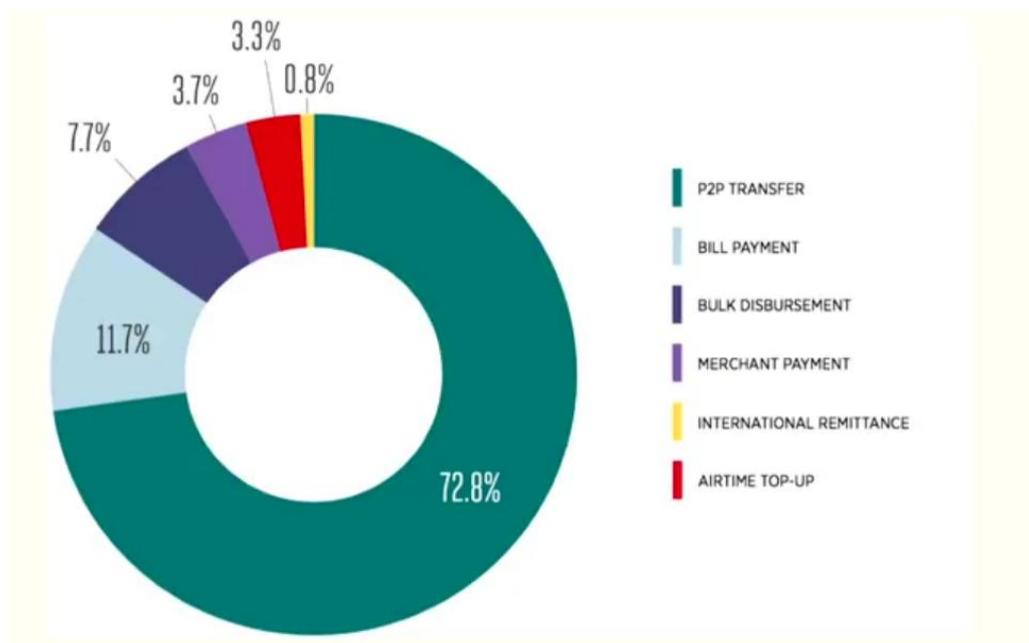


Рис. 3. Удельный вес потраченных денег на определённый вид услуг

Существует 2 классификации способов оплаты банковской картой с мобильного устройства: это card present и card not present. Платёж card present привязан к банковской карте, которая привязана к банковскому счёту или direct debit, когда продавец напрямую может списать со счёта банка сумму за покупку при подтверждении клиента. Так или иначе, происходит прямой физический контакт карты или телефона с POS-системой. И card not present к которым относится технология NFC, которая не привязана к карте, а также различные Apple Pay, Samsung Pay, Android Pay и так далее. Отдельно выносятся отдельная платёжная система Starbucks в которой в декабре 2015 года в США было зафиксировано 5 миллионов платежей через приложение «Starbucks», то есть люди привязали к приложению свою банковскую или подарочную карту к приложению и 5 миллионов раз заказали кофе и заплатили из приложения. Отдельно выделяются электронные кошельки, такие как PayPal, который на данный момент является самым большим электронным кошельком, затем идут Visa Checkout (V.ME), AliPay, MasterPass и так далее. Российский рынок электронных кошельков представляют такие кошельки как: Яндекс.Деньги (Я.Касса), QIWI кошелёк, Webmoney. Сейчас выделяются так называемые QR коды, которые представляют собой матричный код или двумерных штрих-код, который определяется датчиком или камерой вашего смартфона как двумерное изображение, в отличие от обычных известных штрих-кодов, которые сканируются тонким лучом. Три квадрата в углах изображения и меньшие синхронизирующие квадратики по всему коду позволяют нормализовать размер изображения и его ориентацию, а также угол, под которым датчик расположен к поверхности изображения. Точки переводятся в двоичные числа с проверкой по контрольной сумме.

Основное достоинство QR-кода — это лёгкое распознавание сканирующим оборудованием, что дает возможность использования в торговле, производстве, логистике.

Максимальное количество символов, которые помещаются в один QR-код:

- цифры – 7089;
- цифры и буквы (латиница) – 4296;
- двоичный код – 2953байт (2953 букв кириллицы);
- иероглифы – 1817;

QR-коды больше всего распространены в Японии. Уже в начале 2000 года QR-коды получили столь широкое распространение в Японии, что их можно было встретить на большом количестве плакатов, упаковок и товаров, там подобные коды наносятся практически на все товары, продающиеся в магазинах, их размещают в рекламных буклетах и справочниках. С помощью QR-кода даже организуют различные конкурсы и ролевые игры. Ведущие японские операторы мобильной связи совместно выпускают под своим брендом мобильные телефоны со встроенной поддержкой распознавания QR-кода. В Японии и Австрии QR-коды также используются на кладбищах и содержат информацию об усопшем. В китайском городе Хэфэй пожилым людям были розданы значки с QR-кодами, благодаря которым прохожие могут помочь потерявшимся старикам вернуться домой. QR-коды активно используются музеями, а также и в туризме, как вдоль туристических маршрутов, так и у различных объектов. Таблички, изготовленные из металла, более долговечны и вандалоустойчивы.

Недостатки QR кодов заключаются в том, что они удобны только в тех случаях, когда с помощью них оплачивается ЖКХ или билеты в музей, то есть когда есть время на сканирование самого кода, однако как упоминалось выше, мы сейчас находимся в такой ситуации, где необходимо сокращать время транзакции и соответственно QR коды существенно проигрывают другим способам оплаты, причём иногда и обычным банковским картам. Основными игроками на рынке QR кодов являются: Znap, SEQR, PayQR, PayUp.

Следующей инновацией является HCE (Host Card Emulation) или иначе токенизация, при которой привязанная банковская карта встраивается в телефон с возможностью бесконтактной оплаты. Одним из первых на российском рынке были Beeline, Tinkoff и Кошелёк от CardsMobile для оплаты покупок, а так же транспорта с ожидаемой аудиторией в 15 миллионов человек.

И последней интересной системой стал смартфон как POS – терминал от Mobeewave. Смысл заключается в том, что смартфон с бесконтактом типа Android от версии 4.4 или iPhone от 6 и выше может работать как платёжный терминал. Вся эта система подразумевает то, что можно принимать карты не имея под рукой POS-терминала имея смартфон и прикладывая к нему банковскую карту, тем самым продавая что угодно.

В заключении стоит упомянуть о трендах оплат с помощью смартфонов. Во-первых, это переход на приложения вместо карты (Starbucks, Walmart, Macy's). Во-вторых, BuyOnlinePickUpInStore или сокращённо BOPUIS, то есть

сидя дома на диване производится заказ продуктов, затем с привязанной к приложению банковской карты происходит списание денег и потом клиент приходит в магазин и забирает упакованные продукты. И крайний, но не последний тренд это ещё быстрее совершать платёж и как разновидность Order Effect, когда покупатель идет, например, в кофейню и заранее заказывает себе кофе, затем оплачивает в приложении с привязанной карты и на кассе оплаты как таковой не происходит, но кофе свой он получает, что экономит много времени. Все эти тренды актуальны сейчас и если банк или корпорация хочет получать больше прибыли и сокращать временной лаг между покупками, привлекая клиентов экономией их времени, то они вынуждены использовать современные технологии смартфонификации и ориентировать свою деятельность на создание приложений для смартфонов. Создавая свои программы и предложения компания или банк сможет удержать старых клиентов и привлечь новых клиентов, которые только начинают становиться как личности и которые заинтересованы в удобности и скорости предлагаемых им услуг и транзакций. Необходимо учитывать интересы клиента и всегда пытаться их удовлетворить, ведь именно сейчас, в эпоху цифрового дарвинизма стоит ориентироваться на потребности клиента и принимать все решения, исходя именно из них или в противном случае, компанию ждёт либо большой отток клиентов или в самом плохом случае полный уход с текущего рынка.

Список литературы и использованных источников:

1. Фроловичева Е. Пять мифов об инновациях в Сбербанке. //Текущий сайт <http://futurebanking.ru>—URL: <http://futurebanking.ru/post/3209> (дата обращения: 21.11.2016).
2. Меньшов К. Эволюция банков в IT-организации //Текущий сайт <http://futurebanking.ru>—URL: <http://futurebanking.ru/post/3202> (дата обращения: 21.11.2016).
3. Костылев И. Samsung Pay приходит в Россию //Текущий сайт <http://futurebanking.ru>—URL: <http://futurebanking.ru/post/3178> (дата обращения: 21.11.2016).

*Кравченко Т. Д., студентка 4 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Финансы и кредит »*

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Мы живем в век компьютеризации. Сложно представить свою жизнь без нынешнего оборудования, технологии и уж тем более без компьютера.

С развитием технических средств, а также компьютерных технологий и

средств связи, а также с проявлением новейших тенденций в развитии отечественной и мировой банковской системы в целом открываются новые возможности перед большинством банков, которые активнейшим образом стали ими воплощаться в жизнь. В первую очередь это касается технологии обслуживания клиентов банка. Сегодня, чтобы завоевать доверие клиентов, недостаточно предоставлять их вниманию только стандартный перечень услуг. Для клиента сейчас представляет ценность, в первую очередь, не производительность самой банковской системы, а ее гибкость и способность подстраиваться под его нужды

На сегодняшний день банки предлагают достаточно широкий спектр услуг, которые были объединены общим термином - дистанционное банковское обслуживание (ДБО).

Рост информационных технологий существенно повлиял в целом на стиль жизнь всех современных людей. Сегодня подавляющее большинство операций совершается с помощью телефона и сети Интернет, а возможность удаленного доступа к информации и услугам в режиме реального времени играет в свою очередь важную роль и в развитии современного бизнеса .

Многие российские банки уже давно и довольно успешно предлагают своим клиентам услуги «Интернет-банкинга».

"Internet banking" - это современная технология удаленного банковского обслуживания, которая позволяет клиенту получать банковские услуги, не посещая отделение банка (рисунок 1) .

СБЕРБАНК
Всегда рядом

Что такое Интернет-банкинг?

«Сбербанк ОнЛ@йн» - система дистанционного банковского обслуживания через Интернет

- Обслуживание 24 часа в сутки
- Доступ из любой точки планеты
- Широкий перечень операций
- Доступ к картам, вкладам, кредитам, ОМС
- Услуга предоставляется бесплатно

На сегодняшний день около 140 тысяч дальневосточников пользуются интернет банкингом. Интернет-банкинг, предлагаемый Сбербанком активно развивается, Сбербанк ОнЛ@йн был признан лучшей системой интернет-банкинга в России. По оценке независимого экспертного агентства, он единственный среди всех российских банков получил оценку «А».

Рис.1. Определение интернет-банкинга.

На сегодняшний день клиентам доступно большое количество провайдеров услуг, которые могут быть оплачены через Интернет-банк (рисунок 2).

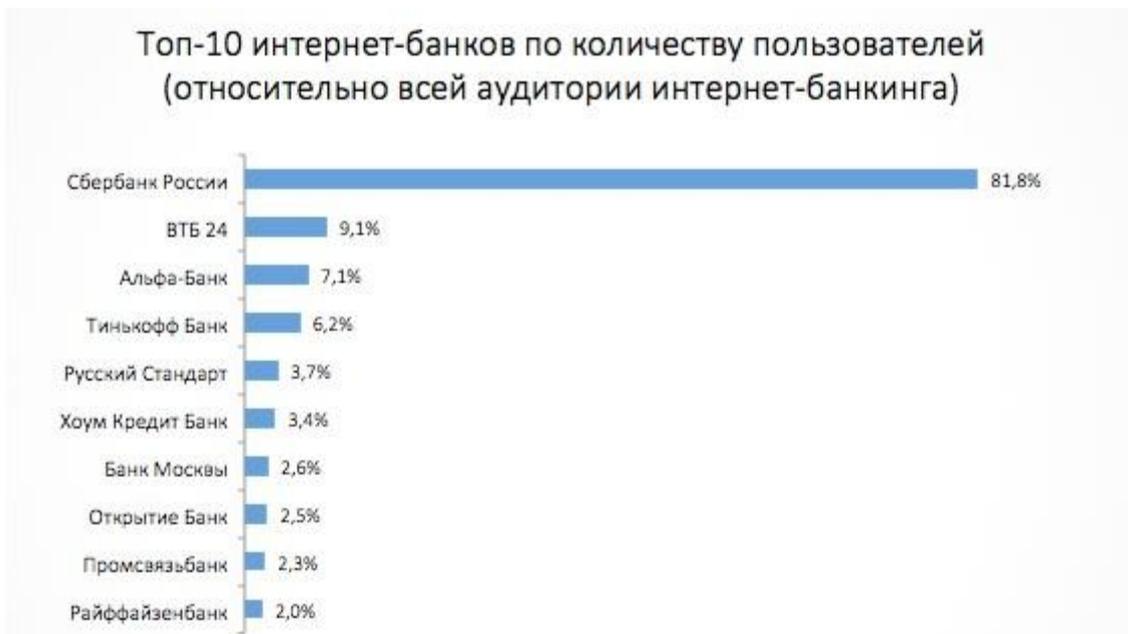


Рис. 2. Топ- 10 интернет- банков по количеству пользователей за 2015 год.

Среди клиентов банков наиболее популярными операциями, проводимыми через интернет-банкинг являются: оплата мобильной связи, платежи за жилищно-коммунальные услуги, телефон, интернет, денежные переводы (рисунок 3).



Рис. 3. Среднее количество провайдеров услуг, доступных для оплаты через интернет-банк

Удаленное обслуживание клиентов через Интернет выгодно не только клиенту, но и банку, благодаря тому, что до минимума снижаются издержки банка, связанные с совершением операций. Кроме этого, данная банковская техноло-

гия еще изначально была призвана избавить кредитные учреждения от гигантских очередей. Но на данном этапе внедрения достаточно не просто объяснить клиентам удобство данного метода оплаты и совершения операции.

Клиент в свою очередь, используя данный метод, может явный выигрыш во времени на проведение банковских операции. В среднем совершение одного платежа в системе Интернет-банкинга занимает 5 минут, а то время как тот же платеж в отделении банка может затянуться более, чем на час.

Очевидно, что данная банковская технология обслуживания клиентов имеет ряд существенных преимуществ, но, тем не менее, нельзя не сказать о недостатках. В первую очередь хочется акцентировать внимание на таком важном факторе, как недоверие клиентов к обеспечению безопасности работы в сети Интернет, когда мы постоянно слышим о различных способах мошенничества и уж тем более, когда дело касается наших денег. На сегодняшний день это вполне оправданное опасение, так как подобная технология банковского обслуживания недостаточно защищена с законодательной точки зрения. Необходимо инициировать действия заинтересованных коммерческих и государственных организаций, которые будут направлены на увеличение предложения на рынке систем защиты информации, передаваемой по каналам сети Интернет.

Конечно же, нельзя отрицать то, что развитие банковских технологий просто необходимо. Ведь новые технологии обслуживания, позволяют кредитной организации облегчить работу с физическими и юридическими лицами, то есть со своими клиентами. Банкам предстоит еще многое сделать для того, чтобы достигнуть наибольшего результата от уже существующих технологий обслуживания.

В условиях огромной конкуренции между банками на сегодняшний день успех сопутствует тем, которые лучше владеют современными методами банковского дела и соответственно, постоянно расширяют свою деятельность, как новыми операциями, так и услугами, необходимыми их потенциальным клиентам.

ПАО «Сбербанк России» продолжил реализацию Стратегии технологического развития до 2018 года. Банк работает над упрощением ИТ-ландшафта, сокращением сроков вывода на рынок банковских продуктов, обеспечением надежности и необходимой производительности систем, оптимизацией проектной деятельности банка. К этим задачам добавились не менее значимые: обеспечение качества внедряемых программ; снижение стоимости ИТ-сопровождения; разработка платформы поддержки развития бизнеса для обеспечения стратегического преимущества Группы на рынке банковских услуг (рисунки 4)

МОБИЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ ГРУППЫ



Рис. 4. Годовой отчет 2015 «МОБИЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ ГРУППЫ»

Ключевые системы в 2015 году работали при постоянно растущей нагрузке – транзакционная нагрузка в системах Банка выросла примерно в 1,5-2 раза по сравнению с предыдущим годом, что связано с развитием функциональности систем и ростом клиентской базы. При этом цели по надежности систем выполнены за счет Программы «99.99», в которой реализуется резервирование и ставится акцент на проактивной работе с операционными рисками. В конце года удалось обеспечить как минимум полугодовой запас по производительности критичных систем Банка, что позволило без существенных сбоев выдержать традиционную пиковую нагрузку в конце 2015 года.

Сохраняется по-прежнему высокий уровень DDoS атак на ресурсы Банка. Атаки становятся более интеллектуальными, растет их мощность. Благодаря мерам Программы «99.99» в 2015 году ни одна из атак не достигла своей цели; для сравнения – в 2014 году в результате DDoS атак было нарушено предоставление клиентского сервиса в полном объеме общей продолжительностью около часа. В Банке работает собственный центр по противодействию интернет атакам.

С целью достижения технологического прорыва как основного базиса реализации Стратегии развития Банка до 2018 года в 4 квартале 2015 года был создан блок «Технологии» на базе блока ИТ и Операционного блока.

В части развития стратегических программ ПАО «Сбербанк России» достиг следующих успехов:

1. Завершена беспрецедентная по размаху Программа централизации ИТ-систем «Централизация 2.0», которую 4 года реализовывала команда из 32 тыс. человек. В итоге консолидированы 15 тыс. систем территориальных банков, централизованы базы данных. Создана одна из крупнейших в мире централизованная ИТ-платформа. За счет создания единого информационного простран-

ства сокращены сроки вывода на рынок новых банковских продуктов для клиентов.

2. В рамках стратегической Программы «Надежность 99.99» более чем по 60% систем совокупный простой составил не более 52 минут в год. Работает режим дублирования, при котором обслуживание клиентов продолжается в режиме ограниченного функционала при сбое или проведении технологических работ, что позволило избежать простоев общей длительностью более 275 часов за год.

3. Успешно завершён этап трансформации организационной структуры подразделений ИТ-сопровождения в рамках Программы «Эверест». Созданы сквозные вертикали управления и поддержки сервисов. Эффект от проведенных мероприятий составил 650 млн. руб. Успешно реализованы планы по процессно-технологической трансформации операционной функции, что позволило высвободить 3 708 шт.ед.

4. В рамках работы по направлению «Супермассивы данных» создан Лабораторный Кластер Супермассивов, сформирован портфель из 55 инициатив по монетизации данных, 4 из них реализованы в виде прототипов коммерческих решений. Информационные технологии сопровождают все направления бизнеса Банка.

5. Управление персоналом ПАО «Сбербанк России» ведется в единой системе SAP HR. Это крупнейший в мире проект по внедрению SAP HR33, который охватывает всех сотрудников Банка, работающих в 11 часовых поясах в 82 субъектах страны. 89 разрозненных исторических систем выведены из эксплуатации;

6. Для сотрудников всех регионов обеспечена возможность планирования 100% операционных расходов в единой централизованной системе с существенным ускорением выполнения операций;

7. Создана полная актуальная эталонная база клиентов Сбербанка по всем сегментам розничного бизнеса за счет подключения систем территориальных банков к системе единого профиля клиента в режиме online (рисунок 5).

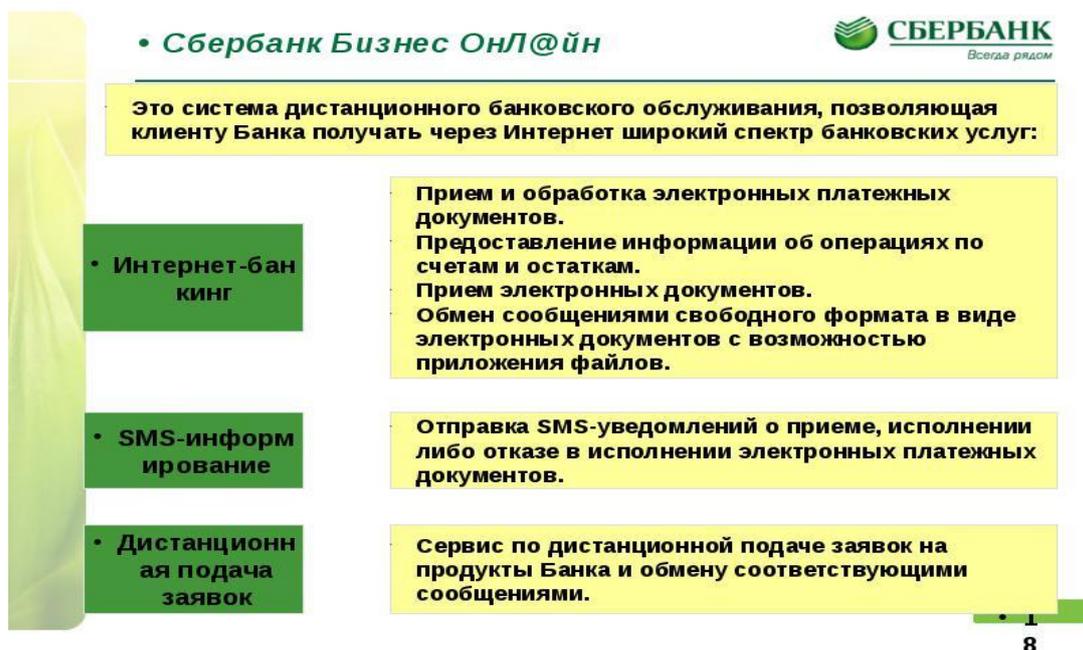


Рис.5. Продукты Сбербанк онлайн.

8. Запущено СМС-информирование клиентов о статусе выпуска и доставки карт. Клиент теперь может получить карту в любом регионе присутствия Сбербанка вне зависимости от места ведения его счета.

9. Во всех регионах внедрена централизованная система «OptiCash/OptiNet»: на основе исторических данных об остатках и оборотах наличных денежных средств в кассах и банкоматах автоматически создаются оптимальные рекомендации на подкрепление и сдачу наличных денежных средств.

10. Доработано взаимодействие со SWIFT, которое позволит обмениваться SWIFT документами с другими банками при отключении ПАО «Сбербанк России» от SWIFT Alliance Access.

11. В 6 тыс. отделений ПАО «Сбербанк России» по всей стране организована сеть Wi-Fi для сотрудников и клиентов. Более 10 тыс. сотрудников этих отделений используют корпоративные планшеты для обслуживания клиентов и подключения им продуктов и услуг Банка.

12. Внедрено технологическое решение по электронному документообороту с государственными органами, которое позволяет сотрудникам Банка проверять факт выдачи нотариальной доверенности через корпоративный Бизнес-портал.

13. В МегаЦОД ПАО «Сбербанк России» создан центр обработки данных для SberbankEurope. Это первый проект в России по ИТ-сопровождению европейских банков, который сэкономил дочерним банкам около 50 млн евро на стоимости сопровождения ИТ.

14. В дочерних банках Беларуси, Украины и Казахстана внедрено решение Колибри-онлайн, что на 40% сократит время оформления международных переводов.

15. Запущена продажа продуктов благосостояния через Сбербанк Онлайн. Реализована возможность приобретения продуктов страховых компаний группы через Интернет.

16. Корпоративный сайт Сбербанка завоевал награду Web Award в номинации Bank Standard of Excellence, а также получил приз в номинации «Лучший адаптивный и мобильный сайт» в конкурсе интернет-проектов в Рунете «Золотой сайт 2015». Сайт sberbank1.ru – призер в номинации «Сайт розничного банка или страховой компании».

17. Сделан упор на высококачественную проработку проектов в части ИТ-инфраструктуры. Это позволило полностью удовлетворить проекты ИТ-ресурсами, при этом снизив первоначальные требования по ресурсам на 11 млрд. руб.

Несмотря на сложную ситуацию в связи с введенными санкциями против банка указанные достижения помогли не только удерживать темпы развития для достижения целей Стратегии банка по технологическому прорыву, но и получить признание на международной арене.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что использование самых современных компьютерных технологий приносит банкам крупные прибыли и помогает им победить в конкурентной борьбе. Любая автоматизированная банковская система представляет из себя сложный аппаратно-программный комплекс, состоящий из множества взаимосвязанных модулей. Совершенно очевидна роль сетевых технологий в таких системах.

О чрезвычайно динамичном развитии новых технологий, а вместе с ними этих тенденций в банковской сфере могут свидетельствовать растущие год от года инвестиции в секторе FinTech, объединяющего инновационные технологические решения с финансами.

В 2014 году консалтинговой компанией Deloitte было вложено 12,2 млрд. долларов на развитие технологий в банковской сфере, то есть в три раза больше, чем годом ранее, а к 2018 году эта цифра может быть удвоена.

В ближайшее время темпы развития современных технологий (особенно в нашей стране) будут стремительно расти. Практически все появляющиеся сетевые технологии будут быстро браться банками на вооружение. Неизбежны процессы интеграции банков в рамках национальных и мировых банковских сообществ. Это обеспечит постоянный рост качества банковских услуг, от которого выиграют, в конечном счете все - и банки и их клиенты.

Список литературы и использованных источников:

1. Завадская В. В. Журнал " Современные проблемы науки и образования ", Выпуск 2013. №3.
2. Майорова Е., конференция: II Всероссийская научно-практическая конференция на основе очно-заочного интернет-форума «Рыночная трансформация экономики России: проблемы, направления, пути развития», 2015.
3. Юденков Ю.Н. Интернет технологии в банковском бизнесе: перспективы и риски : учебно практическое пособие / Ю.Н. Юденков, Н.А. Тысячникова, И.В.

Сандалов, С.Л. Ермаков ; предисл. чл.корр. РАН А.С. Сигова. — 2-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2011 . С.320 .

4. Сайт ПАО "Сбербанк России": URL: <http://2015.report-sberbank.ru/>

Синяева Е. М. студентка 4 курса очного отделения факультета экономики, управления и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса», направление «Экономика», профиль «Финансы и кредит»

ВКЛАДЫ КАК ОСНОВНАЯ ФОРМА ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»)

Для осуществления своей деятельности коммерческие банки должны иметь в своем распоряжении определенные ресурсы. В рыночной экономике ресурсы коммерческих банков имеют первостепенное значение. Они служат необходимым активным элементом банковской деятельности.

Коммерческий банк, с одной стороны, привлекает свободные денежные средства юридических и физических лиц, формируя тем самым свою ресурсную базу, а с другой - размещает её от своего имени на условиях возвратности, срочности и платности. При этом коммерческий банк может осуществлять свои операции только в пределах имеющихся у него ресурсов. Характер этих операций жестко зависит от состава ресурсной базы банка. Так, коммерческий банк, ресурсы которого имеют в основном краткосрочный характер, практически лишен возможности осуществлять долгосрочные кредитные вложения.

Ресурсы банка – совокупность средств, находящихся в распоряжении кредитной организации и используемых для ведения банковской деятельности. Формируются посредством пассивных операций.

По способу образования ресурсы кредитной организации делятся на собственные и привлеченные средства.

Собственные средства – уставный капитал, резервный и другие специальные фонды, а также нераспределенная прибыль банка.

На долю собственных средств приходится в среднем 20–30% от всей ресурсной базы кредитной организации.

Привлеченные средства – средства, полученные от клиентов кредитной организации и заимствованные в банковском секторе. Это средства юридических и физических лиц, размещенные на депозитных, расчетных и других счетах, заемные средства, а также получаемые банком от выпуска собственных ценных бумаг, осуществления других операций, увеличивающих ресурсную базу кредитной организации, и на рынке межбанковского

кредитования. Привлеченные средства занимают 70–80% всех банковских ресурсов и выступают основным источником их формирования (см. рис.1).



Рис. 1. Структура привлеченных средств коммерческого банка

Банковские ресурсы можно классифицировать по их стоимости, влиянию на ликвидность и доходность банка и т. д. К примеру, разделить по стоимости ресурсы можно на дешевые и дорогие. Так, вклады до востребования являются для банка дешевым ресурсом, а срочные депозиты и займы на межбанковском рынке – дорогим.

Кроме того, структура ресурсов отдельно взятого банка будет отличаться по своему качественному и количественному составу от структуры ресурсов другого банка. Так происходит потому, что кредитные организации различаются по видам деятельности, составу осуществляемых ими операций, количеству и качеству клиентской базы, они по-разному проводят депозитную и кредитную политику и т. д.

Кредитная организация должна поддерживать определенное соотношение между собственными и привлеченными средствами. Банк России для оценки ликвидности кредитных учреждений устанавливает определенные обязательные соотношения (нормативы) между этими источниками ресурсов.

Одним из самых главных ресурсов статьи пассивов являются вклады. Стоит отметить, что в ПАО «Промсвязьбанк» с каждым годом можно наблюдать стабильный рост показателя депозитной базы, что говорит о рациональной работе банка.

ПАО «Промсвязьбанк» предоставляет своим клиентам возможность оформить вклады на оптимальных условиях. Один вариант подойдет тем, кто хочет не только накапливать денежные средства, но и снимать их время от времени без потери процентов. Другой вариант – тем, кто предпочитает сохранять сбережения в различных валютах. Третий – самый простой, вклад можно открыть через банкомат, не посещая офиса. Все депозиты можно оформить и через интернет-банк, и тогда процентная ставка будет даже выше, чем при открытии в отделении.

Проведем анализ видов депозитов в ПАО «Промсвязьбанк» и условий их предоставления (см. табл. 1).

Таблица 1

Виды и условия предоставления депозитов в ПАО «Промсвязьбанк»

Вклад	Разновидности	Варьирование, %			Сроки вклада, дни	Минимальная сумма, руб.
		Рубль	Доллар	Евро		
Классический	72	5-11	3-8,5	3-8,5	31, 91, 121, 181, 271, 367	3 000
Престижный	27	7,75 - 10,75	3-8	3-8	91, 181, 367	10 000
Стратег	9	10 - 10,75	7-8	7-8	367	150 000
Элитный	12	9-11,5	7,5-9	7,5-9	91 – 180, 181 – 270, 271 – 366, 367 -500	2 000 000
Сберегательный	50	7-10,5	4,5-7,5	4,5-7,5	91, 121, 181, 271, 367	3 000
Мобильный	18	6,5-9	4-6	4-6	91, 121, 181, 271, 367, 731	30 000
Целевой	12	8,5-9,5	5,5-6,5	5,5-6,5	181 - 270, 271 - 366, 367 - 545, 546-730	3 000
Мультивалютный	27	6-9,5	3-6	3-6	91, 181, 367	3 000
Карточный	6	10-11	7-8	7-8	367	30 000

Из таблицы 1 видно, что вклад «Классический» имеет достаточно большое количество разновидностей – 72 и вариантов срока вклада. Открыть данный вклад можно даже при небольшой сумме – 3 000 рублей. Однако, существенными недостатками данного вклада (депозита) для вкладчиков являются начисление процентов в конце срока и отсутствие пролонгаций (Пролонгация представляет собой продление вклада на оговоренных при его открытии условиях. В большинстве случаев пролонгация осуществляется на тех же условиях, на которых был открыт вклад изначально). Ясно, что отсутствие пролонгаций создаст для клиента массу беготни, а отсутствие ежемесячных начислений процентов

и их капитализации - уменьшает доходность по вкладу. Капитализация процентов, это прибавление начисленных процентов к основному вкладу с дальнейшим начислением процентов на увеличенную сумму.

Вклад «Престижный» ПАО «Промсвязьбанк» привлекателен и достаточно удобен, так как может пролонгироваться. При ежемесячном начислении процентов вкладчику предоставлено право выбора: капитализировать проценты для увеличения доходности или использовать на другие цели. В отличие от предыдущего депозита, данный вклад имеет более высокую процентную ставку – от 7,75% до 10,75% в рублях, но минимальная сумма составляет 10 000 рублей.

Вклад «Стратег» имеет процентную ставку 10% - 10,75% , но характеризуется гораздо меньшим количеством разновидностей – 9. Открыть данный вклад можно только на срок 367 дней при минимальной сумме 150 000 рублей. Данный депозит рассчитан на людей среднего класса. Недостатком вклада является начисление процентов в конце срока вклада, что не позволяет увеличить доходность в течение года. Однако, вклад хорош тем, что при досрочном закрытии (по необходимости), клиент может все - таки, частично, сохранить доход, рассчитанный по специальным ставкам ПАО «Промсвязьбанк».

Вклад «Элитный» насчитывает 12 разновидностей, и открыть его можно при минимальной сумме 2 000 000 рублей. Процентная ставка на депозит в рублях от 9,0% до 11,5%, на валютный депозит от 7,5% до 9% долларов или евро. В отличие от других видов депозитов, данный вклад очень интересен и предназначен действительно для состоятельных клиентов. С целью привлечения крупных ресурсов для кредитования, ПАО «Промсвязьбанк» предлагает по вкладу самые интересные и высокодоходные условия. Это ежемесячное начисление процентов и возможность их капитализации для увеличения доходности или снятия процентов на другие цели. Наличие неснижаемого остатка и минимальной суммы вноса позволяет пополнять вклад и производить, при необходимости, расходные операции.

Вклад «Сберегательный» насчитывает около 50 разновидностей при средней процентной ставке в рублях – 7% - 10,5%. Сроки вклада: 91 день, 121 день, 181 день, 271 день и 367 дней. Минимальная сумма депозита составляет - 3 000 руб. Вклад очень интересен и достаточно удобен, так как может пролонгироваться и пополняться в неограниченных суммах. Правда, процентные ставки по вкладу немного ниже, чем по другим видам вкладов: «Элитный» - до 11,5%, «Карточный» - до 11%, но зато предусмотрено ежемесячное начисление процентов с капитализацией на счета вклада, что будет увеличивать доходность. Вклад имеет интересную особенность - если производить регулярное пополнение вклада и сумма достигнет размера по другому варианту, то производится переход суммы вклада в другую категорию с изменением (увеличением) процентной ставки в соответствии с новой категорией. То есть, применяется плавающая (возрастающая) процентная ставка на депозит, да еще с капитализацией.

Вклад «Мобильный» имеет 18 разновидностей и достаточное количество вариантов срока депозита - 91 день, 121 день, 181 день, 271 день, 367 дней и 731 день. Однако, в сравнении с вкладами «Стратег», «Престижный», «Элитный», «Целевой» и «Карточный», данный депозит уступает по процентной ставке, которая варьируется всего лишь от 6,5% до 9%. Минимальная сумма вклада составляет 30 000 руб., что выше сумм классического, престижного, сберегательного, целевого и мультивалютного вкладов. Она же одновременно является и неснижаемым остатком. Вклад удобен, так как может пролонгироваться и пополняться в неограниченных количествах и суммах. Процентные ставки на депозит ниже, чем по другим видам депозитов (вкладов) с такими сроками. Плохо, что начисление процентов предусмотрено только в конце срока вклада, но зато предусмотрена капитализация их на счета вклада при пролонгации, что будет, хотя и не значительно, но увеличивать доходность. Вклад интересен тем, что он является работающим вкладом, и снятие средств, в пределах неснижаемого остатка, не уменьшает установленную процентную ставку.

Анализируя вклад «Целевой», можно сделать вывод о том, что депозит не имеет большой привлекательности, так как при значительных сроках по вкладам - 181 – 270 дней, 271 – 366 дней, 367 – 545 дней, 546-730 дней, процентная ставка не очень велика - в рублях от 8,5% до 9,5% и в валюте от 5,5% до 6,5%. Да и начисление процентов предусмотрено только в конце срока вклада. При таких сроках и капитализация процентов на счет по вкладу, производимая в момент пролонгации, мало, что добавит в копилку вкладчика.

Процентная ставка вклада «Мультивалютный» варьируется в рублях от 6,0% до 9,5% и граничит с вкладом «Мобильный» - от 6,5% до 9%, что является не очень привлекательным для вкладчиков. В долларах и ЕВРО процентная ставка от 3,0% до 6,0%. Минимальная ставка депозита составляет также как и во вкладах «Классический» «Сберегательный» и «Целевой» - 3 000 рублей. Сроки вклада 91 день, 181 день, 367 дней. Вклад должен быть интересен тем, кто любит игры с курсами валют. Депозит удобен, так как может пролонгироваться и пополняться в неограниченных количествах и суммах. Процентные ставки на депозит ниже, чем по другим видам вкладов с такими же сроками. Плохо, что начисление процентов на депозит планируется в конце срока вклада с капитализацией их на счета вклада, что не очень увеличит доходность. Вклад открывается одновременно в 3-х валютах, это и дает возможность вкладчику проводить конверсии между вкладами по курсу банка, зарабатывая на курсовой разнице.

Вклад «Карточный» граничит с вкладами «Стратег» и «Элитный» по процентной ставке – 10% - 11%. Имеет наименьшее количество разновидностей – всего 6 и единственный срок вклада – 367 дней. Минимальные вложения денежных средств составляют 30 000 рублей. Дополнительные взносы не ограничены, а расходных операций нет. Особенность вклада в том, что одновременно с открытием вклада, открывается карта, по которой можно получить кредит до 70% от суммы вклада. Договор по депозиту не расторгается.

Анализ таблицы 1, показал, что ПАО «Промсвязьбанк» предлагает клиентам депозиты с разнообразными процентными ставками, причем, чем выше минимальная сумма вклада, тем выше и ставка. Также банк предоставляет депозиты как для высшего звена общества (вклад «Элитный»), так и для низшего, с минимальной суммой вклада от 3 000 рублей (вклады «Классический», «Сберегательный», «Целевой» и «Мультивалютный»).

ПАО «Промсвязьбанк» активно занимается разработкой новых выгодных вкладов, для привлечения клиентов, и по этому, в преддверии Нового Года, можно рассмотреть вклад «Огненный» с процентной ставкой 12%, минимальной суммой 10 000 рублей, сроком на один год и ежемесячной капитализацией. Это приведет к увеличению клиентов и соответственно повысит ресурсную базу банка.

Для повышения эффективности привлечения средств в ..необходимо:

- повысить уровень обслуживания клиентов за счет введения публичных стандартов качества;
- расширить линейку депозитных продуктов, в том числе за счет детских вкладов;
- предложить клиенту портфель услуг, включающий в себя возможность при открытии вклада взять кредит на выгодных условиях;
- развивать дистанционного обслуживания через интернет и средства мобильной связи, а также сотрудничество с электронными платежными системами.

Таким образом, вопросы формирования ресурсной базы, оптимизации ее структуры и обеспечения эффективного использования являются приоритетными в работе банка.

Список литературы использованных источников:

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности в Российской Федерации» от 02 декабря 1990 г. № 395-1-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации, 1996, №6, ст. 492; 2009, № 18, ст. 2153.
2. Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» от 23.12.2003 № 177-ФЗ // Российская газета. 27.12.2003. № 261(с изменениями от 29.12.2010).
3. Положение Банка России от 31.08.98г. № 54-П «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения) // Вестник Банка России, 2001, № 73; 2004, № 33.
4. Ткач Н.Д. Депозитные операции коммерческого банка. – М.: НИБ. 2016.
5. Официальный сайт ПАО «Промсвязьбанк»: URL: [http:// www.psbank.ru](http://www.psbank.ru).

*Красноперов Д.В. студент 5 курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»
направления «Экономика»,
профиль «Финансы и кредит»,
Научный руководитель: к.э.н., доцент Ткач Н.Д.*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БАНКОВСКИХ ГАРАНТИЙ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ (ПОДРЯДЧИКОВ, ИСПОЛНИТЕЛЕЙ)

С целью оценки реального объема участия банковской гарантии в государственных закупках был проведен анализ данных официального сайта Центрального банка Российской Федерации, официального сайта Министерства Финансов Российской Федерации, официального сайта единой информационной системы в сфере закупок – реестра государственных и муниципальных контрактов, а также реестра банковских гарантий.

На сайте Министерства Финансов представлен перечень банков, отвечающих требованиям закона № 44-ФЗ¹, который обновляется ежемесячно. В данном списке по состоянию на 01.01.2016 года размещено 325 банков, что составляет почти 48 % от общего числа банков (681), действовавших на 01.01.2016 г., а на начало 2015 года в списке Минфина находилось 354 банка, это чуть более 45 % от действовавших на этот момент банков – 781. Следовательно, участник государственных закупок, выбирая обеспечение исполнения контракта в виде банковской гарантии может получить эту гарантию в банках, составляющих менее половины от общего числа, ведущих свою деятельность на территории страны.

Такое ограничение накладывает на поставщиков некоторые трудности при получении гарантий, особенно в отдаленных регионах, в которых могут отсутствовать представительства банков из списка Минфина. Также, отсутствие возможности предоставления гарантий у каждого банка снижает конкуренцию в этой сфере, следовательно, отражается на стоимости гарантий.

Для анализа данных рассмотрен период с 01.01.2015 г. по 31.12.2015 г. Данный период включает строительный сезон (это составило более трети всех закупок) и четвертый квартал, являющийся традиционно самым объемным по количеству и сумме заключаемых контрактов. В течение рассматриваемого периода было заключено 3,3 млн. контрактов и опубликовано 267,6 тыс. гарантий, то есть количественно каждый двенадцатый контракт был обеспечен банковской гарантией, что означает рост объемов использования данного инструмента. Провести эффективный анализ за более длительный период не представля-

¹ Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ // Российская газета. 12.04.2013. № 6056.

ется возможным по причине сравнительно недавнего появления реестра банковских гарантий (с 1 апреля 2014 года), поэтому для анализа взят весь 2015 год.

В денежном выражении объем всех заключенных за период контрактов составил 5,5 трлн. руб. (84,7 % от всех опубликованных контрактов за период).

Объем выданных гарантий за рассматриваемый период составил 821,6 млрд. руб., что составляет 15 % от общей суммы заключенных контрактов за 2015 год. Поскольку возможный размер обеспечения исполнения составляет 5–45 % от начальной цены контракта, следует вывод, что более 75 % общего объема обеспечения исполнения контрактов внесены в виде банковской гарантии.

Согласно полученному результату можно утверждать, что банковская гарантия – это неотъемлемый атрибут государственных торгов, что подтверждается возросшей активностью банков в данной области, наблюдениями специалистов тендерной сферы, а также данными реестра банковских гарантий, проведенным анализом и представленными результатами расчетов. Развитие института банковской гарантии может иметь мультипликативный эффект, а значит это перспективный элемент развития экономики страны.

Для поставщиков предоставление обеспечения контракта является обязанностью, закрепленной в законе № 44-ФЗ. Банковская гарантия – это альтернатива залога денежных средств, с точки зрения стоимости гарантии. Стоимость банковской гарантии зависит от суммы и срока, на которые она выдана. Согласно сведениям, представленным ООО «КБ АТЕ-НОМ», составлена сравнительная таблица стоимости банковской гарантии и стоимости внесения денежных средств в качестве обеспечения контракта.

Таблица 1

Стоимость инструментов обеспечения

Банковская гарантия	Залог денежных средств
Без обеспечения – 5 % в год	Ставка по кредиту – 20 % в год
С обеспечением в виде залога / депозита в размере 10 % – 4 % в год	Инфляция в 2015 г. составила 12,8 %
С обеспечением в виде залога / депозита 60 % – 1 рубль	

Как видно из таблицы 1 предоставление банковской гарантии для обеспечения обязательств для поставщика обходится в 2 – 3 раза дешевле по сравнению с альтернативным способом обеспечения – залогом денежных средств.

Расчеты подтверждают, что даже при наличии у поставщика необходимой суммы денежных средств использовать банковскую гарантию в качестве обеспечения контракта гораздо целесообразнее: процентная ставка при размещении временно свободных денежных средств на депозите банка составляет 9 % – 10 %, тогда как стоимость банковской гарантии оценивается в 4 % – 5 %.

«К 2 банк» (АО) и ПАО «О.К. Банк» разработали программу, по которой победитель торгов может получить банковскую гарантию стоимостью в 1 рубль при условии предоставления депозита в размере 60 % от суммы требуемой банковской гарантии. Такой способ актуален для поставщиков, не имеющих полную сумму, требуемую для обеспечения контракта, кроме того, банк рассматривает таких клиентов значительно лояльнее, то есть, предоставляя депозит, получить гарантию значительно проще.

По данным ООО «КБ АТЕ-НОМ» участники государственных закупок при заключении контрактов выбирают обеспечения обязательств в виде банковской гарантии. Исходя из предусмотренных законом № 44-ФЗ видов обеспечения обязательств в виде банковской гарантии или внесением денежных средств на счет заказчик, проведем сравнительный анализ между банковской гарантией и кредитом.

Таблица 2

Сравнительный анализ гарантии и кредита

Характеристика	Банковская гарантия	Банковский кредит
Стоимость	4 % - 5 % годовых	20 % годовых
Срок оформления	От 2-х до 10-и дней	От 3-х недель
Перечень документов	4 – 10 пунктов	От 15 пунктов
Электронный документооборот	Имеется почти в каждом банке	Обязательное посещение отделения банка
Открытие счета	Не требуется	Обязательно открытие счета
Залог / поручительство	В редких случаях	Всегда
Процент одобрения	Высокий	Низкий

В соответствии с данными, приведенными в таблице 2, целесообразность применения банковской гарантии в качестве обеспечения обязательств по контрактам заключается не только в более низкой стоимости по сравнению с кредитными средствами. Огромное значение играет срок оформления: для победителя аукциона предоставляется 5 дней для внесения обеспечения, что является трудновыполнимым при получении кредита.

Перечень документов является немаловажным фактором. Представители малого и среднего бизнеса, в целях снижения издержек, не нанимают на работу профессиональных менеджеров, способных в короткие сроки подготавливать необходимую документацию, что влечет за собой затягивание сроков предоставления в банк необходимых документов, и, как следствие, длительное оформление кредитных продуктов. Электронный документооборот позволяет: получить гарантию не выходя из офиса; снизить риск ошибки в предоставляемых документах; сократить срок предоставления этих документов, что позволяет представителям поставщика сосредоточить свои усилия на подготовке к исполнению контракта.

Обязательное открытие счета, предоставление залога или поручительства при получении кредита является для поставщика дополнительным обременением не только во времени, но и финансовом, что однозначно сказывается на стоимости контракта в сторону увеличения его цены.

При выборе способа обеспечения нельзя не учитывать процент одобрения при получении кредита или гарантии, поскольку гарантия является собой обязательством, а не деньгами, передаваемыми в пользование заемщику. Исходя из того, что банк не передает денежные средства при выпуске гарантий, рассмотрение клиентов проходит более лояльно по сравнению с рассмотрением на предоставление кредита.

За декабрь 2015 года было заключено контрактов на общую сумму более 472 млрд. руб., при этом, в реестре было опубликовано гарантий на сумму 167,4 млрд. руб., что составляет 35,46 % от общей суммы заключенных контрактов – это максимальный показатель за рассматриваемый период. Самый низкий показатель в апреле, составляет 10,92 %. Эти показатели получаются исходя из данных, находящихся в открытых источниках. Более точные показатели получить не представляется возможным в связи с очень огромным объемом государственных закупок (около 5,5 трлн. руб. в год), кроме того невозможно получить данные о суммах обеспечения, внесенного денежными средствами, однако, общая динамика превосходно отражает настроение рынка банковских гарантий в системе государственного заказа Российской Федерации.

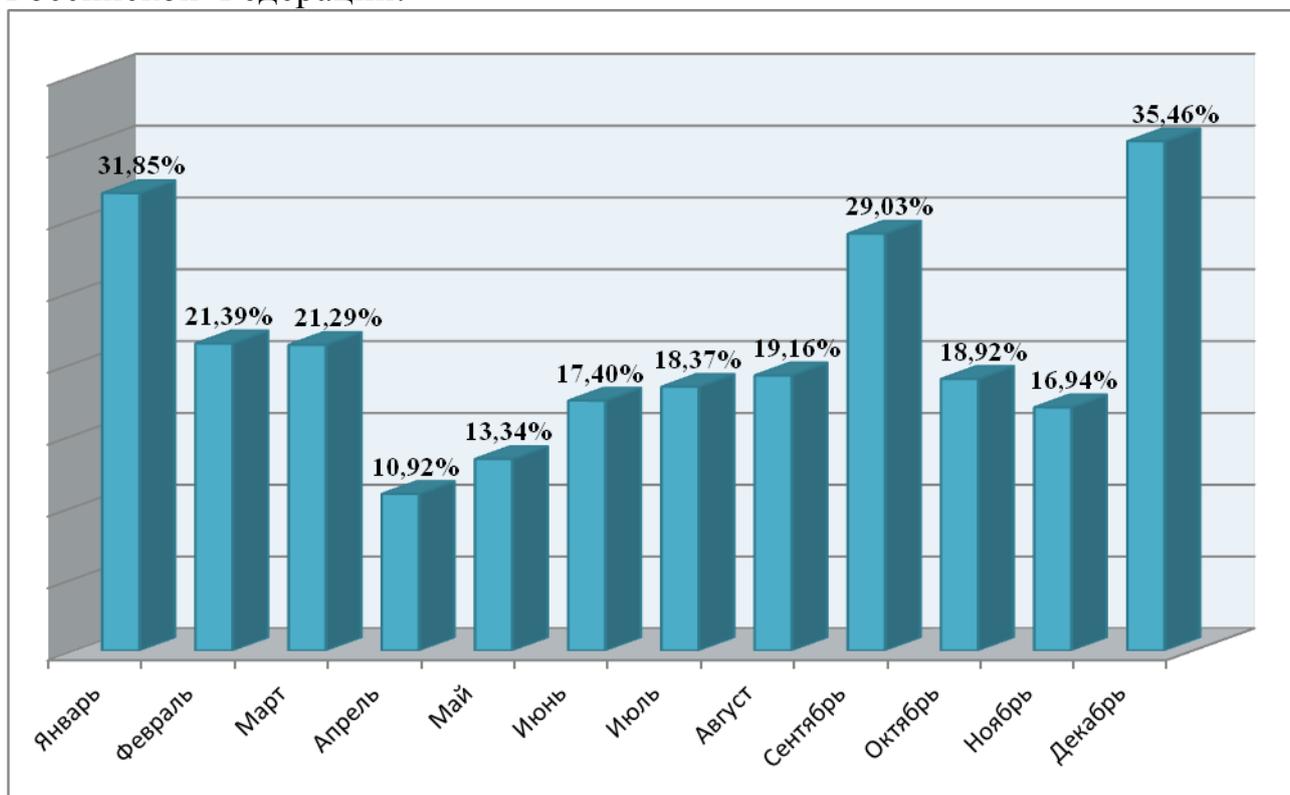


Рис. 1. Размер суммы банковских гарантий в разбивке по месяцам за 2015 год

Основываясь на данных рисунка 1 можно сделать вывод, что увеличение размера банковских гарантий в декабре неразрывно связано с антидемпинговыми мерами, предусмотренными ст. 37 закона 44-ФЗ. В конце года не только заказчики публикуют большое количество закупок, но и принимают участие в торгах компании, у которых государственные закупки не являются профильным направлением деятельности, таким образом, при снижении цены закупки на 25 % и более от начальной максимальной цены контракта размер обеспечения контракта увеличивается в 1,5 раза, что и отражено на рисунке 1. Наименьший размер гарантий отражен за апрель – начало строительного сезона. Контракты на строительство (капитальный ремонт) характеризуются своей высокой ценой и высокорисковым видом деятельности, что влечет за собой относительно низкую конкуренцию в этой сфере, а, следовательно, и отсутствие значительного снижения цены во время торгов. Также, заказчики, учитывая значительную сумму контрактов, устанавливают минимальное значение обеспечения. Все эти факторы дают понимание об издержках поставщиков, связанных с получением банковской гарантии, то есть, для компаний, выполняющих крупные подрядные работы, стоимость банковской гарантии относительно цены контракта будет значительно ниже стоимости по контрактам для микро и малого бизнеса.

С экономической точки зрения банковская гарантия дает преимущества ликвидности для поставщика, позволяя отказаться от предоставления денежных средств. Следует отметить, что существуют ситуации, в которых использовать банковскую гарантию не эффективно. Во-первых, многими банками установлены минимальные размеры комиссий, ниже которых не может стоить банковская гарантия, а, во-вторых, оплата производится, чаще всего, единовременным платежом.

Предоставляя обеспечение по контракту в виде гарантии, поставщики не отвлекают денежные средства из оборота компании, что позволяет наиболее эффективно исполнять контракты, а в некоторых случаях исполнять более крупные заказы, по сравнению с теми, на которые могла рассчитывать компания, не прибегая к такому инструменту обеспечения обязательств, как банковская гарантия.

Неотъемлемым положительным эффектом от применения банковской гарантии является срок действия гарантии, указанный в ее тексте, по истечении которого гарантия прекращает свое действие, и, как следствие, прекращаются обязательства гаранта перед бенефициаром. В случае использования денежных средств, поставщик рискует не получить их от заказчика в определенный срок или не в полном объеме, что может повлечь за собой кассовый разрыв или отразиться на других контрактах, находящихся на исполнении у данного поставщика. Банк, являясь более сложной структурой, чем субъекты малого и среднего предпринимательства, и имея среди своих сотрудников профессиональных юристов, беспорно будет оспаривать незаконное требование заказчика по уплате суммы или ее части по банковской гарантии. Небольшие компании-поставщики зачастую не имеют в своем штате юристов, таким образом, при не

обоснованном удержании заказчиком части или всей суммы, предоставленной поставщиком в качестве обеспечения обязательств, эти компании не оспаривают такое решения заказчика, опасаясь не доказать законность действий заказчика или не желая омрачать сложившиеся отношения судебными разбирательствами.

Оценивая эффективность применения гарантий не стоит забывать и об отрицательной стороне такого обеспечения обязательств.

С введением реестра банковских гарантий риск получения поддельной гарантии значительно снизился, однако не исчез полностью. Некоторые недобросовестные компании, представляясь агентами различных банков оказывают поставщикам помощь в получении гарантии за определенное вознаграждение, оплачивая которое победитель закупки не получает гарантию.

Еще один отрицательный эффект образуется при завышенных требованиях к условиям гарантии со стороны заказчика: если гарантия не отвечает данным требованиям – заказчик отказывается в принятии гарантии в качестве обеспечения, что, в свою очередь, влечет дополнительные расходы у поставщика, а именно, плата за выпуск новой гарантии.

В случае направления требования об уплате суммы или ее части по гарантии бенефициаром гаранту, и удовлетворение данного требования гарантом, у принципала возникает обязанность уплатить гаранту всю сумму, а также проценты по ней, определенные в договоре о предоставлении банковской гарантии.

Оценивая совокупность всех факторов участники государственных и муниципальных закупок все чаще прибегают к банковской гарантии с целью обеспечения обязательств. Также невозможно не отметить снижения комиссий за предоставление гарантий

Список литературы и использованных источников:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации // Собрание законодательства РФ, 7 августа 2000, № 32
2. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ // Российская газета, № 80, 12.04.2013.
3. Гаврин Д.А. Актуальные вопросы правового регулирования банковской гарантии // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. - 2009. - № 11.
4. Гамбаров Ю.С. Гражданское право. Общая часть. Раздел II. М.: Право, 2009.
5. Гволевская М.С. Обеспечение исполнения обязательств. – М.: ВУКП, 2009.
6. Официальный сайт Министерства Финансов российской Федерации. URL: <http://minfin.ru/>.

*Чимбай Е.П. студентка 4 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика»*

РОЛЬ БАНКОВСКИХ КАРТ В БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТАХ

Развитие банковского бизнеса неразрывно связано с новыми технологиями и поиском инструментов, повышающих эффективность и привлекательность банковских услуг. Одним из таких инструментов, несомненно, является банковская пластиковая карта. Она представляет собой универсальный платежный инструмент, который является ключом доступа к управлению банковским счетом и позволяет своему владельцу оплачивать товары и услуги в различных торговых и сервисных предприятиях, получать наличные деньги, а также пользоваться другими дополнительными услугами и определенными преимуществами.

Банковская карта – это инструмент безналичных расчетов, предназначенный для совершения операций с деньгами, находящимися у эмитента. Такое определение дается в положении Центрального банка РФ от 24 декабря 2004 г. «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт» №266-П.1 Банковская карта – это инструмент безналичных расчетов, предназначенный для совершения операций с деньгами, находящимися у эмитента. Такое определение дается в положении Центрального банка РФ от 24 декабря 2004 г. «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт» №266-П.¹

Проведение операций с помощью платежных карт показывает степень интегрированности банковской системы и общества. Достаточно сказать, что безналичная оплата товаров и услуг в промышленно развитых странах достигает 90% в структуре всех денежных операций. Несмотря на быстрый рост числа клиентов и объемов сделок по банковским пластиковым картам, видов обслуживания, рынок пластиковых карт России имеет недостаточно развитую законодательную основу, повышенный риск мошенничества, нестабильную динамику развития, возможности внешнего воздействия и другие проблемы. Именно поэтому изучение рынка банковских пластиковых карт в России представляется особенно актуальным.

Внедрение банковских пластиковых карт в качестве одного из основных средств безналичных расчетов является важнейшей задачей, так называемой, технологической революции банковской деятельности. Это средство расчетов, обладая множеством несомненных достоинств, предоставляет как владельцам карт, так и кредитным организациям, занимающимся их выпуском и обслужи-

¹ Положение Банка России «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт» от 24.12.2004 №266-П // Вестник Банка России. 30.03.2005. № 17.

ванием, массу преимуществ. Для владельцев карт это – удобство, надежность, практичность, экономия времени, отсутствие необходимости иметь при себе крупные суммы наличных денег, для кредитных организаций –

привлечение дополнительных средств, повышение конкурентоспособности и престижа, наличие гарантий платежа, снижение издержек на изготовление, учет и обработку денежной массы, минимальные временные затраты и экономия живого труда. Это лишь неполный перечень преимуществ банковских карт, обусловивших их признание на мировом рынке. Очевидно, что переход к цивилизованному денежному обращению в России предполагает превращение пластиковых карт в общепризнанный инструмент жизнедеятельности человека.

Актуальность данной темы заключается еще и в том, что современная политическая ситуация и угрозы для банковского сектора оказывают существенное влияние на рынок банковских пластиковых карт, как одного из его элементов. Возросшие риски, вызванные широкой интеграцией Российского банковского сектора в мировые экономические связи, явились серьезным толчком для новых разработок, в том числе в области развития национальной системы платежных карт.

В экономической литературе наиболее часто употребляется термин «пластиковая карта», чем «платежная карта». При этом пластиковую карту определяют как универсальный платежный инструмент, являющийся ключом доступа к управлению банковским счетом и позволяющий своему владельцу производить оплату товаров и услуг в различных торговых и сервисных предприятиях, принимающих карточки, получать наличные деньги, пользоваться иными дополнительными услугами и определенными преимуществами.

Платежные или пластиковые карты можно классифицировать по материалу изготовления, по работе в платежной системе, по договоренности банка с компаниями-партнерами и другим признакам. В таблице 1 предложена наиболее общая классификация платежных карт.

Таблица 1

Классификация платежных карт

Признаки	Виды
Вид валюты	Рублевые, валютные
Время использования	Ограниченные, неограниченные
Категория клиентов	Простые, серебряные, золотые, платиновые
Материал изготовления	Бумажные, пластиковые, металлические
Метод доступа к счету	«Электронный кошелек», «электронный кошелек» с дублированием счета у эмитента, «ключ к счету» средство идентификации счета у эмитента
Механизм расчетов	Двусторонние, многосторонние

Направления использования	По работе с физическими лицами, работе с юридическими лицами и их сотрудниками в рамках зарплатных проектов, корпоративным для клиентам в качестве дополнительной услуги для оплаты представительских расходов
Принадлежность эмитенту	Банковские, коммерческие, организаций эмитентов
Система проведения расчетов	Расчетные, кредитные, предоплаченные
Способ записи информации	Кодирование магнитной полосы, чип, лазерная запись, штрих-кодирование, эмбоссирование
Сфера применения	Универсальные, частные коммерческие
Территориальная принадлежность	Международные, национальные, локальные, отдельных предприятий

В настоящее время банковские пластиковые карты уже не являются чем-то уникальным. За время своего развития рынок пластиковых карт стал более доступным, а сопутствующие банковские услуги и предложения более разнообразными. И если раньше большинство потребителей использовали карту исключительно для получения зарплаты, то сейчас ее постепенно начинают воспринимать как удобное и надежное платежное средство. Основная часть российского рынка пластиковых карт контролируется крупнейшими компаниями мировых платежных систем VISA и MasterCard. На их долю приходится 60% и 35 % рынка соответственно, оставшаяся часть рынка (5%) – на другие платежные системы.

Данные о количестве кредитных организаций, осуществляющих эмиссию платежных карт, представлены в таблице 2, из которой видно сокращение числа данных организаций, что обусловлено общей тенденцией сокращения кредитных организаций в РФ.¹

Таблица 2

Количество кредитных организаций, осуществляющих эмиссию и/или эквайринг платежных карт, в млн. шт.

	Всего кредитных организаций	из них осуществляющие:		
		эмиссию и эквайринг	эмиссию	эквайринг
на 1.01.12	978	679	668	602
на 1.01.13	956	659	653	601
на 1.01.14	923	641	633	590

¹ Официальный сайт Банка России: URL: [http:// www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).

на 1.01.15	834	597	588	543
на 1.01.16	797	572	568	522

В настоящее время более 71 % из существующих кредитных организаций осуществляют эмиссию и/или эквайринг платежных карт. При этом количество карт, полученных владельцами по собственной инициативе, остается незначительно, подавляющее большинство карт – расчетные карты, выданные кредитными организациями в рамках зарплатных проектов (таблица 3).

Таблица 3

Динамика и структура количества платежных карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт, в млн. шт.

	Всего	В том числе:			Структура карт, %		
		расчетные карты	из них:	Кредитные карты	Расчетных	из них:	Кредитные
расчетные карты с «овердрафтом»	«с овердрафтом»						
на 1.01.12	162,898	147,872	25,833	15,026	90,78	17,47	9,22
на 1.01.13	191,496	169,013	31,788	22,483	88,26	18,81	11,74
на 1.01.14	217,463	188,275	39,463	29,189	86,58	20,96	13,42
на 1.01.15	227,666	195,904	39,726	31,761	86,05	20,28	13,95
на 1.01.16	234,11	203,703	38,264	30,407	87,01	18,78	12,99

Количество эмитированных расчетных карт кредитными организациями на 01.01.2016 г. составило 203,70 млн. шт., кредитных карт – 30,407 млн. шт., что больше на 3,98% и меньше на 4,27 % соответственно по сравнению с аналогичными показателями на 01.01.2015 г.

Снижению спроса на кредитные карты и расчетные карты с «овердрафтом» способствовали общая экономическая ситуация в стране, приведшая к снижению реальных доходов основной численности населения, сокращение ко-

личества кредитных организаций, увеличение тарифов на обслуживание.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что пластиковая карта – средство, пользующееся достаточным спросом на рынке банковских услуг и удобный инструмент платежа для владельцев.

Однако в сфере обслуживания платежных карт наибольшая доля рынка принадлежит не национальным платежным системам, а платежным системам VISA и MasterCard. Для решения данной проблемы необходимо:

- развитие национальной системы платежных карт;
- разработка и установление более приемлемых тарифов для участников платежной системы, чтобы впоследствии платежные агенты установили более низкие тарифы для клиентов;
- повышение безопасности обслуживания клиентов;
- осуществление контроля над деятельностью операторов платежной системы.

В перспективе развитие рынка банковских карт и будет одним из приоритетных путей развития банковского дела, так как сокращает налично-денежное обращение.

Список литературы и использованных источников:

1. Положение Банка России «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт» от 24.12.2004 №266-П // Вестник Банка России. 30.03.2005. № 17.
2. Конвисарова Е.В. Проблемы и перспективы развития рынка пластиковых карт // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 11-2.
3. Мальцагова Т.М. Анализ рынка пластиковых карт // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 12.
4. Петегирич А.В., Бондаренко Т.Н. Роль национальной платежной системы в развитии безналичных расчетов в РФ // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 7.
5. Официальный сайт Банка России: URL: [http:// www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).

*Курганова М. А., студентка 4 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика»*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В настоящее время коммерческие банки играют очень важную роль в аккумуляровании и перераспределения капитала.

Введение санкций, которые ограничивают доступ российских банков к мировым финансовым ресурсам, так же стремительное падение курса национальной

валюты требуют совершенствования банковской деятельности в области депозитной политики.

Поэтому неотъемлемой частью всей банковской политики является политика формирования ресурсной базы банка. Основная часть банковских ресурсов создается в процессе осуществления банком депозитных операций, всем хорошо известно, что привлеченные ресурсы имеют для банков большое значение, потому что именно за счет них, банки покрывают наибольшую часть своих потребностей в средствах, которые составляют почти 90% от общей доли банковских ресурсов.

По этой причине обеспечить развитие коммерческого банка нельзя без тщательно изученной и экономически обоснованной депозитной политики. Депозитная политика коммерческого банка обязана принимать во внимание специфику деятельности самого банка и его клиентов, а также выбранные банком приоритеты будущего роста и улучшение качественных показателей и социально-экономические условия, в которых осуществляется деятельность банков.

Под депозитной политикой коммерческого банка следует понимать особые меры, которые направлены банком на привлечение свободных денежных средств физических и юридических лиц с дальнейшим их размещением и на взаимовыгодных условиях.

Главной целью депозитной политики является привлечение банком оптимального объема денежных ресурсов с минимальными затратами, необходимого и достаточного для работы банка на финансовых рынках.

В роли субъектов депозитной политики выступают предприятия всех организационно-правовых форм и физические лица. К объектам депозитной политики относятся вклады, т.е. денежные средства, которые субъекты вносят на банковские счета (рисунок 1).



Рис 1. Структура субъектов и объектов депозитной политики

В основе формирования депозитной политики коммерческого банка лежат определенные принципы (рисунок 2).



Рис 2. Принципы формирования депозитной политики коммерческого банка

Соблюдение данных принципов позволяет банку сформировать тактические и стратегические тенденции в организации депозитного процесса, обеспечивая этим эффективность депозитной политики.

Депозитные операции можно классифицировать по следующим видам (рисунок 3).

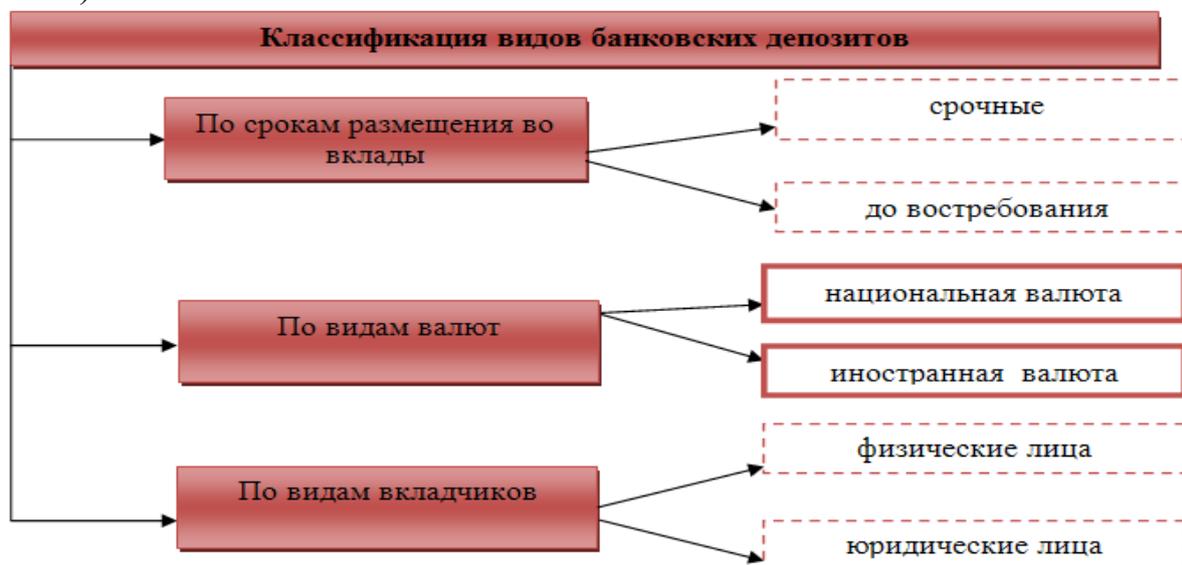


Рис 3. Классификация видов банковских депозитов

Депозитную политику можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны – это деятельность банка, направленная на привлечение средств, а с другой стороны – это действия, которые направлены на увеличение ликвидных

средств. Окончательной целью высокоэффективной депозитной политики любого коммерческого банка является повышение объема ресурсной базы при минимизации расходов банка и сохранение нужного уровня ликвидности с учетом всех видов рисков.

Таким образом, на основании вышеизложенного, можно выделить следующие этапы формирования депозитной политики в коммерческом банке:

- постановка целей и определение задач проводимой депозитной политики;
- выделение соответствующих подразделений и распределение полномочий сотрудников банка;
- разработка необходимых процедур привлечения ресурсов и т. д;
- организация контроля и управления в процессе осуществления депозитных операций;

При разработке и осуществление депозитной политики коммерческим банкам очень важно учитывать множество факторов, такие как: законодательство; состояние и тенденции финансового рынка; ставка рефинансирования Банка России.

Оценка сложившейся практики показывает, что формирование депозитной политики любого коммерческого банка – процесс достаточно трудный и кропотливый, связанный с множеством проблем:

- масштабы деятельности и слабая капитальная база российских коммерческих банков;
- отсутствие заинтересованности руководства банка в привлечении средств клиентов, особенно населения, что продиктовано тактическими и стратегическими целями и задачами банка;
- низкий уровень и качество высшего и среднего менеджмента;
- отсутствие у большинства российских банков научно-обоснованной концепции проведения депозитной политики;
- недостатки в организации депозитного процесса: отсутствие соответствующего подразделения в банке; низкий уровень постановки маркетинговых исследований депозитного рынка; ограниченный набор предлагаемых депозитных услуг и так далее.

В связи с этим можно предположить, что основной проблемой является капитальная база, так как именно она воздействует на ликвидность и платежеспособность коммерческого банка.

Общее число мер, которые сконцентрированы на расширение депозитной базы, включают в себя ряд финансовых и маркетинговых инструментов.

К финансовым инструментам следует отнести:

- расширение перечня вкладов;
- определение необходимого объема средств;
- создание оптимального срока хранения средств;
- защита от преждевременного изъятия срочных депозитов;
- выпуск сберегательных сертификатов.

К маркетинговым инструментам можно отнести:

- активизацию рекламной политики;

- сегментирование депозитного портфеля (по клиентам);
- создание службы телемаркетинга

Депозитная политика банка должна руководствоваться потребностями всех социальных и возрастных групп граждан – работающих и пенсионеров, молодежи и людей среднего возраста, а также должна быть нацелена как на малообеспеченные слои населения, так и на людей со средним и высоким уровнями дохода.

Поэтому, при создании депозитной политики банкам следует действовать согласно критериям ее совершенствования, среди которых можно выделить следующие:

- взаимосвязь депозитных, кредитных и прочих операций банка для поддержания его стабильности, надежности и финансовой устойчивости;
- диверсификация ресурсов банка с целью минимизации риска;
- сегментирование депозитного портфеля (по клиентам);
- дифференцированный подход к различным группам клиентов;
- конкурентоспособность банковских продуктов и услуг.

Это лишь некоторые возможные пути совершенствования депозитной политики банка и повышения ее роли в обеспечении устойчивости банка. Каждый банк разрабатывает свою депозитную политику и сам определяет виды депозитов, их сроки и процентные ставки по ним, также условия проведения депозитных операций, основываясь при этом на особенности своей деятельности и учитывая фактор конкуренции со стороны других банков и инфляционные процессы, которые происходят в экономике.

Список литературы и использованных источников:

1. Глушкова Н. Б. Банковское дело; Академический Проект, Культура – Москва, 2015. – 432 с.
2. Маркова О. М. Операции сберегательных банков; Форум, Инфра–М – Москва, 2014. 88– 2 с.
3. Паклина А.А Проблема аккумуляции сбережений населения во вклады коммерческих банков в современных условиях–2015.–№ 20. С. 274–279.
4. Ткач Н.Д. Депозитные операции коммерческого банка. – М.: НИБ. 2016.
- 5.Эффективность депозитной политики в системе управления деятельностью коммерческих банков .URL: <http://www.bankforward.ru>

*Дорофеева А. М. студентка 2 курса магистратуры
факультета экономики, управления и права,
направление «Менеджмент»
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЬЮТЕРНОЙ СЕТИ «INTERNET» В МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ НА ПРЕДПРИЯТИИ (ОРГАНИЗАЦИИ)

Маркетинговые исследования – это функция, которая связывает организацию с потребителями (рынком) через информацию. Информация используется для выявления и определения возможностей и проблем маркетинга: разработки, уточнения, оценки и контроля исполнения маркетинговых мероприятий; совершенство понимания маркетинга как процесса.

Это определение маркетинговых исследований указывает на непрерывность процесса организации сбора, анализа информации. Компании в современных условиях должны собирать, анализировать маркетинговую информацию в целях принятия обоснованных маркетинговых решений. Маркетинговые исследования могут иметь различные цели. Например, компания может быть заинтересована проанализировать ее нынешнюю товарную стратегию или выявить потенциал для выведения на рынок нового товара.

Интернет для современной организации, которая строит все свои бизнес-процессы на основе маркетингового подхода, служит не только источником вторичной информации о тенденциях изменения рынка, о предпочтениях потребителей, о маркетинговых усилиях конкурентов. Интернет становится также возможным источником получения первичной маркетинговой информации при проведении опросов в режиме on-line, организации электронных фокус-групп, изучения мнения посетителей сайтов или потребителей о предлагаемом в электронном магазине товаре. Интернет может использоваться как дополнительный канал проведения маркетинговых исследований или даже может заменить традиционно используемые каналы сбора информации. Выгоды использования Интернет для маркетинговых исследований включают возможность использования данных, полученных из самых разных источников, возможность постоянного обновления существующих баз данных, интегрирование результатов исследований с процессами принятия управленческих решений.

Поиск информации в Интернет.

Использование Интернет для поиска информации зависит от целей и задач исследований. Интернет технологии позволяют использовать имеющиеся в Интернет вторичные данные для создания первичной информации. Например, использование имеющихся сведений о переписке участников чатов, групп новостей и других Интернет сообществ, действия посетителей сайтов (раскрывающих имеющиеся на сайте меню и нажимающие определенные кнопки) могут использоваться как ответы на вопросы составленной исследователями анкеты о предпочтениях потребителей.

Наличие огромного количества источников информации в сети Интернет вызывает необходимость специального поиска данных (в специальной литературе этот поиск получил название data mining). Это использование специальных программ для сортировки и организации имеющейся или получаемой информации. Такие программы, например, могут из анкет, заполняемых при регистрации посетителей сайта, выяснить демографические характеристики посетителей в определенный период. Например, что большинство посетителей сайта компании в летние месяцы были старше 50 лет. Если эта информация не соответствует обычному профилю посетителей сайта компании в другие месяцы, перед организацией встает вопрос об изменении коммуникаций компании в зависимости от времени года.

Интернет позволяет маркетологу использовать дополнительные преимущества в скорости получения информации. Однако основной проблемой поиска вторичной информации в Интернет становится вопрос о том, где и каким образом получить информацию, чтобы она удовлетворяла основным требованиям (достоверность, полнота, соответствие запросу, теме поиска). Как правило, неискушенный пользователь приходит в Интернет с базовым понятием о каталогах или поисковых системах, реклама которых все чаще появляется в традиционных СМИ. Активную рекламную политику проводят поисковые системы (порталы) российского Интернет: Рамблер, Яндекс, Апорт.

Здесь же хотелось бы отметить только общие рекомендации по получению вторичной информации из сети Интернет, к которым относятся:

- поисковые системы;
- сайты фирм, работающих на тех же товарных рынках, так называемые «Тематические серверы»;
- сайты некоммерческих организаций (правительства РФ, Думы, ассоциаций и объединений);
- информационные серверы;
- сайты издательств;
- сайты фирм, занимающиеся on-line торговлей в целях приобретения печатных изданий, которые, в свою очередь, могут стать источниками вторичной информации;
- сайты агентств, специализирующихся на проведении маркетинговых исследований;
- базы данных.

Сбор информации в Интернет может осуществляться по трем направлениям (исследователем, респондентом и регистратором) в двух ситуациях (когда респондент знает, что его опрашивают, и когда он этого не знает).

Первичная информация в маркетинговых исследованиях – это данные, получаемые исследователями специально для целей конкретного исследования непосредственно от респондентов. В классических маркетинговых исследованиях существует три основных метода получения первичной информации: опросы, наблюдения, эксперименты.

Опросы в режиме on-line

Выделяют следующие виды опросов в режиме on-line: e-mail и Web-опрос.

E-mail опрос - рассылка в почтовые ящики респондентам приглашений к участию в опросе. В письме может содержаться ссылка на сайт, где расположена анкета или собственно вопросник с приглашением заполнения опросного листа. При проведении опроса респондентам присваивается личный номер, который позволяет отследить скорость и уровень ответной реакции респондента. Если респондент не ответил на анкету в течение какого то фиксированного времени, ему высылается напоминание об опросе.

Web – опрос. Анкета размещается на корпоративном сайте компании, и любой желающий, увидевший ссылку на проведение исследования, может принять участие в опросе.

Опросы on-line используются для изучения количественного и качественного состава аудитории как всей сети, так и отдельных ее сегментов: социально-демографические и имущественные характеристики; для определения степени регулярности пользования сетевыми ресурсами; для определения целей посещения Интернет и различных сайтов. С помощью таких опросов можно выяснить степень известности различных сетевых ресурсов и источников получения информации о сетевых ресурсах, изучить отношения респондентов к тому или иному товару/услуге, представленной в сети, сразу после того, как человек принял решение совершить/не совершить покупку; можно провести исследование сайтов (привлекательность для посетителей, оценка нового дизайна, навигация сайта и т.п.)

Мировая практика проведения серьезных Интернет-опросов выработала следующий алгоритм обеспечения репрезентативности данных:

- вывешивается объявление об опросе;
- регистрируются желающие участвовать в нем;
- собирается информация о них и создается таким образом база данных (которая также носит название "Интернет-панель");
- рассылаются приглашения принять участие в опросе всем респондентам;
- собираются результаты;
- фильтруются результаты.

Можно априори сказать, что сегодня в практически любой (за небольшим исключением) целевой аудитории потребителей товаров широкого потребления или услуг есть определенная доля Интернет-пользователей. В меньшей мере это утверждение справедливо по отношению к потребителям специфических товаров, хотя единичные Интернет-пользователи найдутся и здесь. Другой вопрос, насколько велико количество Интернет-пользователей среди потребителей в данной группе? Велика ли вероятность того, что опросив 1000 человек, можно получить достаточную для исследования окончательную выборку, репрезентативно представляющую генеральную совокупность?

Еще один важный вопрос - несмещенность выборки. К примеру, при проведении факторного анализа в выборке, составленной на основе абсолютно случайного сэмплинга, при достаточно большом размере выборки оценки мож-

но считать несмещенными. Если же мы ограничиваемся какой-то группой, имеющей показатели, равномерно распределенные вокруг среднего значения, то с внесением дополнительных исследуемых факторов возрастает риск получить смещенную выборку.

Проведение более серьезных базовых исследований аудитории лучше проводить в выборке, которая репрезентативно включает как Интернет-пользователей, так и людей, не имеющих доступа в Интернет.

Очевидно, что с ростом числа Интернет-пользователей мы будем приближаться к ситуации, когда большинство исследований достаточно будет проводить только средствами сети Интернета.

Проблемы контроля при проведении исследования.

Как известно, отсутствие непосредственного, «личного» контакта между респондентом и интервьюером приводит к снижению контроля за прохождением исследования. С одной стороны, снижение контроля приводит к уменьшению коэффициента ответов (увеличивается процент отказа от заполнения анкеты), а с другой стороны - увеличивается вероятность получения от респондентов сознательно искажаемой информации (в большей степени это характерно для социо- демографических данных).

При наличии стимулирующих факторов для участников опроса (таких, как розыгрыш призов, материальное вознаграждение за участие в опросе) перед исследователями встает проблема контроля за повторным заполнением анкеты одним и тем же респондентом. Эти проблемы решаются с использованием Интернет-технологий, которые позволяют отслеживать IP-адреса респондента, а также корректность заполнения анкеты на компьютере, что снимает проблему неполных ответов, часто возникающую при проведении традиционных исследований. Технические и программные средства позволяют сделать более удобной обработку анкет, написав Java-скрипт, контролирующей форму ответа, например, позволяющий давать ответы только цифрами. Однако, у некоторых респондентов в установках браузера может быть отключена функция Java-скрипт, что означает невозможность заполнения респондентом анкеты, и приводит к отказу от участия в исследовании.

Проблемы необходимости изменения объемов анкеты.

Одним из недостатков Интернет-опроса является необходимость уменьшения объемов анкет, так как, во-первых, респондентов, как правило, раздражают большие по объему анкеты, вследствие того, что респондент при заполнении анкеты находится все время в сети, и вынужден самостоятельно оплачивать время, потраченное на участие в исследовании. Во-вторых, увеличение размеров анкет приводит к увеличению уровней анкеты, переходов становится больше, и, как следствие, повышается вероятность сбоев при ее заполнении.

Достоинства опросов в режиме on-line.

Исследования через Интернет позволяют экономить основные ресурсы: время, деньги, трудовые ресурсы. В условиях информационного общества фактор «экономии ресурсов» в маркетинговом исследовании становится решающим. Например, время, затрачиваемое на прохождение анкеты по цепочке: «ин-

тервьюер -> анкетлируемый -> заполненная анкета -> введение анкеты в базу данных -> анализ анкеты -> представление результатов в графическом виде» снижается значительно. Современные программное обеспечение позволяют уменьшить время прохождения данных по этой цепи буквально до нескольких минут. Выполнение всех этих этапов вручную требует по меньшей мере нескольких дней.

Интернет предоставляет возможность индивидуальной обратной связи. Основной причиной отказа аудитории отвечать на вопросы, заполнять анкету, т.е. «выдавать» информацию, часто становится неспособность людей адекватно воспринимать информацию. Респонденты не желают отвлекаться от текущей работы (традиционно опросы проводятся в рабочее время); читать и отвечать на вопросы анкеты с текстом на нескольких страницах; тратить на это личное время и интеллект; при этом не имеют возможности узнать хотя бы промежуточный результат из-за отсутствия обратной связи. Интернет-технологии предоставляют возможность принимать участие в опросе в любое удобное для респондента время с адаптацией числа вопросов в соответствии с профилем клиента.

Есть также возможность индивидуальной обратной связи непосредственно после заполнения анкеты, что стимулирует респондентов к постоянному участию в Интернет-опросах, формирует у них положительный имидж исследований по Интернету, служит фактором привлечения других участников. Традиционные методы массовых опросов, не позволяют организовать обратную связь сразу же после ответа на вопросы. Человек проделывает серьезную мыслительную работу, отвечая на вопросы, тратит на это время и силы, а взамен ничего не получает, кроме некоторых поощрительных слов или мелких сувениров. Само по себе маркетинговое исследование для отдельного человека ценности не имеет, зато в оценке собственных ответов он испытывает потребность. Респондент, в свете различных техник опроса, выступает как объект манипуляции со стороны исследователя. Поверхностный подход к проблеме обратной связи чреват искажением результатов исследования, а, порой, его провалом из-за низкого процента возврата анкет.

Условия заполнения анкеты (интервьюирования) позволяют человеку, отвечая на вопросы по Интернету, находиться в комфортной для него ситуации, что максимально приближает условия проведения исследования к полевым. Участник опроса сам выбирает время, когда ему никто не мешает, и, следовательно, не имеет стремления «быстрее отделаться от приставучего интервьюера». В методике Интернет-опроса отсутствует прямой контакт маркетолога с респондентом, что создает совершенно иную коммуникативную ситуацию, снижает психологический дискомфорт и повышает искренность ответов.

В Интернет-опросах в меньшей степени сказывается влияние интервьюера (исследователя). У респондента не возникает чувства принуждения, неловкости, стеснения, нервозности, часто наблюдающиеся при ситуации, когда интервьюер в процессе общения невольно просит участника об одолже-

нии, а человеку трудно ему отказать, но нет возможности как следует ответить.

Сеть Интернет располагает респондента к более откровенным ответам, что особенно важно при опросах по острым и деликатным проблемам. Исследовать их становится все труднее, т. к. современный человек не приветствует «вторжения» в свою частную жизнь. Изучение этих проблем требует соблюдения анонимности респондентов, что не всегда могут обеспечить опросы традиционными методами.

Выборка (респондентов) в Интернете более широкая по сравнению с традиционной. Она позволяет с большей уверенностью обобщать полученные результаты. Возможно, что в некоторых случаях Интернет – единственный способ набрать статистически значимое количество респондентов из целевой генеральной совокупности. В Сети проще и быстрее, чем в обычных условиях, найти специфическую группу респондентов. Особенно это касается маргинальных социальных групп.

Реальное число задач, которые имеет смысл решать при помощи Интернет-анкетирования, пока еще довольно ограничено. При этом необходимо иметь в виду, что в большинстве случаев легче опросить тысячу человек on-line чем, скажем, сто человек обычными способами. В первую очередь это актуально, например, в случае значительной пространственной разнесенности анкетлируемых. Рассмотрим несколько примеров возможностей проведения анкетирования в режиме on-line.

Интернет позволяет привлечь к участию в опросах существенно большее количество респондентов при существенно меньших временных и финансовых затратах. Вовлечение в исследование большого числа разнообразных участников гарантирует более высокую точность статистических выводов.

Однако использование Интернет-анкетирования возможно далеко не для каждой целевой группы (на практике зависит как от того, насколько широко представлена данная группа среди Интернет-пользователей, так и от величины коэффициента соответствия).

Фокус – группы в режиме on-line.

Существуют несколько видов онлайн-фокус-групп: фокус-чат, фокус-форум и видео или аудиоконференции.

Фокус-чат (чат-группы)- это проведение on-line дискуссий между опрашиваемыми (респондентами) и ведущим (модератором) в режиме реального времени в общем виртуальном пространстве (чате), специально выделенном для проведения такой дискуссии. За ходом дискуссии могут наблюдать клиенты. Модератор - человек, который непосредственно ведет on-line фокус-группу, проводит анализ полученных результатов. Обычно в обсуждении принимает участие от 4 до 8 человек. Продолжительность дискуссии, как правило, не превышает двух часов. Каждый респондент в отдельности, получает логин (login) и пароль (password), которые высылаются в приглашительном письме. Их он использует для входа в систему. На входе предлагается ввести свой псевдоним или «ник» (nickname), под которым респондент вхо-

дит в систему, и остальные респонденты, как и модератор, будут видеть его именно под этим псевдонимом. Если респондент не введет свой ник, то им автоматически становится его логин. Далее респондент попадает непосредственно в окно проведения on-line фокус-группы.

Исследование методом фокус-чат проводила компания Interactive Research Group (IRG), представляющая собой интерактивную систему исследования общественного мнения. На сегодняшний день IRG является одной из немногих компаний, проводящих маркетинговые исследования через Интернет. На ее сайте проведение фокус-групп в Интернет позволяет получить следующие преимущества:

- удобство для участников и клиентов (наблюдение и участие в группе в удобное время в привычном месте - работа, дом), возможность участия в фокус-группе респондентов, находящихся в разных городах, регионах, странах;
- объективность ответов из-за снижения взаимного личностного влияния между: участниками группы, участниками и ведущим группы (модератором);
- повышение скорости обработки результатов группы, так как транскрипт (стенограмма) дискуссии готовится автоматически;
- возможность изменения программы исследования в зависимости от ответов участников в течение нескольких дней (срока группы) ;
- удобство при тестировании ресурсов и рекламы в сети Интернет ;
- возможность достичь определенных целевых групп, например, привлечения специфических респондентов (экспертные группы).

В результате проведения исследований методом фокус-групп формируются конспекты группы, краткий и полный отчеты. Конспекты группы представляют собой записи всех вопросов модератора и ответов респондентов, расположенных в хронологическом порядке (дополнительно возможное расположение ответов: по респондентам, по темам). Краткий отчет состоит из анализа конспектов группы и ответов на основные вопросы исследования. Полный отчет содержит детальный анализ всех высказанных респондентами мнений, ответов на все поставленные в исследовании вопросы и представление выработанных рекомендаций в соответствии с целями исследования.

Недостатки фокус-форума и фокус-чата.

Участники склонны писать свои ответы кратко. Письменный ответ требует обдумывания, структурирования своих мыслей. Тем не менее, методически важно, чтобы участники свободно выражали свои мысли.

В ходе «обычной» фокус группы участники взаимодействуют между собой и модератором, в результате этого взаимодействия формируется некое общее мнение, обладающее всеми преимуществами системного высказывания - по своей насыщенности общее мнение более наполнено и более емко, чем простое сложение мнений отдельных участников. При проведении сессии фокус-чат групповая динамика практически отсутствует.

При проведении фокус-чата или фокус-форума невербальные реакции участников скрыты от модератора. Поэтому, проведение фокус-групп в режиме on-line предоставляет в распоряжение модератора гораздо меньше психологи-

ческих техник, вследствие отсутствия непосредственного контакта модератора с участниками.

Недостатки аудио и видеоконференций.

Одним из достоинств методов "Real Audio" и "Real Video", является то, что существует возможность отслеживания невербальных реакций респондентов по интонации участников и их изображению. Однако российская практика проведения фокус-групп подобного рода показывает, что сложно различить даже половину слов, не то что интонации/мимику при передаче видео или аудио-информации через модемное соединение или низкоскоростную выделенную линию связи (до 32-64 Kbps). Убедиться в этом можно также посетив новостные сайты, предоставляющие webcasting-материалы (например, www.tagesschau.de, europe.cnn.com и другие). Кроме того, для полноценного диалога потребуется двунаправленная передача, а это приведет к тому, что качество упадет ещё вдвое.

Приведем высказывание эксперта о возможности проведения фокус-группы on-line: "Если речь идет о e-groups, которые предполагают участие отобранных респондентов в некотором подобии модерлируемого чата, то ситуация, при которой участники будут волшебным образом обладать самыми простыми web-камерами для хоть какого-то видео потока, или микрофонами и софтом для генерации RealAudio stream даже для московских Интернет-пользователей представляется малореальной... А уж в регионах... А каналы... А dial-up... Увы, это будет именно чат со всеми его недостатками. Если же речь идет о трансляции фокус-группы on-line удаленному клиенту, чтобы он из зарубежья не приезжал сюда, а смотрел там поток видео и комментировал (что тоже иногда называется фокус-группой) - то это другое дело, здесь реализуемо: вопрос только технического и программного обеспечения".

Что касается групповой динамики, то при проведении сессии "Real Audio" или "Real Video" групповая динамика наблюдается, но она не равномерна, не направлена и более слаба по сравнению с динамикой обычной фокус группы. Поэтому можно сказать, что этот метод не подходит, во-первых, для решения исследовательских задач, которые требуют активной групповой работы - для генерации новых идей. Во-вторых, метод не подходит для исследований, предполагающих тестирование продукта, удобство пользования продуктом/упаковкой, когда необходимо подержать предмет в руках.

Общие недостатки всех видов on-line фокус-групп.

К числу недостатков on-line фокус-групп можно отнести:

- невозможность полного контроля за ходом и длительностью дискуссии (в любой момент респондент может встать из-за компьютера и пойти на кухню пить чай);
- проверка респондентов на удовлетворение заявленным требованиям не может гарантировать того, что в дискуссии участвуют те респонденты, которые нужны, а не те, которые имеют желание поучаствовать. У исследователя нет гарантий, что респондент не является группой экспертов из конкурирующей компании;

- отсутствие возможности наблюдать невербальные реакции (при использовании web-камеры проблема технического оснащения);
- респондент должен иметь доступ в Интернет с хорошей связью и уметь быстро печатать;
- для ведения фокус-группы модератору нужны навыки умения вести on-line дискуссию, в частности, "чатиться" (что непросто: вид мелькающих строчек часто сбивает с мысли; помимо этого необходимо уметь "выхватывать" сообщения, требующие немедленного ответа, из общего потока);
- требуются специальные программные продукты и техническое оснащение;
- не все темы уместны для обсуждения, некоторые могут быть неуместными или даже скучными (впрочем, как и в традиционной фокус-группе).

Глубинные интервью

Глубинные индивидуальные интервью в сети Интернет по форме реализации являются средним между фокус-чатом или опросом по e-mail. Иногда для целей глубинного интервью используются Интернет-пейджинговые программы, такие как ICQ.

В случае интервью по e-mail вопросы посылаются модератором в электронный почтовый ящик респондента, интервью с помощью Интернет-пейджинговых программ больше напоминает чат, за исключением того, что в стандартном диалоговом окне отсутствует возможность общения с несколькими респондентами, что подходит под цели глубинного индивидуального интервью. Глубинные индивидуальные интервью (наряду с фокус-группами) on-line проводит компания MASMI Research Ltd. Это лидирующая исследовательская корпорация, специализирующаяся на изучении потребительского рынка и проведении социально-политических опросов в странах Восточной Европы и СНГ.

В целом, можно сказать, что данный метод исследования посредством Интернет встречается значительно реже, чем предыдущие два. Общие недостатки его такие же, как у фокус-чатов и опросов, самые очевидные из которых: сложность контроля над респондентами, ограничение перечня обсуждаемых тем, следовательно, решаемых задач исследования, в силу специфики самого Интернета (например, отсутствие возможности тактильного контакта с обсуждаемым предметом), проблемы связи. Главным достоинством метода является возможность контакта с физически удаленным респондентом.

Интернет-панели.

Интернет-панелью называют базу данных о своих потенциальных респондентах, собираемую средствами Интернет (например, через свой сайт).

Рассмотрим пример Интернет-панели, информацию которой получают через Интернет-сайты.

Компания Gallup в настоящее время создает на своем сайте (www.gallup.spb.ru) Интернет-панель. Ее респондентам говорится о том, что фирма Gallup организует первую в России интернет-панель и приглашает к сотрудничеству. Участником панели может стать каждый, кто достиг 18 лет и имеет доступ в Интернет и адрес электронной почты.

Участие в панели состоит в том, что организаторы будут присылать участнику панели электронные письма, в которых они приглашают принять участие в on-line фокус-группе или заполнить анкету. В качестве мотивирующего фактора указано, что среди участников панели проводятся розыгрыши денег и призов, а за участие в фокус-группах, каждый участник получает денежное вознаграждение или приз. Отдельно существует гарантия конфиденциальности полученной информации. Опросы проводятся каждый месяц. Для участия в проекте необходимо зарегистрироваться и заполнить анкету. В анкете задаются, в частности, следующие вопросы: Какое количество времени Вы проводите в Сети? Какие сайты Вы посещали за последние три месяца? Делали ли Вы когда-нибудь покупки в интернет-магазинах? Место жительства. Возраст. Образование. Сфера деятельности. Личный доход за три последних месяца и т. д. Интернет-панель используется для сбора данных о потенциальных респондентах, которые потом приглашаются в on-line фокус-группы или on-line опросы.

Экспертные опросы.

Экспертный опрос в сети Интернет чаще всего проводится с использованием конференций (неорганизованный опрос) в режиме on-line или e-mail по базе данных (организованный опрос). В первом случае используются конференции тематических сайтов, которые посещают необходимые вам эксперты (например, для целей данной работы, был проведен экспертный опрос на конференции компании ГФК Русь, пользуясь информацией, опубликованной в журналах с высоким уровнем доверия к ним ("Маркетинг в России и за рубежом"), что 90% посетителей данной конференции – сотрудники компании и прочие специалисты в области маркетинга. Недостатком данного метода является то, что, несмотря на данные исследований демографии посетителей этой конференции, нет гарантии, что в экспертном опросе примут участие специалисты, мнение которых можно действительно считать экспертным.

Во втором случае рассылаются письма по e-mail экспертам, адреса которых взяты из базы данных. Здесь проблема заключается в том, что необходима предварительная договоренность и согласие эксперта на участие в опросе, т.к. в противном случае ваше письмо может быть удалено, как "спам" и уровень response rate будет очень низким. Достоинством данного метода является то, что снижается риск ответа "постороннего человека", т.к. посылается именно обращение.

Маркетинговые исследования - сложная и комплексная процедура. Она включает в себя ряд вопросов, на которые нужно найти ответы, и набор решений, которые нужно принять согласно методике, выбранной для достижения результата исследования.

Многими предпринимателями под маркетинговыми исследованиями в первую очередь понимаются полевые исследования, связанные с различными видами опросов. Нам же хотелось показать, что в первую очередь маркетинговые исследования связаны с умением накапливать и анализировать информацию, которая имеется на самом предприятии.

Исследовательскую программу нельзя рассматривать как некую вещь в себе. Программы появляются в связи с необходимостью решения каких-то менеджерских проблем. Сами эти проблемы могут касаться идентификации маркетинговых возможностей, оценки альтернативных направлений деятельности или управления маркетинговыми операциями.

Маркетинговые исследования являются функцией, которая связывает организацию с потребителями через информацию. Информация используется для выявления и определения возможностей и проблем маркетинга: разработки, уточнения, оценки и контроля исполнения маркетинговых мероприятий: совершенствования понимания маркетинга как процесса.

В ходе маркетинговых исследований организация получает информацию для ее использования, по крайней мере, в одной из четырех областей.

- Разработка возможных маркетинговых мероприятий, включая определение проблем маркетинга.
- Оценка данных мероприятий.
- Оценка эффективности их реализации.
- Совершенствование общего представления о маркетинге, как явлении и процессе.

Одни исследования сводились к определению потребностей и желаний потребителей, другие — к оценке эффективности ранее совершенных или планируемых изменений в "маркетинг-миксе". Целая группа исследований была посвящена вопросам внешней среды, например, изучению правовых актов по ограничению рекламной деятельности и продвижения, а также социальных ценностей, политики в области предпринимательства и тенденций в развитии бизнеса.

Результаты исследований служат надежной информационной базой для планирования, разрешения проблем и управления (контроля). Для процесса планирования собирается информация о том, какие маркетинговые возможности являются реальными с точки зрения их практической реализации, а какие — нереальными. Кроме того, специалисты не ограничиваются лишь дифференциацией возможностей, а оценивают их потенциал, что далее позволит точно рассчитать ресурсы, необходимые для их освоения. Маркетинговые исследования с целью разрешения проблемы сосредоточиваются на кратко- и долгосрочных решениях, принимаемых фирмой в отношении составляющих «маркетинг-микса». Маркетинговые исследования, результаты которых используются для контроля, помогают руководителям вовремя заметить и изолировать проблемный участок и быть в курсе того, насколько эффективно функционируют все звенья бизнеса.

*Седойкин А. И., студент 2 курса очно-заочного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Менеджмент»*

ОРГАНИЗАЦИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ» (НА ПРИМЕРЕ ООО «ДОН-СПОРТ»)

Обеспечить здоровый образ жизни - задача каждого человека, и государство обычно принимает в этом активное участие. С расширением сферы услуг в экономике развитых обществ занятия спортом, косметические и, в особенности, медицинские процедуры и лечение становятся объектом делового интереса. Появление платежеспособного потребителя в данной области явилось мощным стимулом к развитию целой индустрии спорта и красоты.

В России очень быстрыми темпами развивается фитнес-индустрия. В хорошей физической форме хотят быть не только состоятельные люди, но и представители среднего класса. Более того, именно они обеспечат в будущем основную прирост рынку. Российский рынок фитнес-услуг имеет достаточный потенциал роста при ориентировании на западные тенденции.

Для успешного функционирования любого фитнес-клуба, необходимо проводить соответствующие исследования, поэтому первый шаг, который всегда делается, - это исследование существующего рынка. Кто предлагает аналогичные услуги, каков состав и стоимость этих услуг, кто является потребителем этих услуг, каковы способы продвижения на рынок у конкурентов? Ответ на эти вопросы дает возможность проекту сформулировать собственную конкурентную стратегию - занять определенную нишу рынка.

Исследование рынка предполагает выяснение его состояния, тенденций развития, что может помочь выявить недостатки сегодняшнего положения на рынке и подсказать возможности и пути его улучшения.

Успешная работа фитнес-клуба невозможна без средства продвижения и привлечения новых клиентов. Таким средством является рекламная кампания. Успех рекламной кампании зависит как от грамотно разработанной стратегии, так и от качества рекламных материалов. Можно разработать идеальную стратегию, но эффект может получиться даже отрицательным при невнятных рекламных материалах. И наоборот, блестящие рекламные материалы, размещенные на несоответствующих носителях, могут не достигнуть целевой аудитории.

Говоря о качестве рекламных материалов, подразумевается не только креативное воплощение идеи, но и грамотно составленное рекламное предложение, отражающее преимущества продукта, содержащее так называемые «продающие идеи».

Рекламная кампания может быть различной по форме и количеству этапов, но по содержанию обязана представлять непрерывный процесс, каждый этап которого будет действенным, если он органически происходит из предыдущего

этапа и имеет логическое продолжение в будущем.

Актуальность услуги фитнес-центров в настоящее время являются востребованными среди большого количества людей, как женского, так и мужского пола. Такие услуги имеют круглогодичный спрос, особенно пик наибольшего посещения фитнес-центров приходится на весеннее время года – клиенты стремятся подкорректировать свою фигуру к сезону отпусков. Учитывая высокий спрос на услуги фитнес-центров, важно удерживать конкурентные позиции предприятия, проводить рекламные кампании, привлекая новых клиентов.

Чтобы реклама была эффективной и действенной, необходимо правильно организовывать маркетинговую и рекламную стратегии, что предполагает максимальное достижение целей предприятия.

Характеристика рекламной деятельности фитнес-услуг. В современных условиях хозяйствования рекламная деятельность рассматривается в двух аспектах: с одной стороны, как самостоятельный вид бизнеса, а, с другой стороны, как элемент продвижения, который в свою очередь является структурным компонентом комплекса маркетинга. По мере развития рыночных отношений экономическая роль рекламы возрастает в ускорении процесса купли продажи и оборачиваемости капитала. В связи с этим, оценка эффективности рекламной деятельности на предприятиях сервиса предполагает рассмотрение взаимосвязи рекламы и маркетинга, что позволит определить роль и место рекламы в маркетинге.¹

Обобщение и изучение отечественных и зарубежных исследований по рекламной деятельности позволяют сделать следующие выводы:²

1. Реклама является наиболее часто используемым элементом комплекса маркетинга. При любом отношении к маркетингу – как основе бизнеса, или декоративной игрушке – предприятия используют рекламу, от простого оповещения покупателей о ценах на продукцию и условиях поставки, до полного ее спектра, включающего все возможные методы и средства.

2. Реклама является постоянным источником информации о существующей маркетинговой стратегии предприятия, а также о возможных изменениях в товарной, ценовой и сбытовой политике предприятия.

3. Реклама является практически единственной формой материализации услуги в глазах потребителя.

Все это показывает, что по мере развития рыночных отношений экономическая роль рекламы возрастает. В условиях рыночной экономики реклама определяет потребительский спрос, ориентирует его на рекламируемые товары и услуги, привлекает внимание покупателей, формирует интерес и оформляет их мотивы, возбуждает желание и подталкивает к покупательскому действию.

Рекламе присуще множество определений и толкований. Изучение отечественных и зарубежных публикаций по рекламной деятельности, логический

¹ Гермогенова Л.Ю. Эффективная реклама в России: практика и рекомендации. — М., 2004. С.47

² Гончарук В. А. Разработка рекламных кампаний. — М., 2005. С.95

анализ их содержания, сопоставление различных точек зрения специалистов, позволяет сделать вывод, что понятие «рекламная деятельность» дублирует ключевой термин «реклама». Следует отметить, что соотношение понятий «реклама» и «рекламная деятельность», тождественно соотношению статики и динамики, а реклама рассматривается как результат рекламной деятельности. Необходимо отметить, что к определению термина реклама можно выявить два подхода:¹

1. В развитых странах термин «реклама» означает рекламные объявления в средствах массовой информации (СМИ) и не распространяется на мероприятия, способствующие продажам, престижные мероприятия, нацеленные на завоевание благожелательного отношения общественности, а также на рекламную деятельность, суть которой отражена в направленных связях производителя с потребителем.

2. В отечественной практике, в отличие от западной, понятие рекламы шире.

В некоторых определениях отсутствует информационный аспект, и реклама понимается только как воздействие на психологию потребителя.

Реклама товаров и услуг представляет собой оплаченную, целенаправленную информацию о товарах и услугах, которая распространяется рекламодателем через различные каналы коммуникации с целью получения социально-экономического эффекта, а рекламная деятельность предприятий сферы сервиса — процесс маркетингового воздействия на потребности с целью их формирования, воспроизводства и совершенствования в соответствии с присущими данной совокупности законами и принципами.

Рекламный процесс в настоящее время многосложен, так и составляющие его единицы относительно обособлены и весьма специфичны, но неотделимы от всей рекламной системы. В условиях хозяйственной практики такая система становится более сложной, поскольку многие средства информации выполняют одновременно творческие и коммуникационные функции. Процесс усложнения системы приводит к повышению затрат на осуществление рекламной деятельности. Эффективность рекламы возникает при условии, если все элементы сложного рекламного процесса работают слаженно и организованно.²

Следует заметить, что потребители знают о разбросе качества и при своем выборе товара или услуги сопоставляют имеющуюся информацию. Мнение покупателя, купившего услугу данного конкретного продавца, может стать как хорошей рекламой, так и антирекламой. Поставщик товаров и услуг должен постоянно следить за степенью удовлетворенности клиентуры через рекламации, опросы, проведение сравнительных покупок и использование других методов. При обнаружении случаев неудовлетворительного обслуживания продавец обя-

¹ Дитятев Г.Г. Качественные исследования рекламы.// Маркетинг в России и за рубежом. — 2007. С. 87

² Гуськов С.И. Спортивный маркетинг: учеб. пособие. – Киев, 2013. С. 193

зан определить причины, принять меры для исключения подобного в будущем и разработать свою рекламную кампанию.

Масштабы совершенствования рекламной деятельности прямо зависят от количества клиентов, получивших услуги низкого качества, и от возможного числа потенциальных клиентов, которые узнали об этом.¹

Другим важным моментом в достижении эффективности рекламы является то, что рекламная деятельность является неотъемлемой частью комплекса маркетинга. Поэтому уровень эффективности рекламной деятельности предприятий сферы сервиса во многом определяется совокупным воздействием всех элементов маркетинга.

Задача эффективной рекламы услуг заключается в выполнении ее основного принципа — передаче информации об товаре и услуге в нужном месте и в нужное время для потребителя. В основе эффективной рекламы лежит логика маркетинга, без которой реклама не может способствовать достижению поставленных целей позиционирования.

Появление методики оценки эффективности рекламы будет означать сокращение необоснованных расходов, а, следовательно, и повышение привлекательности данного вида продвижения услуг.

Таким образом, рекламная деятельность предприятий сферы торговли и сервиса представляет собой внутренний элемент системы маркетинга товаров, но одновременно выступает элементом взаимодействия с внешней средой и во многом определяет эффективность работы предприятия. Это позволяет утверждать, что эффективность рекламной деятельности на предприятиях сферы сервиса во многом зависит от эффективности применения других элементов маркетинга торговли. В то же время повышение эффективности рекламы в значительной степени влияет на рост эффективности деятельности всего предприятия.²

Анализ и совершенствование рекламной деятельности фитнес-клуба «Дон-Спорт». Для эффективной рекламной кампании необходимо четко определить рекламную стратегию, которая зависит от выбора маркетинговой стратегии. Правильно подобранная маркетинговая стратегия даст верное направление в определении целей рекламной стратегии.

Рассмотрим маркетинговую деятельность ООО «Дон-спорт», главными целями которого являются расширение доли рынка, привлечение новых клиентов и увеличение прибыли. Исходя из этого, при выборе рекламной стратегии целесообразна атакующая или наступательная стратегия.

Важно правильно определить такие элементы, как:

- целевая аудитория фитнес-центра;
- портрет потенциального клиента, его интересы;

¹ Гермогенова Л.Ю. Эффективная реклама в России: практика и рекомендации. — М., 2004. С. 110

² Дитятев Г.Г. Качественные исследования рекламы.// Маркетинг в России и за рубежом. — 2007. С. 67

- концепция услуг фитнес-центра и их главные преимущества;
- средства распространения рекламы;
- рекламное обращение.

После проведения анализа данных этапов разрабатывается бюджет рекламной кампании путем подсчетов затрат на каждый метод распространения рекламы в средствах массовой информации – в печатных изданиях, на телевидении, путем прямых почтовых рассылок и т.д.

Конечным пунктом является определение эффективности проведения рекламной стратегий для фитнес-центра ООО «Дон-спорт».

Проанализировав рекламную стратегию фитнес-центра ООО «Дон-спорт», можно прийти к выводу, что основными видами рекламы для фитнес-центра являются реклама в СМИ и наружная реклама.

График проведения рекламной кампании выглядит следующим образом:

1. Реклама в газетах и журналах. В журналы ежемесячно, а в газеты 2 раза в месяц поступают статьи и реклама, приглашающая посетить фитнес-клуб, освещаются скидки на приобретение клубных карт и различные специальные предложения сезона.

2. Телевидение. Показывается ролик с краткой информацией о предоставляемых услугах и скидках.

3. Выставки. Участие в выставках, рекламирующих товары для спорта.

4. Радиостанции. Несколько раз в день крутятся ролики с приглашением посетить фитнес-клуб.

5. Листовки. Информация раздается на улицах города и опускается в почтовые ящики близлежащих домов.

6. Реклама в компьютерных сетях. Информация размещается за несколько месяцев на различных сайтах.

За всю историю существования фитнес-центра в качестве рекламы было запущено несколько рекламных роликов на местном телевизионном канале «Матч ТВ», а также реклама в виде телетекста и «бегущей» строки. Стоит отметить то, что данные рекламные обращения были разобщены во времени и никаких основательных действий за собой не повлекли.

Дополнительно проводятся рекламные акции среди клиентов в виде подарочных единиц для занятий на том или ином тренажере. Постоянным клиентам предлагались гибкие скидки при покупке новых или продлении старых абонементов, вручались фирменные подарки с логотипом фитнес центра – магниты, футболки и другая сувенирная продукция.

Все рекламные обращения разобщены. О рекламной стратегии говорить не приходится. Каждое обращение – это «единичный» выстрел, который не согласуется с предыдущим. Также здесь отсутствует единая стратегия.

В данное время реклама в печатных периодических изданиях и на радио не осуществляется. Рекламные брошюры, буклеты, фирменные визитки и календари не выпускаются.

В качестве основного источника информации в фитнес центре ООО «Дон-спорт» используется интернет-ресурс главного сайта фитнес-центра, в котором

указана информация о предприятии и о предоставляемых услугах, с конкретным описанием всех видов тренажеров и их воздействием на организм человека, вплоть до описания общих противопоказаний.

Учитывая занимаемую долю рынка, для фитнес-центра «Дон-спорт» необходимо реализовать атакующую рекламную стратегию, которая преследует цель завоевать или расширить рыночную долю, существенно увеличить количество клиентов, занять более устойчивую и независимую ситуацию на рынке.

В конкретном случае атакующая стратегия целесообразна, так как занимаемая доля на рынке недостаточна, и ее необходимо расширять за счет привлечения новых клиентов.

Необходимо регулярно проводить анализ продаж – сравнивать данные и анализировать сравнения, путем составления графиков продаж. Это покажет прибыльность фитнес-центра.

Типичная реклама фитнес-центра содержит логотип, название, адрес (крупно и четко) и перечень предлагаемых услуг. Такой элемент как слоган присутствует не всегда, зато информация о скидках или приглашение на открытые бесплатные уроки указывается обязательно - конечно в тех случаях, когда такие акции проводятся.

Рекламная стратегия для фитнес-центра «Дон-спорт» должна определять:

- более конкретное определение сегмента целевого рынка;
- концепцию услуги;
- основные средства массовой информации.

Без четкого знания и понимания целевой аудитории, невозможно успешно развивать бизнес. Для определения целевой аудитории необходимо ответить на вопрос: «Для кого предназначен товар или услуга?». Для этого необходимо создать образ клиента, используя следующие критерии:

1. Пол – женский.
2. Возраст – в основном женщины от 30 лет, которым тяжелые нагрузки на тренажерах не импонируют.
3. Профессия – офисные сотрудники, работа с пониженной физической активностью.
4. Семейное положение – замужние женщины и женщины, не состоящие в браке.
5. Уровень дохода – доход выше среднего.
6. Образование – среднее или высшее.

Потенциальный клиент, возможно, предпочитает вести активный образ жизни – посещать выставки, ярмарки, фестивали и другие культурно-развлекательные мероприятия, заводить новые знакомства, следить за новостями – из газет, популярных журналов, посредством сети интернет, реже через телевидение, и быть в курсе событий. Обращает внимание на рекламу – следит за новинками в области красоты, моды или кино, за открытиями новых предприятий – кафе, салонов красоты или магазинов парфюмерии. Просматривает каталоги, буклеты и проспекты.

Концепция услуги фитнес-центра «Дон-спорт» заключается в релаксации общего состояния организма наряду с коррекцией тела. Такое сочетание является уникальным свойством тренажеров – для борьбы с проблемными зонами не требуются дополнительные, тяжелые нагрузки.

Средства массовой информации, используемые для передачи рекламного обращения:

1. Реклама при личном контакте.

При обслуживании клиента сотрудник устно рекламирует свойства и характеристики тренажеров, предлагает ознакомиться с листовками и информационно-рекламными материалами, в которых описываются услуги фитнес-центра, их выигрышные преимущества, стоимость этих услуг.

2. SMS-рассылка.

При наличии базы данных действующих и потенциальных клиентов целесообразно организовать sms-рассылку – периодически рассылать текстовые сообщения в качестве напоминающей рекламы, сообщать о проходящих акциях, с приглашением посетить фитнес-центр «Дон-спорт».

3. Прямая почтовая рассылка.

Для расширения и сохранения доли рынка не менее эффективным способом является прямая почтовая рассылка. Сюда относится распространение листовок и визиток с информацией о фитнес-центре методом рассылки в почтовые ящики жилых домов, места общего пользования – магазины, парикмахерские и салоны красоты, места, преимущественно, пользующиеся популярностью у женщин.

4. Презентации.

Организованный выезд сотрудника фитнес-центра с презентацией услуг различного рода даст организации желаемые результаты – заключение корпоративных договоров на предоставление услуг считается выигрышным как для фитнес-центра «Дон-спорт», так и для организации, которой впоследствии будут предоставляться услуги фитнес-центра

5. Наружная реклама и реклама на транспорте.

Наружная реклама является одним из основных средств распространения рекламы при проведении рекламной кампании для привлечения внимания большего количества потенциальных клиентов фитнес-центра. При разработке наружной рекламы на транспорте и транспаранте (перетяжке), а также на заставке для вещания на видеозэкранах, нужно указать название фитнес-центра, его логотип, слоган и координаты на соответствующем фоне.

Продолжительность рекламной кампании доходит до полугода, но ключевой и более интенсивный выход рекламы приходится на первый месяц проведения кампании. Реклама после месяца кампании будет носить в большей степени напоминающий характер, что также является выгодным для фитнес-центра «Дон-спорт» в плане привлечения новых клиентов и оповещения старых.

В данный момент фитнес-центр «Дон-спорт» придерживается оборонительной стратегии, которая предполагает сохранение фирмой имеющейся ры-

ночной доли и удержание своих позиций на рынке. Рекламная деятельность предприятия в настоящее время отсутствует. В общем, рекламная деятельность у фитнес-центра достаточно слаба и неразвита.

Для расширения доли рынка и привлечения большего количества потребителей фитнес-центру «Дон-спорт» необходима более масштабная рекламная стратегия для осведомленности потенциальных клиентов, что обеспечит дополнительный поток потребителей.

Атакующая, или наступающая стратегия, преследует цель завоевать или расширить рыночную долю, существенно увеличить количество клиентов, занять более устойчивую и независимую ситуацию на рынке.

В конкретном случае атакующая стратегия целесообразна, так как занимаемая доля на рынке недостаточна, и ее необходимо расширять за счет привлечения новых клиентов.

Для проведения рекламной кампании необходима продуманная рекламная стратегия, чтобы определить портрет потенциального клиента, концепцию услуги, средства рекламы и рекламное обращение.

При правильном походе к рекламной стратегии и реализации рекламной кампании фитнес-центр «Дон-спорт» значительно увеличит поток клиентов и расширит долю на рынке услуг, что обеспечит увеличение прибыли предприятия и окупит затраты на рекламную кампанию.

Список литературы и использованных источников:

1. Гермогенова Л.Ю. Эффективная реклама в России: практика и рекомендации. — М., 2004
2. Гончарук В. А. Разработка рекламных кампаний. — М., 2005
3. Гуськов С.И. Спортивный маркетинг: учеб. пособие. – Киев, 2013
4. Дитятев Г.Г. Качественные исследования рекламы.// Маркетинг в России и за рубежом. — 2007
5. Золотов М.Н. Формирование адекватной спросу населения сети физкультурно-спортивных сооружений на основе маркетинговых исследований //Теория и практика физической культуры, 2013, №6
6. Исаев А.А. Спортивная политика России. – М., 2014

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПОСТРОЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

На предприятиях крупного и среднего бизнеса применима линейно-функциональная структура, до сих пор широко используемая российскими организациями.

Линейно-функциональная структура реализует принцип единоначалия, линейного построения структурных подразделений и распределения функций управления между ними и рационального сочетания централизации и децентрализации.

Типичными уровнями управления в линейно-функциональной структуре выступают:

- высший — институциональный уровень (генеральный директор, директор, президент). Деятельность руководителя данного звена обусловлена целями и стратегиями развития системы в целом. На этом уровне реализуется большая часть внешних связей. Здесь велика роль личности и ее профессиональных качеств;

- средний — управленческий уровень, объединяющий руководителей среднего звена и их аппарат. Менеджеры среднего звена решают задачи, вытекающие из функциональной специфики;

- низший — производственно-технический уровень, объединяющий руководителей низового звена, находящихся непосредственно над исполнителями (старший мастер, мастер). Руководителей низшего звена называют операционными. Они ответственны за обеспечение производственного процесса всеми видами ресурсов и за работу с людьми. Коммуникации здесь преимущественно внутригрупповые и межгрупповые.

Рассмотрим организационную структуру управления бизнесом на примере компании ООО «АКВАЛАЙФ».

При такой структуре управления всю полноту власти берет на себя линейный руководитель, возглавляющий определенный коллектив. Ему при разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ, планов помогает специальный аппарат, состоящий из функциональных подразделений (управлений, отделов, бюро и т.п.). В данном случае функциональные структурные подразделения находятся в подчинении главного линейного руководителя. Свои решения они проводят в жизнь либо через главного руководителя, либо (в пределах своих полномочий) непосредственно через соответствующих руководителей служб — исполнителей. [5]

Многолетний опыт использования линейно-функциональных структур управления показал, что они наиболее эффективны там, где аппарат управления

выполняет рутинные, часто повторяющиеся и редко меняющиеся задачи и функции. Их достоинства проявляются в управлении организациями с массовыми или крупносерийными типами производства, когда производство менее восприимчиво к прогрессу в области науки и техники. При такой организации управления предприятие может успешно функционировать лишь тогда, когда изменения по всем структурным подразделениям происходят равномерно. Но так как в реальных условиях этого нет, наблюдается неадекватность реакции системы управления на требования внешней среды. [4]

Положение в компании ООО «АКВАЛАЙФ» усугубляется утратой гибкости во взаимоотношениях работников аппарата и процедур. В результате затрудняется и замедляется передача информации, что не может не сказываться на скорости и своевременности принятия управленческих решений. Необходимость согласования действий разных функциональных служб резко увеличивает объем работы руководителя организации и его заместителей, т.е. высшего эшелона управления.

Недостатки линейно-функциональной структуры управления на практике в компании усугубляется в условиях хозяйствования, при которых возможно: несоответствие между ответственностью и полномочиями руководителей разных уровней и подразделений; превышены нормы управляемости, особенно у директоров и их заместителей; формируются нерациональные информационные потоки; чрезмерно централизуется оперативное управление производством; не учитывается специфика работы различных подразделений; отсутствуют необходимые нормативные и регламентирующие документы.

Следует отметить, что в России в условиях командно-административной системы многие годы линейно-функциональный тип структуры был преобладающим. Можно сказать, что и в настоящее время линейно-функциональные структуры или их фрагменты распространены в разных отраслях народного хозяйства. [6]

Компания «АКВАЛАЙФ» унаследовала структуру от советской культуры управления.

Конечно, это неумение работать с будущим. Большинство стратегий - самодельные, построенные без современных методов и поэтому дальше привычного, долгосрочного планирования они не идут. Но долгосрочное планирование безнадежно для нынешней динамики перемен, а методы стратегического управления большинству руководителей компании незнакомы. [3] В психологическом отношении управление организацией в компании репрессивное. Да и все представления о мотивации дальше денег не заглядывают, что затратно и неэффективно.

Именно здесь происходит почти массовое рассогласование и рассеивание целей по всей оргструктуре. И именно здесь лежит огромный ресурс эффективности, о котором мало кто в компании догадывается. Или взять осуществление нововведений. Сколько ценных начинаний уходит в песок из-за неумения производить изменения вовремя и полностью! Инновационная незавершенка ведет к стагнации.

Отсутствие командности, неразвитая клиентная ориентация компании, самоцентризм руководителей, боязнь делегировать ответственность – набор подобных оргпатологий приводит к низкой управляемости организаций, их очень слабой динамичности.

Но сами руководители предприятие не вылечат: не все им видно, захлебываются они в текучке и не представляют, как можно иначе. Мировая практика убеждает: управленческое консультирование – необходимая часть деловой инфраструктуры, важный источник конкурентоспособности бизнеса. [3]

Проанализировав существующую организационную структуру предприятия ООО «АКВАЛАЙФ», были выявлены различные преимущества и недостатки. Поэтому необходимо изменить или усовершенствовать организационную структуру таким образом, чтобы данные недостатки были устранены, а это сделает работу предприятия более эффективной.

Для обеспечения слаженной работы всех структурных подразделений, строгого распределения функций между ними, компании целесообразно иметь внутрипроизводственные нормативные документы (положения об отделах, цехах, секторах, группах, бригадах и др.). В них должны быть точно определены задачи подразделения, его структура, подчиненность, разработаны обязанности и ответственность его руководителя и сотрудников. Четкое распределение обязанностей среди подчиненных имеет решающее значение для успешного управления предприятием.

Для обеспечения необходимой гибкости и оперативности управления менеджеру следует наделять сотрудников правами и распределять соответствующие обязанности с таким расчетом, чтобы возникающие вопросы решались на возможно более низкой ступени руководства. Конкретный круг прав и обязанностей работников подразделений систем управления предусматривается должностными инструкциями, которые следует иметь на каждом рабочем месте, требует это и изменение отношения руководителей к своей работе.

Преимущества изменения структуры управления в ООО «АКВАЛАЙФ»:

- обеспечивает наличие многих центров прибыли;
- позволяет оценивать вклад отдельных структурных подразделений и видов деятельности в общий финансовый результат;
- способствует профессиональному росту менеджеров;
- способна оптимально приспосабливаться к изменениям внешней среды;
- позволяет высшему руководству компании переключиться от решения текущих проблем на разработку стратегии;
- обеспечивает быстрое внедрение новых идей, как технологических, так и маркетинговых;
- отбирает и воспитывает предпринимателей среди широкого круга сотрудников;
- позволяет наиболее оптимально управлять затратами предприятия;
- при необходимости относительно просто (безболезненно для предприятия в целом) может быть произведено закрытие (ликвидация) одного из подразделений и/или видов деятельности.

Какие выгоды можно ожидать от введения новой административно-управленческой структуры:

- изменение мышления руководителей подразделения: узкий специалист, выполняющий конкретную функцию, вырастает в менеджера, ответственного за вверенных ему людей и экономическую эффективность работы своего подразделения;

- активный поиск новых рынков и проникновение на них;

- возможность оценки эффективности работы подразделений по объективным критериям - реальным финансовым показателям;

- материальная заинтересованность руководителей и персонала подразделений в повышении эффективности своей деятельности;

- заинтересованность руководителей подразделений и персонала в повышении профессионального уровня, приобретении практических навыков работы в условиях рынка;

- по результатам оценки эффективности работы подразделений можно принимать решения о ликвидации некоторых мощностей и целых подразделений или о развитии, выделении дополнительных мощностей и ресурсов для перспективных быстроразвивающихся подразделений;

- роль распределителя общезаводских ресурсов оставляет за высшим руководством решающее слово на предприятии;

- делегирование полномочий руководителям подразделений снимает с высшего руководства заботу о текущих вопросах и позволяет сконцентрироваться на решении стратегических задач.

Внедрение новой структуры управления может привести и к некоторым негативным моментам, о которых необходимо помнить:

- сложно достигнуть идеального баланса интересов, "равноправия для всех" при установлении правил (корпоративных законов) взаимодействия самостоятельных подразделений друг с другом и центральными службами. При неизбежной разности в эффективности и скорости развития могут возникать сложности со "справедливой" оценкой вклада каждого подразделения;

- могут возникать конфликты между подразделениями при распределении ресурсов;

- отдельные подразделения могут попытаться сосредоточить свое внимание не на стратегических целях развития всего предприятия, а на своих краткосрочных задачах (получение сиюминутной выгоды).

Случаи проведения реструктуризации отечественных предприятий по инициативе действующей команды менеджеров, осознавшей необходимость перемен, довольно редки. Возникает масса управленческих, психологических, этических трудностей. Реформы при этом, как правило, необходимо осуществлять осторожно, поэтапно. Обязательным условием достижения успеха в работе является грамотная организация проверки исполнения порученного дела. Должностные инструкции значительно повышают ответственность работника, конкретизируют его функции и дают возможность менеджеру четко контролировать ход их выполнения.

Немалые резервы повышения производительности управленческого труда заключены в устранении потерь рабочего времени, совмещении функций, развитии разделения и специализации труда работников аппарата управления. Основная предпосылка уменьшения объема работы по управлению — совершенствование производственной и организационной структуры предприятия путем объединения родственных подразделений, рационального сокращения их количества. [2]

Существенное значение для сокращения объема работ по управлению имеют также упрощение и сокращение документации и отчетности, рационализация документооборота, совершенствование делопроизводства. [7]

Численность административно управленческого персонала компании «АКВАЛАЙФ» нуждается в рациональном снижении. Однако простое сокращение числа рабочих мест на среднем уровне управления еще не решает проблемы. Это имеет смысл только в случае изменения организационной структуры компании в целом, так как наряду с сокращением численности управленцев необходимо перестроить и систему информационных потоков и принятия решений. В противном случае освободившиеся места вскоре снова окажутся занятыми.

Поэтому основным направлением, способствующими совершенствованию структуры управления ООО «АКВАЛАЙФ» является:

- повышение профессионализма в управлении, (непрофессионально принятое решение негативно сказывается на функционировании всего предприятия в целом). Поэтому нужно вести работу по повышению квалификации работников.

- применение современных технологий управления. Информация требует должного внимания (независимо от того из каких источников она получена). Ни одно управленческое решение не может быть принято без ознакомления и анализа соответствующей информации. Недостоверная информация приводит к ошибочным решениям.

Выработка и принятие управленческого решения – сердцевина управленческой деятельности руководителя предприятия. Выработать и принять управленческое решение невозможно без использования хорошо проанализированной информации о проблеме.

Необходимо контролировать каждый шаг выполнения принятого решения. Совершенствование системы контроля повысит эффективность принимаемых решений.

Приведенные рекомендации по совершенствованию организационной структуры управления в компании «АКВАЛАЙФ» не являются исчерпывающими. Поэтому надежность аппарата управления в целом характеризуется его безотказным функционированием.

Реализация данных мероприятий будет способствовать достижению стратегических целей предприятия.

Список литературы и использованных источников:

1. Малинин А. Компания "Алкон": вкус к хорошей работе <http://planetahr.ru/publication/4460>
2. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Вильямс, 2008.
3. Пригожин А. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003
4. Федорова Н.Н. Организационная структура управления предприятием: Учебное пособие. – М.: ТК Велби, 2005.
5. <https://www.aqualife.ru/about/>
6. <http://www.konspekt.biz/index.php?text=8011#2>
7. <http://refleader.ru/jgejgeqasatyjge.html>

*Ершова А. студентка 2 курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика»*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Характерной тенденцией почти для всех стран является выдвигание на первый план финансовых аспектов деятельности субъектов хозяйствования и возрастание роли финансов.

Финансово-экономическое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность организации финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

Финансовое состояние может быть абсолютно устойчивым, нормально устойчивым, неустойчивым и кризисным¹. Способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Профессиональное управление финансами требует глубокого анализа, позволяющего более точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных методов исследования. В связи с этим возрастает роль финансово-экономического анализа, то есть комплексного системного изучения финансово-экономического состояния предприятия и факторов его формирования с це-

¹ Финансовый анализ деятельности предприятия. Учебное пособие. / Под ред. В.П. Савчука. М., 2012. С. 128.

лью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

Анализ – это емкое понятие, лежащее в основе всей практической и научной деятельности человека.

С научной точки зрения анализ есть выделение сущности процесса или явления путем определения и последующего изучения всех его сторон и составляющих частей, обнаружения основы, связывающей все части в единое целое, и построение на этой основе закономерностей его развития. Анализ – процедура мысленного или реального расчленения объекта на части. По результатам анализа делаются выводы о внутренней структуре анализируемого предмета или явления и наилучших способах обращения с ним или его использования.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия является основой принятия решений на уровне субъектов хозяйствования.

Содержанием финансово-экономического анализа является изучение экономической информации о функционировании анализируемого субъекта хозяйствования с целью принятия оптимальных управленческих решений по обеспечению выполнения производственных программ предприятия, оценки уровня их выполнения, выявления слабых мест и внутрихозяйственных резервов.

Анализ представляет собой комплексное исследование действия внешних и внутренних, рыночных и производственных факторов на количество и качество производимой предприятием продукции, финансовые показатели работы предприятия и указывает возможные перспективы развития дальнейшей производственной деятельности предприятия в выбранной области хозяйствования.

Одним из важнейших понятий в анализе финансово-экономического состояния предприятия является понятие экономического потенциала организации и его изменения с течением времени. Под экономическим потенциалом понимается способность предприятия достигать поставленные перед ним цели, используя имеющиеся у него материальные, трудовые и финансовые ресурсы¹. Для описания экономического потенциала основываются на бухгалтерской отчетности. В этом случае выделяются две стороны экономического потенциала: имущественное положение организации и ее финансовое положение. Имущественное положение характеризуется величиной, составом и состоянием активов, которыми владеет и распоряжается организация для достижения своей цели. Оно изменяется с течением времени за счет различных факторов, главными из которых являются достигнутые за истекший период финансовые результаты. Подробная характеристика имущественного положения в динамике приводится в активе баланса (форма № 1), а также в сопутствующих отчетных формах. Имущественное положение в данном случае представляет собой денежную оценку, позволяющую делать суждения об оптимальности, возможности целесообразности вложения финансовых ресурсов в активы предприятия².

¹ Основы финансового анализа / Под ред. Н.П Кондракова. М., 2013. С.57.

² Роль финансово-экономического анализа в системе управления организацией / Под ред. Е.Ф. Богомоловой. М., 2014. С.112.

Финансовое положение также определяется достигнутыми за отчетный период финансовыми результатами, приведенными в отчете о прибылях и убытках (форма № 2) и описывается некоторыми активными и пассивными статьями баланса, а также соотношением между ними. Характеристика финансово-экономического положения может быть выполнена с позиции как краткосрочной, так и долгосрочной перспективы. В первом случае говорят о ликвидности и платежеспособности организации, во втором случае – о ее финансовой устойчивости.

Обе стороны экономического потенциала организации взаимосвязаны – нерациональная структура имущества, его некачественный состав могут привести к ухудшению финансово-экономического положения, и наоборот. Так, изношенность оборудования, несвоевременная его замена могут повлечь за собой срывы в выполнении производственной программы. Неоправданное омертвление средств в производственных запасах или дебиторской задолженности может сказаться на своевременности текущих платежей, а неоправданный рост заемных средств – привести к необходимости сократить имущество организации для расчетов с кредиторами.

Высокая доля собственных средств (раздел III баланса «Капитал и резервы») обычно рассматривается как позитивная характеристика финансово-экономического положения организации. Но здесь нет жестких количественных критериев. Устойчиво высокая доля собственных средств может, в частности, являться следствием нежелания или неумения использовать банковские кредиты.

Основываясь на вышеизложенной оценке экономического потенциала предприятия, можно выделить направления анализа и отобразить конкретные показатели для количественной оценки. В этом случае обеспечиваются логическая взаимосвязь этих показателей и полнота анализа.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия показывает, по каким направлениям надо вести эту работу, дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии предприятия. В соответствии с этим результаты анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансово-экономического состояния предприятия в конкретный период его деятельности.

Таблица 1

Показатели рентабельности ООО «Иверон» за 2012-2014 гг., %

Показатели	2012	2013	2014	Абс. Отклонение (+/-) в 2014 к	
				2013	2012
1. Рентабельность капитала (активов): 1.1. Рентабельность совокупных активов	3,57	7,99	0,43	-7,55	-3,13

1.2. Рентабельность собственного капитала	5,12	12,96	0,06	-12,90	-5,07
1.3. Рентабельность оборотных активов	5,27	10,73	0,56	-10,17	-4,71
2. Рентабельность товара	1,89	3,83	1,92	-1,91	0,03
3. Рентабельность продаж	1,85	3,69	1,88	-1,81	0,03
4. Рентабельность деятельности	0,72	1,79	0,01	-1,78	-0,71

Рассчитанные показатели рентабельности ООО «Иверон» свидетельствуют о снижении прибыльности, доходности его текущей деятельности.

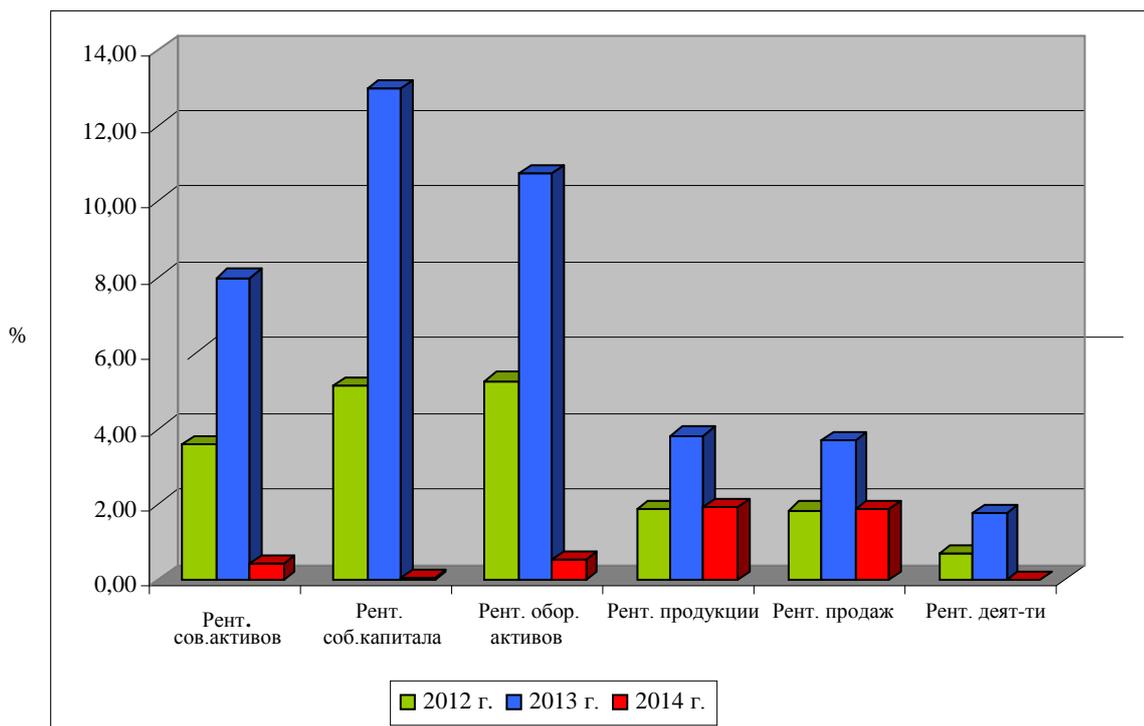


Рис. 1. Динамика показателей рентабельности ООО «Иверон»

Данные диаграммы свидетельствуют о снижении всех показателей прибыли ООО «Иверон» за анализируемые периоды.

Итак, проведенный анализ финансово-экономического состояния ООО «Иверон» показал, что рост активов был обеспечен только увеличением оборотных активов на +11,6%. Внеоборотные активы уменьшились на 1,1%. Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов занимает дебиторская задолженность, которая снизилась на 7,63% до 66,89%. Удельный вес запасов вырос на 6,79% до 32,14%. В структуре внеоборотных активов преобладают основные средства. В составе внеоборотных активов положительная динамика характерна только для незавершенного строительства. Все остальные статьи раздела баланса «Внеоборотные активы» снизились.

Изменение в составе собственного капитала характерно только для нераспределенной прибыли, уровень которой снизился на 3,1%.

Краткосрочные обязательства предприятия составили 65,08% от валюты баланса, а долгосрочные пассивы – 0,58%. Долгосрочные пассивы, представленные только отложенными налоговыми обязательствами, которые увеличились на 38,0%. Краткосрочные обязательства выросли на 15,6%, что увеличило их удельный вес в составе пассивов до 65,08% и повлекло снижение показателей платежеспособности. Уровень краткосрочных кредитов и займов вырос на +35,2%; кредиторская задолженность сократилась на 6,1%.

Анализ показателей ликвидности показывает, что предприятие характеризуется недостаточной текущей ликвидностью, которая планомерно снижается 3 последних года. В 2013 г. наблюдался недостаток в погашении кредиторской задолженности, но в 2014 г. он снизился, что говорит о положительной тенденции в управлении денежными средствами предприятия. Положительным моментом является и превышение долгосрочных финансовых вложений и запасов над долгосрочными обязательствами и задолженностью участникам по выплате доходов. Превышение постоянных пассивов над труднореализуемыми активами говорит об эффективности использования денежных средств, таким образом, анализируемый баланс можно назвать ликвидным.

Анализ динамики показателей прибыли показал, что выручка от продажи выросла на 14,2%. Себестоимость реализованной продукции выросла на 16,3%. Коммерческие расходы увеличились +38,9%, прибыль от продаж упала на 41,7%. Произошел рост операционных прочих доходов на 89,3%, рост операционных расходов составил 78,4%. Самый весомый вклад (более 50% роста) в рост прочих расходов был внесен ростом процентных расходов и гарантийных расходов по кредитным ресурсам. Результатом всех изменений стало снижение налогооблагаемой прибыли на 93,6%. Чистая прибыль упала на 99,6% и составила 505 тыс.руб.

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости позволяет сделать вывод, что финансово-экономическое состояние ООО «Иверон» оценивается как неустойчивое. Оценка абсолютных показателей финансовой устойчивости также подтвердила, что финансово-экономическое состояние предприятия относится к 3 типу финансовых ситуаций – неустойчивому.

Таким образом, анализ финансово-экономического состояния предприятия является очень значимым и данная проблема является наиболее актуальной в стране с рыночной экономикой.

Список литературы и использованных источников:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая) от 30.11.94 № 51-ФЗ // СЗ РФ. – 1994. (действующая редакция от 23.05.2015)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ // СЗ РФ. – 1996. (действующая редакция от 06.04.2015)
3. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ // Собрание законодательства РФ. (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.01.2015) .

4. Аитов Р.Л. Управление финансовой устойчивостью. М., 2013.
5. Артеменко В.Г. Белендир М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. М., 2012.
6. Астахов В.П. Анализ финансовой устойчивости и процедуры, связанные с банкротством. М., 2013.
7. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. М., 2013.
8. Богомолова Е.Ф. Роль финансово-экономического анализа в системе управления организацией. М., 2014.
9. Бочаров В.В. Комплексный финансово-экономический анализ. СПб., 2013.
10. Винаминов П.Л., Краснова В.И. Анализ финансового состояния предприятия., Н. Новгород., 2012.

*Земенков А. Г студент 2 курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика»*

СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Труд является фактором функционирования любой организации (предприятия), целесообразной деятельностью людей по созданию благ и услуг, которая должна быть эффективна, рациональна и экономично организована. В процессе труда формируется система социально-трудовых отношений, которые составляют стержень общественных отношений на уровне народного хозяйства, региона, фирмы и отдельных индивидов.

Учитывая специфику российского рынка, особенностью которого являются быстрые и частые изменения, как внешних условий предприятия, так и внутренних, можно констатировать, что развитие системы отношений на предприятии определяет не только успешность его развития, но и выживаемость. Рабочие, обладающие необходимым объемом знаний, умений и навыков, а также друзьями и товарищами в коллективе, обеспечивают более высокую производительность и качество труда при рациональном использовании материальных ресурсов.

В условиях современного производства все больше возрастает значение психологического фактора рабочей силы, интеллектуальной деятельности работника, роста его производственной и общей культуры. С экономической точки зрения – это богатство, которое дает предпосылку для развития и повышения эффективности производства.

Социально-трудовые отношения - это объективно существующие взаимозависимость и взаимодействие субъектов этих отношений в процессе труда, нацеленные на регулирование качества трудовой жизни.

Анализ социально-трудовых отношений обычно проводят по трём направлениям: субъекты; предметы; типы.

На уровне трудовых организаций, использующих наемный труд, трудовые

отношения складываются между двумя социальными субъектами: руководителями или работодателями, с одной стороны, и наемными работниками и их представителями – с другой.

Наемный работник — гражданин, заключивший трудовой договор с работодателем, руководителем организации или отдельным лицом на проведение определенной работы в соответствии со своими способностями, профессиональными знаниями, квалификацией и т.д. Важную роль играют такие качества работника, как возраст, пол, состояние здоровья, образование, уровень квалификации и др. Но прежде всего наемный работник должен быть готовым и способным к участию в социально-трудовых отношениях, иметь определенную установку на предпочтительные способы участия в этих отношениях.

Работодатель как субъект социально-трудовых отношений — это человек, работающий самостоятельно и постоянно нанимающий для работы одного или многих лиц.

Предметами социально-трудовых отношений являются различные аспекты трудовой жизни человека и организации.

К ним относятся: организация и эффективность труда; наем-увольнение; оценка, условия и оплата труда, вопросы пенсионного обеспечения; кадровая политика организации и т.д.¹

В наибольшей степени предметы социально-трудовых отношений обусловлены двумя блоками проблем: занятость; организация и оплата труда.

Первый из этих блоков определяет возможности обеспечения людей средствами существования, а также реализации индивидуальных способностей. Второй блок связан с условиями труда, характером взаимоотношений в производственных коллективах, возмещением затрат рабочей силы, возможностями для развития человека в процессе трудовой деятельности.

Принципы, лежащие в основе социально-трудовых отношений, в различной своей комбинации формируют различные типы этих отношений, которые, в свою очередь, характеризуют социально-психологические, этические и правовые формы взаимоотношений субъектов в процессе и по поводу трудовой деятельности.

Таблица 1

Характеристика основных типов социально-трудовых отношений

Типы СТО	Характеристика
Патернализм	Жесткая регламентация способов поведения субъектов социально-трудовых отношений, условий и порядка их взаимодействия со стороны государства или руководства организации

¹ <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/socialno-trudovye-otnosheniya.html>

Социальное партнерство	Защита интересов субъектов социально-трудовых отношений, и их самореализация в политике согласования взаимных приоритетов по социально-трудовым вопросам для обеспечения конструктивного взаимодействия
Конкуренция	Соперничество субъектов социально-трудовых отношений за возможность и лучшие условия реализации собственных интересов в социально-трудовой сфере
Солидарность	Взаимная ответственность людей, основанная на единодушии и общности их интересов, за перемены в системе социально-трудовых отношений
Субсидиарность	Стремление человека к личной ответственности за достижение своих осознанных целей и свои действия при решении социально-трудовых проблем
Дискриминация	Произвольное, незаконное ограничение прав субъектов социально-трудовых отношений, в результате которого нарушаются принципы равенство возможностей на рынках труда
Конфликт	Крайняя степень выражении противоречий интересов и целей субъектов в социально-трудовых отношениях, проявляющаяся в форме трудовых споров, забастовок, локаутов.

На формирование и развитие системы социально-трудовых отношений в организации оказывает влияние сложная комбинация большого числа факторов политического, исторического, экономического и социокультурного характера (рис. 1).



Рис. 1 Факторы формирования социально-трудовых отношений

На формирование социально-трудовых отношений в организации оказывают влияние такие внутренние организационно-экономические факторы, как концепция и стратегия развития организации, стадия жизненного цикла ее развития; система рабочих мест в организации; система организации и нормирования труда в организации, кадровая политика организации, мотивация персонала и др.¹

Особую роль в формировании социально-трудовых отношений играют внутренние социальные факторы, среди которых следует выделить следующие:

1.

2. а) Стиль работы, предполагающий выполнение формальных задач и функций с учетом индивидуальных особенностей исполнителя. Стиль работы с точки зрения удобства для самого работника, приемлемости для окружающих, эффективности в плане производительности труда, инновационного значения

¹ <http://bukvi.ru/uipravlenie/nanadgment/socialno-trudovye-otnosheniya-v-otrasli-i-ix-regulirovanie.html>

может быть оценен как положительный, отрицательный или нейтральный. Стил ь работы определяется такими факторами, как содержание труда (существование возможностей для творчества), наличие и состояние нормативных документов, стил ь руководства, присутствие или отсутствие коллективного стили я работы, стаж работы и др.

б) Существование в организации неформальных групп, которые выполняют следующие положительные и отрицательные функции в социально-трудовых отношениях:

- обеспечивают в разделении труда совместимость и контактность;
- являются формой солидарности в трудовых конфликтах, в определении и реализации инновационных идей;
- являются способом предложения, разработки и пропаганды инновационных идей;
- играют роль либо сил поддержки администрации, либо сил, подрывающих управленческие решения;
- представляют собой формы «групповщины» в решении трудовых и экономических вопросов;
- препятствуют необходимым деловым отношениям в организации.

в) Сплоченность коллектива организации, объективной основой которой являются единство экономических интересов, организация труда с высоким уровнем дифференциации и кооперации задач и функций, уровень культуры и особенности психологии людей.

3. Персональный состав организации, оказывающий влияние на социально-трудовые отношения через разделение труда, совместимость людей, культуру взаимоотношений; он создает специфическую ситуацию в плане индивидуального и группового лидерства, влияния на дисциплину, отношение к труду, развитие, моральные ценности и т.д.

4. Коммуникации, проявляющиеся в постоянных горизонтальных и вертикальных, формальных и полужформальных, межиндивидуальных, межгрупповых и межиндивидуально-групповых и других типах контактов. Состояние коммуникаций в плане их достаточности, эффективности и приемлемости в совместной трудовой деятельности определяется такими факторами, как понимание ситуации, характер человека, личные отношения, режим труда, пространственная взаиморасположенность, статусные различия, заинтересованность, культура, контроль.

Реформирование трудовых отношений на предприятии должно с одной стороны, создать эффективный, высокоомобильный рынок труда, способный обеспечить структурную перестройку экономики и последующий переход к экономическому росту. С другой стороны, оно должно быть направлено на повышение уровня регистрируемой занятости, нормализацию производственных и социальных условий труда и обеспечение роста заработной платы в соответствии с ростом производительности труда.

Правильно проведенный анализ состояния социально-трудовых отношений предприятия и внедрение мероприятий в целях устранения выявленных

проблем, сказывающихся отрицательно на эффективности деятельности предприятия, позволит получить положительный эффект, а именно увеличивать производительность труда, эффективно использовать рабочее время и тем самым увеличивать прибыль предприятия.

Список литературы и использованных источников:

1. Афилов, Э.А. Планирование на предприятии: учебник / Э.А. Афилов. - Мн.: Высшая школа, 2010. – 284 с.
2. Адамчук, В.В. Экономика и социология труда: учебник / В.В. Адамчук. - М.: ИНФРА-М, 2010. – 456 с.
3. Золотогоров, В.Г. Организация производства и управление предприятием: учебное пособие / В.Г. Золотогоров. – Мн.: Книжный Дом, 2010. – 448 с
4. Скляренко, В.К. Экономика предприятия: учебник / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 618 с.

*Колпаков И. Н., магистратура, 2 курс
АНО ВО «Московский гуманитарный университет*

СТАНОВЛЕНИЕ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА ЗА РУБЕЖОМ

Система правого регулирования конституционного судопроизводства за рубежом многогранна.

Соединенные штаты Америки. После завоевания независимости идея наделения судов США правом проверки законов и других нормативно-правовых актов на предмет их соответствия Конституции была встречена с одобрением многими делегатами Конституционного конвента 1787 г. Выступления отцов-основателей (Founding Fathers) американской Конституции А. Гамильтона, Дж. Джея и Медисона, которые под общим псевдонимом «Публиус» опубликовали 85 статей по проекту федеральной Конституции в сборнике «Федералист», особенно способствовали дальнейшему развитию этой теории¹. По их мнению, судебная проверка соответствия законов и других нормативно-правовых актов Конституции США должна была служить: 1) средством защиты полномочий Федерации от сепаратистских тенденций отдельных штатов; 2) гарантом функций конституционных отношений между отдельными элементами федеральной власти; 3) средством охраны основных прав и свобод личности и объединений от злоупотреблений со стороны законодательной и исполнительной властей².

¹ Нудель М.А. Конституционный контроль в капиталистических государствах. М., 1968. С. 17

² Blahoz J. K problematice ustavniho soudnictvi USA // Pravník. 1969. N 1. S. 31 – 32; The Federalist 78 // Chase H., Holt R., Turner J. American Government in Comparative perspective. N.Y.; L., 1980. P. 134; Ogg F.A., Ray P.O. Introduction to American Government. N.Y., 1956. P. 48

Анализируя вопрос о теоретических предпосылках возникновения судебной проверки конституционности законов и иных нормативно-правовых актов в США, следует отметить, что и поныне среди американских исследователей этой проблемы не существует единой точки зрения¹.

Некоторые исследователи утверждают, что право американских судов, и в частности Верховного Суда США, решать вопрос о конституционности законов возникло на основе высказывания участников Конституционного конвента 1787 г., принявшего федеральную Конституцию. Так, например, сторонник данной концепции Э. Гриффис заявляет, что право Верховного Суда США осуществлять конституционный контроль за нормативно-правовыми актами законодательной и исполнительной властей вытекает из ряда документов, заявлений и выступлений, сделанных делегатами Конституционного (Филадельфийского) конвента во время принятия федеральной Конституции².

В самом тексте федеральной Конституции принцип судебной проверки правовых актов на предмет их соответствия положениям Конституции не нашел отражения, поскольку делегаты Конституционного конвента не решились открыто предоставить такие полномочия назначаемым судьям. Кроме того, сторонники широких прав штатов (в основном представители малых штатов, поддерживавшие план штата Северная Каролина)³ решительно высказались против закрепления в Конституции США права судов осуществлять проверку конституционности законов в интересах Федерации. Конституционный конвент по тем же причинам не принял и Вирджинский план создания Совета ревизии, который бы имел право вето в отношении актов Конгресса и состоял из нескольких членов Верховного суда и президента⁴.

Раздел 2 ст. III Конституции США, однако, определяет лишь пределы юрисдикции американских судов. В соответствии с ним «судебная власть распространяется на все дела, которые рассматриваются по общему праву и праву справедливости, и возникает на основе настоящей Конституции, законов Соединенных Штатов и договоров, заключенных или заключаемых от их имени... на споры, стороной в которых являются Соединенные Штаты; на споры между двумя или более штатами; между каким-либо штатом и гражданином другого штата; между гражданами различных штатов...»⁵. В абзаце втором ст. VI федеральной Конституции записано: «Настоящая Конституция и законы Соединенных Штатов, принимаемые во исполнение ее, и все договоры, которые заключены или будут заключены властью Соединенных Штатов, становятся верховным правом страны; и судьи в каждом из штатов обя-

¹ Евдокимов В.Б. Возникновение конституционного судопроизводства в США // Журнал конституционного правосудия, 2008, N 1

² Griffith E.S. The American System of Government. N.Y., 1961. P. 10

³ Ogg F.A., Ray P.O. Op. cit. P. 22.

⁴ Farrand M. Records of the Federal Convention 1787. New Haven, 1927. Vol. 1. P. 131.

⁵ Соединенные Штаты Америки: Конституция и законодательные акты. М., 1993. С. 37 - 38

заны следовать этому праву, какими бы ни были положения Конституции или законов любого из штатов».

Раздел 25 Закона о судеустройстве уполномочивает Верховный Суд США пересматривать, утверждать или отменять любые решения по делам, в которых суды штатов придерживались законов штатов, противоречащих федеральной Конституции, федеральным законам или договорам, либо в которых возбуждался вопрос о толковании Конституции США, закона, договора или полномочия, принадлежащего Соединенным Штатам, а решение вынесено против прав и привилегий, на которые претендует какая-либо из сторон на основании указанных положений¹. Поэтому можно сказать, что данный раздел Закона содержит определенные правовые основания для Верховного Суда США осуществлять конституционный контроль над законодательством штатов; однако Закон о судеустройстве 1789 г. под предлогом неконституционности не предоставил Верховному Суду полномочий провозглашать недействительными федеральные законы².

Окончательно практика американских федеральных судов по конституционному контролю законов и иных правовых актов утвердилась в стране в результате нескольких решений, принятых Верховным Судом США в 1810, 1812, 1816, 1819 и 1824 гг.

После того, как конституционное судопроизводство стало свершившимся фактом, американские суды по-прежнему старались использовать любые возможности, чтобы юридически более прочно обосновать судебную проверку конституционности законов с помощью отдельных положений федеральной Конституции³. Особое значение в связи с этим приобретали некоторые положения федеральной Конституции. Определенной интерпретации подверглись позиции абзаца второго статьи VI, согласно которому «Конституция и законы Соединенных Штатов, принимаемые во исполнение ее... становятся верховным правом страны; и судьи в каждом из штатов обязаны следовать этому праву, какими бы ни были положения конституции или законов любого из штатов» (ст. VI), и еще более туманной ст. III, уполномочившей судебную власть Федерации к рассмотрению дел, «возникающих на основе настоящей Конституции»⁴. Один из разработчиков американской Конституции, нью-йоркский судья Д. Йатс, пришел к выводу, что «делами, возникающими из Конституции», могут считаться только дела, которые касаются ее собственного толкования, что неизбежно для всех конституционных режимов, и дела, связанные с выяснением сущности и пределов власти созданных Конституцией департаментов⁵. Наш современник, американский профессор

¹ Black Ch.L. (Jr.). *The People and the Court. Judicial review in a democracy*. N.Y., 1960. P. 23 - 24; *Basic Readings in U.S. Democracy* / Ed. by M.I. Urofsky. Washington, 1994. P. 52.

² Евдокимов В.Б. Возникновение конституционного судопроизводства в США // Журнал конституционного правосудия, 2008, N 1

³ Там же

⁴ Соединенные Штаты Америки: Конституция и законодательные акты. С. 40, 37

⁵ Berger R. *Congress v. the Supreme Court*. Cambridge (Mass.), 1969. P. 8 - 9

А. Байкел, полагает совершенно не логичным считать, что статья III Конституции предусматривает судебную проверку конституционности законов и других правовых актов. Последняя «находится за пределами общей схемы ст. III», поскольку она не содержит полномочия объявлять, рассматривая дело, антиконституционным относящийся к нему закон. Еще в меньшей мере предусматривает конституционное судопроизводство статья VI, основным предназначением которой является дисциплинирование штатов. «По смыслу ст. VI Верховный Суд получил право решения коллизионных вопросов, - отмечает З. Черниловский, - возникновение которых было неизбежно из-за несовпадения прав штатов с правом Федерации, но не более того»¹.

Таким образом, конституционное судопроизводство возникло в США прежде всего на основе судебной практики. Большую роль в его возникновении сыграли туманные, расплывчатые формулировки основных положений федеральной Конституции, а также высказывания участников Филадельфийского конвента, принявшего Конституцию 1787 г. В дальнейшем полномочия американских судов осуществлять судебную проверку конституционности законов и иных правовых актов получили закрепление в качестве конституционного обычая².

Высшей судебной инстанцией Австралии является Высокий суд Австралии (*High Court of Australia*). Он выполняет функцию последней инстанции, а также является старшим судом австралийской судебной иерархии. Высокий суд может принимать собственные решения, а также является апелляционным судом. Он имеет право проводить оценку юридической состоятельности законов, принятых парламентом Австралии и парламентами штатов, а также в случае необходимости разрешать споры и вопросы, связанные с различием конституции страны. Высокий суд действует согласно статье 71 Конституции Австралии, согласно которой именно этому юридическому институту придаётся право принимать наиболее важные юридические решения, связанные с деятельностью Федерации. Деятельность Высокого суда и его структура определены Юридическим актом 1903 года³.

Германия. Особенности судостройства ФРГ решающим образом определяются двумя факторами: федеративным устройством государства и наличием наряду с судами общей подсудности судов специальной компетенции - трудовых, социальных, административных, финансовых, дисциплинарных и др. Их существование привлекательно с точки зрения возможности учитывать специфические особенности правовых конфликтов при рассмотрении конкретных дел. Вместе с тем такая структура судебной системы в определенной мере подрывает принцип единства правосудия. Дело не только в том, что гражданин, за-

¹ Черниловский З.М. От Маршалла до Уоррена. Очерки истории Верховного Суда США. М., 1982. С. 16

² Евдокимов В.Б. Возникновение конституционного судопроизводства в США // Журнал конституционного правосудия, 2008, N 1; Griffith E.S. The American System of Government. N.Y., 1961. P. 10

³ <http://www.hcourt.gov.au/>

интересованный в защите своего права, с трудом ориентируется в системе судебных учреждений, которые не только специализированы по компетенции, но чаще всего находятся даже в различных городах. Между самими судами существует определенная борьба за приоритетное положение в судебной системе, осложняется комплектование и управление ими. Сами германские судьи нередко скептически оценивают преимущества такой специализации, но дискуссия об ином устройстве именно этой сферы судебной деятельности отступает на второй план во всей совокупности проблем судебной реформы.

Федеральный конституционный суд (*Bundesverfassungsgericht*)¹ рассматривает вопросы, связанные с нарушением Основного закона, прав человека, гарантируемых Конституцией, а также жалобы по поводу других действий, противоречащих Конституции.

Согласно ст. 18, 21, 41, 61, 93, 98, 99, 100, 126 Основного закона и § 13 Закона о Федеральном конституционном суде, он призван принимать решения в 18 типовых случаях, касающихся толкования Основного закона и обычного законодательства Федерации и земель, полномочий государственных органов, прав граждан, положения политических партий и многих других важных правовых проблем. Правовой основой организации и деятельности ФКС являются более десятка конституционных статей, в особенности ст. 93 и 94 Основного закона, а также специальный Закон о Федеральном конституционном суде, принятый в 1951 г. и существенно развитый Законом 1956 г.

Конституционные суды существуют не только на уровне Федерации, но и в каждой из земель ФРГ, хотя Основной закон не обязывает федеральные единицы вводить такие суды. Более того, в ст. 99 он разрешает землям передавать свою конституционную юрисдикцию Федерации. Этим разрешением формально воспользовалась лишь одна из земель — Шлезвиг-Гольштейн. Конституционные суды в землях именуется неодинаково (в Гамбурге, например, Конституционный суд, в Бремене — Государственная судебная палата). Земельные конституционные суды существенной роли не играют, т. к. основополагающие конституционные принципы едины для всей Федерации, так что и в тех случаях, когда сомнения и споры возникают не на федеральном или межземельном уровнях, стороны все равно предпочитают обращаться к высшему конституционному суду, чему закон не препятствует. ФКС состоит из двух сенатов, в каждый из которых входят по восемь судей. Судьи одного из них не могут заседать в другом. Первый сенат занимается преимущественно спорами и конфликтами, затрагивающими права граждан, и потому именуется в обиходе «сенатом основных прав». Второй сенат рассматривает главным образом споры, возникающие между членами Федерации и государственными органами, и потому часто именуется «государственно-правовым сенатом». К его ведению относятся и дела о запрете политических партий.

В случае сомнений относительно подсудности конкретного дела решение принимает коллегия, состоящая из президента суда, его вице-президента и че-

¹ По материалам официального сайта Суда: <http://www.bverfg.de/>

тырех судей — по два от каждого из сенатов (так называемый Комитет шести). Если один из сенатов принимает решение, противоречащее решению другого, спор между ними разрешается на пленарном заседании обоих сенатов. Судьи обоих сенатов Федерального конституционного суда (далее – ФКС) избираются поровну бундестагом и бундесратом; таким образом, в суде оказываются представлены как интересы земель, так и политических сил парламента. Бундесрат избирает восемь судей прямым голосованием, причем каждый кандидат должен получить не менее двух третей голосов. Бундестаг избирает сначала выборный комитет из 12 депутатов, который затем избирает 8 судей ФКС. На практике предлагаемые бундестагом и бундесратом кандидатуры обсуждаются неофициальной группой из представителей крупнейших партий бундестага, которые одновременно представляют некоторые земли, а также Ведомство Федерального канцлера (всего 4 человека). Только после достижения соглашения в этой группе происходит голосование в бундестаге и бундесрате.

Конституционные жалобы составляют самую объемистую группу дел, рассматриваемых ФКС. Это жалобы на нарушение конституционных прав, которые могут поступать как от физических, так и от юридических лиц и общин.

К числу важнейших сфер работы ФКС относится рассмотрение дел, порожденных спорами о конституционности той или иной правовой нормы. Сомнение в конституционности закона может возникнуть у суда, разбирающего конкретное дело. В этом случае суд должен приостановить рассмотрение и обратиться в ФКС; последующая процедура именуется «конкретным нормативным контролем». Инициаторами таких дел в ФКС могут выступать правительства Федерации или земель или не менее трети членов бундестага. Это так называемый абстрактный нормативный контроль, превращающий ФКС в орган, способный противостоять парламентскому представительству и ограничивать его права.

Большое практическое значение имеют рассматриваемые ФКС споры между Федерацией и землями, между самими землями, а также заинтересованными государственными органами об их компетенции в случаях, когда стороны не могут прийти к единому толкованию конституционных положений.

В числе прочих полномочий ФКС - возможность рассмотреть жалобу бундестага и бундесрата на нарушение закона президентом (никогда не использовалось); право проверки итогов выборов в бундестаг; решение вопроса о лишении основных прав в соответствии со ст. 18 Основного закона (принималось дважды в защиту праворадикальных изданий и издателей)¹. Серьезное полномочие суда - возможность признать неконституционными политические партии.

¹ Основной закон Федеративной Республики Германии // Федеративная Республика Германия. Конституция и законодательные акты. Пер. с нем. / Под ред. Ю.П. Урьяса. М.: Прогресс, 1991. Приводится по: Конституции государств Европейского Союза / Под общей редакцией Л.А. Окунькова. М.: Издательская группа ИНФРА-М - НОРМА, 1997. С. 181-234.

Таким образом, анализ изложенного, позволяет прийти к следующим выводам:

Основаниями возникновения конституционного судопроизводства в большинстве случаев послужили расплывчатость положений национальных конституций.

Общая система судоустройства каждой страны имеет свои особенности. При этом, имеются и общие положения, к таковым можно отнести:

- законодательство четко определяет компетенцию конституционных судов;

- устанавливаются жесткие нормативные требования к судьям, полномочным осуществлять конституционное судопроизводство.

Основными факторами, влияющими на судоустройство являются, прежде всего, исторический, а также принцип государственного устройства непосредственного государства.

Список использованных источников и литературы:

1. Евдокимов В.Б. Возникновение конституционного судопроизводства в США // Журнал конституционного правосудия, 2008, N 1
2. Конституции государств Европейского Союза / Под общей редакцией Л.А. Окунькова. М.: Издательская группа ИНФРА-М - НОРМА, 1997
3. Нудель М.А. Конституционный контроль в капиталистических государствах. М., 1968
4. Соединенные Штаты Америки: Конституция и законодательные акты. М., 1993
5. Черниловский З.М. От Маршалла до Уоррена. Очерки истории Верховного Суда США. М., 1982
6. Black Ch.L. (Jr.). The People and the Court. Judicial review in a democracy. N.Y., 1960
7. Blahoz J. K problematice ustavniho soudnictvi USA // Pravník. 1969. N 1
8. Basic Readings in U.S. Democracy / Ed. by M.I. Urofsky. Washington, 1994
9. Berger R. Congress v. the Supreme Court. Cambridge (Mass.), 1969
10. Farrand M. Records of the Federal Convention 1787. New Haven, 1927. Vol. 1
11. Griffith E.S. The American System of Government. N.Y., 1961
12. Ogg F.A., Ray P.O. Introduction to American Government. N.Y., 1956
13. The Federalist 78 // Chase H., Holt R., Turner J. American Government in Comparative perspective. N.Y.; L., 1980
14. <http://www.hcourt.gov.au>
15. <http://www.bverfg.de>

*Виноградов А. А. студент 2 курса
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Юриспруденция»
профиль «Судебная власть, прокурорский надзор, организация
правоохранительной деятельности, адвокатура, нотариат»
Руководитель к.ю.н., доцент Крестинский М. В.*

ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Аннотация: Возникающие при осуществлении государственных закупок нарушения свидетельствует о необходимости принятия мер для их предотвращения. Для обеспечения экономической безопасности государства необходимо своевременное проведение совершенствования законодательства Российской Федерации в этой области. Исследование законодательства Российской Федерации с целью выявления возможных злоупотреблений и нарушений в сфере государственных закупок является актуальным для обеспечения экономической безопасности страны.

Ключевые слова: государственные закупки, государственный заказ, нормативно-правового регулирование, экономическая безопасность, коррупция.

В Российском законодательстве Государственный заказ определяется как размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд.¹

Государственный заказ в настоящее время обеспечивает удовлетворение нужд государства и является инструментом регулирования экономики и социальной сферы, служит интересам повышения конкурентных преимуществ в России.

Для достижения оптимальных параметров функционирования экономики и решения, стоящих перед государством приоритетных задач, необходима организация рационального и эффективного расходования бюджетных средств.

Осуществляя закупки государство, опосредованно, оказывает воздействие на сектора экономики, способствует их развитию. Рынок государственных закупок является мощным рычагом регулирования экономических отношений.

Поскольку система заказа для государственных нужд служит, в том числе, реализации этой цели ее совершенствование может быть отнесено к категории задач особенной важности. В современных условиях организация эффективной

¹ Федеральный закон Российской Федерации «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 № 94-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации — 2005. — № 30.

работы системы государственного заказа и создание системы оценки ее эффективности приобретает все большее значение.

Рассматривая объемы закупок, в рамках государственного заказа, а также влияния государственного заказа на развитие Российских предприятий и Российских регионов, ее следует рассматривать в нескольких аспектах: государственно-управленческом, нормативно-правовом и социально-экономическом.

В настоящее время партнерские отношения между бизнесом и государством реализуются посредством заключения государственного контракта. Государственным контрактом принято называть договор на поставку товаров, услуг или работ для обеспечения государственных либо муниципальных нужд, которые предусматривает бюджетное законодательство.

Организация государственных закупок оказывает влияние на доходы частных предпринимателей, уровень цен на рынке и развитие производственных отношений. Посредством осуществления государственных закупок к решению социальных и экономических задач привлекается, в том числе, и сектор частного предпринимательства.

Однако, российский рынок государственных закупок, по моему мнению, является чрезвычайно привлекательным не только для представителей бизнеса, но и для коррумпированных чиновников.

«Настоящей «питательной зоной» для коррупции стали государственные закупки. Прошу парламент ускорить принятие закона о федеральной контрактной системе» – сказал Президент РФ В.В. Путин в своем ежегодном Послании Федеральному собранию 12.12. 2012.¹

Последовательно регулировали рынок государственных закупок ряд Федеральных законов о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: N 53-ФЗ от 2 декабря 1994 г.², N 94-ФЗ от 21 июля 2005 г.³, N 223-ФЗ от 18 июля 2011 г.⁴ № 44-ФЗ от 05 апреля 2013 г.⁵ и ряд других.

Они определяли правовую основу формирования контрактной системы в сфере закупок товаров, работ и услуг, принципы, этапы и круг её участников, способы закупок и условия их применения.

Но, кроме того, в области правового регулирования закупок ряд для государственных и муниципальных нужд принималось, и множество других норма-

¹ Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному собранию от 12.12. 2012 [электронный ресурс]. URL: <http://президент.рф/transcripts/17118>.

² Текст Федерального закона опубликован в Собрании законодательства Российской Федерации от 5 декабря 1994 г. N 32 ст. 3303 и в "Российской газете" от 15 декабря 1994 г.

³ Текст Федерального закона опубликован в Собрании законодательства Российской Федерации от 25 июля 2005 г. N 30 (часть I) ст. 3105 и в "Российской газете" от 28 июля 2005 г. N 163,.

⁴ Текст Федерального закона опубликован в "Российской газете" от 22 июля 2011 г. N 159, в Собрании законодательства Российской Федерации от 25 июля 2011 г. N 30 (часть I) ст. 4571.

⁵ Текст Федерального закона опубликован в Федеральном выпуске "Российская газета" от 12 апреля 2013г. N6058 (80).

тивно-правовых актов призванных регулировать сферу закупок товаров, работ, услуг. Это постановления и распоряжения правительства, приказы Минэкономразвития, прочие законодательные акты.

При рассмотрении этого множества нормативно-правовых актов, по моему мнению, можно выделить некоторые недостатки законодательства в сфере государственных закупок, в том числе:

- отсутствие механизмов открытого обоснования публичных нужд;
- отсутствие соответствия условий осуществления закупки сведениям, содержащимся в документах, отражающих планы закупок;
- отсутствие механизмов, гарантирующих объективность требований и характеристик предмета закупки;
- отсутствие механизмов, гарантирующих объективность критериев оценки заявок участников;
- отсутствие гарантий независимости лиц, осуществляющих контроль;
- отсутствие гарантий защиты лиц, сообщающих о случаях коррупции;
- невозможность (ограниченность) осуществления независимого общественного контроля.

Учитывая это можно сказать, что проблемы формирования эффективно функционирующей и конкурентоспособной системы государственных закупок становится более актуальной, поскольку государство стало занимать все более активную позицию в российской экономике. Появилась необходимость развивать механизмы рынка государственных закупок.

Одновременно этой сфере сложились условия для коррупции, препятствующей развитию конкурентной экономической среды для установления эффективных контрактных отношений между государством, как заказчиком, и его поставщиками (исполнителями, подрядчиками).

Актуальность решения вопросов правового регулирования государственных закупок, по моему мнению, заключается в том, что достижение оптимальных характеристик государственного заказа может рассматриваться как экономия бюджетных средств, при обеспечении высокого качества закупаемых продукции, товаров, работ и услуг и использование госзаказа, как активного инструмента воздействия на экономические и социальные процессы. Нарушение этих процессов влияет на безопасность государства непосредственно.

Поэтому, с моей точки зрения, для минимизации причин влияющих условия возникновения коррупции, необходимо рассматривать и решать вопросы правового регулирования государственных закупок для государственных и муниципальных нужд, обуславливая это следующим:

1. Необходимостью создания правовыми методами равных условий с целью обеспечения конкуренции между участниками закупок.
2. Важностью изучения данной темы в связи с современным неудовлетворительным состоянием правового регулирования размещения государственных закупок для государственных и муниципальных нужд.
3. Необходимостью формирования и развития контрактной системы в сфере государственных закупок для государственных и муниципальных нужд на

принципах открытости, прозрачности информации о контрактной системе, обеспечения конкуренции, профессионализма заказчиков и исполнителей, стимулирования инноваций, эффективности осуществления закупок, единства контрактной системы в сфере закупок и ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд.

4. Необходимостью проведения анализа механизмов правового регулирования проводимого при формировании и развитии государственной контрактной системы организации закупок для государственных и муниципальных нужд, с целью сформулировать и обосновать рекомендации и предложения, направленные на повышения эффективности законодательства Российской Федерации.

5. Правовое регулирование государственных закупок для государственных и муниципальных нужд важно как в теоретическом, так и в практическом плане, поскольку государственный заказ обеспечивает не только государственные нужды, реализацию целевых программ, формирование резервного фонда и т.д., но так же обеспечивает экономическое, социальное, правовое развитие всей страны.

Для достижения указанной цели, по моему мнению, можно выделить следующие задачи:

- исследование теоретических основ необходимости проведения государственных закупок в той или иной области хозяйственной деятельности государственных структур;

- оценка правового регулирования организации государственных заказов в Российской Федерации на федеральном уровне и, по возможности, на региональном уровне;

- анализ действующих информационных технологий механизма государственных и муниципальных заказов в Российской Федерации;

- оценка эффективности действующей системы государственных и муниципальных заказов;

- выявление основных направлений совершенствования механизма государственных и муниципальных заказов.

В этой области в течение всего периода развития современного российского государства институт государственных закупок не раз подвергался изменениям и дополнениям. Утрачивали силу и издавались новые нормативные акты, регулирующие данную сферу государственной деятельности. В настоящее время данная тенденция, считаю, также присутствует. Это свидетельствует не только о несовершенстве действующего законодательства в этой области, и о необходимости его совершенствования, а так же своевременного проведения совершенствования законодательства Российской Федерации.

Анализ механизмов правового регулирования закупок для государственных нужд, предполагаю, позволит определить основные направления совершенствования данного этого механизма и максимально учесть государственные и частные интересы.

Теоретической основой дальнейшего исследования в этой области могут

выступать публикации авторов работавших в этом направлении, таких как: Андреева Л. В., Асаул А.Н., Белов В. Е., Беляева О. А., Борисов А.Н., Гладков В. С., Горбунова Л. В., Гребенщикова Я. Б., Губин Е. П., Заботина Н. Н., Кичик К. В., Кощеев В.А., Краев Н.А, Кузнецов К. В., Медведев М.Ю., Насонов А.М. и др., Тарабаев П. С., Тихомиров, А.С., Яровой А. В., нормативные правовые акты Российской Федерации, регулирующие организацию и размещение государственных заказов. Кроме того, для выполнения задачи своевременного совершенствования законодательства, должны быть использованы статистические данные об объемах, сроках и методах размещения заказов для государственных и муниципальных нужд.

Изучение сущности и механизма правового регулирования формирования и развития контрактной системы организации закупок и правового регулирования договорных отношений организации закупок для государственных и муниципальных нужд, считаю, подразумевает необходимость последовательного решения следующих вопросов:

- рассмотреть понятие государственных закупок для государственных и муниципальных нужд;
- описать структуру нормативно-правового регулирования поставки для государственных и муниципальных нужд;
- рассмотреть возможные способы определения поставщика путем проведения торгов;
- рассмотреть, как исключение, возможные способы определения поставщика без проведения торгов, и в каких случаях;
- описать процесс исполнения государственного контракта, определить его особенные, отличительные от других процессов нормативно-правового регулирования, черты;
- выделить и описать актуальные проблемы правового регулирования поставки для государственных и муниципальных нужд.
- проанализировать действующие информационные технологии механизма государственных и муниципальных заказов в Российской Федерации;
- дать оценку эффективности действующей системы государственных и муниципальных заказов;
- дать оценку правового регулирования организации государственных закупок в Российской Федерации на федеральном и региональном уровнях.

В результате такого исследования можно будет дать дополнительные предложения по некоторым направлениям совершенствования механизма государственных и муниципальных закупок.

Список использованных источников и литературы:

1. Федеральный закон от 2 декабря 1994 г. N 53-ФЗ "О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд". Текст Федерального закона опубликован в "Российской газете" от 15 декабря 1994 г., в Собрании законодательства Российской Федерации от 5 декабря 1994 г. N 32 ст. 3303.
2. Федеральный закон от 13 декабря 1994 г. N 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд». Текст Закона опубликован в "Российской газете" от 21 декабря 1994 г., в Собрании законодательства Российской Федерации от 19 декабря 1994 г., N 34, ст. 3540.
3. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд". Текст Федерального закона опубликован в "Российской газете" от 28 июля 2005 г. N 163, в Собрании законодательства Российской Федерации от 25 июля 2005 г. N 30 (часть I) ст. 3105, в "Парламентской газете" от 9 августа 2005 г. N 138.
4. Федеральный закон N 223-ФЗ от 18 июля 2011 г. "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц". Текст Федерального закона опубликован в "Российской газете" от 22 июля 2011 г. N 159, в Собрании законодательства Российской Федерации от 25 июля 2011 г. N 30 (часть I) ст. 4571.
5. Федеральный закон № 63-ФЗ от 18 июля 2011 «Об электронной подписи». Текст Федерального закона опубликован в "Российской газете" от 8 апреля 2011 г. N 75, в Собрании законодательства Российской Федерации от 11 апреля 2011 г. N 15 ст. 2036, в "Парламентской газете" от 8 апреля 2011 г. N 17.
6. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд". Текст Федерального закона опубликован на "Официальном интернет-портале правовой информации" (www.pravo.gov.ru) 8 апреля 2013 г., в Собрании законодательства Российской Федерации от 8 апреля 2013 г. N 14 ст. 1652, в "Российской газете" от 12 апреля 2013 г. N 80.
7. Федеральный закон № 140-ФЗ от 04 июня 2014 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Текст Федерального закона опубликован на "Официальном интернет-портале правовой информации" (www.pravo.gov.ru) 4 июня 2014 г., в "Российской газете" от 6 июня 2014 г. N 127, в Собрании законодательства Российской Федерации от 9 июня 2014 г. N 23 ст. 2925.
8. Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному собранию от 12.12. 2012 [электронный ресурс]. URL: <http://президент.рф/transcripts/17118>.
9. Гладков В. С. Государственный заказ в сфере государственного управления экономикой: Дис. канд. юрид. наук. Ростов-на-Дону, 2008.
10. Заботина Н. Н. Правовая природа правоотношений, возникающих в связи с

заключением контрактов на поставку товаров для государственных нужд: Автореф. дис. канд. юрид. наук. Волгоград, 2006.

11. Тарабаев П. С. Гражданско-правовое регулирование поставки товаров для федеральных государственных нужд: Дис. канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2009.

12. Яровой А. В. Поставка товаров для государственных нужд: Дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2005.

*Рыбникова К. В. студентка 2 курса
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»
направление «Юриспруденция»
профиль «Судебная власть, прокурорский надзор, организация
правоохранительной деятельности, адвокатура, нотариат»
Руководитель к.ю.н., доцент Крестинский М. В.*

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЧАСТНОЙ ОХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация: В статье на основе анализа правовой сущности охранной и детективной деятельности определяется ее современное значение, значение эффективного законодательства в данной сфере и степень влияния на развитие страны.

Ключевые слова: частная охранная деятельность, частная детективная деятельность, частные охранные организации, эффективность законодательства, контроль, закон, взаимодействие, основы.

Правовые отношения с участием частных охранных организаций в недостаточной степени изучены цивилистической наукой, о чем свидетельствует отсутствие монографических работ, специально посвященных указанному вопросу. В проводимых исследованиях, в основном, акцентируется внимание на административном- и государственно-правовом аспектах осуществления частной охранной деятельности, оставляя за рамками исследования вопросы развития и совершенствования деятельности частных охранных организаций как субъектов гражданско-правовых и предпринимательских отношений.

В диссертационных работах исследовались проблемы: совершенствования административно-правового регулирования частной охранной деятельности (В.Б. Белоусова, Т.Э. Зулфугарзаде, В.И. Козлова, П.В. Иванова, А.Ю. Огурцова, О.И. Маликовой и др.), организационных и правовых основ ее регулирования (Д.К. Брагера, Т.Г. Матвеева и др.). Заслуживают внимания работы таких авторов, как: И.В. Гайдым, В.В. Гладких, С.Р. Григорьева, А.В. Ермолаева, О.В. Климовкина, В.М. Мелихова, В.В. Мельникова, М.В. Севостьянова, посвященные отдельным проблемам осуществления частной охранной деятельно-

сти, обороту оружия в указанной сфере, организационно-правовым вопросам взаимодействия частных охранных организаций с органами внутренних дел.

Начиная с конца 80–х годов прошлого века на территории Российской Федерации получил бурное развитие институт предпринимательства, который в свою очередь сформировал растущий спрос на услуги безопасности. Удовлетворить его государственные силовые структуры были не готовы. В связи с чем образовавшуюся нишу стремительно заполнял частный бизнес.

На сегодняшний день частный детективный и охранный бизнес представляет собой активно развивающийся сектор экономики. Емкость этого рынка на территории Российской Федерации оценивается в 4 миллиарда долларов, его делят между собой около 30 тысяч сыскных и охранных организаций. На лицо тот факт, что институт частной детективной и охранный деятельности играет важную роль в обеспечении охраны общественного порядка и общественной безопасности страны.¹

Поскольку ни один из существующих законов нельзя назвать идеальным, в них иногда приходится вносить всевозможные поправки и изменения, которые становятся востребованными с течением времени. Так, претерпел существенные изменения в 2016 году и Закон «О частной детективной и охранный деятельности в РФ».² Повышение эффективности охранный деятельности, её дальнейшее совершенствование в значительной мере зависит от качества охранный законодательства. Отсутствие фундаментальной правовой базы, постоянное запаздывание с принятием необходимых законов, внесением в них необходимых изменений, устранением пробелов и противоречий существенно затрудняет осуществление охранный деятельности, создает препоны для её дальнейшего развития, не способствует решению задач по обеспечению безопасности, защите прав и законных интересов юридических и физических лиц.

Формирование охранный законодательства в России началось с момента принятия 11 марта 1992 г. Закона Российской Федерации «О частной детективной и охранный деятельности в Российской Федерации». После этого было принято большое число нормативных правовых актов, регламентирующих правоотношения в сфере охраны, в том числе Федеральные законы: «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием государственного контроля в сфере частной охранный и детективной деятельности», «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «О частной детективной и охранный деятельности в Российской Федерации», «О государственной охране», «О ведомственной охране», «Об оружии», «О транспортной безопасности», ряд постановлений Правительства Российской Федерации, приказы министерств и ведомств. Однако данное обстоятельство не привело к созданию системы стабильного, внутренне непротиворечивого охранный законодательства. Наоборот, в нем появилось немало неясных формулировок и положений, бланкетных и отсылочных норм, пробелов и прямых

¹ <http://www.guardinfo.ru/>

² <http://iurist.su/zakon-2487-1-o-chastnoj-detektivnoj-i-oxrannoj-deyatelnosti-v-rf-v-2016-godu/>

противоречий не только с нормами внутриотраслевого законодательства, но и с нормами Конституции Российской Федерации, гражданского, международного и других отраслей права, что окончательно разбалансировало охранное законодательство.

Вследствие этого оно вместо достижения благих целей – создания благоприятных условий для развития и совершенствования охранной деятельности, по существу, превратилось в свою противоположность, стало серьезным тормозом для решения проблем, связанных с безопасностью личности, общества и государства.

Частная детективная и охранная деятельность в свою очередь, способна принимать активное участие в борьбе с терроризмом и его предупреждении, поскольку по своей правовой сущности направлена на обеспечение защиты объектов охраны от противоправных посягательств.

Формирование охранного законодательства в России началось в начале 90-х годов прошлого столетия. Оно представляет собой совокупность законодательных и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы, регулирующие общественные отношения между субъектами охранной деятельности и государством в связи с осуществлением охранной деятельности по обеспечению безопасности личности, объектов государственной и негосударственной охраны.

Согласно ст. 2 Закона «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» правовую основу данной деятельности составляют Конституция РФ, Закон «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации», другие законы и иные правовые акты Российской Федерации. Исходя из смысла данной статьи, под правовой основой частной детективной и охранной деятельности следует понимать систему специальных законов, нормативных и иных правовых актов, в соответствии с которыми и на основании которых действует и применяется законодательство, регулирующее сферу деятельности частных детективов и охранных организаций.

Однако в научной литературе частная детективная и охранная деятельность определяется далеко не однозначно. В частности, одни авторы отмечают, что частная детективная и охранная деятельность - это деятельность по защите прав и законных интересов физических и юридических лиц, а также по оказанию им иных услуг специально созданными для этих целей негосударственными предприятиями, действующими на договорной возмездной основе, использующими специальные силы, средства и методы в соответствии с законом и при неуклонном соблюдении установленного порядка.¹ Вторые определяют частную сыскную деятельность как основанную на законе и облеченную в правовую форму правовых отношений деятельность негосударственных субъектов (частных сыщиков и организаций), использующих специальные силы и сред-

¹ Демина М.Ф. Частная детективная и охранная деятельность как объект отношений в сфере обеспечения разрешительной системы // Административное и муниципальное право. - 2009. - № 5. - С. 23

ства, осуществляемую посредством оказания услуг в сфере уголовного и гражданского судопроизводства.¹ Третьи авторы под частной детективной деятельностью понимают совокупность действий индивидов и их объединений, имеющих специальное разрешение, по оказанию услуг физическим и юридическим лицам за вознаграждение, с целью защиты их частной собственности или иного законного интереса.² Четвертые определяют частную детективную и охранную деятельность как предусмотренный законом определенный вид юридической, лицензируемой деятельности по оказанию услуг юридическим и физическим лицам на возмездной договорной основе в целях защиты их прав и законных интересов.³ Пятые авторы частную детективную и охранную деятельность рассматривают как регулируемую преимущественно нормами административного права один из методов правоохранительной деятельности, состоящий в оказании гражданам и организациям со стороны частных детективов охранных и охранно-сыскных услуг, имеющих публичный характер, и осуществляемый в целях защиты законных прав и интересов граждан и организаций на основе специального государственного разрешения.⁴

Анализ вышеприведенных определений позволяет сделать вывод о том, что частная детективная и охранная деятельность имеет двойственную природу, с одной стороны, рассматриваемая деятельность носит публично-правовой характер, с другой стороны, данная деятельность имеет частно-правовую составляющую.⁵ В ст. 3 Закона РФ «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» законодатель определяет содержание частной детективной и охранной деятельности, одна из составляющих которых заключается в осуществлении сыска, а другая - в предоставлении услуг по охране. Таким образом, законом предусмотрено два вида частной детективной и охранной деятельности: сыск и охрана, которые осуществляются специальными организациями.

Оказание услуг в целях охраны разрешается только организациям, специально учрежденным для их выполнения. Учредителями данных организаций являются либо физические лица, являющиеся гражданами Российской Федерации, либо организации, организующие у себя службу безопасности. Учредителям выдается органом внутренних дел по месту учреждения лицензия, которая

¹ Огурцов А.Ю. Контроль органов внутренних дел за частной детективной и охранной деятельностью: дис. д-ра юрид. наук. - М., 2006. - С. 9.

² Лазоренко А.В. Административно-правовой статус частного детектива и охранника // Административное и муниципальное право. - 2008. - № 1. - С. 26.

³ Семенов В.Г. Частная детективная деятельность при расследовании преступлений. - М., 2006. - С. 20.

⁴ Белорусов В.Б. Административно-правовой статус негосударственных субъектов правоохранительной деятельности в Российской Федерации: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. - М., 2005. - С. 32.

⁵ Трегубова Е.В. Административные запреты в деятельности частных детективов и охранников // Административное и муниципальное право. - 2009. - № 10. - С. 50-51.

подлежит обязательной государственной регистрации. Срок действия лицензии - пять лет, в дальнейшем срок продлевается еще на пять лет.

Частные охранные организации имеют право на предоставление таких услуг, как:

- 1) защита жизни и здоровья граждан;
- 2) охрана объектов и или имущества собственников;
- 3) проектирование, монтаж и эксплуатационное обслуживание средств пожарно-охранной сигнализации;
- 4) консультирование и подготовка рекомендаций по вопросам правомерной защиты от противоправных посягательств;

5) обеспечение порядка в местах проведения массовых мероприятий;

6) обеспечение внутриобъектового и пропускного режимов на объектах;

Частные детективные организации оказывают услуги в сыскной деятельности, которая заключается в сборе интересующей клиента информации, такие как:

1) сбор сведений по гражданским и уголовным делам;

2) сбор информации о предпринимательской деятельности;

3) сбор сведений об отдельных лицах при заключении с ними контрактов;

4) поиск без вести пропавших лиц и утраченного имущества Административная деятельность органов внутренних дел.

Наряду с вышеперечисленными услугами частные охранно-сыскные организации активно взаимодействуют с правоохранительными органами. В частности, оказывают:

1) непосредственную помощь органам внутренних дел путем безвозмездного выделения сил и средств для обеспечения общественного порядка на основании договоров о сотрудничестве между организациями и отдельными подразделениями ОВД;

2) помощь оперативным подразделениям правоохранительных органов путем предоставления информации, проведения совместных или согласованных мероприятий.

На основании услуг, оказываемых частными охранно-сыскными организациями как физическим или юридическим лицам, так и правоохранительным органам, можно выделить следующие признаки частной детективной и охранной деятельности:

1) правоохранный характер как частной детективной, так и охранной деятельности.

Наличие данного признака вызывает споры среди специалистов в области правоохранительной деятельности. Так, например, Т.В. Захарова в своем комментарии к Закону РФ «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» отмечает, что «тезис о правоохранительной сущности этого вида предпринимательства обоснован общностью задач, характера, форм и методов их деятельности, однако общность содержания деятельности частных охранно-детективных структур и правоохранительных органов условна и осно-

вана на больших допущениях».¹ В одном из учебников по курсу «Правоохранительные органы» также отмечается, что «...в некоторых изданиях, не только учебных, но и претендующих на «нечто высоконаучное», среди правоохранительных органов упоминаются даже частные охранные фирмы...».² Однако в целом ряде других работ по рассматриваемой проблематике их авторы придерживаются противоположной точки зрения и считают, что частная детективная и охранный деятельность является составной частью негосударственной правоохранительной деятельности. Л.Ф. Кваша и Ю.Ф. Кваша, например, включают в систему негосударственных субъектов правоохранительной деятельности внештатных сотрудников, народных дружинников и частных охранников, органы частной полиции в форме частных детективных и охранных организаций, частных детективов-индивидуалов, службы безопасности хозяйствующих субъектов.³

2) наличие специального государственного разрешения - лицензии на осуществление сыска и охраны.

Согласно ст. 6 и ст. 11 Закона «О частной детективной и охранной деятельности» оказание услуг в области сыска и охраны разрешается только организациям, специально учреждаемым для их выполнения и имеющим лицензию, выданную органами внутренних дел. Учитывая характер осуществляемых частными детективами и охранниками функций, допускать к такой деятельности лиц либо организаций, не прошедших предварительную проверку в компетентных органах - значит вовлечь в эту деятельность криминальные элементы;

3) возмездная договорная основа деятельности частных детективных и охранных организаций, то есть коммерческая деятельность.

Данный признак существенно отличает деятельность государственных органов правоохранительной направленности от негосударственных предприятий той же направленности. Хотя следует признать, что деятельность каждого служащего государственного органа тоже оплачивается как гражданами, так и иными организациями посредством отчисления налогов. Разница состоит в том, что договорной характер отношений между частными детективными и охранными организациями и их клиентами подразумевает конкретный размер оплаты за обозначенные в договоре действия, а налогообложение в целях оплаты труда работников государственных правоохранительных органов носит неопределенный общий характер.⁴

¹ Захарова Т.В. Комментарий к Закону РФ «Закон РФ «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации». - М., 2005. - С. 7.

² Гуценко К.Ф., Ковалев М.Л. Правоохранительные органы. - М., 2007. - С. 13.

³ Кваша Л.Ф., Кваша Ю.Ф. Правоохранительные органы Российской Федерации. - М., 2005. - С. 14-15; Кваша Л.Ф. Негосударственные субъекты правоохранительной деятельности в Российской Федерации. - М., 2008. - С. 7-8.;

⁴ Шаронов С.А. Договор на оказание услуг частной охранной деятельности: автореф. дис. канд. юрид. наук. - Волгоград, 2006. - С. 7.

4) особые требования, предъявляемые к кандидатам на работу в частных детективных и охранных организациях, то есть те требования, которые предъявляются для получения лицензии.¹

Наряду с вышеперечисленным следует отметить, что частная детективная и охранный деятельность осуществляется в достаточно жестком административно-правовом режиме, который обеспечивает требования законности в деятельности как частных детективов, так и охранников; одним из средств обеспечения законности в деятельности частных детективов и охранников являются административные запреты.

Говоря о деятельности частных детективов, следует отметить, что им запрещается:

- 1) скрывать от правоохранительных органов ставшие им известными факты готовящихся или совершенных преступлений;
- 2) выдавать себя за сотрудников правоохранительных органов;
- 3) осуществлять видео- и аудиозапись, фото- и киносъемку в служебных или иных помещениях без письменного согласия на то соответствующих должностных или частных лиц;
- 4) прибегать к действиям, посягающим на права и свободы граждан;
- 5) совершать действия, ставящие под угрозу жизнь, здоровье, честь, достоинство и имущество граждан;
- 6) разглашать собранную информацию, использовать ее в каких-либо целях вопреки интересам своего клиента или в интересах третьих лиц; и др.²

В ходе осуществления частной детективной деятельности разрешается применять специальные средства, а при осуществлении частной охранной деятельности - специальные средства и огнестрельное оружие только в случаях и в порядке, предусмотренных законом. При этом стоит отметить, что с 1 января 2010 года в соответствии с Федеральным законом №272-ФЗ от 22 декабря 2008 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием государственного контроля в сфере частной охранной и детективной деятельности» все огнестрельное оружие частных охранных структур было передано на баланс МВД РФ и в настоящее время используется на правах аренды.

В соответствии со ст. 20 Закона «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» контроль за частной детективной деятельностью на территории Российской Федерации осуществляет федеральный орган исполнительной власти, в ведении которого находятся вопросы внутренних дел, а также иные федеральные органы исполнительной власти и подчиненные им органы и подразделения в пределах, установленных настоящим Законом, другими законами и иными нормативными правовыми актами Российской Фе-

¹ Кинчус Е.В. Правовой статус частного детектива // Административное право и процесс. - 2007. - № 6. - С. 19. (см. приложение 1).

² Статья 7 Закона РФ № 2487-1 от 11.03.1992 г. «О частной детективной и охранной деятельности в РФ».

дерации. В целях осуществления государственного контроля за соблюдением лицензиатом лицензионных требований при осуществлении частной детективной деятельности или частной охранной деятельности соответственно орган внутренних дел, федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в сфере частной охранной деятельности, или его территориальные органы в пределах своей компетенции проводят плановую и внеплановую проверки. Указанные проверки проводятся на основании соответствующих распоряжений (приказов) органа внутренних дел, федерального органа исполнительной власти, уполномоченного в сфере частной охранной деятельности, или его территориального органа.

В законе необходимо определить конкретные формы участия государственной и частной охраны в обеспечении безопасности, общественного порядка и борьбе с терроризмом, их права и обязанности, которыми они должны при этом обладать.

Дальнейшее совершенствование охранного законодательства невозможно без подготовки и принятия новых, самостоятельных федеральных законов, а именно федерального закона «О частной охранной деятельности» и федерального закона «О частной детективной деятельности».

Список использованных источников и литературы:

1. Закон РФ № 2487-1 от 11.03.1992 г. «О частной детективной и охранной деятельности в РФ»;
2. Демина М.Ф. Частная детективная и охранная деятельность как объект отношений в сфере обеспечения разрешительной системы // Административное и муниципальное право. - 2009. - № 5;
3. Огурцов А.Ю. Контроль органов внутренних дел за частной детективной и охранной деятельностью: дис. д-ра юрид. наук. - М., 2006;
4. Лазоренко А.В. Административно-правовой статус частного детектива и охранника // Административное и муниципальное право. - 2008. - № 1;
5. Семенов В.Г. Частная детективная деятельность при расследовании преступлений. - М., 2006;
6. Белорусов В.Б. Административно-правовой статус негосударственных субъектов правоохранительной деятельности в Российской Федерации: автореф. дис. д-ра юрид. наук. - М., 2005;
7. Трегубова Е.В. Административные запреты в деятельности частных детективов и охранников // Административное и муниципальное право. - 2009. - № 10;
8. Захарова Т.В. Комментарий к Закону РФ «Закон РФ «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации». - М., 2005;
9. Гуценко К.Ф., Ковалев М.Л. Правоохранительные органы. - М., 2007;
10. Кваша Л.Ф., Кваша Ю.Ф. Правоохранительные органы Российской Федерации. - М., 2005. - С. 14-15; Кваша Л.Ф. Негосударственные субъекты правоохранительной деятельности в Российской Федерации. - М., 2008;
11. Шаронов С.А. Договор на оказание услуг частной охранной деятельности:

- автореф. дис. канд. юрид. наук. - Волгоград, 2006;
12. Кинчус Е.В. Правовой статус частного детектива // Административное право и процесс. - 2007. - № 6;
13. www.guardinfo.ru;
14. www.iurist.su.

*Кабанова Н. А. студентка 2 курса
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Юриспруденция»
профиль «Судебная власть, прокурорский надзор, организация
правоохранительной деятельности, адвокатура, нотариат»
Руководитель к.ю.н., доцент Крестинский М. В.*

ПРОКУРОРСКИЙ НАДЗОР ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ПРАВ И ЗАКОННЫХ ИНТЕРЕСОВ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

Аннотация: данная статья посвящена вопросам прокурорского надзора за соблюдением законодательства о несовершеннолетних.

Ключевые слова: прокурорский надзор, прокурор, защита прав несовершеннолетних, законодательство.

В последние годы произошло существенное реформирование органов прокуратуры. Законодатель по-новому подошел к организации прокурорского надзора. Правозащитная функция стала основой прокурорской деятельности, получила прямое и четкое законодательное оформление. Одним из приоритетных направлений прокурорской деятельности является надзор за исполнением законов о несовершеннолетних и молодежи.

Конституция Российской Федерации установила, что человек, его права и свободы являются высшей ценностью, признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина – обязанность государства. Основные права и свободы человека и гражданина неотчуждаемы и принадлежат каждому от рождения. Следовательно, соблюдение и защита прав и свобод должны осуществляться в отношении всех граждан, независимо от возраста.¹

Главную роль в защите прав и свобод несовершеннолетних, занимают органы прокуратуры, так как они реализуют функцию надзора за исполнением законодательства о несовершеннолетних в целях обеспечения законности и правопорядка в обществе, защиты их прав и свобод от преступных и иных посягательств. К сожалению, федеральный закон «О прокуратуре Российской Федерации» не закрепляет самостоятельную отрасль надзора за исполнением законодательства о совершеннолетних.

¹ См.: Рохлин В.И. Прокурорский надзор за исполнением законов о несовершеннолетних СП.2005г., С, 3

Именно отсутствие установленного законом предмета надзора влечет отсутствие единообразия в реализации работы органов прокуратуры. Следовательно, работа по реализации данного направления в деятельности органов прокуратуры Российской Федерации неодинакова.¹

Прокурорский надзор в данной сфере должен носить инициативный наступательный и системный характер, это связано с тем, что несовершеннолетние не в состоянии самостоятельно защищать свои права.

Прокурорский надзор – является самостоятельным видом государственной деятельности органов прокуратуры от имени РФ, который в целях соблюдения Конституции, Федеральных Конституционных законов, Федеральных законов Российской Федерации, осуществляют проверки исполнения законов, подзаконных нормативных правовых актов, государственными и не государственными органами и учреждениями.

Правовой основой осуществления надзора за исполнением законов о несовершеннолетних являются :Конституция Российской Федерации, Всеобщая декларация прав человека 1948г., Конвенция о защите прав человека и основных свобод 1970г., Конвенция о правах ребенка 1989г., а так же Федеральный закон «О прокуратуре Российской Федерации» Кроме того, все вопросы защиты и обеспечения прав и интересов несовершеннолетних в России регламентируют Трудовой кодекс РФ, Уголовный кодекс РФ, Уголовно-процессуальный кодекс РФ, Жилищный кодекс РФ, Семейный кодекс РФ, Федеральный закон «Об основных гарантиях прав ребенка в РФ», «Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан», Федеральные законы «Об образовании», «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» и другие нормативно-правовые акты.²

Надзор органов прокуратуры за исполнением законодательства о несовершеннолетних включает в себя: соблюдение прав несовершеннолетних в различных областях государственной, экономической, социальной, семейной жизни со стороны соответствующих органов, учреждений, организаций и предприятий; соблюдение прав и свобод несовершеннолетних при расследовании и судебном рассмотрении дел о совершенных несовершеннолетними преступлениях или защите их интересов; соблюдение прав несовершеннолетних со стороны родителей или лиц, которые выступают в качестве опекуна; выявление причин, по которым несовершеннолетние совершают преступления или незаконные действия совершаются против них. Спецификой надзора за исполнением законодательства о несовершеннолетних является то, что особое значение уделяется созданию высокого уровня защиты прав и интересов несовершеннолетних.

Приступая к рассмотрению предмета прокурорского надзора в его основных проявлениях, следует иметь в виду, что прокурорский надзор как особый,

¹ СМ.: Григорьев Н.В. Прокурорский надзор М.2009г., С. 353

²СМ.: Рохлин В.И. Прокурорский надзор за исполнением законов о несовершеннолетних СП.2005г., С, 6-7

самостоятельный вид государственной деятельности характеризуется следующими отличительными признаками:

- 1) прокурорский надзор осуществляется от имени государства;
- 2) цели прокурорского надзора составляют обеспечение верховенства закона, единства и укрепления законности, защита прав и свобод; человека и гражданина, охраняемых законом интересов, общества и государства;
- 3) надзор осуществляется единой федеральной системой органов прокуратуры;
- 4) прокурорский надзор выражается в наблюдении за соблюдением Конституции Российской Федерации и исполнение законов, действующих на территории Российской Федерации государственными органами, органами местного самоуправления, их должностными лицами, органами управления и руководителями учреждений, организаций указанными в законе.

Задачи прокурорского надзора определяются его государственно правовым назначением и местом в правоохранительной системе страны. Как орган, стоящий на защите законности, прокуратура призвана обеспечить:

- 1) своевременное выявление нарушений закона;
- 2) своевременное и радикальное устранение нарушений закона;
- 3) предупреждение нарушений закона.
- 4) Защиту прав и свобод человека и гражданина.

Особенностями надзора за исполнением законов о несовершеннолетних предъявляются высокие требования к его организации. Работа прокурора должна строиться таким образом, чтобы в поле зрения прокуратуры находились все наиболее актуальные вопросы обеспечения законности. Надзор за исполнением законов должен обеспечивать планомерное воздействие на причины правонарушений, весь комплекс обстоятельств, приводящих к их совершению¹

Список использованных источников и литературы:

1. Федеральный закон "О прокуратуре Российской Федерации" от 17.01.1992 N 2202-1-ФЗ (действующая редакция, 2016)
2. Григорьев Н.В. Прокурорский надзор М.2009г.,
3. Макеев Н.Н. Прокурорский надзор в Российской Федерации: методика осуществления надзора за исполнением законов о несовершеннолетних А. 2011г.
4. Рохлин В.И. Прокурорский надзор за исполнением законов о несовершеннолетних СП.2005 г.

¹ См.: Макеев Н.Н. Прокурорский надзор в Российской Федерации: методика осуществления надзора за исполнением законов о несовершеннолетних А. 2011г. С.6

*Рыжова Е. В. студентка 2 курса
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Юриспруденция»
профиль «Судебная власть, прокурорский надзор, организация
правоохранительной деятельности, адвокатура, нотариат»
Руководитель к.ю.н., доцент Крестинский М. В.*

АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ЭКСПЕРТИЗА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА КАК МЕТОД БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ

Целью является, на основе анализа законодательных актов об антикоррупционной экспертизе, выделить : ее предназначение; виды; особенности, рассмотреть принципы проведения данной экспертизы. А также обозначить практические проблемы, связанных с ее реализацией в Российской Федерации и предложить возможные пути ее усовершенствования.

Антикоррупционная экспертиза нормативных правовых актов и их проектов получила широкое распространение в Российской Федерации после ратификации Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции, принятой в г. Нью-Йорке 31 октября 2003 г.¹ и принятия Федерального закона от 17 июля 2009 г. № 172-ФЗ «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов».

Принципы антикоррупционной экспертизы являются правовыми, носят разноуровневый характер и могут быть классифицированы как общие (общеправовые), межотраслевые и отраслевые. Принципы организации антикоррупционной экспертизы отражают наиболее существенные стороны ее подготовки и проведения. Они определяют содержание процедуры экспертизы, а также взаимоотношения между субъектами, проводящими антикоррупционную экспертизу:

1) обязательность проведения антикоррупционной экспертизы проектов нормативных правовых актов.

2) оценка нормативного правового акта во взаимосвязи с другими нормативными правовыми актами.

3) обоснованность, объективность и проверяемость результатов антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов (проектов нормативных правовых актов).

4) компетентность лиц, проводящих антикоррупционную экспертизу нормативных правовых актов (проектов нормативных правовых актов).

5) сотрудничество федеральных органов исполнительной власти, иных государственных органов и организаций, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, а так-

¹ О ратификации Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции : федеральный закон от 8 марта 2006 г. № 40-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. № 26, ст. 2780. С. 7320-7367.

же их должностных лиц с институтами гражданского общества при проведении антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов (проектов нормативных правовых актов).

В первую очередь экспертиза является предупреждением коррупционных преступлений еще на стадии правотворчества¹. Под предупреждением тут подразумевается комплекс мер, направленных на предотвращение совершения коррупционного правонарушения путем устранения самих возможностей возникновения таких ситуаций.

Из этого складывается понятие антикоррупционной экспертизы— это деятельность специальных субъектов по выявлению в нормативных правовых актах и их проектах коррупциогенных факторов и их последующего устранения.

Следующее назначение антикоррупционной экспертизы проявляется в пресечении коррупциогенных факторов, которое статистически отражается в устранении выявленного их числа. Для методического обеспечения прицельного проведения антикоррупционной экспертизы важно знание структуры коррупциогенности. Полезность ее познания многоаспектна.

И вот лишь некоторые из них : в изданных на сегодняшний день научных работах, посвященных антикоррупционной экспертизе, редко встречается исследование компонента статистики, которая бы отражала количественно-качественные показатели ее проведения; статистика отражает динамику проявления конкретных коррупциогенных факторов и позволяет сосредоточить внимание экспертов на особенностях распространенных или редких факторов; знание структуры коррупциогенности отражает закономерности проявления факторов в нормативных правовых актах разного уровня (федерального, регионального, муниципального).

Коррупциогенными факторами выступают положения нормативных правовых актов или их проектов, устанавливающие для правоприменителя необоснованно широкие пределы усмотрения или возможность необоснованного применения исключений из общих правил; положения содержащие неопределенные, трудновыполнимые, обременительные требования к референтным группам, и чем, создающие условия для коррупции².

Следует отметить, что в федеральном законе используется термин «коррупциогенные факторы», а в Методике проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов (утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 26 февраля 2010 г. N 96) присутствует термин «коррупционные факторы». Возникает вопрос. Являются ли эти термины тождественными? И снова еди-

¹ Федеральный закон от 17.07.2009 N 172-ФЗ «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» // Российская газета, N 133, 22.07.2009

² ч.2 ст.1 Федеральный закон от 17.07.2009 N 172-ФЗ «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» // Российская газета, N 133, 22.07.2009

ного мнения нет : «термины, несмотря на схожесть, являются различными: «коррупционный фактор» - источник, причина преступного использования предоставленных полномочий, а «коррупциогенность» - свойство предмета, позволяющее утверждать, что данный предмет включает в себя один или несколько коррупционных элементов, которые могут впоследствии при определенных обстоятельствах проявиться в качестве коррупционных, поэтому наиболее приемлемым следует признать термин «коррупционные факторы», а коррупциогенность можно определить как потенциальную возможность совершения коррупционных деяний (действий/бездействия)»¹.

В своей монографии Алешкова Н.П. использует эти понятия тождественными «в связи с их равнозначным упоминанием в законодательстве в настоящее время»².

Исходя из определения термина «коррупциогенные факторы», содержащегося в Федеральном законе «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов», коррупциогенные факторы подразделяются на две большие группы: коррупциогенные факторы, устанавливающие для правоприменителя необоснованно широкие пределы усмотрения или возможность необоснованного применения исключений из общих правил и Коррупциогенные факторы, содержащие неопределенные, трудновыполнимые и (или) обременительные требования к гражданам и организациям.

К первой группе относятся :

а) широта дискреционных полномочий - отсутствие или неопределенность сроков, условий или оснований принятия решения, наличие дублирующих полномочий органов государственной власти или органов местного самоуправления (их должностных лиц);

б) определение компетенции по формуле «вправе» - диспозитивное установление возможности совершения органами государственной власти или органами местного самоуправления (их должностными лицами) действий в отношении граждан и организаций;

в) выборочное изменение объема прав - возможность необоснованного установления исключений из общего порядка для граждан и организаций по усмотрению органов государственной власти или органов местного самоуправления (их должностных лиц);

г) чрезмерная свобода подзаконного нормотворчества - наличие бланкетных и отсылочных норм, приводящее к принятию подзаконных актов,

¹ Дьяконова О.Г. Правовая или антикоррупционная экспертиза? / Антикоррупционная экспертиза нормативно-правовых актов и их проектов (сост. Е.Р. Россинская) / Сборник научных статей подготовлен на основании материалов круглого стола «Антикоррупционная экспертиза нормативно-правовых актов и их проектов», проходившего 15 января в МГЮА им. О.Е. Кутафина // М.: «Проспект», 2010, правовая система «Гарант»

² Н. П. Алешкова. Антикоррупционная экспертиза нормативных правовых актов и их проектов: вопросы теории и практики //Российская юстиция. № 10. 2012& С. 17

вторгающихся в компетенцию органа государственной власти или органа местного самоуправления, принявшего первоначальный нормативный правовой акт;

д) принятие нормативного правового акта за пределами компетенции - нарушение компетенции органов государственной власти или органов местного самоуправления (их должностных лиц) при принятии нормативных правовых актов;

е) заполнение законодательных пробелов при помощи подзаконных актов в отсутствие законодательной делегации соответствующих полномочий - установление общеобязательных правил поведения в подзаконном акте в условиях отсутствия закона;

ж) отсутствие или неполнота административных процедур - отсутствие порядка совершения органами государственной власти или органами местного самоуправления (их должностными лицами) определенных действий либо одного из элементов такого порядка;

з) отказ от конкурсных (аукционных) процедур - закрепление административного порядка предоставления права (блага).

Ко второй группе относятся :

а) наличие завышенных требований к лицу, предъявляемых для реализации принадлежащего ему права, - установление неопределенных, трудновыполнимых и обременительных требований к гражданам и организациям;

б) злоупотребление правом заявителя органами государственной власти или органами местного самоуправления (их должностными лицами) - отсутствие четкой регламентации прав граждан и организаций;

в) юридико-лингвистическая неопределенность - употребление неустоявшихся, двусмысленных терминов и категорий оценочного характера.

Следует отличать антикоррупционную экспертизу от правовой : антикоррупционная экспертиза направлена на выявление недостатков – «нормативных дефектов», «благоприятствующих» коррупции (в том числе, вопросы целесообразности выбора той или иной нормативной модели¹), у правовой экспертизы – соответствие проверяемого акта , актам большей юридической силы, принятие его в пределах компетенции соответствующего органа.

На основе анализа норм федерального закона можно сделать вывод о том, что антикоррупционная экспертиза осуществляется в нескольких видах:

1) по объекту экспертизы она делится на экспертизу проектов нормативных правовых актов (проводится до момента подписания правового акта соответствующим должностным лицом) и экспертизу действующих нормативных правовых актов (проводится в любое время после вступления правового акта в силу) – ч.1ст.1 ФЗ №172;

2) по субъекту экспертизы она делится на внутреннюю (осуществляемую структурами правотворческого органа) и внешнюю (осуществляемую

¹ Родионова О.Н. Антикоррупционная экспертиза // Российский юридический журнал.-№1.- 2010.- С.161

третьими лицами, например органами прокуратуры или юстиции, независимыми экспертами) – ст.3, ст.5 ФЗ №172;

3) по участию институтов гражданского общества она делится на официальную (проводится органами и должностными лицами в силу возложенных на них законом обязанностей) и независимую (проводится за счет собственных средств юридическими лицами и физическими лицами, аккредитованными Министерством юстиции Российской Федерации в качестве независимых экспертов антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов) – ст.3, 5 ФЗ №172;

4) по уровню правотворческого органа она делится на экспертизу правовых актов РФ, правовых актов субъектов РФ и муниципальных правовых актов – ст.3 ФЗ №172.

Субъектами антикоррупционной экспертизы являются :

- 1) прокуратурой Российской Федерации;
- 2) федеральным органом исполнительной власти в области юстиции;
- 3) органами, организациями, их должностными лицами¹.

Данные субъекты проводят официальную антикоррупционную экспертизу, то есть осуществление экспертных функций является реализацией обязанностей, возложенных на указанные органы и организации в соответствии с законодательством о противодействии коррупции.

Согласно ч.1 ст.5 ФЗ №172 установлена еще одна категория субъектов проведения антикоррупционной экспертизы - институты гражданского общества и граждане (независимые эксперты). Указанные субъекты осуществляют независимую антикоррупционную экспертизу нормативных правовых актов (проектов нормативных правовых актов). Данный вид экспертизы не является обязательным и осуществляется в отношении конкретного нормативного правового акта (проекта), исходя из желания самого независимого эксперта.

Следует отметить, что все виды антикоррупционных экспертиз проводятся в настоящее время, в соответствии с единой Методикой, утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 26 февраля 2010 г. N 96, на которую неоднократно делается ссылка в ФЗ №172. Указанной Методикой руководствуются, в том числе, независимые эксперты, получившие аккредитацию на проведение антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов, при проведении независимой антикоррупционной экспертизы.

Проблемой является то, что структура Методики включает общие положения, основные правила проведения экспертизы на коррупциогенность: а) упоминание о том, что такое эффективность проведения экспертизы, при этом не раскрываются элементы этой эффективности: системность, достоверность и проверяемость результатов экспертизы; б) краткое изложение со-

¹ ч.1 ст.3 Федеральный закон от 17.07.2009 N 172-ФЗ «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» // Российская газета, N 133, 22.07.2009

держания экспертного заключения; в) коррупционные факторы. И никаких способов проведения исследования, принципов и правил ее производства.

В связи с этим высока потребность в более детальной регламентации экспертных процедур и действий экспертов. Так, на уровне федеральных органов государственной власти во исполнение требований Закона об антикоррупционной экспертизе приняты Приказы, утверждающие правила проведения антикоррупционной экспертизы соответственно в конкретном ведомстве¹.

Из всех юридических экспертиз только рассматриваемая экспертиза регулируется федеральным законом. Практически не исследуется и не дополняется система ее субъектов, формирование их правового статуса; административные процедуры инициирования, проведения экспертизы и использования ее результатов. Не используются в полном объеме ее широчайшие возможности, заложенные в Конвенции ООН против коррупции. Мало изученными остаются результативность экспертизы и ее адаптация к практическому применению; не используется структура коррупциогенности и в связи с этим видится методологическая недостаточность. Отрицание статистики, как метода для отражения динамики конкретных коррупциогенных факторов и особенностей распространенных или редких факторов – нонсенс.

Несмотря на значительное количество научных работ по антикоррупционной экспертизе еще не предложен единый подход к решению этих проблем.

Список используемой литературы :

О ратификации Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции : федеральный закон от 8 марта 2006 г. № 40-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. № 26, ст. 2780. С. 7320-7367.

Федеральный закон от 17.07.2009 N 172-ФЗ «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» // Российская газета, N 133, 22.07.2009

Порядок проведения экспертизы проектов нормативных правовых актов и иных документов в Министерстве здравоохранения и социального развития Российской Федерации в целях выявления в них положений, способствующих созданию условий для проявления коррупции, утвержденный приказом Минздравсоцразвития России от 14 декабря 2009 г. N 988н // Российская газета от 27 января 2010 г. N 15;

Дьяконова О.Г. Правовая или антикоррупционная экспертиза? / Антикоррупционная экспертиза нормативно-правовых актов и их проектов (сост. Е.Р. Россинская) / Сборник научных статей подготовлен на основании материалов круглого стола «Антикоррупционная экспертиза нормативно-

¹ Порядок проведения экспертизы проектов нормативных правовых актов и иных документов в Министерстве здравоохранения и социального развития Российской Федерации в целях выявления в них положений, способствующих созданию условий для проявления коррупции, утвержденный приказом Минздравсоцразвития России от 14 декабря 2009 г. N 988н // Российская газета от 27 января 2010 г. N 15;

правовых актов и их проектов», проходившего 15 января в МГЮА им. О.Е. Кутафина // М.: «Проспект», 2010, правовая система «Гарант»

Н. П. Алешкова. Антикоррупционная экспертиза нормативных правовых актов и их проектов: вопросы теории и практики // Российская юстиция. № 10. 2012. С. 17

Родионова О.Н. Антикоррупционная экспертиза // Российский юридический журнал.-№1.-2010.- С.161

*Клейменова А. Н. студентка 2 курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Юриспруденция»
профиль «Судебная власть, прокурорский надзор, организация
правоохранительной деятельности, адвокатура, нотариат»
Руководитель к.ю.н., доцент Крестинский М.В.*

К ВОПРОСУ ОБ ИСТОРИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ РАЗВИТИЯ ОРГАНОВ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО СЛЕДСТВИЯ В РОССИИ

Актуальность темы в том, что предварительное расследование — это стадия уголовного процесса на которой, как я считаю, решаются наиболее важные вопросы уголовного права.

Методологической основой исследования является диалектический метод познания правовых и социальных явлений и процессов, позволяющий анализировать их в динамике.

Теоретическую основу исследования составляют работы Ефимичева П.С., Шимоновского В., Божьева В., Чистякова В.С., Алексеева Н.С., Ефимичева С.П., Кальницкого В.В., Химичева Г.П., Шейфер С.А., К.Ф.Гуценко, М.А.Ковалева и других в области уголовного процесса.

Основным органом дознания и следствия в дореволюционной России, согласно ч.1 т. XI Свода законов Российской империи, являлась полиция, в руках которой до 1860 г. было полностью сосредоточено расследование преступлений. В роли следователей обычно выступали квартальные надзиратели. В крупных городах существовали особые должности следственных приставов по гражданским и уголовным делам. Производить

следствие могли также и земские суды, управы благочиния и различные присутствия, в которые входили полицейские чины.

8 сентября 1802 года в России образовано Министерство внутренних дел. С августа 1810 года по 1819 год существовало также Министерство полиции. До 1860 года городская и земская полиция осуществляла расследование всех общеуголовных преступлений.

Само следствие делилось на предварительное и формальное. Главной задачей первого являлось установление факта происшествия, обладающего признаками преступления. Задачей второго- действительно ли и каким образом обви-

няемый совершил преступление, и подлежит ли он наказанию. Основные усилия при формальном следствии направлялись на получение от обвиняемого явки с повинной.

По закону от 4 июня 1860г. полиция была полностью освобождена от следственных функций. На нее возлагалось лишь установление противозаконных деяний и установление личности преступника путем проведения дознания, которое, кстати сказать, включало в себя и несколько иной смысл относительно принятого сегодня. Следует напомнить, что само понятие «дознание» имеет специфические этимологические корни. «Дознаться» - означает узнать что-либо и подразумевает действия в виде негласного разведывания. Таким образом, буквально толкуя термин «дознание» по отношению к исследуемой проблеме, можно прийти к выводу, что деятельность органов юстиции, называемая дознанием, заключается в проведении сочетания мер как гласного, так и негласного характера, конечной целью которого является установление всех обстоятельств преступления и лица, его совершившего.

В ходе первой великой судебной реформы на первые позиции выдвинулись органы предварительного следствия. Более четкой становится структура этих органов и полномочия, входящих в них должностных лиц.¹

Закон от 8 июля 1860 г. создал должности судебных следователей. В дополнение к Закону было издано два наказа - Судебным следователям, которые должны были вести предварительное следствие, и полиции, в обязанности которой входило производство розыска и дознание. Таким образом, произошло законодательное разделение предварительной стадии.

Неудачная регламентация досудебного производства стала очевидной с момента создания этого института в 1860 году. Одним из самых существенных недостатков уголовного судопроизводства признавалась слабость деятельности органов предварительного следствия, следственная организация, о необходимости, реформирования которой писали многие российские ученые и практики, предлагая средства по ее усовершенствованию.

Основными дефектами являлись: 1) двойное подчинение судебного следователя - процессуальный надзор за его деятельностью осуществлял прокурор, который одновременно являлся чиновником Министерства юстиции, а судебный контроль - окружной суд и судебная палата; 2) господство «розыскных начал» в предварительном следствии, что проявлялось, прежде всего, в многофункциональности деятельности следователя. Он реализовал функцию обвинения («обвинение виновных»), осуществлял полномочия, имманентно присущие суду, - применение мер процессуального принуждения, формальные допросы; 3) отсутствие у судебного следователя организационных возможностей

¹ Михайлов М.А., Омельченко Т.В. Проблемы и перспективы организации предварительного расследования: конференция в Академии следственного комитета Российской Федерации // Ученые записки Крымского Федерального Университета им. В.И. Вернадского. Юридические науки. – 2015. – Том:1- № 3(67). – С.194-218.

для осуществления своей деятельности, так как полиция ему не подчинялась, а специальной судебной полиции создано не было.¹

В связи с началом в России судебной реформы в 1864 г. был принят Устав уголовного судопроизводства. В соответствии с ним предварительное следствие по делам, подсудным окружным судам, должно было производиться судебными следователями при содействии полиции.

В Уставе было законодательно закреплено отделение деятельности полиции от судебной деятельности следователя при производстве предварительного следствия. Однако нормы Устава не давали определения следствия. Налицо тяжелая наследственность российского законодательства: отсутствие нормативного разделения предварительного и формального следствия трансформировалось в отсутствие четкого законодательного отделения следствия от дознания. Это в свою очередь повлекло смещение полицейских и судебных функций и полномочий на судебной стадии. Как видно при всей прогрессивности и радикальности, произошедших в шестидесятых годах 19 века преобразований деятельности органов предварительного расследования, имелись существенные недостатки в построении и регулировании этой деятельности.²

Таким образом, до реформы 8 июня 1860 г. расследование преступлений в России являлось одной из функций общих административных органов. Ядро следственного аппарата составляла полиция. Порядок и общие условия расследования преступлений соответствовали принципам розыскного процесса. Благодаря реформе 1864 г. судебная власть была отделена от власти административной.

В августе 1880 года в составе МВД был образован департамент полиции, в который помимо общей полиции вошли полиция политическая и корпус жандармов. Последние проводили предварительное следствие по политическим делам, изъятым из ведения судебных следователей.

Именно такое значение и вкладывалось в понятие дознания до Революции 1917 года. В 44 губерниях были введены должности судебных следователей, числившихся по ведомству Министерства юстиции. Следствие же с 1860г. перешло в компетенцию Министерства юстиции. До Революции 1917г. институт приостановления производства по уголовным делам не изменялся.

Февральская буржуазно-демократическая революция 1917 г. существенных изменений в структуру и деятельность судебно-следственного аппарата не принесла. Октябрьская же революция практически полностью ликвидировала царскую судебную систему, упразднив ее.

Характерной чертой первого периода становления органов предварительного расследования в советском государстве явилась первоначальная множественность структурных построений следственных органов, обусловленная

¹ Даневский В. П. Наше предварительное следствие, его недостатки и реформа. // Министерство юстиции. -1994/95

² Даневский В. П. Наше предварительное следствие, его недостатки и реформа. // Министерство юстиции. -1994/95

сломом старой судебной-следственной системы и поиском новых форм ее организации, проверка и испытание их на практике, постепенный отбор наиболее жизнеспособных и законодательное их закрепление, а также подконтрольность следственных органов Советам. В решении принципиальных вопросов создания следственных органов Советской власти высокая организующая роль принадлежала Наркомату юстиции (в 1918-1926 гг. наркомом юстиции был Д.И. Курский). Пробразом следственных органов этого периода стала следственная комиссия Военно-революционного комитета при Петроградском Совете рабочих и солдатских депутатов и аналогичные комиссии в других местностях. Расследованием преступлений, наряду со следственной комиссией, в октябре-ноябре 1917 г. занимались так же штабы Красной гвардии. Какой-либо законодательной регламентации их деятельности не было, и действовали они на основе революционного правосознания.

Положением о народном суде РСФСР от 27 октября 1920 г. были учреждены должности народных следователей, которые состояли в ведении советов народных судей и действовали в пределах своего участка, и следователей по важнейшим делам при губернских отделах юстиции и Наркомате юстиции. Суды осуществляли подбор и назначение следственных кадров, ведали финансированием и отчетностью, а также проводили ревизии подчиненных им следственных участков. Следователи руководили действиями розыскных аппаратов и могли проверять любой акт органов дознания. Оперативное управление следствием возлагалось на органы прокуратуры.

Таким образом, к концу первого периода становления следственного аппарата была сформирована правовая основа предварительного следствия, определены организационные формы деятельности следственного аппарата, выделены специальные следственные аппараты по делам о контрреволюционных (ВЧК-ОГПУ) и воинских (военные следователи) преступлениях.

Второй период (с 1924 по 1936 года) характеризуется постепенным выводом следственного аппарата из-под контроля органов юстиции и местных Советов, централизацией этого аппарата в системе прокуратуры с одновременным существенным расширением подследственности и полномочий органов дознания. 3 сентября 1928 г. постановлением ВЦИК и СНК РСФСР были внесены изменения в Положение о судеустройстве РСФСР, следователи выведены из подчинения судов и полностью подчинены прокурорам.¹

Третий период (с 1936 по 1963 гг.) охватывает время от сосредоточения следственного аппарата в Прокуратуре СССР до законодательного предоставления органам охраны общественного порядка (предшественник Министерства внутренних дел) права производства предварительного следствия. В организационном плане характерными его чертами явились с одной стороны, наличие единого следственного аппарата по общеуголовным делам в системе прокуратуры и одновременно многочисленные трудности, обусловленные, как правило,

¹ К.Ф.Гуценко, М.А.Ковалев Учебник Правоохранительные органы /Издательство "Зерцало", 2000 с. 32

перегрузками следователей, и, с другой стороны растущая в связи с этим роль органов дознания в расследовании преступлений, для чего в 1940 - 1950 гг. в милиции были созданы свои следственные аппараты, руководство, которых осуществлялось следственным отделом Главного управления милиции МВД СССР.

Четвертый период (с 1964 по 1988 гг.) характеризовался тем, что следственный аппарат органов охраны общественного порядка (в дальнейшем - Министерства внутренних дел) за сравнительно короткий срок превратился в структуру правоохранительных органов, осуществляющую расследование основного количества совершенных в стране преступлений.

Список использованных источников и литературы:

1. К.Ф.Гуценко, М.А.Ковалев Учебник Правоохранительные органы /Издательство"Зерцало", 2000
2. Даневский В. П. Наше предварительное следствие, его недостатки и реформа. // Министерство юстиции. -1994/95
3. Михайлов М.А., Омельченко Т.В. Проблемы и перспективы организации предварительного расследования: конференция в Академии следственного комитета Российской федерации // Ученые записки Крымского Федерального Университета им. В.И. Вернадского. Юридические науки. – 2015. – Том:1- № 3(67).

*Савчугова Д. В. студентка 2 курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Юриспруденция»
профиль «Судебная власть, прокурорский надзор, организация
правоохранительной деятельности, адвокатура, нотариат»
Руководитель к.ю.н., доцент Крестинский М. В.*

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ С 90-Х ГОДОВ ПРОШЛОГО ВЕКА ПО НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

Аннотация: статья посвящена исследованию исторических значимых этапов развития пенсионного обеспечения в Российской Федерации с начала 90-х годов до настоящего времени, в целях определения кардинальных перемен и разработки долгосрочных перспектив развития пенсионного права России .

Ключевые слова: социальные права личности, соответствие международным рекомендациям пенсионное обеспечение ,страховой стаж, трудовые пенсии, пенсии по случаю потери кормильца.

Сложившаяся в Российской Федерации либерально – этатическая модель конституционализма, предполагает уменьшение государственно-правового влияния в сфере личной жизни гражданина с усилением внимания к вопросам правового регулирования экономической составляющей жизни личности.

Это не может не отражаться на уровне материального обеспечения, тех граждан, которые по тем или иным причинам (возраст, болезнь, инвалидность, смерть лица обеспечивающего материально), ограничены в личных возможностях иметь денежный доход.

В этих случаях государство, путем закрепления этого принципа в Основном законе, выступило гарантом каждому социального обеспечения в установленных законом ситуациях (ст. 39 Конституции Российской Федерации).

Из части первой статьи 7 Конституции Российской Федерации следует, что забота о создании условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека безальтернативный, базовый признак социального государства.

Начало 90 –х. годов вошло в историю пенсионного обеспечения России в связи с тем, что в условиях реформирования общества обостряются противоречия в социальном положении граждан, выражающиеся в различном доступе к политической власти, переделе собственности, дифференциации уровня жизни, условий труда и уровня социальной защищенности.

Как обоснованно отмечал С.Е.Коробов социальная функция Российского государства пока неадекватна масштабу имеющихся социальных проблем.¹

Задачами построения социального государства должно стать обеспечение максимальных социальных гарантии достойного уровня жизни одним гражданам (мы имеем в виду нуждающихся в материальной государственной помощи лиц), в сочетании с обеспечением экономических и юридических гарантий тем, кто может и хочет трудиться.

В связи с этим, уровень пенсионного обеспечения - важная составляющая экономического и социального положения всего населения государства.

Тема пенсионного обеспечения как масштабный процесс концентрации специальных денежных средств и их распределения между нуждающимися, в том числе путем получения пенсий исследовалась в трудах Аракчеева В.С., Азаровой Е. Г., Антоновой Н.А., Белоштан Т. Б., Выговской И.Г., С.Ю.Головиной, К.Н.Гусова, А.Д.Зайкина, М.Л.Захарова, В.М.Корельского, А.Н.Кокотова, З.А.Кондратьевой, Ф.М.Левиант, Е.Е.Мачульской, М.В.Молодцова, В.Д.Перевалова, В.И.Попова, В.Б.Савостьяновой, Н.М.Саликовой, Н.А.Соколовой, Г.В.Сулеймановой, В.Н.Толкуновой, Э.Г.Тучковой.

Эта тема продолжает развиваться в современной научной литературе и приобрела свою особую остроту в настоящее время в связи с тем, что, Распоряжением Правительства РФ от 25.12.2012 № 2524-р утверждена «Стратегия дол-

¹ Коробов С. Е. Социальная функция государства : автореф....диссер...к.ю.н.. -М.,2001. 220 с.

госрочного развития пенсионной системы Российской Федерации», рассчитанная по срокам реализации в три этапа до 2030 года.

В частности итогом реформирования пенсионной системы РФ в части трудовых пенсий по старости предполагается увеличение страхового стажа с 5 до 15 лет.

Необходимость доктринальной разработки проблем пенсионного обеспечения опосредована многим факторами, включая демографический.

В настоящее время России на 142 млн. жителей уже больше 39 млн. пенсионеров, включая 13 млн. инвалидов, при растущем многомиллиардном дефиците Пенсионного фонда. Это 60 пенсионеров на 100 работающих, к 2025 г. их соотношение увеличится до 90 на 100¹.

Это глобальная государственная проблема.

Имеются также отдельные противоречия содержания национальной правовых предписаний в сфере пенсионного обеспечения системы и сущности пенсионного обеспечения международным рекомендациям.

Нами имеется в виду Конвенция № 102 Международной организации труда «О минимальных нормах социального обеспечения», которая предусматривает, что возникновение права на пенсию по старости может быть обусловлено минимальным стажем, продолжительность которого устанавливается национальным законодательством, однако предельный размер сокращенного размера пенсии (по Конвенции пособия) не может быть меньше 30 процентов заработка при минимальном стаже 10 лет (п. 3 ст. 29). Из текста Конвенции вытекает, что минимальный стаж, установленный национальным законодательством для получения сокращенной пенсии по старости, не может быть более 10 лет.

В связи с этим, исторический анализ государственной социальной политики и ее реализации на различных этапах развития государственности, позволяет учесть позитивный опыт формирования государственной социальной помощи и отвергнуть аналоги неудачных вариантов ее совершенствования.

Данная статья направлена на реализацию цели комплексного освещения становления и развития пенсионного обеспечения, как вида социального обеспечения в сравнительном аспекте.

Объект исследования - правоотношения, возникающие в связи и по поводу пенсионного обеспечения граждан в Российской.

Предметом исследования выступают нормы национального и международного права в сфере обеспечения граждан пенсиями как составная часть национальной правовой системы.

Сформулированная цель обусловила необходимость решения следующих задач:

- изучить основы формирования пенсионной системы России до 1917 гг.;
- выявить понятие и сущность пенсионного обеспечения с начала 90-х годов;

¹ Информация телеканала «Россия-24» от 15 февраля 2011 г.; www.minzdravsoc.ru.

- охарактеризовать систему и источники права пенсионного обеспечения на начало 90-х годов и идеи пенсионного обеспечения;

- проанализировать современное понятие и сущность права пенсионного обеспечения и его источники;

Современная российская система пенсионного обеспечения начала формироваться в 2002 г.

По мнению М.Л. Захарова и Э.Г. Тучковой тому послужили основанием две основные «Первая причина состояла в объективной потребности пересмотреть идеологию самой природы обязательного пенсионного страхования трудящихся, возродить и реализовать на практике истинную его сущность. Вторая причина состояла в необходимости повысить реальный уровень доходов основной части пенсионеров, живущих, как правило, на пенсию»¹.

Правовой базой и началом современных преобразований послужило принятие пакета Федеральных законов: Федерального закона от 15 декабря 2001 г. «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации», Федерального закона от 15 декабря 2001 г. «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» и Федерального закона от 17 декабря 2001 г. «О трудовых пенсиях в Российской Федерации»

По нашему мнению, это полностью соответствует конституционной норме (ч. 2 ст. 39 Конституции РФ) о том, что государственные пенсии устанавливаются только законом. Однако правовое обеспечение пенсионной реформы до настоящего времени не завершено, поскольку предполагается принятие еще ряда законов о профессиональных пенсионных системах, об управлении Пенсионным фондом РФ и др.

Конституция РФ гарантирует каждому социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом (ст.39).

Терминологическое и историческое определение объема понятия « пенсия (от pensio-) сводится к таким его признакам как безвозмездный платеж (система платежей) определенному лицу, осуществляемый периодически.

Возникновение пенсионного обеспечения связано с зародившейся в Древней Греции традицией объединения людей для взаимопомощи в рамках профессиональных коллегий.

Функциональное назначение коллегий заключалось в сборе и средств в целях последующей их выплаты в случае, получения травмы, утраты трудоспособности, а также длительного заболевания или увечья. Свое развитие и правовое оформление эти союзы получили в средние века, когда были на случаи болезни или наступления инвалидности созданы цеховые или ремесленные гиль-

¹Захаров, М.Л., Тучкова, Э.Г. Право социального обеспечения России. - М.: ТК Велба, Проспект 2007. - С. 220..

дии (союзы). Это был первый этап в развитии социального страхования и пенсионного обеспечения¹.

В истории России в части регулирования пенсионного обеспечения можно отметить Соборное Уложение 1649 года, в котором предусматривалось такое понятие как «прожиток».

Прожиточным поместьям посвящены статьи с 8 по 23, главы XVI, Соборного Уложения 1649 года. Согласно им прожиточные поместья оставались после смерти владельца на прожиток членам его семьи, не способных лично нести государеву службу²

Это не совсем соответствует современному понятию пенсии, но имеет признаки пенсионного обеспечения

В период правления императора Николая I 6 декабря 1827 года был принят такой исторически знаменитый нормативно – правовой акт как «Устав о пенсиях и единовременных пособиях» государственным (военным и гражданским)», в соответствии с которым гражданские служащие уравнивались в правах по пенсионному обеспечению с военными пенсионерами соответствующих рангов.

Устав о пенсиях и единовременных пособиях» включал в себя три раздела: «Правила для назначения пенсий и пособий», «О пенсиях и пособиях вдовам и детям классных чиновников» и «О производстве пенсий и пособий»

Классные чины, военные и гражданские, при наличии стажа службы 25 лет, получали право на пенсию в размере 50% оклада и за 35 лет беспорочной службы получали пенсию, равную окладу.

Служба же начиналась с 16 лет и таким образом возраст пенсионный составлял 51 год. Но в отставку можно было выйти и раньше. Пенсия чиновнику назначалась по разряду последней должности, если он занимал ее не менее 5 лет, в противном случае - по разрядам предшествующих должностей. Различие между наименьшей суммой пенсии и наибольшей было более чем в 50 раз.

По нашему мнению, представляется интересным и тот факт, что пенсия вдов и детей классных чиновников рассчитывалась исходя из пенсии, которую получал глава семьи, пребывая в отставке, или той суммы, которая бы ему причиталась на дату смерти.

Вдова получала пенсию такую пожизненно, дети мужского пола до 18 лет, а у дочерей право на пенсию сохранялось - до 21 года.

Законом было предусмотрено, что права на получение пенсии лишались чиновники, которые были судимы с внесением этого факта в послужной список и чиновники, которые перешли на иностранную службу без согласия правительства.

¹Лучкевич В.С., Поляков И.В. Основы медицинского страхования в России/ Санкт-Петербург, 1995г. С 90.

²Соборное уложение 1649 года. М., Изд-во Моск. ун-та, 1961С 89.

Если чиновник после выхода на пенсию возвращался на службу, то Устав запрещал получать и пенсию и жалование¹.

Современная пенсия есть регулярная (период определен в один месяц) денежная выплата определенной категории граждан государства.

Юридический критерии определения принадлежности лица в категории граждан, имеющих право на государственное обеспечение такого вида разнообразны.

Юридические критерии для определения права на государственную помощь разнообразны (утрата способности к труду, прекращение государственной службы, достижение определенного возраста, получение увечья на военной службе и т. д) и устанавливаются принятием федеральных законов.

Следует отметить, в целях настоящей статьи, что источники права социального обеспечения очень разнообразны по юридической силе, содержанию, не кодифицированы и изучению их не уделяется достаточно внимания в научной литературе

Изучение источников права социального обеспечения в России предоставляет широкое поле для теоретического исследования, что частично входит в цели настоящего исследования.

Право социального обеспечения в современных условиях располагает довольно сложной системой юридических источников, что обусловлено характером правового регулирования этой отрасли права.

Основополагающими законодательными актами, которые легли в основу пенсионного обеспечения были приняты в начале 90-х годов:

- Федеральный закон от 15.12.01 № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» (в редакции Федерального закона от 11.11.03 № 141-ФЗ);

- Федеральный закон от 17.12.01 № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации»;

- Федеральный закон от 15.12.01 № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации»;

Федеральный закон от 1 апреля 1996 г. № 27-ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования»;

Закон РФ от 12 февраля 1993 г. № 4468-1 «О пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу, службу в органах внутренних дел, Государственной противопожарной службе, органах по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы, и их семей»;

¹Долгов А.А. Концептуальные и организационно-правовые основы государственной (гражданской) службы в Российской империи в последней трети XVIII – первой половине XIX вв.: автореф. диссер..... к.ю н. Краснодар, 2013. С. 25.

Федеральный закон от 6 марта 2001 г. № 21-ФЗ «О выплате пенсий гражданам, выезжающим на постоянное жительство за пределы Российской Федерации»;

Федеральный закон от 24 июля 2002 г. № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» и многие другие подзаконные нормативно-правовые акты.

Некоторые из них претерпели изменения, другие утратили силу, но они оставили свой позитивный след в реализации государственной социальной политики и конструктивно повлияли на формирование системы права социального обеспечения и пенсионного обеспечения, как комплексного и значительного по объему правового института

В настоящее время действует базовый нормативно – правовой акт это Федеральный закон от 28.12.2013 № 400-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О страховых пенсиях», который устанавливает унифицированные правовые основы правового регулирования страховых пенсий.

В научной литературе в связи с многочисленностью нормативно-правовых актов в сфере пенсионного обеспечения граждан и сложностями их толкования и правоприменительной практики обоснованно высказываются мнения о необходимости кодификации пенсионного законодательства.

В частности А.В.Верховцев полагает, что единообразие структуры некоторых пенсионных законов позволяет эффективно объединить их в один крупный кодификационный нормативно-правовой акт с одновременным уменьшением общего нормативного объема и усилением взаимосвязи отдельных элементов.¹

Принятие единого кодификационного нормативно-правового акта, регулирующего пенсионные правоотношения, в форме кодекса позволит устранить дублирование нормативного материала, уменьшить количество бланкетных норм, сделать пенсионное законодательство легко обозримым, и в первую очередь для рядового гражданина России, что повысит эффективность всей современной отечественной пенсионной системы².

В.Н.Лисица предлагает проводить кодификацию пенсионного законодательства в составе единого Социального кодекса РФ³.

Однако, как нам представляется формирование единого Социального Кодекса усложнит проблему правоприменительной практики, поскольку в рамках массивного нормативно-правового акта необходимо объединить и переработать сотни нормативно – правовых актов в сфере социальных правоотношений.

А эти правоотношения далеко не однородны. Различия медицины, пенсионного дела и социальной защиты населения настолько ярко выражены, силь-

¹Верховцев, А. В. Реформа пенсионного обеспечения граждан: проблемы и перспективы развития /А.В.Верховцев // Юрист. - 2006. - №6. - С. 4 4.

² Галаганов, В.П. Российское социальное обеспечение: Проблемы и перспективы развития В.П.Галаганов // Государство и право. 2002. - № 12. - С. 38 - 46

³Лисица, В.Н. Об основных направлениях кодификации законодательства в сфере социального обеспечения /В.Н. // Трудовое право. - 2003. - № 10. - С. 16 - 23.

ны, что кодификация должна идти по пути создания специализированного Кодекса Пенсионного обеспечения граждан РФ.

Нам представляется сделать обобщенный вывод о необходимости кодификации пенсионного законодательства в рамках Пенсионного Кодекса РФ

Список использованных источников и литературы:

1. Федеральный закон от 28.12.2013 № 400-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О страховых пенсиях»/СПС «Гарант».
2. Верховцев, А. В. Реформа пенсионного обеспечения граждан: проблемы и перспективы развития /А.В.Верховцев // Юрист. - 2006. - №64;
3. Галаганов, В.П. Российское социальное обеспечение: Проблемы и перспективы развития В.П.Галаганов // Государство и право. 2002. - № 12;
4. Долгов А.А. Концептуальные и организационно-правовые основы государственной (гражданской) службы в Российской империи в последней трети XVIII – первой половине XIX вв.: автореф.... диссер.... к. ю. н., Краснодар-2013;
5. Захаров, М.Л., Тучкова, Э.Г. Право социального обеспечения России. - М.: ТК Велба, Проспект 2007;
6. Коробов, С. Е. Социальная функция государства : автореф....диссер...к.ю.н.. -М.,2001;
7. Лисица, В.Н. Об основных направлениях кодификации законодательства в сфере социального обеспечения /В.Н. // Трудовое право. - 2003. - № 10:
8. Лучкевич В.С., Поляков И.В. Основы медицинского страхования в России/ Санкт-Петербург, 1995г.:
9. Соборное уложение 1649 года. М., Изд-во Моск. ун-та, 1961Г.

*Никитин П. А. студент 2 курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Юриспруденция»
профиль «Судебная власть, прокурорский надзор, организация
правоохранительной деятельности, адвокатура, нотариат»
Руководитель к.ю.н., доцент Крестинский М. В.*

К ВОПРОСУ О ПРОФИЛАКТИКЕ В СФЕРЕ ТЕРРОРИЗМА

Аннотация: статья посвящена системе профилактических мер по предотвращению привлечения граждан Российской Федерации к террористическим организациям, причинам, побуждающим граждан сотрудничать с запрещенными экстремистскими организациями.

Ключевые слова: террористические организации, профилактика преступности, предотвращение преступлений.

Профилактика преступности – это систематически осуществляемое воздействие на лиц, ведущих или склонных вести антиобщественный (преступный) образ жизни. Суть профилактики сводится к выявлению, изучению, нейтрализации причин и условий преступлений, выявление и изучение лиц, склонных или ведущих преступный образ жизни, в том числе террористическую деятельность. Выражаясь медицинскими терминами, грамм профилактики равен килограмму лекарства. Очевидно, что намного важнее и ценнее предотвратить террористический акт, чем потом устранять последствия, выплачивать многомиллионные компенсации, восстанавливать уничтоженную инфраструктуру и т. п.

Значение предупреждения преступлений отмечали еще Платон и Аристотель, Монтескье и Беккариа, Вольтер и К. Маркс. В работе «О преступлениях и наказаниях» Чезаре Беккариа писал: «Лучше предупреждать преступления, чем карать за них. Это составляет цель любого хорошего законодательства, которое, в сущности, является искусством вести людей к наивысшему счастью или к возможно меньшему несчастью, если рассуждать с точки зрения соотношения добра и зла в нашей жизни».¹

Поднимая вопрос о профилактике преступлений в сфере терроризма, представляется целесообразным выделить общую, специальную и индивидуальную профилактику. Критерием их разграничения может служить масштаб предупредительной (профилактической) деятельности.

Общая профилактика преступлений — это система мер по устранению процессов детерминации и причинности преступности, воздействующих на все население или его группы, выделяемые по общим экономическим, социальным, иным критериям, и создающих вероятность преступного поведения практически всех представителей этих социальных групп.

Специальная профилактика преступлений — система воздействия на процессы детерминации и причинности преступности, касающиеся отдельных социальных групп, сфер деятельности и объектов, характеризующихся повышенной вероятностью совершения преступлений. Особое внимание уделяется тем, которые могут быть особо привлекательными для преступников, либо тем, в которых сосредоточиваются, формируются и действуют преступники.

Индивидуальная профилактика преступлений — это, прежде всего, воздействие на тех лиц, от которых можно ожидать совершения преступлений, а также на окружающую их социальную среду. Данный вид деятельности представляет собой целенаправленную работу с конкретным человеком и его ближайшим окружением.²

В рамках общей профилактики террористических преступлений можно выделить различные сферы (направления): уголовно-правовая профилактика, уголовно-процессуальная, криминалистическая, и т.д. Значительная деятельность в этой области возлагается на социальную профилактику (психологиче-

¹ Беккариа Ч. О преступлениях и наказаниях. М., 1995. С. 233.

² Криминология / Под ред. А. И. Долговой. М., 2005. Гл. 13.

скую, педагогическую и т.д.). К этому виду профилактики следует отнести и работу правоохранительных органов.

Общая профилактика терроризма должна заключаться в реально проводимым предупредительном воздействии на определенную группу лиц, или даже на отдельно взятых субъектов, склонных в силу образа жизни и поведения к терроризму. Или воздействию на тех, кто уже примкнул к террористическим организациям, но может отказаться от террористических действий в силу различных обстоятельств, например, из-за страха наказания именно как террориста.

«Эффект общей профилактики обеспечивается в той мере, в какой общепрофилактические мероприятия удерживают граждан от преступлений, которые они в противном случае могли бы совершить»¹.

В основе общего предупреждения террористической деятельности лежит выявление основных причин терроризма, их устранение, снижение их негативного влияния на общество. В целом, такое предупреждение требует значительных материальных, людских, временных ресурсов и включает меры по стабилизации всех сторон жизни общества, противодействию в нем конфликтности, привитию гражданам положительных ценностных ориентаций, созданию для них жизненной перспективы.

Одним из важных общепрофилактических мероприятий, осуществляемым государством по предупреждению вовлечения граждан Российской Федерации в террористические организации, явилось принятие Федерального закона «О противодействии терроризму» от 6 марта 2006 года². Он устанавливает основные принципы противодействия терроризму, правовые и организационные основы профилактики терроризма и борьбы с ним, минимизации и (или) ликвидации последствий проявления терроризма, а также правовые и организационные основы применения имеющихся в распоряжении государства сил и средств в борьбе с терроризмом. Также в Законе достаточно полно раскрываются понятия «терроризма», «террористической деятельности», «террористический акт» и т.п. По сути, данный закон сам по себе является системой норм, обеспечивающих предупреждение терроризма.

Ужесточение уголовного законодательства в сфере преступлений террористической направленности также относится к общепрофилактическим мероприятиям, осуществляемым государством.

В частности, в настоящее время широко обсуждается предложение лишать российского гражданства лиц, причастных к террористической деятельности. Есть аргументы как «за», так и «против» этого предложения.

Меры специально-криминологического предупреждения терроризма, направленные в основном на устранение условий, способствующих этой преступной деятельности, включают:

постоянную антитеррористическую пропаганду;

¹ Аванесов Г.А. Криминология. С. 408

² О противодействии терроризму: Федеральный закон от 06 марта 2006 г. // СЗ РФ.2006 № 11.

противодействие процессам, создающим почву для совершения террористических действий, в том числе осуществление контроля за националистической, фундаменталистской, экстремистской средой, за информацией, представляющей интерес для террористов, за хранением оружия, взрывчатых веществ и материалов повышенной опасности, охрану режимных объектов;

поддержание в постоянной готовности ведомственных систем противодействия терроризму, создание единого для них банка данных, их материально-техническое, финансовое, организационное обеспечение;

предотвращение замысленных и пресечение совершаемых актов террористической деятельности;

психологическую и виктимологическую подготовку населения и его инструктаж о поведении в условиях совершения террористических действий и их ликвидации;

подготовку и проведение контртеррористических операций.

Реализация указанных специально-криминологических мер предупреждения терроризма возложена на всю систему правоохранительных органов государства, в том числе на органы ФСБ и внутренних дел, играющие особую роль в сборе информации о готовящихся террористических действиях, в их предотвращении и пресечении.

В целях обеспечения эффективности индивидуального предупреждения преступного поведения важно соблюдать следующие основные требования:

- своевременность;
- последовательность;
- реальность;
- законность.

Для успешной специальной и индивидуальной профилактики террористических преступлений необходимо уяснение особенностей личности террориста.

Важное направление индивидуальной профилактики терроризма связано с оказанием антитеррористического влияния на молодых людей, которые могут примкнуть к террористическим группировкам. Известно, что основу террористических групп на Северном Кавказе составляют именно молодые люди, которые в силу социально-психологических, демографических и физиологических особенностей наиболее восприимчивы к идеологическому воздействию и радикальным настроениям. Нарастает вербовочная работа в относительно благополучных субъектах Российской Федерации, в первую очередь в Поволжье и на Урале¹.

Проанализировав обстоятельства и(или) причины, которые побуждают молодых людей (по статистике это люди от 19 до 35 лет) примыкать к террористическим группировкам, по-моему мнению, можно выявить следующие мотивы и обстоятельства:

¹ Противодействие терроризму: учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры / В.В. Кафтан. – М. : Юрайт, 2016.

- 1) реализация своих различного рода амбиций и стремлений.
- 2) корыстные побуждения;
- 3) несогласие с политическими решениями, общепризнанными духовными установлениями общества
- 4) месть
- 5) потеря у молодежи эмоциональных контактов с родителями.

Последнее обстоятельство приходится констатировать все чаще и чаще. Потребность молодежи быть услышанной известна. В настоящее время с развитием информационных технологий молодежь активно общается в виртуальных сообществах. При возникновении трудных жизненных ситуаций или всевозможных соблазнов молодым людям не с кем поговорить «по душам». А на «просторах Интернета» велика вероятность «найти» того, кто его «услышит» и «обработает» в выгодную для него сторону.

Наряду с мотивацией, можно выделить ряд факторов, играющих роль условий, способствующих проявлениям в обществе терроризма. В качестве таковых, по-моему мнению, следует рассматривать:

ослабление государственной власти, ее институтов, правоохранительных органов, недостатки в их деятельности;

открытость государственных границ и проникновение в страну зарубежных террористов;

недостатки правового механизма предупреждения и пресечения терроризма, отсутствие жесткости при его реализации;

наличие в обществе значительного числа лиц, являющихся фактическим резервом для террористических структур (бывшие военнослужащие и сотрудники спецслужб, участники организованных преступных формирований, в том числе наемники и профессиональные убийцы);

ослабление контроля за оборотом оружия, взрывчатых веществ и общепригодных материалов;

издержки работы СМИ.

Проанализировав весь спектр причин и условий, способствующих проявлению терроризма или пособничеству террористическим организациям необходимо на государственном и общественном уровнях разработать и начать реализовывать ряд профилактических мер, адресно направленных на самые уязвимые социальные группы и сообщества.

Список использованных источников и литературы:

1. О противодействии терроризму: Федеральный закон от 06 марта 2006 г. // СЗ РФ. 2006 № 11.
2. Беккариа Ч. О преступлениях и наказаниях / Пер, с ит. Ю.М. Юмашева. — М.: Междунар. отношения, 2000.
3. Криминология: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» / Под ред. Г.А. Аванесова. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2012.

4. Криминология: Учебник для вузов / Под общ. ред. д. ю. н., проф. А.И. Долговой. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Норма, 2005
5. Противодействие терроризму: учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры / В.В. Кафтан. – М. : Юрайт, 2016.
6. Терроризм: Борьба и проблемы противодействия: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» / под ред. С.А. Солодовникова. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право. 2015.

*Довгалецкий Я. Е. студент 2 курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Юриспруденция»
профиль «Судебная власть, прокурорский надзор, организация
правоохранительной деятельности, адвокатура, нотариат»
Руководитель к.ю.н., доцент Крестинский М. В.*

НЕКОТОРЫЕ ВОРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СМЕШЕННЫХ ЕДИНОБОРСТВ

Смешенные единоборства – общепринятый мировой термин, с англ. MixedMartialArts (ММА) боевые искусства, представляющие собой сочетание множества техник, школ и направлений единоборств. ММА является полноконтактным боем с применением ударной техники и борьбы как в стойке (клинч), так и на полу- (партер). Истоки ММА уходят в историю - до нашей эры; ещё древние греки и римляне соревновались в панкратионе(древнейший вид спорта, максимально приближён к мма.)Платон и Аристотель были чемпионами этого вида спорта.

Не смотря на то, что раньше соревнования имели минимум правил, в связи с критикой спорта как «Кровавой бойни» промоутеры – в наше время, ввели дополнительную экипировку, для повышения безопасности спортсменов, и само собой, привлечение новых зрителей, фанатов. Благодаря этим усилиям, современные мма являются одним из наиболее быстро развивающихся видов спорта, о чём свидетельствуют показатели продаж платных трансляций боёв, освещение в СМИ, большой рост количества занимающихся и увеличения продаж товаров связанных с мма.

В настоящее время у смешенных единоборств есть правовой акт, где регламентированы основные правила.²Он был принят 4 декабря 2007г закон №329-ФЗ «Закон о физической культуре и спорте Российской Федерации»

В этом законе во втором пункте прописаны некоторые, очень важные пункты о проведении соревнований:

«2.1 Базовые виды спорта - виды спорта, включенные в программы Олимпийских игр, Параолимпийских игр, а также иные виды спорта, развиваемые субъектами Российской Федерации на своих территориях с учетом сложивших-

ся исторических традиций развития спорта, высших достижений.

¹Довгалевский Ярослав Евгеньевич-студент 2 курса очного отделения факультета экономики, управления и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса», направление «Юриспруденция»

²«Федеральный закон о физической культуре РФ»

Представительства спортсменов от субъектов Российской Федерации в составах спортивных сборных команд Российской Федерации по видам спорта и участия данных команд во всероссийских и в международных официальных спортивных мероприятиях.

Перечень базовых видов спорта утверждается федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере физической культуры и спорта, а также по оказанию государственных услуг (включая предотвращение допинга в спорте и борьбу с ним) и управлению государственным имуществом в сфере физической культуры и спорта (далее - федеральный орган исполнительной власти в области физической культуры и спорта), в установленном им по согласованию с Олимпийским комитетом России и Параолимпийским комитетом России порядке;

2) Вид спорта - часть спорта, которая признана в соответствии с требованиями настоящего федерального закона, обособленной сферой общественных отношений, имеющие соответствующие правила утверждённые в установленном настоящим федеральным законом порядке, среду занятий, используемый спортивный инвентарь, (без учёта защитных средств) и оборудования.»

Так же правила принимаются совместно с «Союзом ММА России» - это общероссийская общественная организация, создана для проведения соревнований по мма, президентом этой организации является Фёдор Владимирович Емельяненко (Российский боец смешанного стиля, он считается основоположником боевого самбо и мма в России, является четырёхкратный чемпион мира по смешанным боевым искусствам — ММА в тяжёлом весе по версии «Pride FC», двукратный — по версии «RINGS», двукратный — по версии «WAMMA», четырёхкратный чемпион мира и девятикратный чемпион России по боевому самбо. Заслуженный мастер спорта по самбо и мастер спорта международного класса по дзюдо; его также называют легендой смешанных единоборств).

В соответствии с этой статьёй можно сказать, что любительские и спортивные соревнования проходят¹ на высшем уровне в специальной экипировке. Но, что же делать с профессионалами ведь они дерутся без полноценной экипировки, и тем самым наносят вред своему здоровью, ладно взрослые, но дети дерутся в клетке тоже и по правилам профессионального мма, к примеру, возьмём прошедший турнир в грозном³ Гран-при WFCА «Ахмат» состоялись 3 боя с участием сыновей Рамзана Кадырова. 10-летний Ахмад Кадыров нокаутировал Дамира Шевхужева на 14-й секунде боя в весовой категории до 33 кг. Эли Кадыров единогласным решением судей одержал победу над Даниилом Шалаком в весовой категории до 27 кг, Адам Кадыров также решением победил Давида Халатова в весовой категории до 35 кг.

Бои по задумке организаторов были показательными и транслировались в прямом эфире телеканалом «Матч. Боец». Но Фёдор сделал заявление о том что дети, не должны драться по правилам профессионального мма, для них существуют отдельные правила, вскоре после небольшой перепалки слов в инстаграмме, просьбу Фёдора услышали и Рамзан Кадыров одобрил слова Фёдора, и сделал выводы.

В этой перепалкея как и многие смышлёные спортсмены, с добрым сердцем поддерживаю Фёдора. Ведь дети-наше будущее, и их нужно беречь.

А что касается «Закона о физической культуре и спорта в РФ» я бы внёс поправку в раздел «О правилах проведения соревнований по профессионалам» а именно добавил бы некоторые пункты:

1 «Не позволять проводить профессиональные бои лицам моложе 18-ти лет»

2«Обеспечить безопасность спортсменов в ринге. Одевать соответствующую экипировку»

Так же запретить некоторые действия это-удары локтями, один такой удар при малейшем попадании наносит сечки спортсмену, и даже большие травмы такие как «сотрясение мозга» и т.д. Даже в Европе считают, что удары локтями в стойке и в партере, есть ничто иное как- «Варварство». Я предлагаю запретить все эти вышперечисленные мною пункты, потому как считаю, что здоровье важнее всего!

Список использованных источников и литературы:

1. Федеральный закон от 29 апреля 1999 г. N 80-ФЗ "О физической культуре и спорте в Российской Федерации"
2. «Спортивное право»№ 261
- 3.Статья в газете:«Спорт-Экспресс» №24 ст 5-6
- 4.А.Кочергин «Вся правда об ММА устами экспертов» Москва-Санкт-Петербург «Диля» 2014г.

*Лахтина А. студентка 3 курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса».
Научный руководитель доцент Сулова И. Л.*

ПРОБЛЕМА ДОПИНГА В СПОРТЕ

Проблема допинга является одной из центральных в современном спортивном движении, под допингом в спорте подразумевают запрещённые препараты, позволяющие значительно улучшить результаты.

Допинг заполняет все новостные ленты стран мира, актуальность проблемы применения спортсменами различных допингов и запрещенных стероидов для улучшения своих результатов возросла в разы. С каждым днем выясняется все большее количество спортсменов, не прошедших допинг тесты, дисквали-

фицированных и не допущенных к предстоящим соревнованиям.

Употребление допинга ведет к неравенству условий участников соревнований, и это неравенство вытекает не из уровня подготовленности, что предусматривается правилами соревнований в любом виде спорта, а определяется уровнем развития фармакологической промышленности, медицинской науки и экономическими возможностями их привлечения в спортивную сферу. Указанная проблема не является до конца решенной и с юридической стороны, поскольку узаконенная система наказаний за употребление допинговых препаратов, как в международном спортивном движении, так и в отдельных странах либо не является достаточно эффективной, либо отсутствует вообще (в законодательстве ряда стран наказания за употребление допинга не предусматриваются).

Проблема фармакологического обеспечения спортсменов была во всех странах до последнего времени тайной. Ни один из спортивных врачей и тренеров не возьмется отрицать, что нет спортсменов высокой квалификации, которые не принимали фармакологических препаратов с целью ускорения процесса. Складывается такая ситуация что фармакология может быть без спорта а спорт без фармакологии - уже нет. Несмотря на то, что назначать лекарственные средства могут только медицинские работники, имеющие на то юридическое основание, к этому бывают причастны тренеры, массажисты, посторонние люди, да и сами спортсмены, рекомендуя друг другу запрещенные препараты (допинги)

В Российской Федерации государственная политика в сфере противодействия применению допинговых средств и методов направлена на проведение строгого контроля, установление ответственности и искоренение указанных правонарушений в спорте.

Так, Федеральным законом от 07.05.2010 N 82-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О физической культуре и спорте в Российской Федерации" внесены существенные изменения в базовый Закон, регламентирующие ранее не урегулированные аспекты борьбы с допингом и направленные на создание комплексной системы мер противодействия этому явлению в спорте

Статья 26 Федерального закона N 329-ФЗ в прежней редакции не давала определение понятию "допинг", а лишь устанавливала запрет и раскрывала меры по противодействию использованию допинговых средств и (или) методов в спорте, в то время как понятие "допинг" гораздо шире. В новой редакции п. 1 ст. 26 законодатель

дает определение понятию "допинг" в соответствии с определением, содержащимся в Международной конвенции о борьбе с допингом в спорте и Всемирным антидопинговым кодексом 2009 г., на положения которого в качестве основы для принятия мер в борьбе с допингом в спорте ссылается Конвенция

Законодатель определяет допинг в спорте как нарушение антидопингового правила, в т.ч. использование или попытка использования субстанции и (или) метода, включенных в перечни субстанций и (или) методов, запрещенных для использования в спорте. Недостатком является тот факт, что не указано, рас-

пространяется ли запрет на допинг только лишь на профессиональных спортсменов, или же поправки распространяют свое действие на граждан, увлекающихся физкультурой. нужно отметить что понятие спортивной дисквалификации спортсмена предусматривается п. 14 ст. 2 действующего Закона о спорте. Под спортивной дисквалификацией понимается отстранение спортсмена от участия в спортивных соревнованиях, которое осуществляется международными или общероссийскими спортивными федерациями.

при это нужно отметить что в правовом отношении понятие "допинг" следует приравнять к категории наркотических средств и психотропных веществ, установив за любые действия в отношении его (изготовление, хранение, перевозка, сбыт и т.д.) уголовную ответственность. Только в этом случае проблема допинга в спорте может быть успешно решена.

В юридической науке по поводу спортивной дисквалификации ведутся споры. Вводя ответственность родителей и иных законных представителей, необходимо отразить ответственность и иных лиц, на которых возложены обязанности по обучению и воспитанию несовершеннолетних

Так же приемлемым видом ответственности является применение к виновным лицам административных штрафов за нарушение антидопинговых правил. Ограничения размера штрафа гражданина и должностного лица, предусмотренные ст. 3.5 КоАП РФ, возможность применить более строгое наказание к должностному лицу по сравнению с гражданином обуславливают необходимость определения четкого круга специальных субъектов - должностных лиц применительно к спортивной деятельности. Медицинский персонал, тренеры, руководящие работники спортивных организаций и команд - это далеко не полный перечень лиц, обязанных направлять все усилия на недопущение допинга в спорте, и как следствие - их ответственность за правонарушения должна быть более строгая по сравнению с иными лицами.

Если смотреть на история существованию допинга, можно прийти к заключению, что в настоящее время спортивные победы одерживаются не спортсменами, а фармацевтами, сделавшими из профессионального спорта прибыльный бизнес, а их отлаженной системе не страшны никакие допинг-контроли.

Следует отметить, что в последнее время допинг получает более широкое распространение, принимает более коварные формы. Спортсмены и их окружение (в том числе, тренеры, спортивные менеджеры, медицинские работники) прибегают все к новым и новым ухищрениям для того, чтобы повысить спортивные показатели даже в самой незначительной степени, что зачастую имеет серьезные последствия для здоровья. Нужно отяготить наказание, а применение запрещенных стимуляторов вплоть до привлечения к уголовной ответственности спортсменов и причастных лиц.. Также необходимо разработать систему материального стимулирования спортивных ученых и тренеров, занимающихся совершенствованием методики тренировки без использования запрещенных препаратов. Такой подход имеет существенные преимущества перед допинговыми технологиями. Этот подход:

1. безопасен для здоровья спортсменов;
2. не будет связан с допинговыми скандалами;
3. позволит спортсменам круглогодично участвовать в соревнованиях и показывать результаты
4. экстра – класса в течение всего года.
5. наконец, в российском спорте высших достижений медицина займется своими прямыми обязанностями и по-настоящему поведет борьбу с запрещенными препаратами.

Отрицать, что в России, как и в любой другой стране, существует проблема допинга, бессмысленно. Например, согласно докладу Макларена, спортсмены предоставляли чистые анализы в Российское антидопинговое агентство до приёма каких-либо препаратов. Чистые пробы затем замораживались. Спортсмен затем “садился” на допинг, а в ходе соревнований сдавал анализ по обычной схеме. После этого, ночью, сданные спортсменами пробы якобы вывозились из лаборатории секретными службами, причём с использованием отверстия в стене. За пределами лаборатории запечатанные крышки на пробах вскрывались без нарушения пломбы. Пробы мочи затем подменялись на чистую размороженную пробу. После чего сосуд с чистой пробой возвращался в лабораторию для последующего тестирования.

России нужно серьезно посмотреть на этот весь скандал с допингом и пересмотреть всю эту проблему, иначе проблема допинга в спорте никогда не будет решена окончательно. Почему и нужно привлекать к уголовной ответственности за применение запрещенных стимуляторов, потому что допинг как некая форма преступности в спорте

Список использованных источников и литературы:

1. Федеральный закон от 04.12.2007 N 329-ФЗ (ред. от 07.06.2013) "О физической культуре и спорте в Российской Федерации"// Компьютерная справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
2. Гик, Е. Спорт и допинг / Е.Гик, Е. Гупало // Наука и жизнь. – 2008.
3. Фармакология спорта: монография/ под общ. ред.: С. А. Олейника, Л. М. Гуниной, Р. Д. Сейфуллы.- Киев: Олимп. лит.,2010.
4. Алексеев С.В. Спортивное право России. Правовые основы физической культуры и спорта. М., 2005.
5. Антидопинговые законопроекты // Спорт: экономика, право, управление. - 2005. - N 3. - С. 46-48.

*Бастрыкин В. С. студент 2 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика» (магистратура).
Научный руководитель доцент Сулова И. Л.*

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА

Аннотация: в статье рассмотрена мотивация, как фактор результативной деятельности людей. Виды мотивации раскрыты по особым группам потребностей, сделаны выводы по основным формам мотивации.

Ключевые слова: потребности, мотивация, результативность.

В настоящее время одна из основных проблем современной России заключается в формировании эффективной системы управления предприятиями. Решающим фактором результативной деятельности людей является их мотивация. Если знать, что побуждает человека к деятельности, что лежит в основе его действий, можно попытаться разработать эффективную систему поощрения и стимулирования сотрудника с целью повышения работоспособности и качества выполняемой работы.

Мотивация персонала является основным средством обеспечения оптимального использования ресурсов. Основная цель процесса мотивации - это получение максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить общую результативность и прибыльность деятельности предприятия.

Для стимулирования сотрудников организаций сегодня используют как материальные, так и нематериальные методы вознаграждения.

В связи с этим целью данной работы является рассмотрение факторов, мотивирующих персонал к труду и разработка мероприятий, направленных на оптимизацию существующей системы мотивации.

Ориентация работников на повышение эффективности деятельности организации по существу является главной задачей руководства.

Сегодня для эффективной деятельности организации требуются ответственные и инициативные работники. Обеспечить эти качества работника невозможно с помощью традиционных форм материального стимулирования и строгого внешнего контроля, зарплаты и наказаний.

Только те сотрудники которые осознают смысл своей деятельности и стремятся к достижению целей организации, могут рассчитывать на получение высоких результатов.

Мотивация труда - это стремление работника удовлетворить потребности (получить определенные блага) посредством трудовой деятельности¹.

Мотивация персонала – это процесс удовлетворения потребностей и ожиданий работников в работе, которую они выбрали. Этот процесс осуществляется, когда цели работников совпадают с целями предприятия, где они трудятся.

Сущность мотивации персонала состоит именно в том, чтобы персонал предприятия эффективно выполнял работу, руководствуясь каждый своими правами и обязанностями, в соответствии с решениями руководящего состава предприятия. Виды мотивации персонала различают по основным группам потребностей:

- материальная (стремление сотрудника к достатку),
- трудовая (содержание и условия работы),
- статусная (стремление индивида занять более высокое положение в команде, отвечать за более сложную и квалифицированную работу).

Виды мотивации персонала по используемым способам:

- нормативная (воздействие с помощью информирования, внушения, убеждения),
- принудительная (использование угрозы, власти),
- стимулирование (косвенное воздействие на личность, блага и стимулы, побуждающие сотрудника к нужному поведению).

Виды мотивов по источникам возникновения: внутренняя и внешняя.

Внешние мотивы – это воздействие извне, с помощью определенных правил поведения в коллективе, приказы и распоряжения и оплату работы.

Внутренние мотивы – это воздействие изнутри, когда сам человек формирует мотивы (например, познание, страх, желание достичь определенной цели или результатов, и т.п.). Последний вид стимулирования гораздо эффективнее, чем первый, поскольку работа выполняется качественнее и на нее тратится меньше усилий.

Виды мотивации персонала по направленности на достижение целей и задач организации: положительная и отрицательная.

Положительная – это персональные бонусы и премии, поручение наиболее важной работы и т.д.

Отрицательная – это различные замечания, выговоры и взыскания, перевод на нижестоящую должность и т.п.

Мотивы труда можно разделить на социальные и биологические¹

Вся деятельность человека обусловлена реально существующими потребностями являются глубинным источником мотивации трудового поведения. Потребность - это нужда в чем-либо для поддержания жизнедеятельности и развития личности, социальной группы; внутренний побудитель активности. На формирование общественных потребностей влияет множество разнообразных

¹ Бачурин А. Повышение роли экономических методов управления. // Экономист. 2013. № 4. С. 28-31.

¹ Егоршин А. П. Мотивация трудовой деятельности. М., 2013. С. 265.

факторов - исторических, этнических, климатических, экономических, социально-демографических.

Но основное значение имеет уровень развития производительных сил, который способствует появлению новых способов производства и труда и оказывает воздействие на развитие человека, предъявляя к нему совершенно иные требования. Для одних людей главным ориентиром поведения в сфере труда является материальное благополучие, для других - важнее всего содержание труда, его творческая насыщенность, для третьих - слава и т.д.

Личные потребности людей предстают в виде физиологических и биологических потребностей (в пище, еде, жилище); духовных (в знаниях, приобщении к науке, культуре, искусству); социальных, (в общении, в самоуважении, в надежности, в самовыражении, в уверенности в завтрашнем дне, в свободе, в творчестве).



Рис. 1. Иерархия потребностей человека по А. Маслоу¹

Наиболее ранней теорией мотиваций является теория мотивации по А. Маслоу. Сущность ее сводится к изучению потребностей человека. В основе поведения лежат потребности, которые можно разделить на пять групп:

- физиологические потребности, необходимые для выживания человека: в еде, в воде, в отдыхе и т.д.;

- потребности в безопасности и уверенности в будущем – защита от физических и других опасностей со стороны окружающего мира и уверенность в том, что физиологические потребности будут удовлетворяться и в будущем;

- социальные потребности – необходимость в социальном окружении, в общении с людьми, чувство и поддержки;

- потребность самовыражения, т.е. потребность в собственном росте и в реализации своих потенциальных возможностей.

¹ Яковлев Р.А. Оплата труда на предприятии. М., 2013. С. 13.

Системы мотивации, действующих на большинстве отечественных предприятий имеют определенные недостатки:

- Во-первых, формы и системы оплаты труда на них не отвечают требованиям рыночной экономики; - они не имеют достаточной гибкости и мотивационного эффекта; - они не стимулируют к повышению эффективности и производительности производства и труда;

- Во-вторых, эти системы слабо стимулируют работников к рациональному использованию ресурсов, повышения профессионально-квалификационного уровня;

- В-третьих, при этих системах наблюдается значительная разница и несоответствие между уровнями изменения производительности и заработной платы, что приводит к потере последней стимулирующей (главной) функции.

В качестве альтернативы по устранению перечисленных недостатков может быть частично применены отдельные элементы построения систем мотивации промышленно-развитых стран, таких, как Япония, США, Франция, Великобритания и др., а также так называемые Японская, Американская, Французская, Английская, Немецкая и Шведская модели мотивации труда.

Исследования отечественных ученых-экономистов показывают, что отдельные элементы зарубежных систем развития мотивации труда и моделей могут адаптированы в странах СНГ за частичными их элементами.

К особенностям формирования зарубежных систем мотивации труда можно отнести.¹

- С Японской целесообразно использовать гибкую тарифную сетку;

- С Американской - внедрение нормативных заданий с доплатами за их выполнение;

- С Французского - практику поощрения за рациональные предложения;

- С Английского - участие в прибыли;

- С Немецкого - стимулирование качества;

- С Шведской - принцип солидарной заработной платы;

- С Южно Корейской - подходы по стимулированию качества продукции на основе повышения эффективности управления

Принципы управления кадровым потенциалом, которые успешно применяются в ряде зарубежных стран (США, Японии, Германии):¹

- политика полной занятости (пожизненный наем на работу);

- неуклонное обогащение трудовой деятельности;

- личные стимулы к трудовой деятельности;

- неспециализированная карьера, т.е. привлечение работника к одной или нескольким различным видам деятельности на протяжении всей карьеры.

¹ Верещагина Л.А. Психология потребностей и мотивация персонала. М., 2014. С. 120.

¹ Дряхлов Н. , Куприянов Е. Системы мотивации персонала в Западной Европе и США.- 2013. С. 83-88.

Эффективность применения конкретной модели мотивации и управления персоналом, развитие новых форм организации их труда, планирование социальной карьеры, оценка деятельности, подбор и расстановка кадров во многом зависят, и будут зависеть от специалистов кадровой службы предприятия, которые на протяжении длительного времени выполняли функции статистов в приеме и увольнении работников, отработывая свой должностной оклад и необходимое рабочее время, выполняя заявки структурных подразделений.

В настоящее время такой стиль работы кадровых служб предприятий оказался неприемлемым и потребовал совершенно новых форм работы с персоналом, включая подбор и расстановку кадров самих таких служб. Следовательно, в условиях развития рыночных отношений, наличии явной, скрытой и потенциальной безработицы, нужны принципиально новые подходы к формированию таких служб, пересмотру их функциональных обязанностей и новых методов управления.

Деятельность каждого работника в коллективе наиболее успешна и эффективна при сочетании следующих факторов:

- личная ответственность;
- выполнение плана (заданий) по своей воле, своему желанию;
- получение удовлетворения от процесса и результатов деятельности;
- приобретение социального признания;
- получение материального вознаграждения.

Основной формой мотивации профессионализма является стимулирование развития высоких личных достижений каждого сотрудника в труде. Стремление развивать профессионализм, побуждение внутренней потребности сотрудников к позитивной динамике профессионального роста возможно путём воспитания в коллективе профессионально-ценностных ориентаций. С этим связаны два главных смысловых составляющих понятия профессионализма: получение удовлетворения от процесса и результатов деятельности и приобретение социального признания.

Стимулирование работников в новых системах оплаты труда может осуществляться в виде установления ему надбавок стимулирующего характера. При этом важным моментом является разработка критериев оценки, определение их значимости для установления адекватного результатам труда размера стимулирующей надбавки. Для привлечения как молодых и перспективных, так и опытных специалистов к работе на предприятии нужно создать определенные условия. Этими условиями могут стать как перспектива карьерного и специального роста сотрудника. Одним из важнейших материальных стимулов должно стать обеспечение достойного и справедливого уровня заработной платы и социальных гарантий.

Таким образом, основной формой мотивации профессионализма является стимулирование развития высоких личных достижений каждого сотрудника в труде.

Список использованных источников и литературы:

- 1.Алехина О.Е. Стимулирование развития работников организации. // Управление персоналом. 2008. № 1.
- 2.Бачурин А. Повышение роли экономических методов управления. // Экономист. 2013. № 4.
- 3.Богданов Ю. Н. , Зорин Ю. В., Шмонин Д. А., Ярыгин В. Т. Мотивация персонала // Методы менеджмента качества. 2011. № 11.
- 4.Верхоглазенко В. Система мотивации персонала // Консультант директора. 2012. №4.
- 5.Володин А. , Назарук М. Что побуждает нас работать: Теория мотивации труда // Банковские технологии.- 2012. № 10.
- 6.Добролюбов Е. А. Система материального и нематериального стимулирования (мотивации) персонала // Банковские технологии. 2012. № 3.

*Бобошко Е. И., студентка 2 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика» (магистратура)
Научный руководитель доцент Сулова И. Л.*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в данной статье раскрывается информация о совокупном трудовом потенциале организации, о потребностях в персонале необходимой квалификации, об уровне профессиональных качеств и потенциала каждого работника.

Ключевые слова: персонал, планирование, карьера, заработная плата.

Основой построения эффективной системы управления персоналом является информация о совокупном трудовом потенциале организации, о потребностях в персонале необходимой квалификации, об уровне профессиональных качеств и потенциала каждого работника, которая может быть получена лишь посредством грамотного внедрения комплексной системы оценки персонала и принятия обоснованных управленческих решений. Поэтому перед многими российскими организациями стоят задачи разработки комплексных технологий и качественного инструментария, обеспечивающих проведение качественной оценки персонала, выявление его профессионально-личностного потенциала и решения на этой основе самых сложных задач, связанных с эффективностью деятельности. При этом новые подходы оценки должны успешно преодолевать имеющиеся проблемы оценки персонала организаций, в том числе:

-несоразмерность предъявляемых требований сотрудникам, субъективизм

руководителей в оценках деятельности работников;

-формализм в проведении оценки и некачественное использование информации, получаемой в ходе оценки работников;

-недостаточный учет специфики конкретного предприятия, узкую направленность, чрезмерные усложненность и трудоемкость, а также недостаточную интегрированность процедур оценки в систему управления компанией.

Оценка персонала – процесс определения эффективности деятельности сотрудников в реализации задач организации с целью последовательного накопления информации, необходимой для принятия дальнейших управленческих решений.¹

Оценка работы персонала – это процесс сбора, анализа и оценки информации о том, как работник выполняет порученную работу и последующая разработка плана улучшения его работы.²

Каждое из этих определений правильное, но не полное. Ни одно из определений не отражает всех направлений оценки персонала, важность оценки персонала в общей системе управления персоналом организации (рисунок 1)³.

Резюмируя все вышесказанное, главные цели оценки персонала можно отнести к трем стратегическим направлениям:

1. Оценка деятельности за прошедший период – прагматический подход. Достижение намеченных результатов, выявление рабочих проблем, улучшение текущей деятельности, коррекция стандартов деятельности, планирование персонала.

2. Развитие потенциала сотрудников – творческий подход. Развитие карьеры, выявление потребности в обучении, изменение планов организации в соответствии с возможностями сотрудников.

3. Принятие дальнейших административных решений – управленческий подход. Оценка соответствия занимаемой должности: изменение заработной платы, поощрение и наказание, повышение, перевод, увольнение.³

Контроль и оценка персонала в процессе функционирования организации – это и есть контроль производственных и бизнес-процессов, так как мы не можем управлять ничем иным, как поведением работников (направлять его нужным образом). Все остальное – производное и результат из действий. Но и этим можно управлять только косвенно – понимая, кто работает, каковы способности этих людей, каковы их личные стремления, отношения к собственнику, интерес к делу и т.п. Поэтому точная оценка – это залог адекватного управления.

При разработке системы оценки работника необходимо решить, на основании каких критериев будет производиться оценка, иными словами, что именно в деятельности работника мы хотим оценить.

¹ Борисова Е.А. Оценка и аттестация персонала. СПб., 2012. С.44.

² Магура М.И., Курбатова М.Б. Оценка работы персонала, подготовка и проведение аттестации. М., 2012. С.77.

³ Визягин А. Подбор, оценка и аттестация персонала в сфере торговли и услуг. М., 2015.С.99.

Критерии – это такие характеристики работы и рабочего поведения, которые, по мнению квалифицированных наблюдателей, составляют необходимые «стандарты совершенства», которые необходимо достигнуть, чтобы как организация, так и индивид могли реализовать свои цели.

Проще говоря, критерии – это те показатели, те характеристики (рабочие, поведенческие и личностные), основываясь на которых можно судить о том, насколько хорошо работник выполняет свою работу.

Наиболее широкое распространение получили объективные критерии оценки рабочих показателей: стандарты, нормативы качества и производительности, которые могут быть установлены практически для любой работы. Кроме того, в ряде случаев используются и субъективные критерии, то есть такие показатели и характеристики, которые оцениваются на основании мнений и оценок экспертов (таблица 1)¹.

Таблица 1

Критерии, используемые при оценке персонала

Показатели	Критерии
Количественные показатели	Производительность труда. Объём продаж в штуках, килограммах, метрах и т.п. Объём продаж в рублях (выручка). Количество обработанных документов. Количество заключённых контрактов. Количество откликов на рекламу.
Качество работы	Количество ошибок (при печатании бумаг, заполнении бланков, ведомостей и других документов) Уровень брака Количество жалоб и претензий со стороны клиентов Стоимость некачественно выполненной или не принятой работы (брака).
Индивидуальные особенности работника	Личные качества (общительность, эмоциональная устойчивость и др.) Особенности рабочего поведения (дисциплина, помощь товарищам по работе, работа с клиентами и др.) Деловые качества (инициативность, ответственность, самостоятельность и др.).

Практически для любого работника не составляет труда собрать информацию об уровне его производительности, о качестве его работы и об основных особенностях его рабочего поведения, таких, как трудовая дисциплина, уровень

¹ Магура М.И., Курбатова М.Б. Оценка работы персонала, подготовка и проведение аттестации. – М.: Интел-Синтез, 2012.

конфликтности. Возникает естественный вопрос: а что делать с этой информацией. Рассматривать ли ее вместе, в комплексе или брать каждый показатель по отдельности? И как использовать эти показатели для прогнозирования успешности деятельности оцениваемого?

В поисках универсального инструмента оценки работников, позволяющих прогнозировать успешность деятельности оцениваемого, в европейском и американском менеджменте экспертами были смоделированы компетенции.

Существует множество определений того, что является компетенций.

Компетенция – это набор стилей поведения, которые некоторые люди выполняют более эффективно, чем другие¹.

Компетенции – это измерения, то есть специальные, наблюдаемые и поддающиеся проверке кластеры поведения, которые оцениваются в Центрах Оценки².

Компетенции представляют собой набор моделей поведения, которые работник должен использовать в рамках своей должности, чтобы компетентно выполнять свои задачи и функции и др.³

Но большинство определений в итоге фактически является вариацией двух подходов к компетенциям – английского и американского.

1. Английский: способность человека действовать в соответствии со стандартами;

2. Американский: характеристики личности, позволяющие ей добиваться результатов в работе.

Первый подход можно условно назвать «функциональным». Поскольку он основан на описании задач и ожидаемых результатов, а второй – «личностным», так как в фокусе – качества человека, обеспечивающего успех в работе. «Функциональный» подход применялся и у нас. Так, в российской педагогике применяется термин «Знания, умения, навыки» (ЗУНы) для обозначения интеллектуальных и поведенческих стандартов, которым должен соответствовать ученик к окончанию определенного класса.

Таким образом, если «личностный» подход описывает, как (с помощью каких своих ресурсов и какие люди) выполнять работу хорошо, то «функциональный» диктует, что (на каком уровне и с каким качеством) работник должен делать. «Функциональный» подход не учитывает, за счёт чего будет достигнут результат: опыта или знаний, способностей или повышенной мотивации работника – главное, что работа будет выполнена на должном уровне.

Итак, компетенции – это способности работника выполнять работу в соответствии с требованиями должности, а требования должности – задачи и стандарты их выполнения, принятые в организации или отрасли.⁴

Требования к критериям оценки.

¹ Борисова Е.А. Оценка и аттестация персонала. М., 2014. С. 32.

² Бодров В.А. Психология профессиональной пригодности. М., 2013. С. 44.

³ Малышева О. Использование модели компетенций при проведении интервью с кандидатами во время поиска и подбора персонала // Креативный директор. 2014. № 2. С. 17.

⁴ Чемяков В.П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом. М., 2009.

Чтобы успешно решить задачи, стоящие перед системой оценки работы персонала, используемые при этом критерии должны отвечать следующим требованиям:

Валидность является одним из самых важных требований к критериям оценки работы персонала. Критерий оценки является валидным, если с его помощью можно максимально точно оценить эффективность работы конкретной категории персонала.

Можно выделить два подхода к валидации оценки:

- объективный;
- субъективный.

Объективный подход основан на сравнении работников с высокой и низкой эффективностью работы и выделении тех критериев, которые отличают эффективных работников от неэффективных.

Субъективный подход начинают с выделения показателей, подлежащих оценке. При этом может быть проведён анализ работы. Положений и инструкций, регламентирующий данный вид работы. После этого эксперты оценивают соответствие выделенных характеристик и профессиональной эффективности работников.

Надёжность. Оценка работы должна обеспечивать постоянство результатов измерения. Выделяют несколько видов надёжности:

1. При оценке работы сотрудников важно, чтобы повторные оценки одних и тех же показателей давали сходные результаты.
2. Однородность или согласованность оценок, даваемых работе одного и того же работника разными людьми.
3. При оценке определённой стороны работы или поведения работника могут использоваться несколько показателей. Важно, чтобы все показатели давали согласованную, непротиворечивую информацию.

Достаточная различительная способность. Важно выбирать показатели, которые позволяют выявить значимые различия в уровне профессиональной успешности работников: производительность и качество труда, возможность повышения в должности и т.д.

К моделям компетенций выделяют свой ряд требований, выполнение которых делает её применение практичным и эффективным. К ним относятся:¹

-Ясность и легкость понимания - это означает, что модель легко читается, написана простым языком, понятным адресатам, имеет простую структуру, логична.

-Релевантность или полезность для всего персонала, к которому относиться модель, предполагает, что модель описывает поведение, которое существенно для эффективной работы на всех позициях, охватываемых моделью, а не только для отдельных работников.

¹ Красностанова М.В., Осетрова Н.В., Самара Н.В. Assessment Centr для руководителей. Опыт реализации в российской компании, управления, кейсы. М., 2009.

-Учёт ожидаемых изменений (направленность на будущее) предполагает, что модель включает в себя возможные изменения (во внешней среде, на рынке; развитие и введение новых технологий и т.д.), которые могут повлиять на деятельность компании.

-Дискретность компетенций (индикаторы разных компетенций не пересекаются друг с другом) предполагает, что одна компетенция модели не зависит от другой, одна компетенция не может включаться в различные кластеры, индикаторы поведения не должны относиться к нескольким компетенциям или уровням развития компетенции.

-Справедливость по отношению ко всем предполагает включение стандартов успешной деятельности, имеющих отношение ко всем, кто охвачен моделью компетенций.

Восприимчивость контексту предполагает, что компетенции описывают то, что действительно важно для успешной работы в данном контексте, компании, культуре.

Различительная способность критериев оценки может зависеть от разных факторов: специфики профессиональной деятельности, стажа работы и др.

Также хотелось бы отметить, что при проведении оценки необходимо детализировать, прописывать сложные для понимания критерии, так как зачастую в одно и тоже слово и выражение, разные члены организации вкладывают разный смысл.

Список использованных источников и литературы

1. Барышникова Е. Оценка персонала методом ассесмент-центра. М., 2014.
2. Бодров В.А. Психология профессиональной профпригодности. М., 2013.
3. Борисова Е.А. Оценка и аттестация персонала. СПб., 2012.
4. Визягин А. Подбор, оценка и аттестация персонала в сфере торговли и услуг. М., 2015.
5. Красностанова М.В., Осетрова Н.В., Самара Н.В. Assessment Centr для руководителей. Опыт реализации в российской компании, управжнения, кейсы. М., 2009.
6. Магура М.И., Курбатова М.Б. Оценка работы персонала, подготовка и проведение аттестации. М., 2012.
7. Малышева О. Использование модели компетенций при проведении интервью с кандидатами во время поиска и подбора персонала // Креативный директор, 2014. № 2.
8. Чемяков В.П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом. М., 2009.

*Зайцева М. А., студентка 2 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика» (магистратура).
Научный руководитель: доцент Сулова И. Л.*

ПЕРСПЕКТИВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация: в статье рассмотрено понятие кадастровой стоимости, как наиболее вероятной цены объекта недвижимости, по которой он может быть приобретен.

Ключевые слова: кадастровая стоимость, фиксированный процент, налогообложение.

Проблема с определением понятия «кадастровая стоимость» в настоящее время обострена тем, что выбранная в России модель формирования налоговой базы по земельным участкам и другим объектам налогообложения приравнивает налоговую базу и кадастровую стоимость. Уже одно это существенно отличает российскую систему от действующих в других странах с развитым рынком недвижимости порядков установления налоговой базы по объектам недвижимости. Большинство стран или в качестве адвальной базы (фиксированный процент) ежегодного налогообложения выбирают условные стоимости, или четко разделяют результаты массовой оценки для целей налогообложения и налоговую базу, которая устанавливается для конкретных категорий налогоплательщиков путем применения к этим результатам существенного понижающего коэффициента. Только отдельные страны¹ (классический пример - Нидерланды) уравнивают налоговую базу и результаты массовой оценки недвижимости. При этом переход на взимание налогов и других обязательных платежей от стоимости, наиболее приближенной к рыночной, декларируется и развивается во всех без исключения странах. Данные обстоятельства обосновывают актуальность настоящей научной работы.

В настоящее время подготовлен проект Закона о государственной кадастровой оценке, который прежде всего направлен на изменение организационного механизма установления кадастровой стоимости. Создание специализированного государственного бюджетного учреждения для проведения всего комплекса работ по государственной кадастровой оценке в каждом

¹ Волович Н.В., Никитина Е.Н. Переход к налогообложению объектов капитального строительства по их кадастровой стоимости. Часть 2 // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2014. № 9. С.14.

субъекте Российской Федерации позволяет системно организовать эту работу.

В соответствии с ФСО № 4 «Кадастровая оценка проводится без учета частноправовых обременений/ограничений объекта недвижимости, за исключением общих ограничений прав на недвижимость в публичных интересах, связанных с регулированием использования (в том числе зонированием) территории, государственной охраной объектов культурного наследия, охраной окружающей среды, безопасности населения и государства».

Кадастровая стоимость есть наиболее вероятная цена объекта недвижимости, по которой он может быть приобретен независимо от ограничений на распоряжение этим объектом исходя из возможности продолжения фактического вида его использования без учета иных, кроме права собственности, имущественных прав на него. Очевидно, что хотя в идеале кадастровая стоимость объектов, которые активно участвуют в рыночном обороте, должна совпадать с их рыночной стоимостью, на практике требовать это в рамках массовой оценки для основной части объектов недвижимости в настоящее время нереально. При этом складывается впечатление, что большинство оценщиков и государственных служащих не видят принципиальных отличий между кадастровой и рыночной стоимостями, но при этом ответственность за отождествление этих понятий нести не хотят.

Массовая оценка недвижимости по единым методикам позволяет выявить важнейшие характеристики и пропорции рынка недвижимости, что прямо переносится в индивидуальную оценку конкретных объектов, в том числе при залоговых сделках. В развитых странах изменяется сам алгоритм оценки - не от индивидуальной к массовой, а, наоборот, от массовой к индивидуальной, что связано с изменениями поведения инвесторов на рынке (ориентация на единые требования публичных органов власти и местного самоуправления, а также банковского кредитования). При этом в мире сложилось единое понимание рыночной стоимости недвижимости как единственного надежного ориентира при регулировании рынка недвижимости, в том числе мерами налоговой политики, несмотря на то, что в каждой стране получение достоверной рыночной информации связано с особенностями рынка и его регулирования.

Таким образом, если Россия откажется от ориентации кадастровой стоимости (как единственной массовой информации для реализации государственной политики в сфере земельно-имущественных отношений) на рынок, это будет большой ошибкой в текущей ситуации и отразится на перспективах развития рынка недвижимости.

Российские оценщики при принятии ФСО №4 о кадастровой оценке в 2010 году отождествили кадастровую и рыночную стоимости, хотя российское налоговое и оценочное законодательство исходит из различий этих понятий, которые характеризуют разные виды стоимости. Учитывая, что все незавершенности нормативного правового регулирования кадастровой оценки мультиплицируются недостатками в учете и громадными очевидными

диспропорциями российского рынка недвижимости, последствия для конкретных граждан и бизнеса являются катастрофичными, впрочем, как и для всей системы государственного и муниципального управления, а также для судопроизводства. Основная проблема в том, что коллапс этой системы приводит к подрыву доверия между гражданами, бизнесом и властью. Даже оспорив недостоверные результаты кадастровой оценки в свою пользу, граждане будут убеждены, что люди, работающие в государственном аппарате, не обладают должной квалификацией - ведь если граждане сами знают цену своему имуществу, то профессионалы тем более смогли бы ее вовремя достоверно определить. Причем собственникам очень просто критиковать систему государственной кадастровой оценке.

Во-первых, каждый более чем из 150 миллионов земельных участков и других объектов недвижимости уникален, и можно до бесконечности требовать уточнения его стоимости. Во-вторых, требовать этого безопасно, так как с 2014 года противоположная сторона (государство и муниципалитеты) реально полностью лишена прав спорить по вопросам стоимости частной недвижимости. В итоге даже кратно снизив кадастровую стоимость своего имущества, собственник будет считать государство некомпетентным и не заслуживающим налогов, а также полагать, что, вероятно, и в других сферах чиновники столь же некомпетентны.

Для государства неуверенность в достоверности результатов кадастровой оценки означает невозможность проведения взвешенной экономической и социальной политики, так как только системная информация о кадастровой стоимости может быть базисом экономического регулирования в целом. Это касается не только платежей, размер которых уже сейчас прямо определяется установленной кадастровой стоимостью (налоги в соответствии со статьями 30 - 32 Налогового кодекса Российской Федерации, платежи за приватизацию государственной и муниципальной собственности, за изменение видов использования и т.д.), но и мер косвенного регулирования инвестиционной активности и кредитования на рынке недвижимости.

Очевидно, что из этого следуют два принципиальных вывода:

1. В реальности бизнес и граждане, особенно наделенные реальной властью и собственностью, не только вряд ли всегда заинтересованы в прозрачности стоимостных данных о своем имуществе, но и имеют огромное количество механизмов искажения этой информации. К сожалению, оценочные структуры представляют собой одну из самых удобных форм решения этих задач.

2. Несмотря на колоссальную сложность получения достоверной информации о стоимости недвижимости, государство не может вернуться к нормативному определению налоговой базы. Это связано не только с тем, что, к сожалению, в 2000-е годы мы потеряли информационные и иные возможности нормативного экономического обоснования платежей за земельные участки и другие объекты недвижимости, но и, главное, с тем, что объективная стоимость недвижимости необходима важнейшим институтам государ-

ственного регулирования, тем более в кризисных условиях.

Таким образом, если на уровне субъектов Российской Федерации благодаря новому закону будут созданы специализированные государственные бюджетные учреждения, это позволит сделать государственную кадастровую оценку более организованной, что будет соответствовать глубине поставленных задач.

В итоге единый подход на основе качественной идентификации всех необходимых для объекта кадастровой оценки его характеристик позволяет иметь четкие критерии для составления моделей зависимости кадастровой стоимости земельного участка и другого объекта недвижимости от основных ценообразующих факторов. Ими с точки зрения существенности являются характеристики объектов оценки, без которых невозможно или затруднено фактическое их использование.

Например, если для земельных участков, занятых объектами с единственно уникальной характеристикой, которая отличает их от участков, эксплуатируемых другими имущественными комплексами, является обязательное установление охранных или санитарно-защитных зон, то такая характеристика обязательно должна быть учтена в модели кадастровой и рыночной оценки для соответствующей группы земельных участков.

Несмотря на значительные пробелы в методическом обеспечении государственной кадастровой оценки, соответствующая правовая база существует и активно развивается в направлении моделирования рыночных процессов, что полностью соответствует признанным в России Международным стандартам оценки и Стандартам Международной ассоциации налоговых оценщиков.

Задача же российских оценщиков, в том числе кадастровых, четко следовать этим положениям.

Список использованной литературы

1. О государственной кадастровой оценке Федеральный закон от 3 июля 2016 г. № 237-ФЗ.
2. Об утверждении федерального стандарта оценки "Оценка недвижимости (ФСО № 7)": Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 25 сентября 2014 года № 611.
3. Волович Н.В. Переход к налогообложению объектов капитального строительства по их кадастровой стоимости. Часть 1.// Имущественные отношения в Российской Федерации. 2014. № 6.
4. Волович Н.В. Переход к налогообложению объектов капитального строительства по их кадастровой стоимости. Часть 2.// Имущественные отношения в Российской Федерации. 2014. № 9.

*Клименко В. А., студент 2 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса,
направление «Экономика» (магистратура).
Научный руководитель: доцент Сулова И. Л.*

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА

Аннотация: В статье исследована мотивация, как процесс побуждения работников к активной трудовой деятельности для удовлетворения их собственных потребностей, интересов в сочетании с достижением целей организации.

Ключевые слова: мотивация, эффективность, трудовые отношения.

Мотивация – процесс побуждения себя и других к определённой деятельности, направленной на достижение личных целей или целей организации [1, с. 134].

Мотивация представляет собой процесс побуждения работников к активной трудовой деятельности для удовлетворения их собственных потребностей, интересов в сочетании с достижением целей организации. [2, с. 45].

Ни одна система управления не будет работать с максимальной эффективностью, если она не будет включать в себя действующую систему мотивации. Человека невозможно насильно заставить работать с высокой производительностью. Наиболее наглядно данный тезис подтверждается в работах древнеримских философов, за относительно короткое время резко изменившие свою позицию по системе управления хозяйством. Так Марк Порций Катон (234 – 149 гг. до н. э.) в своем трактате «О земледелии» дает рекомендации хозяину поместья, как сделать эксплуатацию рабов более эффективной. Среди таких рекомендаций: установление нищенских норм продовольствия и одежды (что позволяло повысить доходность латифундий), жёсткая регламентация ежедневного труда (в том числе по праздникам и в непогоду), определение высоких норм выработки для разного рода работ [3, с. 29].

Марк Теренций Варрон (116 – 27 гг. до н. э.) в своем трактате «Сельское хозяйство» в отличие от Катона, рекомендовал применять более гибкие методы принуждения к труду, в том числе материальные льготы. «Прилежнее к работе они становятся, если хозяин щедрее оделяет их пищей, не скупится на одежду, позволяет отдохнуть и дает некоторые льготы, например разрешает пасти в имении свою скотину и т.д.» [4, с. 110]. Стоит отметить, что Варрон писал свой трактат после восстания Спартака, которое нанесло сильный удар по системе римского рабовладения. Юнио Модерат Колумелла (4 – 70 гг. до н.э) в своём обширном труде «О сельском хозяйстве» предлагает развивать среди рабов специализацию, что бы сделать их труд более квалифицированным и производительным, улучшить условия жизни рабов, стимулировать их естественное воспроизводство прямо в хозяйстве, освобождая многодетных рабынь от работы [5,

с. 112].

Таким образом, за небольшой исторический промежуток времени в Римской Империи произошло понимание важности мотивации труда, осознание невозможности безудержной эксплуатации рабов.

Трудовая деятельность человека существенно зависит от экономики производства, условий жизни, организационно-технического уровня и квалификации персонала. На протяжении длительного исторического периода менялись концепции, методы управления персоналом. Этот процесс продолжается и по настоящее время. Современный период характеризуется высокой степенью развития производительных сил и хозяйственного механизма отраслей, насыщен глобальными социальными задачами, что требует поиска и применения нового научного и системного подхода к практике управления персоналом, становлению новых трудовых отношений в условиях рынка.

В современном мире при возникновении трудовых отношений возникает и своеобразный конфликт интересов – работодателя и работника.

Для работодателя главной целью управления мотивацией работников является достижение определенных экономических показателей организации. Для работника целью мотивации является достижение определённых значимых для него благ. Таким образом, задача руководителя создать такую систему мотивации, которая удовлетворяла бы интерес и работодателя и работника. Здесь важно понимать, что для работника собственные интересы первичны. Мотивационная система должна быть привлекательна для работника, который, имея свои мотивы, побуждающего его к трудовой деятельности, своим трудом способствует достижению определённых целей самой организации, где он работает.

Под механизмом формирования мотивации понимается совокупность закономерных связей и отношений, обуславливающих процесс усвоения социальных ценностей, норм, правил поведения, выработку специфических для индивида ценностных ориентаций и установок в сфере труда. Формирование мотивации начинается в процессе социализации индивида под воздействием социально - культурной среды человека.

На формирование мотивационных механизмов оказывают влияние заложенные природой особенности индивида, этнические либо национальные образы труда, образ, уровень и качество жизни семьи и ближайшего социального окружения, возможность и качество общекультурной и профессиональной подготовки к избранному роду деятельности [6, с.55].

Руководство формирует у работников два типа стимулов – долгосрочные и краткосрочные.

Стимул – побудительная причина поведения, заинтересованность в совершении чего – либо.

Долгосрочные стимулы связаны с общими целями работника и работодателя – для чего он пришёл в организацию, какой положительный продукт производит или может произвести, каковы его личные цели в сотрудничестве. Краткосрочные стимулы связаны с конкретной деятельностью работника – стимулирование выполнения производственных планов, определенных проектов. Соответ-

ственно долгосрочная мотивация приводит работника к тому работодателю, который способствует достижению определённых профессиональных и служебных целей. Краткосрочная мотивация определяет качество выполнения конкретной трудовой деятельности.

На мотивацию сотрудника оказывают влияние факторы мотивации, которые бывают внутренние и внешние. К внутренним, можно отнести самореализацию, самоутверждение, творчество, удовлетворение от выполненной работы. Внешними факторами мотивации могут выступать доход, продвижение по служебной лестнице, признание и положение в обществе. Таким образом, внутренние факторы служат для получения удовлетворения от имеющихся условий и объектов, а внешние направлены на приобретение отсутствующих объектов и обеспечение отсутствующих условий.

В своей деятельности работодатель применяет материальные и нематериальные методы мотивации. К материальным методам мотивации относят оплату труда в денежной форме, участие персонала в прибылях, возможность покупки акций организации по привлекательной цене и др. К нематериальным методам мотивации относят устное поощрение, доски и книги почёта, различные конкурсы, корпоративные мероприятия, тимбилдинги, оборудование места для отдыха, переходящие кубки и др.

Необходимо отметить, что применяемые работодателем методы мотивации напрямую влияют на мотивацию сотрудников. Чем более подходящим является какой – либо метод мотивации для конкретного сотрудника, тем больше он оказывает положительного влияния на его мотивацию. Ведь одинаковую работу человек способен делать, прилагая к ней совершенно разные усилия. Он может работать в полную силу, а может и «спустя рукава». Он может браться за самую сложную работу, а может стараться избегать любой работы требующей серьёзных усилий. Все это отражает, насколько работник мотивирован на мобилизацию собственных ресурсов при выполнении своей работы, насколько это ему интересно.

Материальный интерес доминирует в любом деле. Если работник будет осознавать, что от количества, быстроты и качества выполненных заданий будет зависеть размер вознаграждения, то и относиться к своему труду он будет более инициативно и ответственно. Ведь высокая заработная плата предполагает более высокий уровень жизни, возможность приобретения престижных вещей или оплаты дорогих услуг.

Как правило, у руководителя не возникнет проблем с подчиненным, который добивается увеличения своего материального достатка. Можно не сомневаться, что такой работник будет добросовестно выполнять свою работу. Помимо достойной зарплаты, для многих служащих очень важно самоутвердиться, ощутить свою значимость, почувствовать уважение со стороны других людей. Это повышает собственную самооценку работника и стимулирует его не меньше, чем деньги. Когда директор предприятия не имеет понятия о деловой этике, позволяет себе кричать на подчиненных, грубить им (надеюсь, что это не про Вас), то, можно с уверенностью утверждать, что в этой организации сотрудники

долго не задерживаются, несмотря на высокую зарплату. Любому человеку хочется быть уважаемым, единственным и незаменимым. Иногда можно добиться повышения качества работы, только изменив название должности Вашего сотрудника.

Мотивация профессиональных и результативных сотрудников («компетенгов») все больше базируется на человеческих ценностях, а не на деньгах. Ваш конкурент может предложить компетентным сотрудникам такой же компенсационный пакет, как у вас. И теперь они все чаще остаются работать в той организации, корпоративная культура которой не противоречит их ценностям. Для них важно, чтобы им было комфортно, чтобы руководство считалось с их мнением и предоставляло определенную свободу, чтобы можно было реализовывать свои идеи и т. д.

Таким образом, систему мотивации нельзя считать эффективной, если она основана исключительно на материальных методах стимулирования и игнорирует нематериальные инструменты воздействия на мотивацию сотрудников. Ведь регулярное повышение зарплаты и стабильно выплачиваемая премия рано или поздно перестанут давать необходимую руководству отдачу. Более того, «материальный пряник» будет оказывать демотивирующее воздействие на работника, который, несомненно, перестанет прилагать какие – либо серьезные усилия в работе, рассчитывая, что и без особых усилий оплата труда останется на высоком уровне. Кроме того, работник начнет держаться за своё место любыми способами и средствами, которые могут быть вредными для руководства и организации в целом. Важно отметить, что денежная мотивация по своей природе является «ненасыщаемой» и работник зачастую быстро привыкает к новому, более высокому уровню оплаты своего труда. Тот уровень оплаты, который ещё вчера мотивировал его на высокую отдачу, очень скоро становится привычным и теряет свою побудительную силу.

В новых условиях хозяйствования возникает необходимость поиска эффективных форм интеграции, разработки новых принципов взаимодействия участников экономических отношений как внутри государства, так и на международном уровне. Одной из преград стоящих на пути развития международного бизнеса являются именно различия национальных типов организации управленческой деятельности. Таким образом, для создания благоприятных условий для сотрудничества и развития бизнеса необходимо изучить и понять характер, образ мышления и традиции управления персоналом в той или иной стране.

Знание национальных особенностей управления человеческими ресурсами и умение применять их на практике позволят быстрее адаптироваться в чужой среде, лучше понимать сущность требований руководства и допустимые рамки поведения и, соответственно, быстрее продвигаться по службе.

Необходимо подчеркнуть, что целью изучения национальных особенностей и моделей управления человеческими ресурсами являются не столько сами по себе его специфические формы, сколько то, как страна в процессе своего исторического развития нашла те или иные наиболее пригодные для себя методы, средства и пути приспособления управления к общим условиям производства.

Список использованной литературы:

1. Управление персоналом: учебное пособие / А. Я. Кибанов. – 4-е изд., стер. М., 2013.
2. Управление персоналом: глоссарий: терминологический словарь / сост. А. Н. Сорочайкин, Л. В. Ермолина. Самара: Изд-во «Самарский университет», 2012. – 104 с.
3. История экономических учений: учеб. пособие / А. В. Холопов. – 2-е изд., дополненное. М., 2009.
4. Варрон. Сельское хозяйство // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. М., 2004.
5. Колумелла. О сельском хозяйстве. // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. М., 2004.
6. Управление персоналом – сайт Сергея Фишмана. URL: <http://www.hrfaq.ru>
7. Управление персоналом: глоссарий терминологический словарь / сост. А. Н. Сорочайкин, Л. В. Ермолина. Самара., 2012.

*Курмаев Н.К., студент 2 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика» (магистратура).
Научный руководитель: доцент Сулова И. Л.*

РАЗРАБОТКА ОРИЕНТИРОВАННОЙ НА РЫНОК СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрена сущность рыночных отношений, раскрыта конкуренция, как центр тяжести всей системы рыночного хозяйства.

Ключевые слова: стратегия, дифференциация, конкуренция.

Базовая стратегия конкуренции, представляющая собой основу конкурентного поведения на рынке и описывающая схему обеспечения преимущества над конкурентами, является центральным моментом в стратегической ориентации предприятия.

Сущность рыночных отношений заключается в том, что конкуренция центр тяжести всей системы рыночного хозяйства, тип взаимоотношений между производителями по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке. Это конкуренция между производителями. Аналогично определяется конкуренция между потребителями как взаимоотношения по поводу формирования цен и объема спроса на рынке.

Стимулом, побуждающим человека к конкурентной борьбе, является стремление превзойти других, лучшему обеспечению рынка товарами. Конкуренция выступает в качестве силы, обеспечивающей взаимодействие спроса и предложе-

ния, уравнивающей рыночные цены.

В результате соперничества продавцов и покупателей устанавливается общая цена на однородные товары и конкретный вид кривых спроса и предложения. Конкуренция обеспечивает функционирование рыночного механизма ценообразования, выступая в качестве механизма регулирования пропорций общественного производства.

Через механизм межотраслевой конкуренции происходит перелив капиталов из отрасли в отрасль. Чтобы обеспечить конкурентоспособность на современных рынках, его субъекты вынуждены использовать стратегии, обеспечивающие им конкурентные преимущества.

Обеспечение конкурентных преимуществ составляет основу развития фирмы в условиях рыночной экономики, их можно объединить в две группы: преимущества высокого и низкого рангов. К первым относятся: высокая репутация предприятия, квалифицированный персонал, развитая маркетинговая деятельность, обладание патентами. Особое место в этой группе занимают инновации, осуществление фирмой инновационных процессов и невозможности повторения их конкурентами, позволяет предприятию реализовывать конкурентные преимущества более высокого ранга, увеличивая их количества и качество. Эти преимущества характеризуются длительным периодом активного использования и позволяют достигать более высокой прибыльности. Ко вторым относят: наличие дешевой рабочей силы, доступность источников сырья, но они не обладают стабильной устойчивостью. С появлением стратегического планирования и развитием теории конкуренции появился подход к обеспечению конкурентоспособности предприятий, основанный на стратегиях конкуренции.

По мере своего развития каждое предприятие сталкивается с определенными проблемами и задачами, преодоление и решение которых осуществляются посредством применения различных управленческих методик и технологий.

Первая задача, которая возникает у предприятия, функционирующего в условиях рынка, это обеспечение платежеспособности. Задача решается принятием экстренных мер по реализации уже произведенной продукции, проведением ряда маркетинговых мероприятий: анализа рынка, ассортимента, ценовой политики, методов продвижения. По достижении платежеспособности возникает естественная задача достижения прибыльности деятельности. На этом этапе маркетинговые меры необходимо дополнить мерами экономическими (анализ затрат на производство, анализ себестоимости и ценообразования) и организационно-технологическими (анализ эффективности производства, технологичности и т.п.).

Формирование конкурентной стратегии, представляет собой процесс поэтапного моделирования, в ходе которого устанавливается взаимосвязь конкурентоспособности предпринимательской структуры с факторами внешней и внутренней среды. Исходя из этого методологического подхода, основными сегментами стратегии являются:

- определение цели, задач деятельности организации;
- оценка достигнутого уровня конкурентоспособной предпринимательской структуры; диагностика конкурентной среды;

-сегментация рынка; прогнозирование основных экономических показателей развития предпринимательской структуры;

-комплекс маркетинговых мероприятий, обеспечивающих достижение прогнозных показателей; контроль реализации стратегии [2].

В зависимости от возможностей и угроз, потенциала фирмы, а также состояния конкурентной среды, т.е. на основании проведенного исследования разрабатывается общая стратегия развития фирмы. Она может быть представлена одним типом стратегии или их сочетанием. При этом можно выделить несколько видов стратегий: стратегии роста, конкурентные стратегии, стратегии конкурентного преимущества.

Таким образом, разработка конкурентной стратегии на предприятии является основной философией предпринимательства в условиях рыночной экономики. Важность изменений в стратегии предприятия определяется противоречием между практическими целями предприятия и существующей ситуацией. В последнее время все больше предприятий прибегают к разработке стратегий развития компании и соответственно к стратегическому планированию.

Для крупных компаний, располагающих большими активами, фондоемким производством, имеющих большую протяженность производственной структуры наличие стратегии развития считается просто необходимым условием выживания. Именно стратегическое планирование позволяет определить фирме свои цели и то, к чему ей необходимо стремиться, посредством чего развивать свой бизнес или просто выжить в усиливающейся конкурентной борьбе. Кроме того, каких бы стратегий не придерживалась компания, она должна уметь быстро реагировать на изменения рыночной ситуации и перестраивать свою стратегическую направленность.

Многие известные компании не только имеют хорошо разработанную и прозрачную стратегию, но и упорно придерживаются установленных параметров развития, и это в конечном итоге привело их к успеху, но и при достижении успехов, ради дальнейшего существования фирма должна прибегать к стратегическому планированию. Это должно быть не разовым процессом, а постоянной, текущей деятельностью топ-менеджеров. Использование стратегии как инструмента управления в повседневной деятельности фирмы является необходимым условием и средством не только выживания, но и обеспечения процветания компании.

Грамотная и взвешенная стратегия развития – это не цель, а средство реализации планируемого будущего компании, средство самовыражения и путь к обеспечению стабильного дохода для менеджмента и акционеров компании [1].

В последнее время стратегии конкуренции получают все большее значение. Основной упор делается на формирование ориентированной на рынок эффективной организационной и управленческой системы, и распределение в соответствии с этим управленческих ресурсов. Иначе говоря, сейчас конкурентная стратегия рассматривается как объединенная система организации всей работы фирмы.

Развитие конкурентных стратегий на рынке потребительских товаров имеет исключительно важное значение, т.к. рынок вступил в ту стадию своего развития, когда отсутствие четко разработанных стратегий, базирующихся на результатах маркетинговых исследований, приводит к снижению эффективности маркетинговой деятельности и потери конкурентных преимуществ предприятия.

Сущность конкурентных стратегий на современном потребительском рынке состоит в приоритете индивидуальных потребностей над всей производственно-коммерческой деятельностью предприятия. Поэтому маркетинг должен рассматриваться не только как один из элементов управления, но и как глобальная функция, определяющая содержание всей производственно-сбытовой деятельности предприятия. Вследствие всего современный маркетинг становится, прежде всего, стратегическим, возрастает целенаправленность и научная обоснованность принимаемых маркетинговых решений, краткосрочные планы все в большей мере опираются на долгосрочные программы, определяющие глобальные цели предприятия на рынке.

Отправной точкой формирования и разработки стратегии является анализ динамично развивающейся рыночной среды и прогноз дальнейшего развития рынка, который включает: макро и микросегментацию, оценку привлекательности выбранных товарных рынков и их сегментов, оценку конкурентоспособности и конкурентных преимуществ фирмы и ее товаров на рынке. На уровне предприятия в целом формируется общая стратегия, которая отражает общую стратегическую линию развития и комбинацию возможных его направлений с учетом имеющихся рыночных условий и возможностей фирмы.

Ключевым моментом при разработке конкурентной стратегии фирмы является анализ внутренней и внешней среды. Анализ внутренней среды позволяет выявить возможности предприятия для реализации стратегии; анализ внешней среды необходим потому, что изменения в этой среде могут привести как к расширению маркетинговых возможностей, так и к ограничению сферы успешного маркетинга.

Также в ходе маркетингового исследования необходимо проанализировать отношение «потребитель-товар», особенности конкурентной борьбы на рынке данной отрасли, состояние макросреды, потенциал отрасли в том регионе, где фирма собирается действовать [3].

Портер М. считает, что существуют три основные области выработки стратегии поведения фирмы на рынке. Первая область связана с лидерством в минимизации издержек производства. Этот тип стратегии связан с тем, что компания добивается самых низких издержек производства и реализации своей продукции. В результате она может за счет более низких цен на аналогичную продукцию завоевать большую долю рынка.

Таким образом, лидерство за счет экономии на издержках дает надежную защиту потому, что первыми действие конкурентной борьбы испытывают на себе наименее эффективные фирмы. Второй тип стратегии – стратегия дифференциации. В этом случае фирма не стремится работать на всем рынке с одним

товаром, а работает на его четко определенном сегменте, и она должна в своих намерениях исходить из потребностей не рынка в целом, а вполне определенных клиентов. В этом случае фирма может стремиться к снижению издержек, либо проводит политику специализации в производстве продукта. Возможно совмещение этих двух подходов. При использовании данной стратегии должен быть хорошо развит маркетинг.

Дифференциация может принимать различные формы: имидж марки, признанное технологическое совершенство, внешний вид, послепродажный сервис. Область выработки стратегии связана со специализацией в производстве продукции. В этом случае фирма, чтобы стать лидером в производстве своей продукции, должна осуществлять высокоспециализированное производство и маркетинг. Это приводит к тому, что покупатели выбирают данную марку даже при достаточно высокой цене. Цель данной стратегии – лучше удовлетворять потребности выбранного целевого сегмента рынка, чем конкуренты.

Такая стратегия может опираться как на дифференциацию, так и на лидерство по издержкам, либо и на то и на другое, но только в рамках целевого сегмента рынка. Стратегия специализации позволяет добиться высокой доли рынка в целевом сегменте, но всегда ведет к малой доле рынка в целом. Характеристика и анализ различных типов стратегий позволяют делать вывод, что они во многом дополняют и повторяют друг друга. Причем в реальной практике, как правило, предприятия разрабатывают и применяют определенную комбинацию стратегий из большого множества возможных. Выбор же наиболее приемлемых из них осуществляется с помощью различных методов на основе факторов, оказывающих воздействие на функционирование и развитие фирмы.

Список использованных источников:

1. Айдинова А.Т., Балова А.Н. Автоматизированные информационные системы для интеллектуального обеспечения предпринимательских структур АПК Ставропольского края. Ставрополь, 2012.
2. Гунько А.Ю. Обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур на рынке продуктов мясопереработки. На материалах Ставропольского края: автореферат дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. Ставрополь, 2009.
3. Гунько А.Ю. Значение прогнозирования экономических показателей для повышения конкурентоспособности предприятия / А.Ю. Гунько // Terra Economicus. 2008. № 3.

*Зуенко М. И., студентка 2 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика» (бакалавриат).
Научный руководитель: доцент Сулова И. Л.*

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация: В статье рассмотрено влияние инвестиционного рынка на объем общественного производства и занятости.

Ключевые слова: инвестиции, экономический эффект, инвестиционный климат.

Развитие инвестиционного рынка оказывает воздействие на объем общественного производства и занятости, структурные сдвиги в экономике, развитие отраслей и сфер деятельности. Инвестиции непосредственно влияют на текущие и перспективные результаты хозяйственной деятельности, потому что благодаря инвестициям обеспечивается накопление фондов предприятий и производственного потенциала. Но инвестирование должно воспроизводиться в эффективных формах, так как вложение средств в устаревшие средства производства, технологии не будут иметь положительного экономического эффекта.

Проблема привлечения инвестиций в экономику России является очень актуальной. Экономика России переживает не лучшие времена и находится в достаточно сложном состоянии.

Одним из решений данной проблемы может стать деятельность региональных властных и экономических элит по повышению инвестиционной привлекательности регионов с учетом конкурентных преимуществ последнего – формированием инвестиционного климата.

Инвестиционный климат – степень благоприятности для потенциальных инвестиций в данный момент времени на рассматриваемой территории (страна, регион)¹.

К ключевым факторам, которые формируют инвестиционный климат страны (региона) можно отнести:

- макроэкономическую сбалансированность (федеральный, региональный бюджеты, монетарная и фискальная политика), показатели и прогноз инфляции;
- наличие и запасы природных ресурсов, насколько возможен доступ к ним, степень монополизации;
- наличие и степень доступности объектов инфраструктуры (автодороги, железные дороги, авиалинии, средства коммуникации);

¹ Тюкавкин Н.М., Тарелкин А.А. Промышленные предприятия на рынке инвестиций // Креативная экономика. 2015. Т. 9. № 5. С. 57.

- территориальное распределение рабочей силы и ее квалификацию;
- барьеры входа на рынок, уровень конкуренции;
- политическую стабильность, качество государственного управления, лоббизм, уровень преступности и коррупции.

Анализ статистических данных Росстата показывает неравноценный вклад в ВВП России регионов (доля ВРП в ВВП России представлена на рисунке 1).

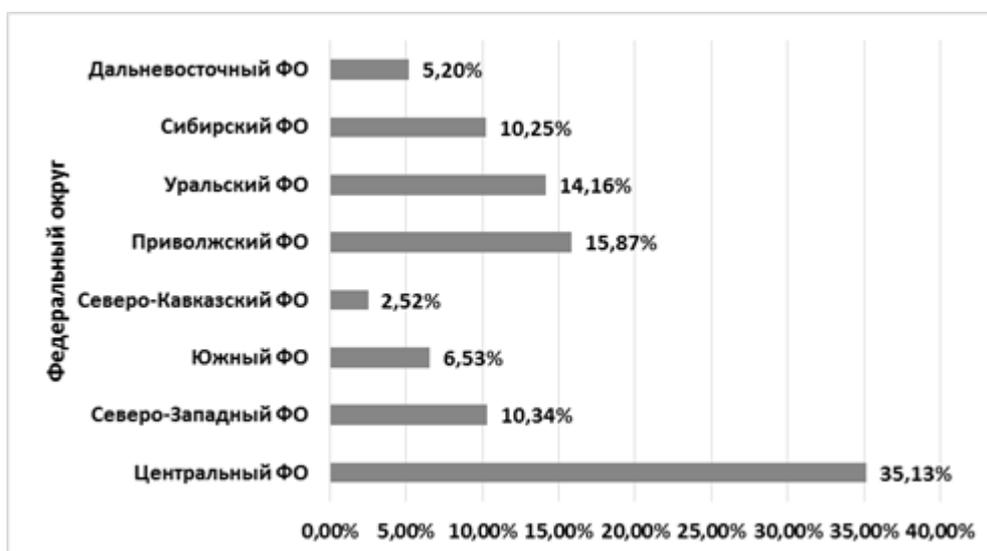


Рис. 1. Доля ВРП федерального округа в ВВП России в 2016 году

Источник: составлено автором на основании статистического сборника Россия в цифрах, 2016: Краткий статистический сборник / Росстат. М.: Росстат, 2016. С. 40-47.

Самый большой вклад в ВВП осуществляют Центральный (35,13%), Уральский (14,16%) и Приволжский (15,8%) федеральные округа и, в противоположность этому, вклад в ВВП России со стороны Дальневосточного (5,2%) и Северо-Кавказского (2,52%) федеральных округов – самый низкий.

Основными задачами экономики страны в настоящее время являются выход из финансово-экономического кризиса и обеспечение устойчивого роста. Их решение во многом определяется стимулированием инвестиционной деятельности и, прежде всего, инвестиций в реальный сектор как главного фактора модернизации и роста экономики. Особенно значимо это для северных регионов, где велик моральный и физический износ производственного аппарата, а финансирование инвестиций не полностью обеспечивает его обновление и необходимые технологические и структурные изменения в экономике. Более того, масштабных инвестиций в основной капитал требует решение давно назревшей проблемы диверсификации производства¹.

¹ Бувальцева В., Чечин В. Развитие института инвестора в России как основного участника рынка ценных бумаг // Вопросы экономики. 2015. № 3. С. 6.

По итогам I полугодия 2016 г. общий объем транзакций составил \$2,4 млрд, что в два раза превышает результаты за аналогичный период 2015 г. Однако из данного объема инвестиций на апрель – июнь пришлось только 23%, или \$547 млн. Столь низкий уровень инвестиционной активности во II квартале последний раз наблюдался в 2009 г., когда объем транзакций достиг аналогичного значения. В то же время по ряду активов как в Москве, так и в регионах продолжают переговоры по купле-продаже, что позволяет сохранить годовой прогноз на уровне \$4 млрд.

Текущая экономическая ситуация и сложности с обслуживанием долговых обязательств у ряда собственников приводят к возникновению ситуаций возврата залоговых активов кредитору. При этом объем «денежных» сделок превышает квартальные показатели объемов инвестиций за предыдущие два года – в I полугодии 2016 г. их суммарный объем составил около \$1,3 млрд. Основные индикаторы рынка представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные индикаторы рынка в I полугодии 2016 года

Показатель	Значение
Общий объем инвестиций, \$ млн.	2415
Офисная недвижимость	2132
Торговая недвижимость	24
Складская недвижимость	147
Гостиничная недвижимость	112
Ставка капитализации	
Офисная недвижимость	9,5 – 10,5 %
Торговая недвижимость	9,5 – 10,5 %

Стимулирование инвестиционных процессов является одним из важнейших условий выхода из экономического кризиса российских предприятий. Стимулирование инвестиционного процесса становится основным приоритетом для нашей страны, которая стремится лидировать в условиях глобализации. Для этого необходимо укреплять материально-техническую базу важнейших стратегических предприятий, наращивать инвестиционный потенциал регионов. Однако региональная неоднородность инвестиционной привлекательности регионов России стала одной из основных особенностей периода рыночного реформирования экономики страны.

Это связано, во-первых, с существенными региональными различиями в исходных природно-сырьевых, промышленных, технологических и географических условиях на момент перехода к рынку, а во-вторых, с уровнем политического и экономического патернализма (или суверенитета) субъектов РФ.

Динамику регионального распределения инвестиций в основной капитал по федеральным округам Российской Федерации показывает рисунок 2.

Данный рисунок показывает, что наибольшие вложения в основной капитал в 2014 году осуществлялись в Центральном федеральном округе (25,4%),

Приволжском федеральном округе (17,42%), Уральском федеральном округе (17,17%), и, соответственно, самые низкие показатели имеют Северо-Кавказский федеральный округ (3,82%), Дальневосточный федеральный округ (6,06%) и Южный федеральный округ (9,44%).

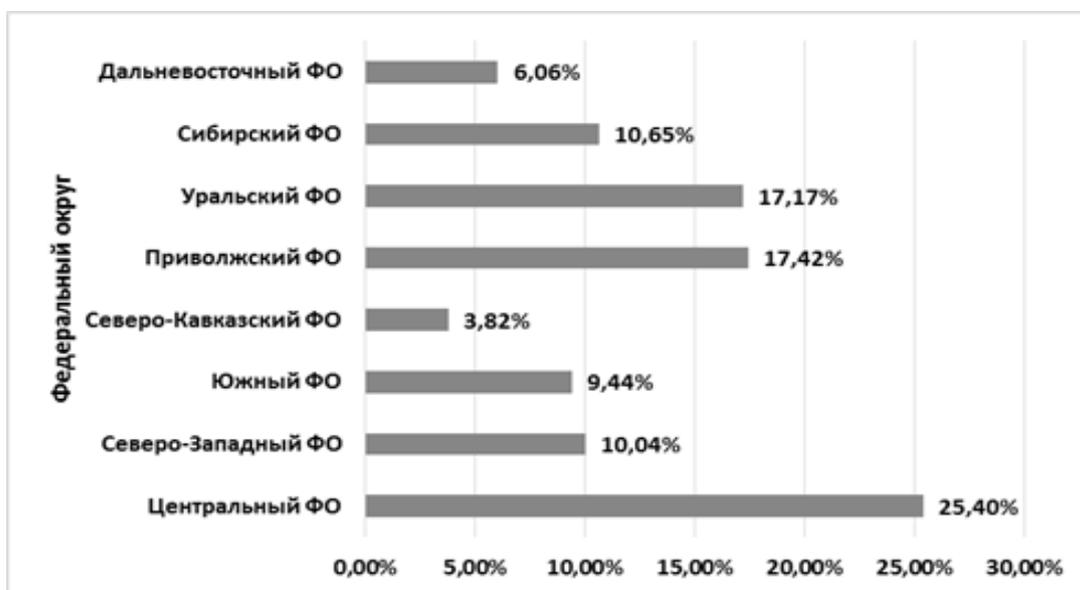


Рис. 2. Доля инвестиций в основной капитал федерального округа по отношению к общероссийскому показателю в 2016 году¹

Следовательно, конкурентные преимущества и недостатки отдельных субъектов РФ, порождаемые рядом объективных причин, влияют на степень инвестирования в замену основных производственных фондов фирм и корпораций, расположенных в соответствующих регионах.

Развитие крупного бизнеса в нашей стране привело к формированию значительных различий между регионами по степени присутствия крупного бизнеса.

Отсутствует крупный бизнес в большей части республик Северного Кавказа. Причиной этого является низкий уровень развития промышленности. Данные республики в советское время были аграрными, и, соответственно, привлекаемых активов для крупного бизнеса у них не было. Второй причиной является сложная социально-политическая обстановка в настоящее время.

На противоположной стороне от регионов, где крупный бизнес практически отсутствует, находятся прежде всего наиболее экономически развитые регионы Поволжья, Урала, Республики Башкортостан, Татарстан, Свердловская и Самарская область (как и в целом по Европейской части Российской Федерации).

¹ Селезнев А. Об особенностях и содержании политики привлечения прямых иностранных инвестиций // Экономист. 2015. № 8. С. 3.

В этот тип регионов попадают субъекты, где соблюдаются следующие условия:

- наличие активов в сырьевых отраслях, благодаря которым обеспечивается экономическое благополучие данных регионов;
- данные активы связаны с более высокими стадиями переработки (например, добыча нефти – ее переработка – производство полимеров);
- в целом высокий уровень развития данных регионов, наличие условий для производства сложной продукции;
- благоприятные условия для перерабатывающих отраслей, высокоразвитая транспортная инфраструктура, высокая емкость рынка.

Все остальные регионы занимают промежуточное положение между названными ранее крайними типами, где крупный бизнес либо практически отсутствует, либо его присутствие незначительно.

Различная инвестиционная активность бизнеса в регионах отражается на социальной ситуации. Так, прослеживается прямая зависимость динамики инвестирования в основной капитал в регионе со среднедушевыми доходами населения данного региона (см рис. 2).

Приняв среднедушевые доходы (за месяц) в Российской Федерации за 100%, мы увидим, что в тех федеральных округах, где осуществляется существенное инвестирование в основной капитал, среднедушевые доходы населения в месяц превышают данный показатель в целом по России.

Выходом из сложившегося положения автору данной статьи видится повышение роли государственного регулирования, выражающегося в следующей последовательности шагов:

- определение и регулирование определенных правил поведения как для инвесторов (предпринимателей), так и для государственных и региональных структур во всех регионах страны;
- обеспечение четких, прозрачных и гарантированных прав на собственность (включая права на интеллектуальную собственность), прозрачный доступ к ресурсному потенциалу региона и факторам производства, рыночной инфраструктуре.
- развитие институциональной структуры гражданского общества, которая будет отслеживать прозрачность и открытость рыночного обмена в регионах, и соблюдение корпоративной этики;
- развитие организационно-технической инфраструктуры, которая необходима для разработки независимой и объективной оценки и реализации инвестиционных проектов в регионах;
- обеспечение защиты прав бизнеса на основе действующей нормативно-правовой базы.

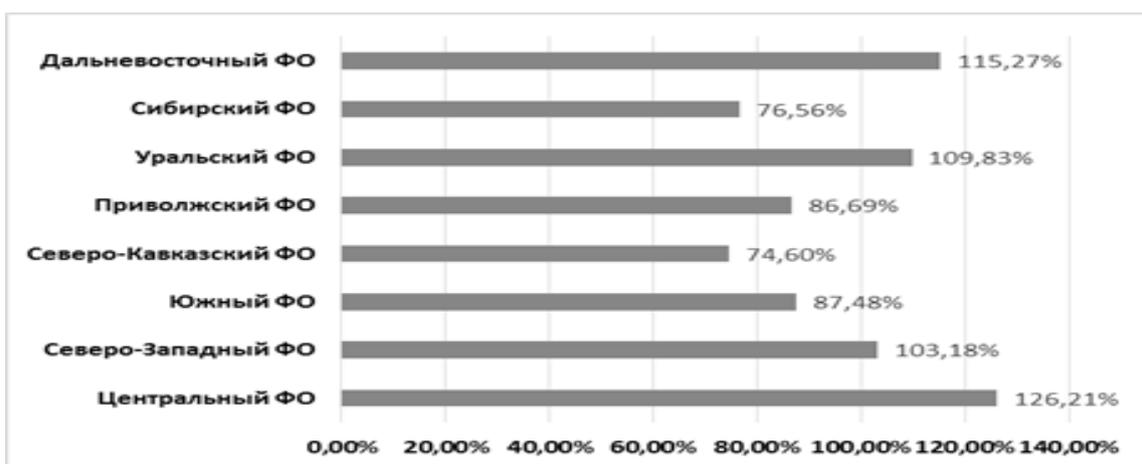


Рис. 3. Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц) федерального округа по отношению к среднероссийскому показателю в 2016 году.

Инвестиции в экономику страны имеют важное значение. Они позволяют привлекать новый управленческий и производственный опыт, дополнительные социальные ресурсы. Привлечение инвестиций всегда связано с новыми технологиями, новыми моделями управления, а также с адаптацией экономики региона и страны к технологическим и социальным изменениям.

Наиболее востребованным и активным на инвестиционном рынке традиционно остается офисный сегмент. По итогам I полугодия 2016 г. на него пришлось 88% от общего объема инвестиций, или \$2,1 млрд. Годом ранее доля офисного сегмента в объеме инвестиций первого полугодия составляла 44% (\$514 млн.). Наиболее крупными активами, сменившими собственников за анализируемый период, стали башни ММДЦ «Москва-Сити» – «Евразия» и «Эволюция» – и бизнес-центр «Президент Плаза».

Торговый сегмент, несмотря на наличие на рынке интересных активов, предлагаемых на продажу, пока остается не столь активным с точки зрения инвестиций. В общем объеме его доля не превышает 1%. Текущая стабилизация рынка и укрепление рубля постепенно выравнивают ситуацию в этом сегменте. Если еще год назад потенциальные покупатели с трудом могли проанализировать будущий доход от проекта из-за сложности прогнозирования арендного денежного потока, с одной стороны, и неопределенности пула арендаторов на фоне высокой ротации в ТЦ с другой стороны, то сейчас ситуация постепенно проясняется в условиях новых реалий. На наш взгляд, происходящая стабилизация рынка торговой недвижимости в целом приведет к росту инвестиционной активности в этом сегменте. Примером последних заключенных сделок в этом сегменте можно назвать продажу финской инвестиционной компанией Sponda ТЦ «Солнечный I». Покупателем выступила компания IT Development. Что касается складского рынка, на нем по-прежнему сохраняется определенная инвестиционная активность. Основными интересантами по приобретению активов остаются преимущественно крупные российские инвесторы. В результате объем инвестиций в складском сегменте по итогам I полугодия 2016 г. достиг \$146 млн. Наиболее крупной сделкой стало приобретение РФПИ и арабским фондом

Mubadala Development объектов группы РНК – «РНК-Чехов 3» (100 000 м² и земельный участок) и «РНК-Северное Шереметьево» (106 000 м²).

Из региональных сделок можно отметить продажу складского комплекса компании «Евросиб» в Санкт-Петербурге. Покупателем выступила транспортная компания «Модуль», открывшая на площадке собственный терминально-логистический комплекс. Средний объем сделки по итогам I полугодия остается выше показателей предыдущих лет – \$142 млн, что объясняется крупными транзакциями в офисном сегменте. В целом по итогам года мы ожидаем, что размер средней сделки также будет оставаться на высоком уровне.

В региональном распределении сделок Москва сохраняет лидирующие позиции по объему инвестиций. В I полугодии 2016 г. на нее пришлось 92% от общего объема транзакций, или \$2,2 млрд. Сохраняется активность в Санкт-Петербурге – с начала года здесь было закрыто сделок в коммерческой недвижимости на сумму около \$148 млн, что существенно превышает результаты I полугодия 2015 г., когда объем инвестиций в коммерческую недвижимость составил \$90 млн.

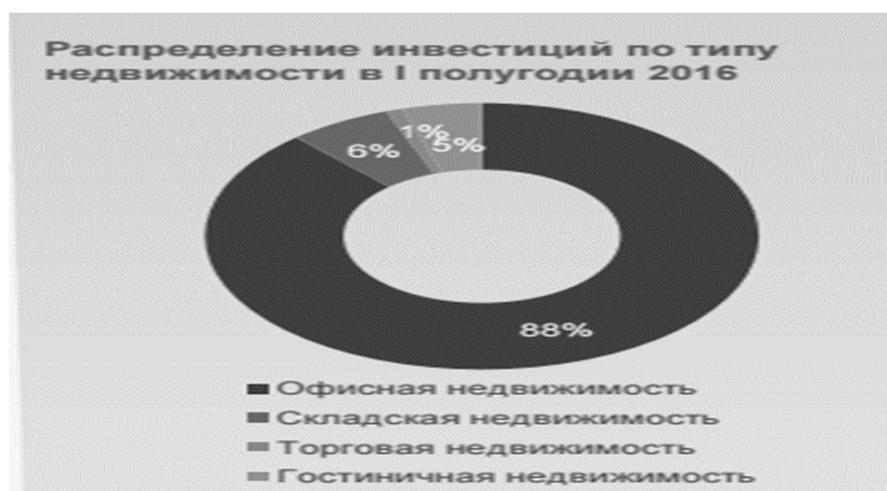


Рис 4. Распределение инвестиций по типу недвижимости в I полугодии 2016г.¹

Российский рынок недвижимости остается ориентированным на внутренний капитал, а доля иностранных инвесторов в закрытых сделках сохраняется на низком уровне. Несмотря на небольшое число транзакций с участием иностранного капитала, география инвесторов включает такие страны, как США, Германия, Чехия, ОАЭ и ряд других. Также по итогам первого полугодия был зафиксирован высокий объем денежных средств, размещенных в недвижимость со стороны конечных пользователей. И хотя число подобных сделок невелико, на них пришлось около 84% от всего объема инвестиций в I полугодии 2016 г.

¹ Замаев Б., Киюцевская А. Российская экономика в контексте мировых трендов // Вопросы экономики. 2015. № 2. С. 32.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

Текущая стабилизация основных макроэкономических факторов может оказать положительное влияние на российский инвестиционный рынок. При этом российский капитал продолжит доминировать на рынке. В то же время нельзя не отметить текущий процесс перехода объектов недвижимости во владение банков в связи с неисполнением долговых обязательств текущими собственниками. Масштабы этого процесса будут определяться способностью собственника исправить ситуацию в проекте и настроен финансовыми структурами идти на компромиссы. В случаях, где собственники смогут улучшить ситуацию, банки, вероятнее всего, будут применять более гибкий подход при обсуждении реструктуризации долга. Однако нельзя исключать того, что подобный процесс затронет не все проблемные активы, и в результате банковские структуры могут стать более активными игроками рынка недвижимости, выступая не только кредиторами, но и собственниками крупных столичных объектов, и, возможно, формируя свой собственный пул активов для дальнейшей продажи. По мере стабилизации валютных курсов и нефтяных цен мы ожидаем активизации рынка и как роста числа транзакций, так и возобновления переговоров по активам, находящимся в экспозиции. Мы также ожидаем сохранения фокуса инвесторов на высококачественные и ликвидные объекты со стабилизированным доходом и понятными долгосрочными договорами аренды.

Рост активности бизнеса и в целом экономический рост в нашей стране зависит в первую очередь от экономической политики регионов и их инвестиционной привлекательности. Необходимо отметить и тот факт, что регионы России должны быть не просто местом, где размещены факторы производства – труд, земля и капитал, но и территорией сосредоточения научных, образовательных и информационных факторов как поля для развития человеческого капитала, инноваций. Именно это является источником конкурентного преимущества и фактором экономического роста. Все это может проявиться только в том случае, когда на территории региона начинает развиваться высокотехнологичное производство, а решающую роль в производстве играет инновационная среда. Реализовать это можно на основе развития кластеров – системы взаимосвязей фирм и организаций, выполняющих функции точек роста в регионах. Применение кластерного подхода позволяет развивать малое и среднее предпринимательство, осуществлять тесное взаимодействие между фирмами, создавать общие рынки труда, технологий.

Список использованных источников

1. Бувальцева В., Чечин В. Развитие института инвестора в России как основного участника рынка ценных бумаг // Вопросы экономики. 2015. № 3. С. 61–75.
2. Замараев Б., Киюцевская А. Российская экономика в контексте мировых трендов // Вопросы экономики. 2015. № 2. С. 32-48.
3. Инвестиционные стратегии крупного бизнеса в экономике регионов / О.В. Кузнецова [и др.]. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2013. С. 56.

4. Селезнев А. Об особенностях и содержании политики привлечения прямых иностранных инвестиций // Экономист. 2015. № 8. С. 3-11.
5. Тюкавкин Н.М., Тарелкин А.А. Промышленные предприятия на рынке инвестиций // Креативная экономика. 2015. Т. 9. № 5. С. 57-58.

*Лебедева Д. А. студентка 2 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Менеджмент» (бакалавриат)
Научный руководитель: доцент Сулова И. Л.*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РФ

Аннотация: в статье рассмотрена роль страхования в обеспечении защиты страхователей от стихийных природных явлений, случайных событий технологического и экологического характера.

Ключевые слова: страхование, страховщики, страхователи, страховой рынок.

В современных условиях стремительного роста угрозы вредоносных последствий различных неблагоприятных факторов, связанных с развитием научно-технического прогресса и усилением риска потерь, связанных с ведением предпринимательской деятельности, существенно возрастает роль такой сферы финансовых отношений, как страхование, призванной защитить интересы как представителей бизнеса, так и обычных граждан при нанесении различного рода вреда в результате действия неблагоприятных факторов, имеющих объективный характер.

На современном этапе развития рыночных отношений наряду с традиционным назначением страхования - обеспечением защиты страхователей от стихийных природных явлений, случайных событий технологического и экологического характера, объектами страхования все чаще становятся имущественные интересы, связанные с возмещением причиненного страхователем вреда личности или имуществу третьих лиц. Посредством страхования человек реализует одну из важнейших своих потребностей – потребность в безопасности. В связи с этим особую актуальность приобретает развитие такого сегмента финансового рынка, как страховой рынок.

Страховой рынок – сфера формирования спроса и предложения на страховые услуги. Он выражает отношения между различными страховыми организациями (страховщиками), предлагающими соответствующие услуги, а также

юридическими и физическими лицами, которые нуждаются в страховой защите (страхователями)¹.

Так же как и рынок любых других товаров, работ, услуг страховой рынок подвержен цикличности, экономическим закономерным колебаниям в росте и снижении цен на страховые услуги. Все отношения между участниками страхового рынка регулируются ГК РФ и Законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Функционирующий в России страховой рынок представляет собой сложную систему с множеством взаимосвязей между его участниками.

Обратим внимание, что страхование является сферой деятельности, достаточно жестко регламентируемой государством. В Гражданском Кодексе РФ регламентации страхования в настоящее время является Федеральный Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 10.12.2003 №172-ФЗ. Деятельность всех субъектов страхового дела подлежит обязательному лицензированию.

В настоящее время в РФ проводится регулярный надзор за деятельностью страховщиков (до 1.09.2013 года он проводился Федеральным органом по страховому надзору (одной из пяти федеральных служб в аппарате Министерства финансов, после указанной даты эта функция выполняется органом мегарегулирования финансового рынка, которым является Банк России).

В результате достаточно высоких требований к деятельности страховщиков количество их на страховом рынке по сравнению с началом 90-ых годов прошлого века, которое считается началом возрождения национального страхового рынка в России и насчитывалось более 3 тыс. страховых организаций, сократилось более, чем в семь раз. Количество действующих страховых компаний в 2015 году сократилось на 84, что является рекордным показателем. Для сравнения в 2014 году количество страховщиков сократилось на 11, в 2013 – на 41. Большинство страховщиков покинули рынок после отзыва лицензии Банком России. Среди основных причин – недостаточное обеспечение обязательств по страхованию активами, нарушение финансовых нормативов и предписаний ЦБ. В 2016-2017 гг. политика мегарегулятора по отзыву лицензий продолжится, можно ожидать, что рынок покинут 60-70 компаний в 2016 году и ещё 50-60 – в 2017 г.

¹ А.Ф Бакиров А.Ф., Кликич Л.М. Учебник. «Формирование и развитие рынка страховых услуг». М., 2015. С.89.

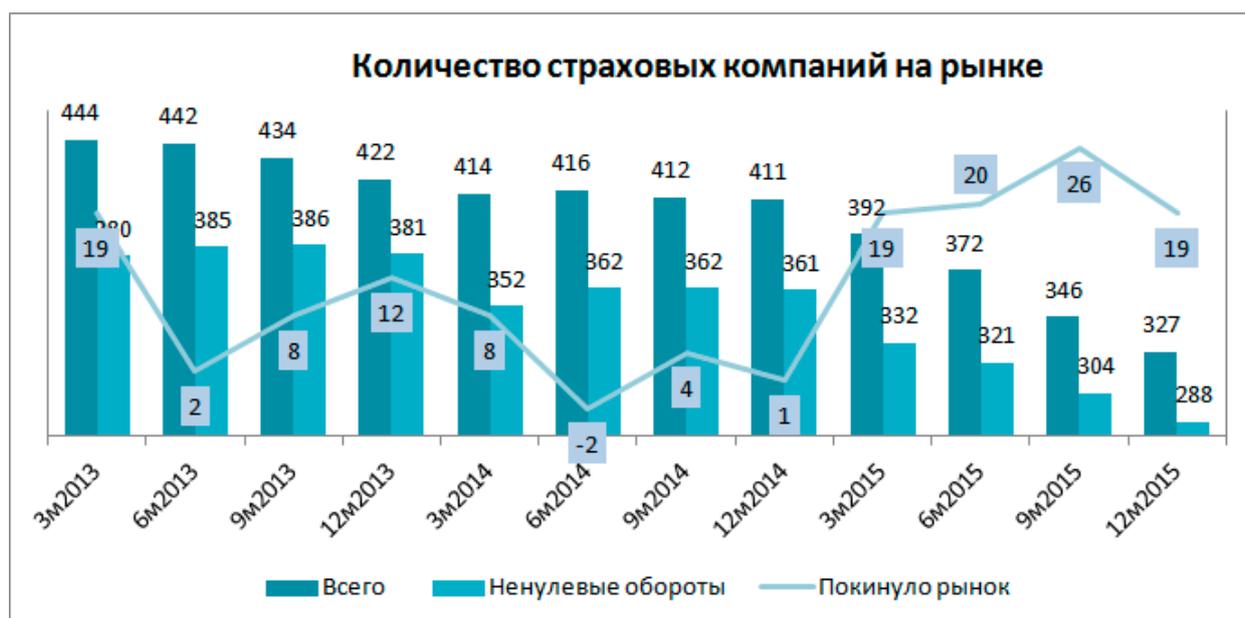


Рис. 2. Количество страховых компаний на рынке¹.

Вышеназванным Федеральным Законом № 172-ФЗ различается три отрасли страхования: личное, имущественное и страхование ответственности. Данная классификация основана на существенных различиях в объекте страхования. Вид страхования представляет собой часть отрасли страхования. Он характеризуется страхованием однородных имущественных интересов.

Личное страхование – это форма защиты от рисков, которые угрожают жизни человека, его трудоспособности и здоровью. Жизнь или смерть как форма существования не может быть объективно оценена. В отличие от имущественного страхования в личном страховании страховые суммы не представляют собой стоимость нанесенных материальных убытков или ущерба, которые не могут быть объективно выражены, а определяются в соответствии с пожеланиями страхователя исходя из его материальных возможностей.

Имущественное страхование в Российской Федерации – это отрасль страхования, где объектами страховых правоотношений выступает имущество в различных видах. Под имуществом понимается совокупность вещей и материальных ценностей, состоящих в собственности и оперативном управлении физического или юридического лица. В состав имущества входят деньги и ценные бумаги, а также имущественные права на получение вещей или иного имущественного удовлетворения от других лиц.

Страхование ответственности представляет собой самостоятельную сферу страховой деятельности. Объектом страхования здесь выступает ответственность страхователя по закону или в силу договорного обязательства перед третьими лицами за причинение им вреда.

Страхование как форма деятельности страховщиков осуществляется в двух формах: добровольное и обязательное.

¹ Институт Страхования. ВСС по данным Банка России. М., 2015. С.112.

Добровольное страхование осуществляется на основе договора между страхователем и страховщиком. Обязательным страхованием является страхование, осуществляемое в силу закона. Виды, условия и порядок проведения обязательного страхования определяются соответствующими законами Российской Федерации¹.

К обязательным видам относятся виды страхования, важность которых находится на уровне безопасности жизнедеятельности всего общества, например, обязательное медицинское страхование (ОМС), страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты (ОСОПО), обязательное страхование ответственности владельцев транспортных средств, обязательное страхование ответственности перевозчика (ОСГОП).

Какой вид является обязательным, определяется государством на уровне законов. Необходимость гражданина или предприятия в добровольном страховании выражается в том, чтобы получить денежную компенсацию страховой организации в случае наступления страхового случая. При этом гарантия предоставления этой компенсации дается не бесплатно, для получения страховки требуется уплатить страховой взнос.

Добровольное страхование не носит принудительного характера и предоставляет свободу выбора страховых услуг на страховом рынке и их объема. К добровольному страхованию, например, относятся: добровольное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ДСАГО) и добровольное страхование имущества (АВТОКАСКО), добровольное медицинское страхование (ДМС), добровольное экологическое страхование.

По итогам 2015 г. страховой рынок показал худшую динамику с 2009 года. Падение темпов сбора премии наблюдалось с 2012 года, и страховая отрасль в этом смысле следует общему экономическому тренду. Однако в 2015 году можно говорить о переходе страхования в отрицательную зону. Без «допинга» в виде двукратного роста тарифов на ОСАГО падение рынка составило бы 3,8%.

¹ Страховой рынок: итоги 2015, прогнозы, основные тенденции // Страховой рынок. № 13. С.67.



Рис. 3. Динамика страхового рынка 2005-2015 гг.

В 2015 году сегментом, определившим общую динамику рынка, предсказуемо стал сегмент ОСАГО. Рост тарифов привёл к увеличению сборов на 44,9% или 67,7 млрд.руб. Совокупная динамика остальных линий бизнеса составляет -31,7 млрд.руб.

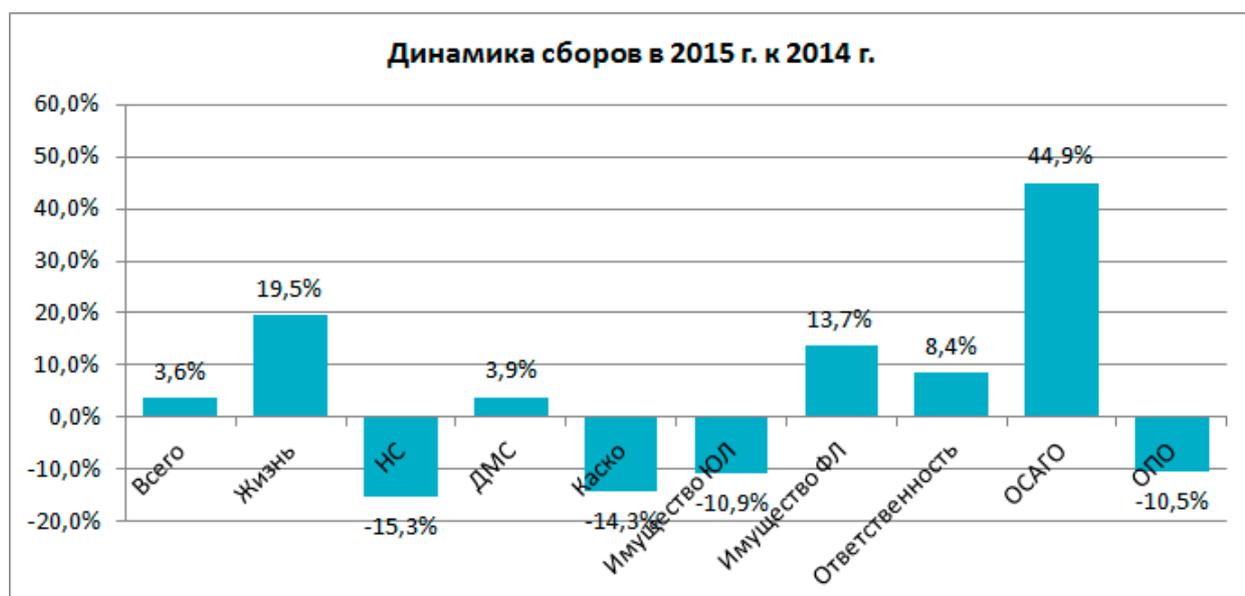


Рис. 4. Динамика страховых сборов в 2015 г.

Значительное падение наблюдается по трем линиям бизнеса, бывшим долгое время локомотивами рынка и его опорой в части формирования финансового результата страховщиков. Это страхование от несчастного случая (-15,3% или 14,6 млрд.руб. премии), страхование автокаско (-14,3% или 31,3 млрд.руб.) и страхование корпоративного имущества (-10,9% или 12,2 млрд.руб.). Сегмент ОСАГО, рост в котором определил динамику всего рынка в 2015 году, в 2016 году перестанет играть эту роль.

Говоря о страховом рынке России, нельзя не отметить его региональные

особенности.

Региональная структура страхового рынка по объему поступивших страховых премий в разрезе федеральных округов представлена таблицей.

Изменение заключенных договоров за 2013-2015 гг.: Количество заключенных договоров в добровольном рисковом страховании увеличилось только в двух крупных линиях бизнеса: страховании имущества физических лиц и страховании ответственности за причинение вреда третьим лицам. В остальных крупных линиях бизнеса наблюдается снижение количества продаж в сравнении с 2014 годом.

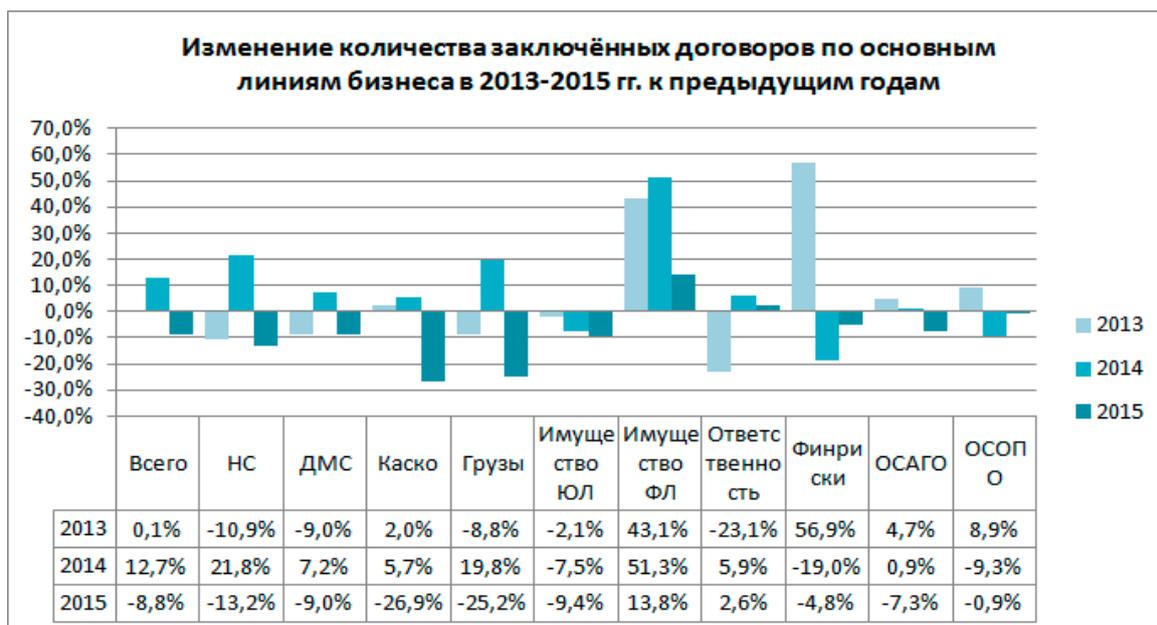


Рис. 5. Изменение количества заключенных договоров по основным линиям бизнеса в 2013 – 2015 гг.

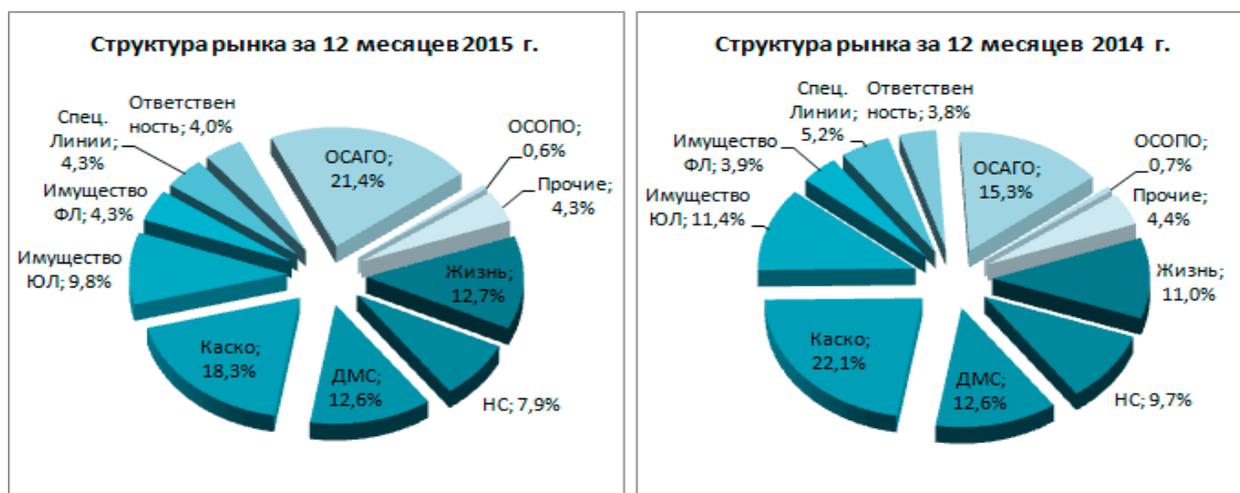
Структура сборов в сравнении с 2014 годом изменилась существенно. Впервые крупнейшим сегментом стало ОСАГО с долей 21,4%. Каско, потеряв 3,8 пункта, переместилось на 2 место с долей 18,3%.

В сумме доля моторного страхования составила 39,7% против 37,4% годом ранее. Учитывая высокую подверженность данной отрасли страхования валютному риску и не отыгранный до конца рынком фактор догоняющего роста выплат, можно говорить об ухудшении стабильности страхового рынка в целом. На третьей позиции по доле рынка осталось ДМС, его доля стабильна и составляет 12,6%.

Сектор страхования жизни опередил страхование имущества юридических лиц, причём первый вырос с 11,0% до 12,7%, а второй сократился с 11,4% до 9,8%. Доля спецлиний (ж/д, авиа, морское страхование, страхование грузов и сельхозрисков) также снизилась с 5,2% до 4,3%.

Таким образом, корпоративное имущественное страхование, считавшееся основой стабильности и прибыльности портфеля большинства компаний, всё более сокращается, а концентрация в этом сегменте увеличивается. Компаниям,

не входящим в группу лидеров, в этих условиях становится всё сложнее балансировать свои портфели и зарабатывать прибыль.



Привлекательность российского страхового рынка для иностранного капитала остается низкой. В 2014 году заявили о полном или частичном выходе из российского бизнеса некоторые международные страховые группы (Allianz, Zurich, Achmea), что связано с низким уровнем развития классических видов страхования, серьезным влиянием нестраховых факторов на финансовый результат, ростом политических и валютных рисков. По данным ЦБ РФ, доля участия иностранных компаний в уставных капиталах российских страховщиков продолжает снижаться (на 31.12.2014 г. -15,4%, на 31.12.2013 г. -15,88%, годом ранее-17,4%). Наибольший интерес для иностранцев по-прежнему представляет сегмент страхования жизни.

Во многом 2015 год оказался переломным для страхового рынка. Впервые за 6 лет количество заключённых договоров снизилось, причём сразу на 8,8% (с 157,3 млн. до 143,5 млн.) Абсолютная величина собранной премии впервые превысила триллион рублей (1 023,8 млрд.руб.), а прирост составил +3,6%. Выплаты выросли на 7,8% до 509,2 млрд.руб. Однако если исключить из общей статистики данные по ОСАГО, простимулированному увеличением тарифов в 4 кв. 2014 и 2 кв. 2015 г. динамика сборов окажется отрицательной (-3,8%). Главный итог года – страхование достигло «ценового потолка», дальнейшее повышение тарифов по любому виду страхования повлечёт за собой падение продаж. Крупнейшей линией бизнеса в 2015 году стало ОСАГО (доля 21,4%, в 2014 г. – 15,3%), автокаска переместилось на 2 место (доля 18,3%, в 2014 г. – 22,1%). В целом, доля моторного страхования на рынке выросла с 37,4% до 39,7%.

В соответствии с законодательством страховые компании уплачивают: Федеральные, региональные и местные налоги. Страховщиками не могут применяться специальные налоговые режимы.

Ощутимым результатом взаимодействия с органами власти стала разработка законопроекта о саморегулируемых организациях на финансовом рынке. В настоящее время в финальную стадию вступает процесс создания единой

СРО, так называемого «союза союзов» в страховании. Консолидация рынка позволит оперативнее решать как проблемы отрасли, так и обеспечивать выполнение регулятивных задач.

Ключевая задача развития рынка – повышение качества услуг и активная работа с потребителями страховых услуг и жалобами граждан. В этой части уже есть результаты по линии работы омбудсмена. Мы видим совместную задачу по дальнейшему повышению доверия граждан и бизнеса к страхованию, в том числе и в части большей прозрачности и стандартизации договорных условий, политики осуществления выплат и контроле в рамках СРО.

Кроме того, очень оперативно, и главное, без привлечения государственных инвестиций начало работать Бюро Страховых Историй. Потенциал повышения эффективности работы страховщиков, снижения уровня мошенничества в результате работы БСИ огромен. Это высвободит непроизводительные издержки и потери и сможет снизить убыточность на рынке без повышения тарифов в основных видах страхования. Нельзя не отметить важнейшие новации на рынке автострахования – электронный полис и единую методику оценки. Это революционные изменения, которые были внедрены в 2015 году, и их позитивное влияние на работу всей системы мы уже видим. Вопрос ближайших нескольких лет – это завершение процесса гармонизации страхового законодательства стран Евразийского экономического союза.

ЦБ РФ, ВСС, представители Евразийской экономической комиссии совместно осуществляют меры по реализации интеграционных процессов. В СМИ ведется разъяснительная кампания о необходимости страхования и отказа от иждивенческой позиции, в частности, приводились данные о несопоставимо низкой цене страхового полиса при высоких гарантиях получения существенной компенсации при стихийных бедствиях.

Была разработана и принята Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года.

Основными ее направлениями являются¹:

- совершенствование регулирования обязательного страхования;
- стимулирование развития добровольного страхования;
- расширение сферы деятельности субъектов страхового дела;
- развитие инфраструктуры страхового рынка;
- оптимизация системы управления рисками за счет бюджетных средств;
- развитие системы сельскохозяйственного страхования;
- повышение эффективности форм и методов государственного контроля и надзора за субъектами страхового дела и обеспечения их финансовой устойчивости;
- защита прав потребителей страховых услуг, повышение страховой культуры, популяризация страхования;
- усиление роли российского страхового рынка на международном уровне.

¹ Институт Страхования. ВСС по данным Банка России. М., 2015. С.88.

Предстоят огромная законотворческая работа (в отношении страхования жилья, медицинского страхования, агрострахования и т.д.), разработка стандартных правил, продолжение действий по повышению финансовой грамотности и созданию благоприятного имиджа страхования и страховщиков.

Список использованных источников:

1. Институт Страхования. ВСС по данным Банка России. М., 2015.
2. Страховой рынок: итоги 2015, прогнозы, основные тенденции // Страховой рынок. № 13.
3. А.Ф Бакиров А.Ф., Кликич Л.М. Учебник. «Формирование и развитие рынка страховых услуг». М., 2015.

*Кочикян С. Р., студент 4 курса очного отделения факультета экономики, управления и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса», направление «Экономика» (бакалавриат).
Научный руководитель: доцент Сулова И. Л.*

ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрены этапы управления оборотным капиталом организации, выявлены направления эффективности использования оборотного капитала.

Ключевые слова: оптимизация, оборотный капитал, стратегия, эффективность.

Для предприятий неотъемлемой частью деятельности является функционирующий капитал, благодаря которому осуществляется бесперебойный процесс воспроизводства, эффективное его использование, обеспечение роста прибыли и создание необходимых накоплений для дальнейшего расширения производства, повышения конкурентоспособности продукции и завоевания новых рынков сбыта.

Управление оборотным капиталом – одно из самых важных функциональных направлений системы управления предпринимательской структурой.

Управление оборотным капиталом представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием оборотного капитала в необходимом и достаточном объеме при наименьших затратах и его эффективным использованием в различных видах деятельности предприятия¹.

¹ Акетонова О.В. Управление кризисным состоянием организации (предприятия): учебное

Стратегия управления оборотными средствами предприятия подразумевает в себе не только сохранение оборотных средств, но и максимизацию его доходов. Предпринимательские структуры различаются по многим признакам, именно поэтому приоритеты в стратегии управления оборотным капиталом могут постепенно меняться по мере достижения конкретных целей.

От того, каким образом распределены приоритеты и на какие из компонентов делается основной упор, зависит положение предпринимательских структур в условиях нестабильности.

Стратегия по управлению оборотным капиталом предприятия является одной из самых важных критерии в целях по созданию высокой стоимости компании. В различных предпринимательских структурах состав и стратегия оборотного капитала совсем разная, поскольку она зависит от формы собственности, специфики организации и производственного процесса, взаимоотношения с поставщиками и покупателями, финансового состояния и других факторов.

Поэтому, оптимизируя структуру капитала, можно одновременно минимизировать его стоимость, что будет способствовать максимизации рыночной стоимости всего предприятия.

Формирования стратегии оборотного капитала на предприятия зачастую зависит от таких критериев:

Первый критерий – минимизация стоимости капитала, которая зависит от выбора способа оптимизации источников финансирования оборотного капитала. В генезисе теорий структуры капитала выделяются четыре этапа, связанные с формированием следующих концепций: традиционалистическая, индифферентности, компромиссная, противоречия интересов. В основе этих концепций лежат альтернативные подходы к возможности оптимизации структуры капитала предприятия и выделению приоритетных факторов, определяющих механизм такой оптимизации.

Второй критерий – максимизация платёжеспособности предприятия, зависящая от выбора модели управления оборотным капиталом.

Третий критерий направлен на максимизацию рентабельности оборотного капитала, который базируется на результатах решений предыдущих задач по привлечению собственного и заёмного капитала и их различных комбинаций.

Если управление оборота капитала успешное, то оно обеспечивает финансовый фонд предприятия необходимыми ресурсами для текущей деятельности предприятия. Если предприятие успешно справляется со своими обязательствами, производство и реализация продукции происходит планомерно и без сбоев, нет недостатка в денежных средствах, то возможно применение идеальной модели управления оборотным капиталом. Если предприятия не справляется со своим обязательством, то следует перейти к агрессивной модели. Данный контур задач корреспондирует с ранее применяемой стратегией формирования оборотных активов и призван отражать общую философию управления предприя-

тия с позиции приемлемого соотношения уровня доходности и риска финансовой деятельности¹.

Стратегия управления оборотным капиталом должна быть эффективна и хорошо продумана. Одновременно стратегия не должна быть непредсказуемой суммой изолированных решений. Скорее, каждое решение должно составлять часть продуманной и понятной стратегии. Иначе работа только в одном направлении может оказаться контрпродуктивной для финансового состояния в целом. Поэтому для успешной работы в области управления оборотным капиталом необходимо быть готовым к принятию сложных и компромиссных решений при выборе между несколькими конфликтующими возможностями.

Приоритеты в стратегии управления оборотным капиталом будут определяться динамикой развития отрасли. При этом, возможно, что стратегия будет выходить за рамки своих традиционных функций, состоящих в управлении элементами оборотного капитала. Основная ответственность должна быть возложена на менеджмент предпринимательских структур с целью выявления способов распределения оборотного капитала и источников его покрытия. В таблице 1 представлены принципиальные подходы к формированию оборотных активов предприятия, отражая различные соотношения уровня эффективности и риска использования оборотного капитала.

Таблица 1

Подходы к формированию оборотных активов предприятия

Подход	Реализация на практике	Соотношение доходности и риска
1	2	3
Запасы		
Консервативный	Формирование завышенного объёма страховых и резервных запасов на случай перебоев с поставками и прочих форс-мажорных обстоятельств.	Большие потери на хранении запасов и отвлечении средств из оборота, как следствие, – снижение доходности. Уровень риска минимальный.
Умеренный	Формирование резервов на случай типовых сбоев.	Средняя доходность. Средний риск.
Агрессивный	Минимум запасов, поставки «точно в срок».	Максимальная доходность, но малейшие сбои грозят остановкой (задержкой) производства.

¹Беляков А.В. Особенности применения вероятностных методов оценки финансовых результатов. М., 2013. С.60.

Дебиторская задолженность		
Консервативный	Жёсткая политика предоставления кредита и инкассации и задолженности. Минимальная отсрочка платежа, работа только с надёжными клиентами.	Минимальные потери от образования безнадёжной задолженности и задержки оплаты, но уровень продаж и конкурентоспособность не велики.
Умеренный	Предоставление среднерыночных (стандартных) условий поставки	Средняя доходность. Средний риск.
Агрессивный	Большая отсрочка, гибкая политика кредитования.	Большой объём продаж по ценам выше среднерыночных, но также высока вероятность появления просроченной дебиторской задолженности.
Денежные средства		
Консервативный	Хранение большого страхового остатка денежных средств на счетах.	Возможность вовремя совершать планируемые платежи даже при временных проблемах с инкассацией может привести к их обесценению.
Умеренный	Формирование сравнительно небольших страховых резервов, инвестирование только в самые надёжные ценные бумаги.	Средняя доходность. Средний риск.
Агрессивный	Хранение минимального остатка денежных средств, вложение свободных денежных средств в высоколиквидные ценные бумаги.	Предприятие рискует не расплатиться по срочным обязательствам или понести потери из-за привлечения незапланированного краткосрочного финансирования.

Изменения в стратегиях или структурные сдвиги в промышленных отраслях, могут создавать пробелы, для устранения которых необходимо вносить изменения в систему приоритетов стратегии управления оборотным капиталом. В большинстве предпринимательских структур постановка целей представляет собой неоптимизированный, требующий слишком больших временных затрат и нестратегический процесс, значительно усложняющийся в результате различных структурных сдвигов. Поэтому предпринимательским структурам рекомендуется сосредоточить своё внимание на введении нескольких ключевых

усовершенствований¹:

– в ходе определения целей пользоваться методикой, основанной на ориентировочных показателях и минимальных ожиданиях в отношении доходности предприятия;

– цели должны ставиться ещё на этапе формирования самой стратегии. Для управления процессом постановки целей должны существовать чёткие структуры управления;

– в соответствии с прогнозами и бюджетами, поставленные цели могут быть пересмотрены оптимальный объем и структура оборотного капитала.

Но стратегия управления оборотным капиталом – это не конечная цель. Это постоянная готовность к упреждающей деятельности, направленная на повышение эффективности предпринимательской деятельности в целом.

Эффективность стратегии управления оборотным капиталом весьма важно рассматривать не только как конечный результат используемых в процессе производственной деятельности оборотных средств, но и как процесс, имеющий множество внешних воздействий. В общем смысле эффективность оборотного капитала – это отношение оборотных средств к финансовому результату.

Даже с чисто математической точки зрения можно видеть, что все то, что влияет на входные или выходные параметры, вызывает изменения в эффективности. Это означает, что наряду с процессом управления оборотным капиталом необходимо рассматривать воздействие факторов внешней среды на входные и выходные величины.

Совершенствование инструментов и методов управления оборотным капиталом – наиболее приемлемый путь стабилизации предпринимательской деятельности и повышения доходности предпринимательских структур в целом.

Особую актуальность приобретает определение оптимального объёма и структуры оборотного капитала для производственных предпринимательских структур, поскольку именно в промышленности оборотный капитал проходит все стадии производственно-коммерческого цикла и отличается длительностью периода обращения.

Результаты научных исследований свидетельствуют, недостаток оборотного капитала влечёт за собой нарушение производственно-коммерческого цикла, потерю ликвидности и низкий уровень прибыли, а излишек – неоправданно завышенные размеры финансирования. Следовательно, возникает необходимость пересмотра существующих подходов к управлению оборотным капиталом предпринимательских структур с точки зрения стабилизации их деятельности.

¹ Балдина К.В. Антикризисное управление: учебное пособие. М., 2013. С.34.

Список использованных источников:

1. Акетонова О.В. Управление кризисным состоянием организации (предприятия): учебное пособие. М., 2015.
2. Балдина К.В. Антикризисное управление: учебное пособие. М., 2013.
3. Артеменков Ю.П. Киселёва Н.В. Тагатаров С.Р. Оценка регионального инвестиционного риска. М., 2014.
4. Беляков А.В. Особенности применения вероятностных методов оценки финансовых результатов. М., 2013.
5. Рудакова О.В. Суворова С.П. Шатунов А.Н. Предприниматель. Предпринимательская деятельность. М., 2014.

*Литвинюк А., студент 2 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика» (бакалавриат).
Научный руководитель: доцент Сулова И. Л.*

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Аннотация: Тема вступления России в ВТО на сегодня является исключительно важной и актуальной для России. Внешняя торговля в настоящее время является одним из важнейших секторов российской экономики, так как именно она определяется динамику многих макроэкономических параметров. И задача правительства в этой связи - создать условия для дальнейшего развития внешнеэкономических связей и их эффективного использования.

Ключевые слова: внешняя торговля, ВТО, экономика, международная торговля, тарифы, санкции, таможенная политика.

Всемирная торговая организация — международная организация, созданная 1 января 1995 года с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. ВТО образована на основе Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного в 1947 году и на протяжении почти 50 лет фактически выполнявшего функции международной организации, но не являвшегося, тем не менее, международной организацией в юридическом смысле¹.

ВТО отвечает за разработку и внедрение новых торговых соглашений, а также следит за соблюдением членами организации всех соглашений, подписанных большинством стран мира и ратифицированных их парламентами.

Правила ВТО предусматривают ряд льгот для развивающихся стран. В настоящее время развивающиеся страны — члены ВТО имеют (в среднем)

¹ <http://www.rg.ru/2013/08/22/vto-poln.html>

более высокий относительный уровень таможенно-тарифной защиты своих рынков по сравнению с развитыми. Тем не менее, в абсолютном выражении общий размер таможенно-тарифных санкций в развитых странах гораздо выше, вследствие чего доступ на рынки продукции из развивающихся стран серьезно ограничен.

Задачей ВТО провозглашено не достижение каких-либо целей или результатов, а установление общих принципов международной торговли. Согласно декларации, работа ВТО, как и ГАТТ до него, опирается на основные принципы, среди которых¹:

- Равные права. Все члены ВТО обязаны предоставлять всем другим членам режим наибольшего благоприятствования в торговле (РНБ). Принцип РНБ означает, что преференции, предоставленные одному из членов ВТО, автоматически распространяются и на всех остальных членов организации в любом случае.

- Взаимность. Все уступки в ослаблении двусторонних торговых ограничений должны быть взаимными, устранение «проблемы безбилетника».

- Прозрачность. Члены ВТО должны полностью публиковать свои торговые правила и иметь органы, отвечающие за предоставление информации другим членам ВТО.

Создание действующих обязательств. Обязательства по торговым тарифам стран регулируются в основном органами ВТО, а не взаимоотношениями между странами. А в случае ухудшения условий торговли в какой-нибудь стране в конкретном секторе, ущемленная сторона может требовать компенсаций в других секторах.

Защитные клапаны. В некоторых случаях правительство вправе вводить торговые ограничения. Соглашение ВТО позволяет членам принимать меры не только для защиты окружающей среды, но и для поддержки здравоохранения, здоровья животных и растений.

Вступление России в ВТО, к которому страна шла ни много ни мало 18 лет, является большим шагом – учитывая основные положения мировых экономических процессов, она не могла принять их всецело, что обусловлено рядом национальных особенностей. К тому же на нашем пути к присоединению к Всемирной торговой организации стояло немало препон – как политического, так и экономического, а также социального характера. Состоялась даже попытка провести референдум против вступления России в ВТО, впрочем, не увенчавшаяся успехом.

Итак, 22 августа 2012 года можно считать отправной точкой нового этапа развития Российской Федерации – она стала официальным членом ВТО, 156-м. На льготных условиях. Кстати, сделала она это последней из «большой двадцатки». Однако споры по данному вопросу не утихают. Попробуем

¹ Шевченко С.В. Присоединение России к ВТО: конкуренция, экономическая безопасность, российский рынок безопасности // Государство и право. 2014. № 3. С.88.

разобраться, какие преимущества получит наша страна в результате этого шага, а также уточним, существуют ли минусы присоединения России к Всемирной торговой организации.

Плюсы присоединения России к ВТО:

- улучшение имиджа страны в качестве равноправного участника мировой торговли;

- снижение барьеров на пути к международному торговому рынку;

- свободный доступ к сложившимся международным схемам разрешения споров в области торговли;

- более широкие возможности участия в экономиках стран – членов ВТО для российских инвесторов.

- увеличение конкуренции в финансовой сфере. Результатом может стать снижение кредитных ставок для населения, а также предприятий малого и среднего бизнеса.

- модернизация отечественной экономики в соответствии с требованиями современного этапа развития торгово-экономических отношений. Многие российские производители для выхода на мировой рынок будут вынуждены особое внимание обратить на качество своей продукции, дабы обеспечить ей высокую конкурентоспособность.

- снижение импортных пошлин на ряд товаров (лекарства, продукты, одежда, IT-продукция и пр.). От этого выиграют потребители, но могут проиграть производители.

- снижение экспортных пошлин. Здесь четко видны плюсы для предприятий, работающих в сырьевом сегменте.

- прозрачность торгового законодательства участников ВТО. Выстраивать торгово-экономические отношения, безусловно, всегда проще при четком понимании позиции сторон, отсутствии подводных камней.

- поддержка торгово-экономических интересов страны в процессе принятия новых законодательных актов в области международной торговли.

- улучшится инвестиционный климат для иностранцев в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО.

Минусы присоединения России к ВТО:

- угроза роста безработицы в случае, если российские предприятия не выдержат конкуренции с иностранными производителями. Особенно может обостриться ситуация в моногородах с единственным градообразующим предприятием;

- снижение импортных пошлин может привести к тому, что целый ряд товаров станет невыгодно производить в России. Наибольший риск существует для аграрного сектора экономики (как растениеводства, так и животноводства);

- снижение экспортных пошлин. От этого процесса в убытке окажется бюджет страны, что может привести к увеличению государственного долга;

- снижение пошлин на импорт негативно может отразиться и на отечественном автопроме – наплыв подержанных импортных автомобилей являет-

ся прямой угрозой для российских автопроизводителей. (Пример: таможенная пошлина за ввоз автомобилей б/у до недавнего времени составляла более 40 тыс. евро. После присоединения России к ВТО она упадет более чем в 4 раза.);

-одним из условий вступления в ВТО является предложение отказаться от государственного регулирования цен на электроэнергию и газ. С учётом всего этого наши произведённые товары всех отраслей становятся не конкурентно способными на мировом рынке;

-России будет сложнее избавиться от сырьевой зависимости.

-усиление конкуренции российских производителей с зарубежными – это основной минус присоединения России к ВТО.

Главным спорным вопросом по поводу вступления России в ВТО сегодня является тот факт, что все торговые отношения между членами Всемирной торговой организации строятся чаще всего на доверии. В силу этого наша страна постепенно может превратиться в регион, где будет оседать основная часть генномодифицированных продуктов, так как соглашения ВТО не позволяют тщательным образом исследовать весь товар, который ввозится на территорию страны. Этот момент может создать непреодолимые проблемы в вопросе обеспечения продовольственной безопасности страны, а это, как мы все понимаем, составляет существенную угрозу для здоровья нации.

Подводя итог, можно сказать, что процесс интеграции России в ВТО имеет весьма противоречивый характер: при явных плюсах имеются и существенные минусы. Нам же остается надеяться только на то, что потери для России после вступления во Всемирную торговую организацию будут минимальными. Однако большинство экспертов сходятся во мнении, что все преимущества для России от членства во Всемирной торговой организации проявятся при условии грамотной внутренней и внешней политики только в долгосрочной перспективе.

Список использованных источников:

1. Шевченко С.В. Присоединение России к ВТО: конкуренция, экономическая безопасность, российский рынок безопасности // Государство и право. 2014. № 3.
2. Семенов Р.А. Международные экономические отношения. М., 2013.
3. <http://www.rg.ru/2013/08/22/vto-poln.html>

*Волков А., студент 4 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика» (бакалавриат).
Научный руководитель: доцент Сулова И. Л.*

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «АЛЕКС ФИТНЕС»)

Аннотация: В статье рассмотрена прибыль, как одна из самых сложных экономических категорий. На основании источников формирования прибыли обоснованы резервы роста прибыли отдельного хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: прибыль, убытки, эффективность, планирование, резервы.

В условиях современной рыночной экономической системы в России, на данном этапе происходит значительное изменение в отношении к показателю прибыли в пользу возрастания его роли в хозяйственном механизме, так как получение прибыли, которая обеспечивает процветание фирмы и рост ее влияния на рынке, считается одним из основных показателей успешного выполнения руководителями коммерческих структур их координирующих функций. Таким образом, прибыль является одной из важнейших категорий рыночной экономики и основной целью деятельности любой коммерческой структуры, так как отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства¹.

Прибыль является не только источником обеспечения внутривозрастных потребностей предприятий, но приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Прибыль как конечный результат деятельности предприятия представляет собой разницу между общей суммой доходов и затрат на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций.

Управление прибылью позволяет выявить основные факторы ее роста и потенциальные возможности предприятия.

Прибыль является одной из самых сложных экономических категорий. Изучив источники получения прибыли можно разработать научный подход к решению многих проблем, повысить эффективность и ответственность трудового коллектива, достижение конечных результатов при наименьших затратах. При этом укрепление коммерческого расчета во всех звеньях производства каждого отдельного предприятия в решающей степени зависит от управления прибылью и выявления специфических резервов роста прибыли каждого отдельного хозяйствующего субъекта.

¹ Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент. Курс лекций. М., 2014.С.36.

Объектом исследования является ООО «Алекс Фитнес». Предметом исследования выступает прибыль компании. Информационной базой для исследования являются данные бухгалтерского учета и отчетности компании.

Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения, использования и планирования на предприятии.

Управление прибылью жизненно необходимо для оптимизации инвестиций, инновационных вложений и стратегического планирования. Это помогает лучшим образом распределить ограниченные ресурсы фирмы для обеспечения наибольшей эффективности деятельности. Таким образом, планирование прибыли является элементом системы управления прибылью, которую можно определить как процесс разработки и принятия управленческих решений по ключевым аспектам, связанным с образованием и расходованием чистого дохода организации¹.

Одним из подходов к планированию прибыли является формирование бюджета прибыли, который обычно составляется на основе формального отчета об ожидаемых доходах с соответствующими прогнозами изменения действующих цен, затрат и возможный спрос на период составления бюджета. Плановый аспект бюджета прибыли дает менеджерам всех уровней возможность указать имеющуюся потребность в материалах, оборудовании, рабочей силе и источниках финансирования и осуществить на основе этих данных планирование. Координационный аспект является важной составляющей подготовки и периодической ревизии бюджета, так как сам процесс составления бюджета вынуждает координировать деятельность отдельных служб фирмы. В отличие от координационного аспекта, контроль не является автоматическим следствием составления бюджета, но он позволяет устанавливать соответствие результатов текущей деятельности сделанным ранее прогнозам, и при наличии больших расхождений между ожидаемыми и полученными результатами можно провести анализ причин такого расхождения с целью увеличения прибыли.

Как правило, составление бюджета прибыли тесно связано с управлением операциями компаниями. Можно отметить следующие основные способы контроля: составление четких описаний процедур и общей политики, которые составляют основу системы управления деятельностью организации; для обеспечения обратной связи, чаще всего, используются периодические корректировки текущих планов - в этом случае бюджет прибыли играет роль критерия для оценки управленческой (или организационной) деятельности организации. По мере усложнения организации и роста ее структуры эффективная координация управления становится для руководства все более сложной задачей. Очень часто компании решают эту задачу путем децентрализации, которая является комбинацией полуавтономных хозяйственных единиц, каждая из которых

¹ Там же. С.98.

представляет собой центр прибыли. Подобный метод управления находит все больше сторонников среди крупных транснациональных корпораций. Управляющие структур, подчиненных отдельным корпорациям или материнской компании, получают полное право планировать деятельность своих единиц, принимать любые краткосрочные решения и нести за них ответственность. То есть управляющие структур действуют так, как будто их отделения представляют собой независимые фирмы, хотя в действительности они могут ими и не являться.

Головная структура корпорации сохраняет за собой выработку долгосрочной политики, в особенности в области капитальных вложений, подбор руководителей структурных подразделений, оценку их деятельности, а также организацию, слияние и ликвидацию самих подразделений. В крупных компаниях для более эффективного управления, как правило, действует принцип умеренной децентрализации управления в рамках принятой головной компанией интегрированной структуры стратегии развития.

Так как именно прибыль является главным критерием процветания организации, то, обычно, у высшего руководства имеется тенденция считать получение прибыли главным показателем успешной работы руководителей подразделений. Но часто обнаруживается, что использование прибыли в качестве меры внутреннего контроля – дело более противоречивое и сложное, чем установление такого критерия для компании в целом.

В децентрализованной организации, где главам подразделений, организованным, как отдельные корпорации, делегированы управленческие полномочия, появляется необходимость в определении такого показателя прибыли, который будет служить для оценки работы администрации этих подразделений и контроля за принимаемые ею решениями.

Таким показателем стала управляемая прибыль отделений – это прибыль, оставшаяся от полученного рассматриваемым подразделением дохода за вычетом всех переменных затрат данного подразделения (стоимость проданных товаров, торговые и управленческие затраты) и всех накладных расходов, находящихся в ведении руководителей этого подразделения. Этот показатель исключает все факторы, которыми руководители подразделений не могут управлять, и он не зависит от качества работы тех других подразделений, с которыми взаимодействует рассматриваемое подразделение.

Особенностью планирования крупного бизнеса является также необходимость учета роста активов (имущества) как компании в целом, так и имущества подразделений и соблюдение при этом прав всех собственников. Таким образом, в рамках данной задачи крупные компании осуществляют сводное планирование, планируют стратегические и тактические цели компании и подразделений, также планируют их потенциал (рост возможностей), объемы и процессы (операционные, производственные, инвестиционные и инновационные).

Анализируя распределение чистой прибыли в фонды специального назначения, необходимо знать факторы формирования этих фондов. Основным фактором является:

- 1) чистая прибыль;
- 2) коэффициент отчислений прибыли.

Рассмотрим в таблице 2 влияние факторов – суммы чистой прибыли и коэффициента отчислений прибыли на отчисления в фонды.

Изменение отчислений в фонды специального назначения за счет изменения чистой прибыли можно рассчитать по формуле:

$$\Delta\Phi_n(\Pi) = \Delta\Pi_{\text{ч}} \cdot K^0, \quad (1)$$

Таблица 1

Данные об использовании чистой прибыли ООО «Алекс Фитнес» за период 2014-2015гг., тыс. руб.¹

Показатель	2014	2015	Отклонения (+, -)
1. Чистая прибыль	1559,30	2731,49	+ 1172,19
2. Распределение чистой прибыли:			
в фонд накопления	1000,00	1000,00	0
в фонд потребления	458,90	1431,49	+ 972,59
в фонд социальной сферы	100,40	300,00	+ 199,60
3. Доля в чистой прибыли, %			
фонда накопления	64 %	37 %	- 27 %
фонда потребления	29 %	52 %	+ 23 %
в фонд социальной сферы	7%	11 %	+ 4 %

$\Delta\Phi_n(\Pi) = +1172,19$ тыс. руб. * 64 % = 750,20 тыс. руб. – фонд накопления

$\Delta\Phi_n(\Pi) = +1172,19$ тыс. руб. * 29 % = 339,94 тыс. руб. – фонд потребления

$\Delta\Phi_c(\Pi) = +1172,19$ тыс. руб. * 7 % = 82,05 тыс. руб. – фонд соц. сферы

где $\Delta\Phi_n(\Pi)$ - приращение фонда накопления (потребления) за счет изменения чистой прибыли; $\Delta\Pi_{\text{ч}}$ - приращение суммы чистой прибыли; K^0 - коэффициент отчислений от чистой прибыли в соответствующий фонд.

¹ <http://fitnessexpert.com/tags/statistika>

Для этого прирост чистой прибыли за счет каждого фактора умножаем на базисный (2007 г.) коэффициент отчислений в соответствующий фонд.

На размер отчислений в фонды оказывают влияние и изменения коэффициента отчислений от чистой прибыли. Уровень его влияния рассчитывается по формуле:

$$\Delta\Phi_n(K) = (K^1 - K^0) \cdot П_ч^1, \quad (2)$$

Где $\Delta\Phi_n(K)$ – приращение фонда потребления (накопления) от изменения коэффициента отчислений; K^1, K^0 – фактический и базисный коэффициенты отчислений в фонды потребления (накопления); $П_ч^1$ – чистая прибыль за отчетный период.

$\Delta\Phi_n(K) = (0.52-0.29) * 2\,731,49$ тыс. руб. = 628,24 тыс. руб. – фонд потребления

$\Delta\Phi_n(K) = (0.37-0.64) * 2\,731,49$ тыс. руб. = - 737,50 тыс. руб. – фонд накопления

$\Delta\Phi_n(K) = (0.11-0.07) * 2\,731,49$ тыс. руб. = 109,26 тыс. руб. – фонд соц. сферы.

Таблица 2

Расчет влияния факторов (суммы чистой прибыли и коэффициента отчисления) на размер отчислений в фонды ООО «Алекс Фитнес»

Вид фонда	Сумма распределяемой прибыли, тыс. руб.		Доля отчислений, %		Сумма отчислений, тыс. руб.		все-го	Отклонение в том числе за счет	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015		Откл. л.	ЧП
Накопления	1559,30	2731,49	64%	37%	1000,00	1000,00	0	750,2	-737,5
Потребления	1559,30	2731,49	29%	52%	458,90	1431,49	+972,59	339,9	628,2
Соц. сферы	1559,30	2731,49	7%	11%	100,40	300,00	+199,60	82,05	109,2

Из приведенных расчетов следует, что на уменьшение удельного веса суммы отчислений в фонд накопления повлияло уменьшение коэффициента отчислений на 737,50 тыс. руб., а за счет влияния чистой прибыли отчисления в фонд накоп-

ления увеличились на 750,20 тыс. руб.

Изменения отчислений в фонд потребления увеличились за счет влияния чистой прибыли на 339,94 тыс. руб. и за счет коэффициента на 628,24 тыс. руб.

Изменения отчислений в фонд социальной сферы увеличились за счет влияния чистой прибыли на 82,05 тыс. руб. и за счет коэффициента на 6109,26 тыс. руб.

Соотношение использования прибыли на накопление и потребление оказывает влияние на финансовое положение предприятия. Недостаточность средств, направляемых на накопление, сдерживает рост оборота, приводит к увеличению потребности в заемных средствах.

Анализ использования прибыли выявляет, насколько эффективно распределялись средства на накопление и потребление.

Верхнюю границу потенциального развития предприятия определяет рентабельность собственных средств, которая показывает эффективность использования собственного капитала.

Рентабельность собственных средств можно представить как отношение суммы средств, направленных на накопление и потребление, к величине собственных средств.

$$R_{cc} = (\text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}) * 100 \% \quad (3)$$

Таблица 3

Расчет динамики рентабельности собственного капитала
ООО «Алекс Фитнес» за период 2014-2015гг.

Рентабельность собственного капитала 2014г, %	Рентабельность собственного капитала 2015г., %	Отклонение, %
1559,30 / 3419,01 * 100% = 45,61	2731,49 / 4051,60 * 100% = 67,42	+ 21,81 %

Из таблицы видно, что рентабельность собственного капитала увеличилась, по сравнению с прошлым годом на 21,81 %.

Рентабельность собственных средств показывает эффективность использования собственного капитала, указывает на величину прибыли полученной с каждого рубля, вложенного в предприятия, собственниками.

Для достижения высоких темпов роста оборота нужно повышать возможности увеличения рентабельности собственных средств.

Отношение фонда накопления к величине собственного капитала определяет внутренние темпы роста, т.е. темпы увеличения активов.

$$R_{cc} = \Phi_n / СК \quad (4)$$

где Φ_n – фонд накопления, СК - собственный капитал.

Таблица 4

Расчет динамики темпов увеличения активов ООО «Алекс Фитнес»

Темп увеличения активов 2014 г.	Темп увеличения активов 2015 г.	Отклонение
$1000,00 / 3419,01 = 0,29$	$1000,00 / 4051,60 = 0,25$	- 0,04

Внутренние темпы роста, т.е. темпы увеличения активов, снизились по сравнению 2014 г. на 0.04.

Отношение фонда потребления к размеру собственного капитала составляет уровень потребления.

$$R_{cc} = \Phi_{\pi} / СК, \quad (5)$$

где Φ_{π} – фонд потребления, СК – собственный капитал.

Таблица 5

Расчет динамики уровня потребления ООО «Алекс Фитнес»

Уровень потребления 2014 г.	Уровень потребления 2015 г.	Отклонение
$458,90 / 3419,01 = 0,13$	$1431,49 / 4051,60 = 0,35$	+ 0,22

Вывод: Внутренние темпы роста снижаются, пусть и незначительно, на 0.04, значит политика распределения прибыли выбрана не правильно.

На фирме ООО «Алекс Фитнес» большая часть прибыли была направлена в фонд потребления и использовалась на выплаты социального характера. Однако недостаточность средств, направляемых на накопление, сдерживает рост оборота, приводит к увеличению потребности в заемных средствах.

Основные направления совершенствования механизма распределения финансовых результатов включают: оптимизацию системы налогообложения прибыли; разработку такой системы ставок и льгот налога на прибыль, которая будет стимулировать использование чистой прибыли, прежде всего, на развитие и совершенствование собственной производственной базы; изжитие непроизводительных затрат и потерь; разработку и реализацию мероприятий, направленных на преодоление кризиса неплатежей в целях постепенного снижения сумм пени и штрафов, уплачиваемых в бюджет и внебюджетным фондам.

Список использованных источников:

1. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент. Курс лекций. М., 2014.
2. <http://fitnessexpert.com/tags/statistika>
3. <http://www.alexfitness.ru>
4. <http://www.sportlifeclub.ru/>

*Ивашкин А., Божкова Д. студенты 3 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика» (бакалавриат).
Научный руководитель доцент Сулова И. Л.*

ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ РФ

Аннотация: в статье рассматриваются инфляционные процессы, как прямой результат определенной политики расширения денежной эмиссии.

Ключевые слова: инфляция, денежная эмиссия, рыночная инфраструктура, покупательная способность.

По своему характеру, интенсивности, проявлениям инфляция бывает весьма различной, хотя и обозначается одним термином. Инфляционные процессы не могут рассматриваться как прямой результат только определенной политики, политики расширения денежной эмиссии или дефицитного регулирования производства, ибо рост цен оказывается не просто следствием «злой воли» и непродуманных акций государственных чиновников, а неизбежным результатом глубинных процессов в экономике, объективным следствием нарастания диспропорций между спросом и предложением, производством предметов потребления и средств производства, накоплением и потреблением и т.д. В итоге процесс инфляции (в различных его проявлениях) носит весьма устойчивый, трудно управляемый характер¹.

Управление инфляцией представляет важнейшую проблему денежно-кредитной и в целом экономической политики. При всей значимости сокращения государственных расходов, постепенного сжатия денежной массы требуется проведение широкого комплекса антиинфляционных мероприятий.

Среди них — стабилизация и стимулирование производства, совершенствование налоговой системы, создание рыночной инфраструктуры, повышение ответственности предприятий за результаты хозяйственной деятельности, проведение определенных мер по регулированию цен и доходов.

Нормализация денежного обращения и противодействие инфляции требуют выверенных, гибких решений, настойчиво и целеустремленно проводимых в жизнь.

Бесспорно одно: падение покупательной способности денег и повышение цен на товары теснейшим образом взаимосвязаны. Инфляция — это снижение покупательной способности денег, которое проявляется чаще всего в повсеместном повышении цен. В буквальном переводе с латинского инфляция означа-

¹ Большаков С.В. Финансы предприятий: теория и практика: учебник для вузов – 3-е изд. М., 2012. С.87.

ет «вздутие», т.е. переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, не обеспеченными соответствующим ростом денежной массы.

Наиболее распространенная причина инфляции— денег много, товаров мало; покупательский спрос превышает товарное предложение. Деньги «охотятся» за товарами. Причина роста цен обычно не одна, их бывает несколько. В основе инфляционного повышения цен могут лежать различные, как правило, взаимосвязанные факторы. При этом меняются масштабы, характер, темпы инфляции.

При относительно стабильных объеме и структуре производства и постоянной скорости обращения денег основным фактором ценовых сдвигов становится изменение объема денежной массы. Если предложение денег равно спросу на них, то уровень цен остается неизменным. Увеличение количества денег в обращении приводит к повышению цен.

Значение имеет не только количество денег в обращении, но и их покупательная способность, структура денежной массы.

Денежная масса может расти. Если при этом покупательная способность денег падает, то нарушения происходят из-за того, что владельцы денег стремятся как можно быстрее избавиться от «падающих» денежных единиц. Увеличивается скорость денежного обращения. Выбрасываемые на рынок в избыточном количестве деньги подстегивают инфляционный рост цен.

Покупательная сила рубля обеспечивается прежде всего продукцией нефтяной и газовой промышленности; в этой сфере рубли выступают на равных с западной валютой. В то же время падение в целом за 90-е гг. спроса на товары и услуги широкого потребления, производимые на предприятиях, подрывает покупательную силу национальной валюты, усиливает негативные процессы в денежно-кредитной сфере.

Инфляционное повышение цен может происходить и вследствие ожидаемого снижения курсовой стоимости рубля, его предполагаемой девальвации. Между валютным курсом национальной валюты и движением внутренних цен существует прямая и обратная связь. Падение обменного курса (например, рубля на доллары) подталкивает рост цен, а повышение цен, в свою очередь, неизбежно влечет снижение покупательной способности национальной валюты и соответственно изменение ее валютного курса. Другим каналом, стимулирующим инфляционное движение внутренних цен, служит расширение денежной массы вследствие нарастающего притока на внутренний рынок иностранной валюты. В нашей экономике функционируют две валюты: рубли и доллары, происходит процесс долларизации денежного рынка страны.

При наличии двух валют регулировать ситуацию на денежно-кредитном рынке становится трудно. Более устойчивый и привлекательный доллар начинает теснить национальную валюту.

На уровень внутренних цен оказывает влияние неравноправное положение национальных покупателей и продавцов на внешних рынках, торговая дискриминация со стороны контрагентов. С феноменом импортируемой инфляции определенным образом связаны социальные, организационные факторы ожидания и стремление избежать рисков, особенно резко проявляемые в условиях неустойчи-

ности и существенных перепадов конъюнктуры на мировых рынках.

Следует обратить внимание на два опасных момента. Во-первых, на процесс долларизации денежного обращения. В этих условиях становится трудно управлять национальной валютой. Тем более если иностранная сильнее, если неизвестно, сколько ее в «чулках», если к ней больше доверия. Во-вторых, происходит падение покупательной способности. Цены растут, и в пропорции близкой к росту цен падает покупательная сила национальной валюты.

Отрицательное влияние оказывают резкие колебания цен на мировом рынке. Усиливают инфляцию рост внешних долгов, снижение экспортной выручки, разрывы торгово-производственных связей.

В условиях «инфляционных ожиданий» предприниматели стремятся обезопасить себя от риска, в частности от предполагаемого роста цен на сырье, топливо, комплектующие. Чтобы избежать потерь, вызываемых обесцениванием денег, производители, поставщики, посредники повышают цены, подстегивая тем самым инфляцию. От инфляции могут выиграть люди, взявшие деньги в кредит, если не оговорено, что процент за кредит должен учитывать инфляционный рост цен. Но каковы бы ни были «позитивные» функции инфляции, выходя из-под контроля и даже оставаясь относительно слабой, регулируемой, она оказывает целый комплекс сугубо отрицательных, негативных влияний на ход экономического развития. Отметим кратко лишь некоторые из них¹.

Инфляция (и это общепризнано) сужает мотивы к трудовой деятельности, ибо она подрывает возможности нормальной реализации ценовых заработков. Инфляция, особенно в условиях существенного роста цен, усиливает социальную дифференциацию населения, разрыв между «крайними» группами получателей доходов.

Негативная функция инфляции состоит также в том, что она сужает возможности накопления. Сбережения в ликвидной форме сокращаются, частично принимают натуральную форму (скупку недвижимости). Соотношение между потребляемой и сберегаемой частями доходов сдвигается в сторону потребления. Выпуск ценных бумаг нередко не достигает желаемой цели, ибо оказывается не в состоянии «связать» деньги у населения.

Инфляция ослабляет позиции властных структур. Стремление государственных органов получить посредством эмиссии дополнительные средства для решения неотложных задач имеет своим следствием рост недовольства, усиление нажима со стороны различных социальных групп в целях увеличения заработков, получения дополнительных льгот и субсидий.

Снижается доверие к программам и мероприятиям, намечаемым и проводимым правительством. Реакция населения на ухудшение условий на потребительском рынке, в производстве принимает нередко довольно острые формы. К негативным последствиям инфляционных процессов относятся²:

¹ Финансы организаций (предприятий)/ Под ред. Н.В. Колчиной. М., 2013. С.98.

² Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства. М., 2014. С.56.

- снижение реальных доходов населения (при неравномерном росте номинальных доходов);
- обесценивание сбережений населения (повышение процентов на вклады, как правило, не компенсирует падение реальных размеров сбережений);
- потеря у производителей заинтересованности в создании качественных товаров (увеличивается выпуск товаров низкого качества, сокращается производство относительно дешевых товаров);
- усиление диспропорций между производством промышленной и сельскохозяйственной продукции;
- ухудшение условий жизни преимущественно у представителей социальных групп с твердыми доходами (пенсионеров, служащих, студентов, чьи доходы формируются за счет госбюджета).

Снижается доверие к программам и мероприятиям, намечаемым и проводимым правительством. Реакция населения на ухудшение условий на потребительском рынке, в производстве принимает нередко довольно острые формы. К негативным последствиям инфляционных процессов относятся:

- снижение реальных доходов населения (при неравномерном росте номинальных доходов);
- обесценивание сбережений населения (повышение процентов на вклады, как правило, не компенсирует падение реальных размеров сбережений);
- потеря у производителей заинтересованности в создании качественных товаров (увеличивается выпуск товаров низкого качества, сокращается производство относительно дешевых товаров);
- усиление диспропорций между производством промышленной и сельскохозяйственной продукции;
- ухудшение условий жизни преимущественно у представителей социальных групп с твердыми доходами (пенсионеров, служащих, студентов, чьи доходы формируются за счет госбюджета).

Для антиинфляционного регулирования используются два типа экономической политики¹:

- политика, направленная на сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитной экспансии, сдерживание денежной эмиссии. В соответствии с монетаристскими рецептами применяется таргетирование - регулирование темпа прироста денежной массы в определенных пределах (в соответствии с темпом роста ВВП);
- политика регулирования цен и доходов, имеющая целью увязать рост заработков с ростом цен. Одним из средств служит индексация доходов, определяемая уровнем прожиточного минимума или стандартной потребительской корзины и согласуемая с динамикой индекса цен. Для сдерживания нежелательных явлений могут устанавливаться пределы повышения или замораживание заработной пла-

¹ Ендовицкий Д.А. Оценка влияния инфляции на финансовые результаты деятельности коммерческой организации // Аудитор 2012. № 2. С.112.

ты, ограничиваться выдача кредитов и т.д. Воздействие на инфляционный процесс в условиях резкого роста цен требует специальных мер.

Стимулируют инфляцию и дефицит госбюджета, и монополизм поставщиков и производителей. Практически действует не одна, а комплекс причин и взаимосвязанных факторов. Поэтому и методы борьбы с инфляционным процессом обычно носят комплексный характер; они постоянно уточняются и корректируются.

Применительно к РФ можно выделить следующие особенности хозяйственной ситуации.

1. Наличие общего структурного неравновесия и отсутствие конкурентной среды. Сжатие спроса на многие потребительские товары, происшедшее в результате отпуска цен, само по себе не ведет к конкуренции между производителями.

2. Ценовые перекосы и диспропорции, усилившиеся в ходе либерализации цен. Свободные цены пока еще не стали ценами равновесия и не работают на улучшение производственной структуры. В наиболее сложном положении в результате непредвиденных скачков цен оказались отрасли, которые призваны непосредственно обеспечивать потребительский рынок: легкая и пищевая промышленность, машиностроение. Новые цены не всегда согласуются с изменениями в структуре потребительского спроса.

3. На наш взгляд, определяющее влияние на рост цен оказывает сегодня инфляция издержек.

4. Сохраняется давление внешнего долга, резко сужающего маневр валютными ресурсами. Результативность макроэкономической политики зависит от последовательности ее реализации и взаимодействия многих факторов.

Управление инфляцией представляет важнейшую проблему денежно-кредитной и в целом экономической политики. При всей значимости сокращения государственных расходов, постепенного сжатия денежной массы требуется проведение широкого комплекса антиинфляционных мероприятий. Нормализация денежного обращения и противодействие инфляции требуют выверенных, гибких решений, настойчиво и целеустремленно проводимых в жизнь.

Список использованных источников:

1. Большаков С.В. Финансы предприятий: теория и практика: учебник для вузов – 3-е изд. М., 2012.
2. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий). Учебное пособие, М., 2014.
3. Ендовицкий Д.А. Оценка влияния инфляции на финансовые результаты деятельности коммерческой организации // Аудитор № 2, 2012. № 2.
4. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства. М., 2014.
5. Финансы организаций (предприятий)/ Под ред. Н.В. Колчиной. М., 2013.

Дидишвили А., студентка 2 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика» (бакалавриат).
Научный руководитель :доцент Сулова И. Л.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация: в статье рассматриваются сущность и преимущества государственно-частного партнерства, как модели инвестирования в объекты жилищно-коммунального хозяйства.

Ключевые слова: инвестиции, жилищно-коммунальное хозяйство, эффективность, окупаемость.

В различные периоды истории жилищно-коммунальное хозяйство в России именовалось по-разному: «Благочиние», «Благосостояние», «Благоустройство», «Городское дело», «Коммунальное хозяйство» «Коммунальное дело» «Градостроительство» и, наконец, «Жилищно-коммунальное хозяйство» (ЖКХ).

Термин «ЖКХ» имеет советское происхождение, широко применяется во многих странах бывшего СССР. В англоязычных странах для данного комплекса отраслей используется термин «*public utility*».

«Жилищно-коммунальное хозяйство» - многоотраслевой комплекс, обеспечивающий функционирование инженерной инфраструктуры зданий различного назначения и создающий удобства и комфортность проживания или нахождения в них граждан путем предоставления им широкого спектра жилищно-коммунальных услуг» - такое определение предлагают современные авторы, опираясь на советскую дефиницию термина, которая звучит как совокупность предприятий, служб и хозяйств по обслуживанию населения городов, поселков и сел¹.

Если говорить более простым языком ЖКХ – сложная система, основанная на имущественных отношениях и включающая в себя совокупность различных субъектов, инфраструктурных элементов, создающих благоприятные и комфортные условия проживания собственников и нанимателей жилья в многоквартирных домах.

Сфера жилищно - коммунального хозяйства характеризуется предоставлением потребителям двух видов услуг:

- Жилищные услуги;
- Коммунальные услуги;

¹ Алферов В. ЖКХ: прошлое и настоящее. //Электронный ресурс.URL: <http://www.234555.ru/publ/9-1-0-287>

Жилищные услуги включают в себя все, что необходимо для надлежащего содержания общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме. Конкретный перечень жилищных услуг согласовывается собственниками и управляющей организацией в договоре. Плата за них утверждается также по соглашению сторон (ч. 7 ст. 156 ЖК РФ). К жилищным услугам, к примеру, относятся¹:

- содержание и ремонт общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме;

- санитарное содержание общего имущества (услуги дворника на придомовой территории, услуги по уборке подъездов, их дезинсекции и дератизации, услуги по прочистке мусоропроводов);

- услуги по управлению общим имуществом и общими денежными средствами (организация на доме рекламных конструкций, распоряжение общедомовыми деньгами по решению общего собрания собственников, претензионно-исковая работа с должниками).

К коммунальным услугам относятся холодное водоснабжение, горячее водоснабжение, водоотведение, отопление, электроснабжение, газоснабжение (ч. 4 ст. 154 ЖК РФ). Конкретный перечень коммунальных услуг, предоставляемых жильцам многоквартирного дома определяется в зависимости от степени благоустройства многоквартирного дома.

Собственник помещения в многоквартирном доме - лицо, имеющее в собственности жилое или нежилое помещение в многоквартирном доме, а также обладающее долей в праве общей собственности на общее имущество собственников помещений в многоквартирном доме (МКД) (Многоквартирный дом (МКД) - это совокупность двух и более квартир, имеющих самостоятельные выходы либо на земельный участок, прилегающий к жилому дому, либо в помещения общего пользования в таком доме). По сути это главный субъект данной сферы. На обеспечение его потребности в благоприятных условиях проживания и направлена деятельность всех остальных субъектов рассматриваемой сферы.

Управляющая компания (УК) – организация, осуществляющая предоставление услуг по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме, услуг по управлению им, а также осуществляющая предоставление коммунальных услуг лицам, пользующимся помещениями в многоквартирном доме.

Основным внутренним источником финансирования инвестиционной деятельности организации ЖКХ является прибыль, накопленная за счет тарифной выручки, платы за подключение к распределительной сети, платы за установку приборов учета для РСО и платы за оказание жилищных услуг для управляю-

¹ Ивакина А. М. Современные проблемы жилищно-коммунального хозяйства // Молодой ученый. 2015. № 8. С.144.

щей организации, остающаяся в распоряжении организаций после уплаты налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет.

Организации ЖКХ РФ находятся в настоящее время затруднительном положении, так как генерирующие компании, с одной стороны, отпускают РСО ресурсы по определенной цене и в определенном объеме, а с другой стороны, своевременно и в полном ли объеме потребитель оплатит полученные ресурсы. При этом УК, являясь посредником между РСО и населением, полностью зависит как от одной, так и от другой стороны отношений, возникающих в процессе предоставления ЖКУ.

Также стоит отметить, что большая часть потерь ресурсов происходит именно при передаче ресурса посредством коммунальной инфраструктуры (совокупность производственных и имущественных объектов, в том числе трубопроводов, линии электропередачи и иных объектов, используемых в сфере электро-, тепло-, водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод), принадлежащей РСО, следовательно, возмещение ресурсных потерь ложится на организацию ЖКХ.

Организации жилищно-коммунального хозяйства, функционирующие в форме акционерных обществ, могут использовать данный источник финансирования инвестиционной деятельности. Предприятия, осуществляющие свою хозяйственную деятельность в иных организационно-правовых формах, могут пройти процедуру акционирования.

Преимущество акционерной формы собственности с финансовой точки зрения состоит в возможности привлечения инвестиционных ресурсов на долгосрочный период. Однако, акционирование предприятий и организаций жилищно-коммунального хозяйства не всегда выгодно государству. Дело в том, что процесс акционирования ведет к частичной или полной потере контроля над объектом, что недопустимо по отношению к предприятиям, обеспечивающим жизнедеятельность общества.

Как правило, проходя процедуру акционирования, организация остается под полным контролем муниципалитета, который становится единоличным держателем полного пакета акций.

Организации ЖКХ не привлекательны для потенциальных акционеров и поэтому процесс акционирования можно назвать весьма условным шагом, «шагом навстречу» реформе со стороны муниципальных образований, не отражающим реальную реорганизацию ЖКХ.

Следовательно, привлечение значительного капитала с финансовых рынков для большинства предприятий и организаций жилищно-коммунального хозяйства в современных условиях невозможно.

Для хозяйствующих субъектов, находящихся в муниципальной собственности (Муниципальная собственность — это имущественный комплекс муниципального образования, в который входят земельные участки, движимое и недвижимое имущество.), таковыми являются большинство предприятий и организаций ЖКХ, выпуск собственных облигаций и их размещение запрещены законодательством, хотя муниципальные органы власти могут выпускать собственные облигации, которые могут быть переданы в обеспечение возврата кредитов заимодавцам.

Касаемо организаций жилищно-коммунального хозяйства, осуществляющих свою деятельность в форме частных компаний выпуск корпоративных облигаций может стать успешной возможностью привлечь значительный объем финансовых ресурсов частных компаний¹.

Еще одним источником внешнего финансирования инвестиционной деятельности организации является банковский кредит. В большинстве случаев, привлечение финансовых ресурсов с помощью долгосрочного банковского кредитования в целях финансирования инвестиционной деятельности организации ЖКХ является неоправданно дорогостоящим.

Возможности привлечения внешних источников финансирования организациями жилищно-коммунального хозяйства ограничены, прежде всего, слабым финансовым состоянием организаций. Но следует заметить, что заемное финансирование реального сектора российской экономики в целом сопряжено с трудностями. Банковские кредиты используются предприятиями и организациями в основном для пополнения оборотного капитала (Оборотный капитал — это капитал, инвестируемый в текущую деятельность на период каждого операционного цикла. Часто это трактуется как текущие активы, оборотные средства), а не на финансирование инвестиций в основной капитал.

Доля кредитных средств в общем объеме инвестиционных средств организаций, осуществляющих свою деятельность в сфере производства, передачи и распределения электроэнергии, газа, пара и горячей воды, а также сбора и распределения воды составила в 2013 г. - 12%. Кредитные средства, использованные организациями, осуществляющими управление и эксплуатацию жилищным фондом, на инвестиционные мероприятия составили 8,6% от общего объема вложений. Организации, предоставляющие прочие коммунальные услуги, использовали в целях осуществления инвестиций в основной капитал 13% кредитных ресурсов.

Таким образом, доля кредита как источника финансирования инвестиционной деятельности большинства организаций ЖКХ довольно мала, в силу, прежде всего, дороговизны кредита, обусловленной низкой кредитоспособностью организаций ЖКХ, а также отсутствием гарантий возврата кредита.

В современной экономической литературе лизинг позиционируется как один из способов оздоровления сферы жилищно-коммунального хозяйства. Значительным преимуществом договора лизинга для организаций жилищно-коммунального хозяйства является снижение налоговых платежей, так как лизинговые платежи в полном объеме списываются на затраты организации, снижая базу по налогу на прибыль. Ускоренная амортизация объекта лизинга приводит к сокращению суммы налога на имущество в несколько раз. Для организации с морально и физически устаревшим оборудованием лизинг будет являться возможностью модернизации и повышения эффективности своей хозяйственной деятельности.

¹ Сиваев С. Б. Как эффективно управлять жилищным фондом. — М.: Фонд «Институт экономики города», 2002. 5. Экономика жилищно-коммунального хозяйства / под ред. д.э.н., проф. Симонова Ю. Ф. М., 2014. С. 99.

Однако, по аналогии с получением кредитных средств, получение объекта лизинга (например, оборудования) сопряжено со значительными затратами. Лизингодателю проще перестраховаться и заключить договор по завышенной цене, которая обеспечила бы хотя бы частичное покрытие расходов в случае неспособности организации ЖКХ расплатиться по обязательствам.

Таким образом, без дополнительных гарантий лизинг становится для организаций ЖКХ труднодоступной формой финансирования.

Таким образом, можно подвести итог. Жилищно-коммунальное хозяйство РФ в настоящее время продолжает оставаться одной из важнейших отраслей российской экономики на протяжении уже не первого десятилетия. ЖКХ является основой обеспечения жизнедеятельности свыше 100 тысяч российских населенных пунктов. Доля жилищно-коммунального хозяйства в России на первую половину 2016 года составляет 5,8 % ВВП, годовой оборот превышает 4,1 трлн. рублей. Объем жилищного фонда в Российской Федерации составляет 3,3 млрд. кв. м., в том числе многоквартирных домов 2,2 млрд. кв. м. (что составляет 67% от общего объема жилищного фонда), индивидуальных жилых домов - порядка 1 млрд. кв. м. Жилищно-коммунальные услуги оказывают более 35 тысяч организаций. ЖКХ потребляет более 20 % энергоресурсов страны.

В условиях дефицита финансовых ресурсов организации ЖКХ вынуждены финансировать текущие затраты в ущерб финансированию инвестиционной деятельности. В результате, в настоящее время основные фонды ЖКХ имеют значительный физический и моральный износ. Поэтому привлечение инвестиционных ресурсов организациями ЖКХ - одна из наиболее сложных проблем.

Вместе с тем, перед организациями ЖКХ также стоит задача выработать наиболее эффективную инвестиционную политику, а также оптимизировать структуру инвестиционных ресурсов для наиболее полного обеспечения запросов таким образом, чтобы полученная структура при своей экономичности максимизировала отдачу вложенных средств.

Список использованных источников:

1. Алферов В. ЖКХ: прошлое и настоящее. //Электронный ресурс.URL: <http://www.234555.ru/publ/9-1-0-287>
2. Медведев: хищения в сфере ЖКХ стали эпидемией. Электронный ресурс. URL: <http://www.audit-it.ru/news/finance/400993.html>
3. Ягодина Л. П. Управление жилищно-коммунальным хозяйством: организационно-правовые аспекты: Автореф. дис. к. ю. н. М., 2012.
4. Сиваев С. Б. Как эффективно управлять жилищным фондом. — М.: Фонд «Институт экономики города», 2002. 5. Экономика жилищно-коммунального хозяйства / под ред. д.э.н., проф. Симонова Ю. Ф. М., 2014.
5. Ивакина А. М. Современные проблемы жилищно-коммунального хозяйства // Молодой ученый. 2015. № 8.

*Дыденкова В. В., студентка 4 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика» (бакалавриат).
Научный руководитель доцент Сулова И. Л.*

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ТЕХНО-ЛАЙТ»)

Аннотация: в статье рассмотрено понятие финансовой устойчивости, как одной из важнейших характеристик финансового состояния предприятия, стабильности его деятельности с позиции долгосрочной перспективы. Выявлены пути улучшения финансовой устойчивости организации.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, конкурентоспособность, финансовая устойчивость.

В настоящее время в условиях рыночной экономики повысилась самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возросло значение финансовой устойчивости и деловой активности субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль анализа их финансового состояния: наличия, размещения и использования денежных средств.

Одной из ключевых задач анализа финансового состояния предприятия является изучение показателей, отражающих его финансовую устойчивость и деловой активности¹.

В рыночных условиях финансовая устойчивость служит залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Финансовая устойчивость – это одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия, стабильность его деятельности с позиции долгосрочной перспективы. Она связана, прежде всего, с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов.

¹ Вахрушина М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник. М., 2011. С.34.

Финансовая устойчивость обеспечивается всей производственно-хозяйственной деятельностью предприятия. Высшим проявлением финансовой устойчивости является способность предприятия развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования.

Следовательно, проблема повышения финансовой устойчивости и укрепления ее показателей через выявление внутрихозяйственных резервов, на сегодняшний день, является актуальной.

Финансовая сторона деятельности предприятия является одним из основных критериев его конкурентного статуса. На базе финансовой оценки делаются выводы об инвестиционной привлекательности того или иного вида деятельности, и определяется кредитоспособность предприятия.

Финансовая устойчивость является важнейшей из характеристик экономической деятельности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, является оценкой степени гарантированности экономических интересов самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям¹.

Профессиональное управление финансами неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего более точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастает приоритетность и роль финансового анализа, т.е. комплексного системного изучения финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

Являясь результатом стабильного положения и залогом выживаемости предприятия, финансовая устойчивость зависит как от стабильности экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и от результатов его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Финансовая устойчивость – характеристика, свидетельствующая об устойчивом превышении доходов предприятия над его расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости фирмы. Высшей формой устойчивости предприятия является его способность развиваться. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и возможностью при необходимости привлекать заемные средства, т.е. быть кредитоспособным. На рисунке 1 приведены основные этапы анализа финансовой устойчивости фирмы.

¹ Воронченко Т.В., Леошко В.П. Методика финансового анализа с применением зарубежного опыта. // Бухучет в строительных организациях. 2014. № 7. С.14.

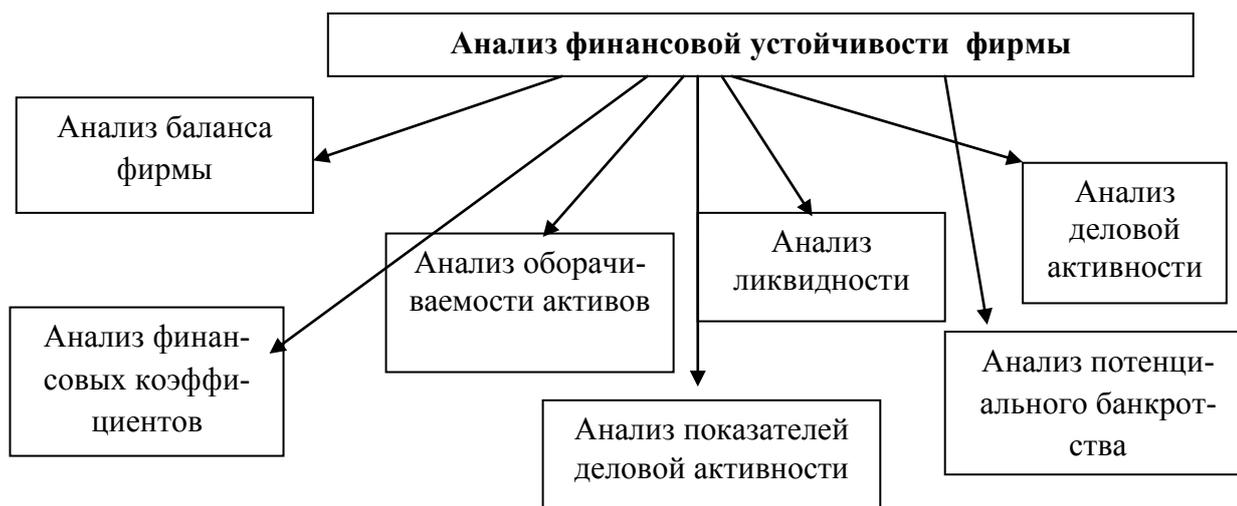


Рис. 1. Основные этапы анализа финансовой устойчивости фирмы

Финансовая устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. Напротив, в результате спада производства и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и, как следствие, – ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Устойчивое финансовое состояние, в свою очередь, положительно влияет на объемы основной деятельности, обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.



Рис. 3. Факторы финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость предприятия, прежде всего, зависит от структуры и состава производимой продукции и оказываемых услуг, затрат и издержек производства. Соотношение между постоянными и переменными издержками является важным.

Переменные издержки (затраты на сырье, энергию, транспортировку товаров и т.д.) пропорциональны объему выпуска, постоянные же (на приобретение и (или) аренду помещений, оборудования, амортизацию, выплату процентов за кредит в банке, рекламу, заработная плата сотрудников) – от него не зависят.

Другим важным фактором финансовой устойчивости предприятия, тесно связанным со структурой выпускаемой продукции и технологией производства, является оптимальный состав и структура активов, а также правильный выбор направления организации ими. Методы управления текущими активами состоит в том, чтобы держать на счетах предприятия лишь минимально необходимую сумму ликвидных средств, которая нужна для данной оперативной деятельности.

Факторы, определяющие финансовую устойчивость предприятия, отобразим на рисунке 4.

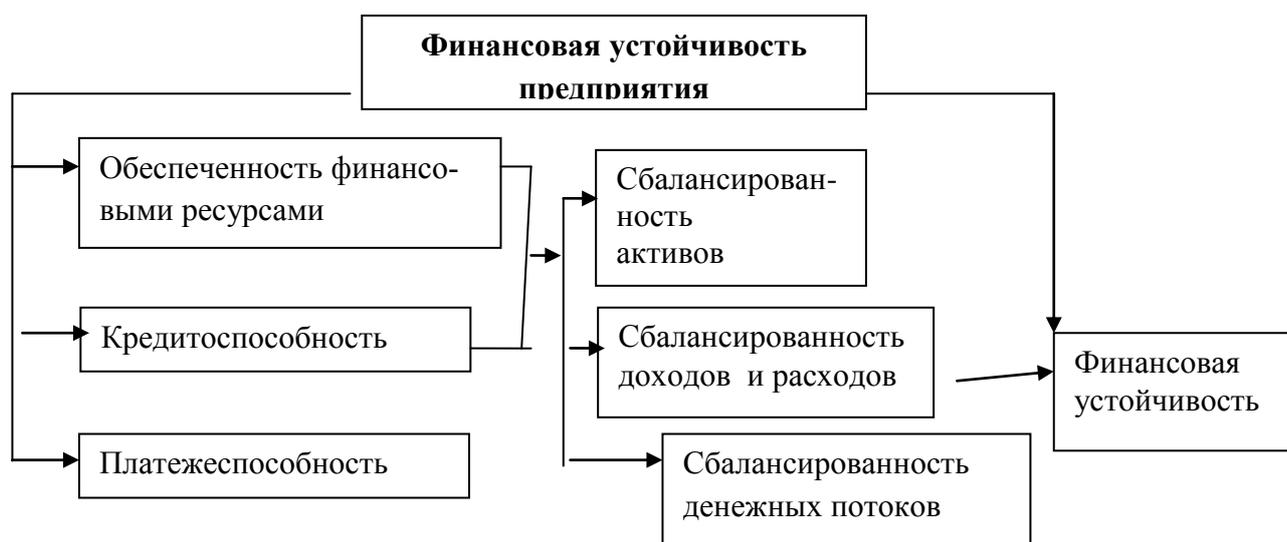


Рис. 4. Составляющие финансовой устойчивости предприятия

К оценке финансовой устойчивости предприятия выделяют такие подходы как традиционный, ресурсный, ресурсно-управленческий, подходы основанные на использовании других специальных методов и моделей расчета.

Многие зарубежные авторы подчеркивают, что финансовая устойчивость организации определяется правилами, направленными одновременно на поддержание равновесия финансовых структур и на избежание рисков для инвесторов и кредиторов. По их мнению, финансовую устойчивость целесообразно измерять показателями, характеризующими различные виды соотношения между собственными и заемными источниками средств, используемыми для формирования имущества, отраженного в активе баланса.

Платежеспособность, финансовая устойчивость и стабильность финансового положения в немалой степени определяются его деловой активностью.

Термин «деловая активность» начал использоваться в отечественной учетно-аналитической литературе сравнительно недавно – в связи с внедрением широко известных в различных странах мира методик анализа финансовой отчетности на основе системы аналитических коэффициентов¹. Безусловно, трактовка данного термина может быть различной. В широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности этот термин понимается в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия; в этом случае словосочетание «деловая активность» представляет собой, возможно, не вполне удачный перевод англоязычного термина «business activity»,

¹ Евич Р.И., Михайлова Г.В., Соломатин А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учебник. М., 2015. С.44.

как раз и характеризующего соответствующую группу коэффициентов из системы показателей.

Деловая активность – это показатель хозяйственной деятельности предприятия, который отражает результаты и эффективность текущей основной деятельности.

Деловая активность предприятия довольно чувствительна к изменениям и колебаниям различных факторов и условий. Это объясняется тем, что активность хозяйствующего субъекта является своеобразным первичным индикатором его хозяйственной деятельности. От ее уровня в определяющей степени зависят такие важнейшие финансовые характеристики организации, как финансовая устойчивость, платежеспособность, инвестиционная привлекательность.

При низком уровне деловой активности по сравнению с конкурентами организация вряд ли будет способна выполнять свои основные функции, привлекать новых собственников, средства инвесторов, поддерживать высокие темпы роста результативных показателей.

Деловая активность играет важную роль в оценке хозяйственной деятельности предприятия, так как позволяет определить отклонения и выявить проблемы в хозяйственной деятельности предприятия.

В целях позиционирования деловой активности в системе управления и выбора наиболее эффективных моделей и инструментов к ее формированию на предприятии, были систематизированы основные подходы к формированию деловой активности предприятия на основе специфики условий хозяйствования, региональных и отраслевых особенностей, приоритетов и нормативно-правового обеспечения, приведены в таблице 2.

Как показал проведенный теоретический анализ, широкое распространение в литературе получило определение деловой активности как комплексного показателя эффективности операционной деятельности предприятия (отражает скорость оборота капитала, мобильных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, собственного капитала, внеоборотных активов).

Таблица 1

Сравнительный анализ отечественных и зарубежных подходов к определению деловой активности предприятия

Авторы	Сущность подхода	Основные показатели
Ю. Бригхэм	деловую активность оценивает коэффициентами качества управления активами; делает упор на сравнение полученных коэффициентов со среднеотраслевыми данными	оборачиваемость товарно-материальных запасов, средний срок инкассации, оборачиваемость основных средств, оборачиваемость всех активов

Дж. К. Ван Хорн	видит методику оценки деловой активности в рассмотрении вопроса о внешнем финансировании	показатели ликвидности; удельного веса заемного капитала; рентабельности; обеспеченности процентов по кредитам
О.В. Ефимова	акцентирует внимание на анализе операционного цикла	период операционного цикла, оборота оборотных активов, средний период оборота денежных средств и краткосрочных финансовых вложений
Д.А. Ендовицкий, В.А. Лубков	предложили показатели анализа деловой активности, учитывающей внутренние и внешние взаимосвязи	экономическая добавленная стоимость, коэффициент инвестиционной деловой активности
В.В. Ковалев	полагает, что деловая активность коммерческой организации проявляется в динамичности ее развития	оценка степени выполнения планов, норм, нормативов; коэффициент устойчивости экономического роста; оценка динамичности развития фирмы
Л.И. Ушвицкий	рассматривает деловую активность через призму качественных показателей	положение на рынке; деловая репутация; зависимость компании от крупных поставщиков
Р. Холт	опирается на показатели эффективности производственной деятельности, которые измеряют прибыльность фирмы и ее способность использовать активы	прибыльность продаж, валовая прибыль, доходность активов, доходность капитала, прибыль на акцию, показатели выплаты дивидендов и покрытия процентов; рентабельность капитала
А.Д. Шеремет, Г.В. Савицкая	отождествляют деловую активность и оборачиваемость активов и обязательств	коэффициенты оборачиваемости капитала, рентабельность и оборачиваемость капитала

Каждый автор, при определении сущности «деловая активность», предлагает свои ключевые характеристики деловой активности, к которым относят: эффективность управления портфелем активов компании; эффективность производственной деятельности; эффективность трудовых ресурсов; качество

управления активами; оборачиваемость активов и обязательств компании; финансовое равновесие сегментов бизнеса; динамичность развития предприятия; пропорциональность экономического роста и др.

Основополагающее влияние на деловую активность хозяйствующих субъектов оказывают макроэкономические факторы, под воздействием которых может формироваться либо благоприятный «предпринимательский климат», стимулирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта, либо наоборот – предпосылки к свертыванию и затуханию деловой активности. Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость ООО «ТЕХНО-ЛАЙТ» систематизируем в таблице 2.

Таблица 2

Динамика коэффициентов финансовой устойчивости
ООО «ТЕХНО-ЛАЙТ» за период 2013-2015гг.

Наименование коэф- фициента финансовой устойчивости	Норма- тив	2013	2014	2015	Отклонение 2014 к 2013	Отклонение 2015 к 2014г.
коэффициент финансо- вой независимости	$>0,5$	0,01	- 0,04	0,08	-0,05	0,12
коэффициент финансо- вой напряженности	$\leq 0,5$	0,99	1,04	0,92	0,05	- 0,12
коэффициент самофи- нансирования	≥ 1	0,01	- 0,04	0,09	0,03	0,13
коэффициент задолжен- ности (соотношение за- емных и собственных средств)	$<0,67$	158,83	- 25,71	11,12	-184,54	36,83
коэффициент обеспечен- ности собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	- 0,42	- 0,08	0,06	0,34	0,14

Расчеты, приведенные в таблице 2, позволяют сделать следующие основ-
ные выводы.

Расчетные показатели ООО «ТЕХНО-ЛАЙТ» не соответствуют рекомен-
дуемым нормативным значениям. Снижение величины коэффициента финансо-
вой независимости в 2014 г. по сравнению с 2013 г. свидетельствует об увели-
чении финансовой зависимости ООО «ТЕХНО-ЛАЙТ» и увеличении риска фи-
нансовых затруднений. Однако в 2015 г. наблюдается незначительная позитив-
ная тенденция роста коэффициента финансовой независимости.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в
2013, 2014 гг. имеет отрицательное значение, что говорит об отсутствии у ООО
«ТЕХНО-ЛАЙТ» собственных средств, находящихся в обороте. Однако в 2015

г. наблюдается незначительный рост данного показателя, что рассматривается как позитивная тенденция.

Высокое значение коэффициента маневренности к концу 2015 г. положительно характеризует финансовую устойчивость ООО «ТЕХНО-ЛАЙТ».

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ООО «ТЕХНО-ЛАЙТ» находится на грани банкротства, то есть отсутствуют средства для формирования запасов как основного элемента оборотных активов.

Можно предположить, что при кризисном и неустойчивом финансовом состоянии устойчивость ООО «ТЕХНО-ЛАЙТ» может быть восстановлена путем обоснованного снижения уровня запасов и затрат. В рамках углубления практического анализа проведем оценку деловой активности предприятия.

Проведем анализ динамики абсолютных показателей деловой активности ООО «ТЕХНО-ЛАЙТ», которые отражены в таблице 3.

Таблица 3-1

Динамика абсолютных показателей деловой активности
ООО «ТЕХНО-ЛАЙТ» за период 2013-2015 гг.

Показатели	2013	2014	Отклоне- ние 2014 к 2013, тыс.руб.	Темп роста, %	2015	Отклоне- ние 2015 к 2013, тыс. руб.	Темп роста, %
Чистая при- быль	3 029	-3 260	-6 289	-107,6	18 294	21 554	-561,2
Выручка от реализации	145 615	96 980	-48 635	66,6	398 348	301 368	410,8
Средняя вели- чина активов	60 804	66 192	5 388	108,9	128 941	62 749	194,8

При изучении сравнительной динамики абсолютных показателей деловой активности выявили, что результаты соответствуют оптимальному соотношению:

$$Tr_{чп} > Tr_{в} > Tr_{а} > 100\% \quad (1)$$

При увеличении чистой прибыли в 2015 г. на 18 294 тыс. руб. по сравнению с 2014 г., темпы роста чистой прибыли составляют 561,2%.

Отклонения темпов роста выручки от продаж и активов в 2015 г. по сравнению с 2014 г. имеют положительную тенденцию 301 368 тыс. руб. и 62 749 тыс.руб. соответственно, что соответствуют оптимальному соотношению «золотого правила» экономики предприятия:

$$561,2\% > 410,8\% > 194,8\% > 100\%.$$

Рассчитаем коэффициент оборачиваемости средств и систематизируем их

в таблице 3, применив данные из бухгалтерской отчетности ООО «ТЕХНО-ЛАЙТ» за исследуемые периоды (2013-2015гг.).

Таблица 3-2

Коэффициенты оборачиваемости ООО «ТЕХНО-ЛАЙТ»
за период 2013-2015гг.

Показатели	2013	2014	2015	Отклонение	
				2014 к 2013	2015 к 2014
Коэффициенты оборачиваемости, обороты:					
активов	2,4	1,5	3,1	- 0,9	0,7
внеоборотных активов	11,1	9,3	113,4	- 1,8	104,1
оборотных активов	3,1	1,7	3,2	- 1,4	1,5
дебиторской задолженности	8,1	2,9	4,9	- 5,2	2
собственного капитала	- 128,8	- 77,7	63,6	51,1	141,3
кредиторской задолженности	2,4	1,4	3,2	- 1,0	1,8

Анализируя полученные результаты по ООО «ТЕХНО-ЛАЙТ» за 2013 – 2015 г.г. сформулируем следующие основные выводы.

В 2014 г. по сравнению с 2013 г. наблюдается снижение всех коэффициентов оборачиваемости, за исключением коэффициента оборачиваемости собственного капитала. Данное снижение свидетельствует о замедлении оборачиваемости средств предприятия, то есть падении эффективности их использования. Вместе с тем в 2015 г. по сравнению с 2013г. наблюдается рост всех анализируемых коэффициентов оборачиваемости, что говорит об ускорении оборачиваемости и повышении эффективности их использования.

По динамике оборачиваемости средств предприятия за анализируемый период с 2013 г. по 2014 г., можно сделать вывод о том, что коэффициент оборачиваемости, дебиторской задолженности имел тенденцию к снижению.

Наряду с коэффициентами оборачиваемости анализ деловой активности дополняют показатели продолжительности одного оборота.

Проведем расчет продолжительности одного оборота вычисленных показателей деловой активности ООО «ТЕХНО-ЛАЙТ» за период 2013 – 2015гг. и систематизируем их в таблице 4.

Продолжительность оборотов показателей деловой активности
ООО «ТЕХНО-ЛАЙТ» за период 2013-2015гг.

Показатели	2013	2014	2015	Отклонение	
				2014 к 2013	2015 к 2014
Продолжительность одного оборота, дни:					
активов в днях	152	243	118	91	– 125
внеоборотных активов	33	39	3	6	– 36
оборотных активов	118	215	114	97	– 101
дебиторской задолженности	45	126	75	81	– 51
собственного капитала	– 3	– 5	6	– 2	11
кредиторской задолженности	152	261	114	109	– 147

Причиной увеличения оборачиваемости активов стало ускорение скорости оборота внеоборотных активов. Причины изменения оборачиваемости активов могут быть в связи с увеличением среднего срока расчетов с дебиторами с 45 до 75 дней.

В целом же можно сказать, что финансовая устойчивость и деловая активность – комплексные понятия, обладающее внешними формами проявления и находящееся под влиянием различных факторов. Соответственно, столь разные аспекты финансовой устойчивости и деловой активности подразумевают различные методики их оценки.

Список использованной литературы:

1. Васильева Л.С., Петровская М.В. Финансовый анализ. М., 2013.
2. Вахрушина М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник. М., 2011.
3. Волкова С.М. Как выполнить анализ финансово-хозяйственной деятельности организации? // Строительство: бухгалтерский учет и налогообложение. 2015. № 4.
4. Воронченко Т.В., Леошко В.П. Методика финансового анализа с применением зарубежного опыта. // Бухучет в строительных организациях. 2014. № 7.
5. Гинзбург А. И. Экономический анализ. СПб., 2011.
6. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: практикум. М., 2012.
7. Евич Р.И., Михайлова Г.В., Соломатин А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учебник. М., 2015.

*Мирошниченко М. М., студент 2 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика» (бакалавриат).
Научный руководитель к.э.н., доцент Жеребцов В. И.*

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И ЕГО ПРОБЛЕМЫ В РОССИИ

Аннотация: в статье раскрыта экономическая сущность ипотечного кредитования, рассмотрены модели ипотечного кредитования.

Ключевые слова: экономика, ипотечное кредитование, кредит, банки.

Ипотечное кредитование - долгосрочный кредит, предоставляемый юридическому или физическому лицу банками под залог недвижимости: земли производственных и жилых зданий, помещений, сооружений. Самый распространенный вариант использования ипотеки в России — это покупка физическим лицом квартиры в кредит. Закладывается при этом, как правило, вновь покупаемое жилье.

В России на ипотечном рынке активно работают не более ста банков, преимущественно московских. В ТОП-5 ипотечных банков согласно рейтингу «Русипотеки» уже на протяжении нескольких лет входят Сбербанк, ВТБ24, Газпромбанк, Дельта Кредит, Росбанк.

В западной практике используют три различных модели ипотечного кредитования.

Одноуровневая модель уже долгое время действует в ряде западноевропейских стран – Дании, Германии, Франции и т.д.

В этой модели кредиторами, как правило, являются специально учрежденные кредитные организации – ипотечные банки. Они подлежат государственной регистрации в Центральном банке. Банк сам выпускает ипотечные бумаги. Для этого механизма характерно соединение функций эмитента ипотечных облигаций, кредитора, управляющей компании по обслуживанию ипотечных кредитов и ипотечных облигаций в одном лице – в банке.

С учетом действующего законодательства РФ одноуровневая ипотека предполагает наличие следующих обязательных участников: 1) ипотечные банки; 2) страховые компании, осуществляющие страхование заложенного имущества; 3) компании по работе с недвижимостью. Одноуровневая модель ипотечного кредитования гораздо ближе российскому законодательству. Будет ли она работать в России, пока неизвестно¹.

В немецкой модели вкладчик заключает со специализированными кредитными учреждениями (ипотечно-сберегательными банками) договор, по

¹ Крупнов Ю.С. Проблемы развития жилищного кредита в России//Финансы и кредит. № 16. 2013. С.56.

которому обязуется в течение определенного срока регулярно увеличивать свой вклад в ипотечно-сберегательный банк до определенной величины. В свою очередь, ипотечно-сберегательный банк берет на себя обязательство по истечении этого срока выдать ипотечный кредит вкладчику. Ставки по вносимому депозиту и по получаемому ипотечному кредиту ниже рыночных.

Применяемая модель в России внешне похожа на немецкую, однако внутренняя схема имеет другое содержание. Средства, которые выплачивает клиент в ходе периода накопления, используются не на выдачу кредитов заемщикам, а на финансирование строительства жилого дома.

Двухуровневая модель. По такой американской модели банк выдает заемщику ипотечный кредит, обеспеченный закладной на недвижимость. Затем банк может продать право требования по ипотечному кредиту государственному ипотечному агентству. Из «выкупленных» требований по ипотечным кредитам агентство формирует соглашение между предпринимателями, на основе которого выпускает облигации. Таким образом, финансирование ипотеки идет в основном за счет развитого вторичного рынка ценных бумаг в основном институциональные инвесторы – пенсионные фонды, инвестиционные фонды, страховые компании и др.

В России отсутствуют важнейшие инструменты, на которых стоит вся западная ипотека. Долгосрочные вложения на 60% обеспечиваются акциями, муниципальными и корпоративными облигациями. Швейцарцам, например, именно благодаря наличию такого ассортимента инструментов удалось создать крайне дешевую систему кредитования.

Ипотечные облигации и институт вторичного ипотечного рынка – это именно те механизмы, которые позволяют операторам первичного ипотечного рынка привлекать дешевые и долгосрочные ресурсы. Сегодня банки, реализующие ипотечные программы, ориентируются на свои средства, бюджетные деньги либо на средства международных инвесторов.

Применение в России зарубежного опыта, не предполагает заимствование зарубежных принципов функционирования ипотечного кредитования. В любом случае будут учитываться индивидуальные особенности Российского ипотечного рынка.

Самым существенным недостатком ипотеки является так называемая «переплата» за квартиру, которая может достигать 100% и более. «Переплата» по ипотеке включает в себя проценты по ипотечному кредиту и ежегодные суммы обязательного страхования. Кроме того, в процессе получения ипотечного кредита заемщику приходится нести еще некоторые дополнительные расходы, такие как оплата услуг оценочной компании и нотариуса, плата банку за рассмотрение заявки на кредит, сбор за ведение ссудного счета и т.п. В совокупности накладные расходы составляют 5-10% стоимости приобретаемого жилья.

Еще один «минус» ипотеки - большое количество требований ипотечных банков к заемщикам: документальное подтверждение доходов, определенный стаж работы на одном месте, положительная кредитная история, возмож-

ность представить поручителей по кредиту и т.д.

Основные проблемы ипотечного кредитования¹:

- общие макроэкономические проблемы (инфляция, дефицит долгосрочных кредитных ресурсов, отсутствие массового собственника, обладающего залоговым имуществом и т.д.);
- слабость институтов оценки недвижимости (только зарождаются);
- существующие ипотечные банки в своем большинстве обычные КБ с незначительной долей предоставленных ипотечных кредитов;
- неразвитость ипотечного законодательства, до 1997 г. отсутствовало юридическое обоснование использования такого финансового инструмента как закладная;
- ограниченность сферы применения ипотеки только жилищным кредитованием на чрезвычайно жестких условиях для заемщика (срок - не более 10 лет, чаще 1-3 года, высокие процентные ставки - в 2000 году в среднем 10% годовых в валюте по накопительной схеме, т.е. он накапливается на срочном депозите 30-50% стоимости будущего жилья), квартира находится в залоге до полного погашения ссудной задолженности.

Перспективы развития ипотеки в России связаны с принятием специального закона об ипотеке и созданием соответствующих организационных структур, такие как ипотечные активы и развитый рынок закладных.

Список использованных источников:

1. Банковское дело/Под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. М., 2013.
2. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Под ред. Иванова В.В., Соколова Б.И. - 2-е изд., перераб. и доп. М., 2011.
3. Карпинская В. Все жилое – в кредит// Прямые инвестиции. № 1. 2014.
4. Крупнов Ю.С. Проблемы развития жилищного кредита в России//Финансы и кредит. № 16. 2013.
5. Мурычев А. Проблемы и перспективы развития ипотеки в РФ//Банковское дело.-
6. www.cbr.ru

¹ www.cbr.ru

*Неупокоева А., студентка 4 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика» (бакалавриат).
Научный руководитель доцент Сулова И. Л.*

НАПРАВЛЕНИЕ УЛУЧШЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье раскрыта сущность платежеспособности организации и обоснованы направления по ее улучшению.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, финансовые коэффициенты.

В настоящее время в условиях рыночной экономики повысилась самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возросло значение платежеспособности субъектов хозяйствования.

Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку платежеспособности организации, т.е. ее способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам за счет наличия готовых средств платежа (остатка денежных средств) и других ликвидных активов.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков¹.

Относительные финансовые коэффициенты ликвидности являются только ориентировочными индикаторами платежеспособности. Каждый из них является трендовым показателем и характеризует платежеспособность ориентировочно на какой-то предстоящий период в соответствии с ликвидностью активов, учитываемых в числителе показателя, и срочностью обязательств, учитываемой в знаменателе². Платежеспособность является сигнальным показателем финансового состояния организации и характеризуется не только коэффициентами ликвидности, но и абсолютными данными, рассматриваемыми в балансе неплатежей и их причин, и относительными коэффициентами. Основными признаками платежеспособности предприятия в идеальном варианте являются наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете и отсутствие просроченной краткосрочной задолженности.

¹ Ефимова О.В. Финансовый анализ. Современный инструментарий для принятия экономических решений. М., 2012. С.89.

² Ларионов А.Д., Карзаева Н.Н., Нечитайло А.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учеб.пособие. М., 2014. С.56.

Общая платежеспособность предприятия определяется как способность покрыть все обязательства предприятия (краткосрочные и долгосрочные) всеми ее активами¹.

Проведем оценку платежеспособности ООО «Адидас».

Исходя из данных баланса в анализируемой организации коэффициенты, характеризующие платежеспособность, имеют значения, приведенные в таблице 1.

Общий показатель платежеспособности увеличился. Это положительно. Коэффициент абсолютной ликвидности (0,38) находится выше его нормативного значения, что характеризует нормальную краткосрочную ликвидность предприятия.

Коэффициент срочной ликвидности («критической оценки») увеличился с 0,47 до 0,64 при нормативе 0,5-1 что характеризует дебиторскую задолженность предприятия как основной источник его текущих обязательств.

Значение коэффициента текущей ликвидности 1,19 на начало периода и 1,17 на конец 2015 года говорит о достаточности оборотных средств у предприятия для погашения его краткосрочных обязательств (входит в нормативное значение).

Таблица 1

Расчетные значения коэффициентов, характеризующих платежеспособность ООО «Адидас» в 2013-2015 гг.

Коэффициенты платежеспособности	2013	2014	2015 г	Абсолютные отклонения, +/-		
				2014 к		2015 к
				2013	2014	
1. Общий показатель платежеспособности (L1)	0,498	0,673	0,669	0,175	0,171	-0,004
2. Коэффициент абсолютной ликвидности (L2)	0,098	0,391	0,38	0,293	0,282	-0,011
3. Коэффициент «критической оценки» (L3)	0,472	0,617	0,644	0,145	0,172	0,027
4. Коэффициент текущей ликвидности (L4)	1,19	1,185	1,177	-0,005	-0,013	-0,008
5. Коэффициент маневренности функционирующего капитала (L5)	3,782	3,067	3,016	-0,715	-0,766	-0,051

¹ Любушин Н.П. Экономика организации: Учеб. пособие для экономических вузов. М., 2015. С.89.

6. Доля оборотных средств в активах (L6)	0,644	0,736	0,715	0,092	0,071	-0,021
7. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (L7)	0,144	0,15	0,14	0,006	-0,004	-0,01

Оценка основных финансовых коэффициентов платежеспособности и ликвидности позволяет сделать вывод о том, что ООО «Адидас» не испытывает проблем с краткосрочной ликвидностью, в целом предприятие ликвидное.

Для повышения ликвидности исследуемой организации рекомендуется оптимизировать кредиторскую и дебиторскую задолженности.

Обоснуем рекомендации по оптимизации кредиторской и дебиторской задолженности исследуемой организации. ООО «Адидас» предоставляет отсрочку платежа и товарные кредиты, что приводит к несвоевременной оплате продукции, наличие товарных запасов, отгруженных, но неоплаченных. Вследствие этого размер дебиторской задолженности в 2015 году увеличился. Следовательно, необходимо разработать новую политику сбыта покупателям, касающуюся оплаты продукции.

Предприятия, которые приобретают ежемесячно крупные партии продукции, также отказались от 100% предоплаты, но их вполне устраивают варианты скидок. Предлагается ввести скидку в размере 3% при 100% предоплате продукции.

Далее необходимо провести расчеты. По проведенным исследованиям отдела маркетинга ООО «Адидас» существуют два варианта развития от проведения данного мероприятия:

- пессимистический, при котором выручка от реализации не изменится;
- оптимистический, при котором выручка от реализации изменится на 10%. Расчет эффективности мероприятий по вариантам представлен в таблицах 2 и 3.

Таблица 2

Расчетные показатели деятельности ООО «Адидас» при снижении дебиторской задолженности по пессимистическому варианту развития в проектном году

Показатель	До введения скидки	После введения скидки	Абсолютное изменение
1. Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	1675471	1675471	0
2. Среднедневная выручка, тыс.руб. (стр.1/365)	4590,33	4590,33	0
3. Дебиторская задолженность (в расчете снизится на 45%), тыс.руб.	125843	69213,65	-56629,35

4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (стр.1/стр.3)	13,31	24,21	10,89
5. Длительность оборота дебиторской задолженности, дн. (365/ стр.4)	27,41	15,08	-12,34
6. Высвобождение денежных средств, тыс.руб. (изменение длительности оборота*стр.2)	0	-56629,35	0

При пессимистическом варианте длительность оборота дебиторской задолженности снизилась на 12,34 дней. Коэффициент оборачиваемости увеличился на 10.89 пунктов.

Оценка расчетных показателей позволила сделать вывод о том, что ООО «Аидас» сможет высвободить из оборота денежные средства в сумме 56629,35 тыс. руб.

Таблица 3

Расчетные показатели деятельности ООО «Аидас» при снижении дебиторской задолженности по реалистическому варианту развития

Показатель	До введения скидки	После введения скидки	Абсолютное изменение
1. Выручка от реализации продукции, тыс. руб. (увеличится на 5% в расчете)	1675471	1759244,55	83773,55
2. Среднедневная выручка, тыс.руб. (стр.1/365)	4590,33	4819,85	229,52
3. Дебиторская задолженность (в расчете снизится на 45%), тыс.руб.	125843	69213,65	-56629,35
4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (стр.1/стр.3)	13,31	25,42	12,10
5. Длительность оборота дебиторской задолженности, дн. (365/ стр.4)	27,41	14,36	-13,05
6. Высвобождение денежных средств, тыс.руб. (изменение длительности оборота*стр.2)	-	-62921,5	

При реалистическом варианте ООО «Аидас» сможет высвободить из оборота денежные средства в сумме 62921,5 тыс.руб., а длительность оборота дебиторской задолженности сократится на 13,05 дней.

В таблице 4 показаны расчетные показатели деятельности ООО «Аидас» при снижении дебиторской задолженности по оптимистическому варианту развития.

Расчет показал, что при предоставлении 3% скидки при 100% предоплате:

- при пессимистическом варианте ООО «Адидас» сможет высвободить из оборота денежные средства в сумме 56629,35 тыс. руб., а длительность оборота дебиторской задолженности сократиться на 12,34 дня,

- при реалистическом варианте предприятие сможет высвободить из оборота денежные средства в сумме 62921,5 тыс.руб., а длительность оборота дебиторской задолженности сократиться на 13,05 дней,

- при оптимистическом варианте ООО «Адидас» сможет высвободить из оборота денежные средства в сумме 69213,65 тыс.руб., а длительность оборота дебиторской задолженности сократиться на 13,71 дней.

Таблица 4

Расчетные показатели деятельности ООО «Адидас» при снижении дебиторской задолженности по оптимистическому варианту развития

Показатель	До введения скидки	После введения скидки	Абсолютное изменение
1. Выручка от реализации продукции, тыс. руб. (в расчет увеличится на 10%)	1675471	1843018,1	167547,1
2. Среднедневная выручка, тыс.руб. (стр.1/365)	4590,33	5049,36	459,03
3. Дебиторская задолженность (в расчете снизится на 45%), тыс. руб.	125843	69214	-56629,35
4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (стр.1/стр.3)	13,31	26,63	13,31
5. Длительность оборота дебиторской задолженности, дн. (365/ стр. 4)	27,41	13,71	-13,71
6. Высвобождение денежных средств, тыс.руб. (изменение длительности оборота*стр.2)	-	-69213,65	-

Расчет коэффициента абсолютной ликвидности представлен в таблице 5, при этом условно принято, что денежные средства останутся в планируемом периоде без изменения.

Таким образом, расчет коэффициента абсолютной ликвидности показал, что от применения мероприятия по управлению дебиторской задолженности за счет высвобожденных средств у предприятия есть возможность погасить:

-по пессимистическому варианту 49,9% краткосрочных обязательств;
 -по реалистическому варианту 51,2% краткосрочных обязательств;
 -по оптимистическому варианту 52,5% краткосрочных обязательств.
 Для повышения ликвидности необходимо активизировать работу сбыта.

Таблица 5

Расчет коэффициента абсолютной ликвидности до и после снижения дебиторской задолженности в 2015 году

Показатель	2015 год	Вариант развития		
		Пессимистический	Реалистический	Оптимистический
1. Высвобождение денежных средств, тыс.руб.	0	56629,35	62921,5	69213,65
2. Денежные средства, тыс.руб.	180912	180912	180912	180912
3. Итого наиболее ликвидных активов, тыс.руб. (стр.1+стр.2+стр.3)	180912	237541	243834	250126
4. Краткосрочные обязательства, тыс.руб.	476326	476326	476326	476326
5. Коэффициент абсолютной ликвидности (стр.4/стр.5)	0,380	0,499	0,512	0,525

Для достижения максимально возможного объема продаж на существующем портфеле товаров необходимо: внедрение системы оплаты труда, четко связывающей величину заработной платы каждого менеджера по сбыту с его личным вкладом в объем продаж, обучение (тренинг) менеджеров по сбыту технологии и психологии продаж, увеличение объема продаж за счет реализации маркетинговых мероприятий, внедрение современной системы управления качеством. На предприятии на конец анализируемого периода имеются денежные средства в размере 180912 тыс. руб. Часть этих денег можно направить на инвестиционную деятельность, например, разместить их в акции.

ООО «Адидас» перечисляет половину денежных средств в размере 100 000 тыс. руб. на счет БКС-Кипр в пользу своего торгового счета. За 3 месяца торговли трейдер компании получает прибыль в размере 30% от вложенной суммы, т.е. 30000 тыс. руб. Баланс торгового счета составляет уже 130 000 тыс. руб. Затем ООО «Адидас» выводит все средства с тор-

гового счета на свой банковский счет. В результате у него возникнет обязанность по уплате налога в размере $(130\ 000 - 100\ 000) \times 0,20 = 6000$ тыс. руб. (в рублях на дату получения денежных средств на расчетный счет). Экономический эффект от данного мероприятия очевиден: $30\ \text{млн. руб.} - 6\ \text{млн. руб.} = 24\ \text{млн. руб.}$

В целом же можно сказать, что платежеспособность организации – комплексное понятие, обладающее внешними формами проявления и находящееся под влиянием различных факторов. Соответственно, столь разные аспекты платежеспособности организации подразумевают различные методики ее оценки.

Список использованной литературы:

1. Гейц И.В. Учет основных средств: Учебник. М., 2015.
2. Грузинов В.Д. Экономика предприятия: Учеб. пособие. Практикум. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2012.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ. Современный инструментарий для принятия экономических решений. М., 2012.
4. Карагод В.С. Аудит: Учебник. М., 2012.
5. Кашин С. Капитал высоких оборотов // Секрет фирмы. 2011. № 37.
6. Ковалева А.М. Финансы фирмы: Учеб. пособие. М., 2011.

*Филипова А. И., студентка 4 курса очного отделения факультета экономики, управления и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса», направление «Экономика» (бакалавриат).
Научный руководитель доцент Сулова И. Л.*

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «КОНЦЕРН «ЛУСИНЕ»)

Аннотация: В статье раскрыта экономическая сущность трудовых ресурсов, рассмотрены и обоснованы резервы повышения эффективности использования трудовых ресурсов.

Ключевые слова: производительность труда, экономический рост, резервы, эффективность.

В современных условиях особое внимание необходимо уделять совершенствованию организации труда и повышению его производительности, так как они являются единственным источником реального экономического роста и прогресса.

Сложившаяся ситуация требует кардинальных мер, направленных на повышение производительности труда как со стороны работников предприятия, так и со стороны государственных органов. Поэтому вопросы производитель-

ности труда, ее роста для всех отраслей и особенно для строительства являются весьма актуальными.

Под резервами роста производительности труда следует понимать имеющиеся, но еще неиспользованные возможности экономии затрат общественного труда за счет наилучшего использования всех факторов роста производительности труда, иными словами, это разница между достигнутым и максимально возможным уровнем производительности труда¹. Резервы роста производительности труда имеют вполне определенный, конкретный характер и как таковые различаются по времени и месту их возникновения, а так же резервы обусловлены действием всей совокупности взаимосвязанных факторов производительности труда на предприятии, где они выявляются и реализуются.

Классификация факторов динамики производительности труда на уровне организации представлена в таблице 1.

Таблица 1

Факторы динамики производительности труда на уровне организации ЗАО «Концерн «Лусине»

Факторы	Краткая характеристика
1. Материально-технические	-научно-технический прогресс -модернизация производства -повышение качества продукции
2. Организационно-экономические	-совершенствование организации производства -совершенствование организации управления -совершенствование организации труда
3. Социально-психологические	-разработка систем мотивации и стимулирования -учет психологических характеристик работников -моральный климат в коллективе

Резервы повышения производительности труда включают такие составляющие как: вид резерва; время использования резерва; место выявления резерва; возможности использования резервов и направления использования.

Основные направления поиска резервов роста производительности вытекают из самой формулы расчета ее уровня²:

$$ПР=ВП/Ч, \quad 1)$$

¹ Владимирова Л. П. , Экономика труда, М: Дашков и Ко, 2015. С.78.

² URL: http://studopedia.ru/4_32_zanaliz-kachestvennogo-sostava-trudovih-resursov-i-ih-dvizheniya.html

ВП – реализованная (валовая) продукция

Ч – среднесписочная численность работников.

Согласно которой добиться повышения производительности труда можно путем:

а) Увеличение выпуска продукции за счет более полного использования производственной мощности предприятия, так как при наращивании объемов производства увеличивается только переменная часть затрат рабочего времени, а постоянная остается без изменения. В результате затраты времени на выпуск единицы продукции уменьшаются.

б) Сокращения затрат труда на ее производство путем интенсификации производства, повышения качества продукции, внедрения комплексной механизации и автоматизации производства, более совершенной техники и технологии производства, сокращения потерь рабочего времени за счет улучшения организации производства, материально-технического снабжения и других факторов в соответствии с планом организационно-технических мероприятий.

Полноту использования персонала можно оценить по количеству отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период времени, а также по степени использования фонда рабочего времени (ФРВ).

В таблице 2 представлена динамика показателей использования трудовых ресурсов¹.

Таблица 2

Использование трудовых ресурсов ЗАО «Концерн «Лусине» в 2015 г.

Показатель	Значение показателя		Изменение (+, -)
	t ₀	t ₁	
Среднегодовая численность рабочих (ЧР)	170	175	+5
Отработано дней одним рабочим за год (Д)	257	247	-10
Отработано часов одним рабочим за год (Ч)	1 974	1 896	-80
Средняя продолжительность рабочего дня (П), ч	8	7,5	-0,5
Общий фонд рабочего времени (ФРВ), чел-ч	359 800	314 925	-44 875

Фонд рабочего времени зависит от численности рабочих, количества отработанных дней одним рабочим в среднем за год и в средней продолжительности рабочего дня. Эту зависимость можно представить следующим образом:

-Численность рабочих.

Рассчитаем зависимость фонда рабочего времени от изменения среднегодовой численности работников.

$$= (175 - 170) \times 247 \times 7,5 = 9262,5 \text{ ч}$$

¹ Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия (Высшее образование) 2014. С. 160.

-Количество отработанных дней одним рабочим.

Рассчитаем зависимость фонда рабочего времени от изменения отработанных дней одним рабочим за год.

$$175 \times (247 - 257) \times 7,5 = -13125 \text{ ч}$$

-Продолжительность рабочего дня.

Рассчитаем зависимость фонда рабочего времени от изменения средней продолжительности рабочего дня.

$$175 \times 247 \times (7,5 - 8) = -21612,5 \text{ ч}$$

Как видно из приведенных данных предприятие использует имеющиеся трудовые ресурсы недостаточно полно. В Среднем одним рабочим отработано 247 дней вместо 257 в случае чего целодневные потери рабочего времени увеличились на 10 дней, а на всех - на 1640 дней, или 13125 ч. (1640 x 8).

Резерв роста валовой продукции за счет повышения производительности труда можно увидеть из расчета таблицы (см. таблица 3).

Определяем возможную среднегодовую выработку за счет сокращения численности рабочих на 2%:

$$\text{Возможная годовая выработка} = 4349 \text{ млн. руб.} / 78 \text{ чел.} - (78 \text{ чел.} * 0,02) = 54,2 \text{ млн.руб.}$$

Определяем рост среднегодовой выработки:

$$\text{Средне годовая выработка} = \text{ГВ}\phi - \text{ГВ факт} = 54,2 \text{ млн.руб.} - 52,7 \text{ млн.руб.} = 1,5 \text{ млн.руб.}$$

Таблица 3

Определение резервов роста валовой продукции за счет повышения производительности труда в прогнозном году

Показатель	План	Факт (2015г.)	Темп роста, %
Валовая продукция, млн. руб.	4349	4273	98,25
Среднесписочная численность рабочих (ЧР)	75	78	104,00
Отработано дней одним рабочим за год (Д)	247	257	104,04
Средняя продолжительность рабочего дня (П), ч.	7,5	8	106,66
Общее количество отработанного времени одним рабочим (Тϕ), чел-ч	1 896	1 974	104,11
Среднедневная выработка рабочего (ДВϕ), тыс. руб.	234,7	213,2	90,83

Определяем возможную среднедневную выработку за счет сокращения численности рабочих и уменьшения отработанных дней:

$$\text{Возможная среднегодовая выработка} = 4349 \text{ млн. руб.} * 1000 / (75 \text{ чел.} * 247 \text{ д.}) = 234,7 \text{ тыс. руб.}$$

Определяем рост среднедневной выработки:

$$\text{Рост среднедневной выработки} = \text{ДВ}\phi_{\text{возм}} - \text{ДВ}\phi_{\text{факт}} = 234,7 \text{ тыс.руб.} - 213,2 \text{ тыс.руб.} = 21,5 \text{ тыс.руб.}$$

Определяем возможную среднечасовую выработку за счет сокращения численности рабочих, уменьшения отработанных дней и уменьшения рабочего дня:

Возможная среднечасовая выработка = 4349 млн. руб. * 1000/ (54 чел. * 278 д. * 9,7 ч.) = 3,3 тыс. руб.

Определяем рост среднечасовой выработки:

Рост среднечасовой выработки = ЧВ ϕ возм - ЧВ ϕ факт = 3,3 тыс.руб. – 26,6 тыс.руб. = 4,7 тыс.руб.

Для определения резерва увеличения выпуска продукции необходимо возможный прирост среднечасовой выработки умножить на планируемый фонд рабочего времени всех рабочих:

$R_{ВП} - R_{ЧВ} \times T_{в} = 4273 \times 314\,925 = 1\,345$ млн. руб.

Снижение трудоемкости выполнения услуг является важнейшим и неисчерпаемым резервом повышения производительности труда, связанным комплексной механизацией и автоматизацией строительства, внедрением новой и модернизацией действующей техники, совершенствованием технологических процессов, совершенствованием организации производства, внедрением научной организации труда.

Между трудоемкостью продукции и уровнем производительности труда существует обратно пропорциональная зависимость. Поэтому общая удельная трудоемкость продукции зависит от тех же факторов, что и среднечасовая выработка рабочих.

Резерв снижения трудоемкости существует, так как по расчетам видно, что фактические затраты труда на единицу предоставленной услуги составили 31,3 чел-часов, а за счет сокращения численности рабочих, уменьшения отработанных дней и продолжительности рабочего дня трудоемкость составит 26,6 чел-часов, в следствие этого планируемые затраты труда уменьшатся на 4,7 чел-часа, а валовая продукция увеличится на 76 млн.руб.

На основании выполненных расчетов можно сделать вывод о том, что в рыночных отношениях между процессом предоставления услуги и использования трудовых ресурсов, рабочей силы, персонала предприятия существует такое же равновесие, как между спросом и предложением, затратами и результатами, доходами предприятия и уровнем жизни работников. Всякая деятельность персонала предприятия в полной мере должна соответствовать существующему механизму рыночных трудовых отношений в современном производстве и обеспечивать высокий рост производительности труда.

Во всех экономических системах главной производительной силой является человек, персонал организации. Своим трудом он создает материальные и духовные ценности. Чем выше человеческий капитал во всякой организации или фирме, тем лучше она работает. Люди, персонал служат на предприятии одновременно экономическими ресурсами и основными факторами производства. Без взаимодействия людей, работников нет ни производства, ни потребления, ни рынка.

Список использованных источников:

1. Савицкая Г.В., Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия. учебник. М: Инфра-М, 2016.
2. Семенютина О. Г., Производительность труда в системе отношений переходной экономики. М. Лист. 2015.
3. Райсберг Б. А., Основы экономики, М., Инфра-М, 2015.
4. А.А. Лихачев, Н.А. Орехов, Е.В. Ерохина, Э.С. Мамбетшаев, Основы прогнозирования и планирования в организации, М.: МГТУ, 2014.
5. Владимиров Л. П. , Экономика труда, М: Дашков и Ко, 2015.

*Ветчинкин К. М., студент 4 курса очного отделения факультета экономики, управления и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса», направление «Экономика» (бакалавриат).
Научный руководитель: д.э.н., профессор Лютова И. И.*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация: в статье обосновывается вывод о том, что в системе государственной поддержки малого и среднего предпринимательства важное место занимает система налогообложения.

Ключевые слова: налогообложение, экономика, налоговые режимы.

В условиях сложившегося формата рынка и финансирования общественного развития налоговая система выступает не только в качестве источника для выполнения государством своих функций, но и является финансовой основой механизма государственного регулирования народного хозяйства страны, эффективное функционирование которого во многом зависит от того, насколько грамотно и обосновано построена ее налоговая система¹.

В текущих условиях экономического кризиса, на государственном уровне необходима поддержка малого и среднего бизнеса, признание особой роли и ценности предпринимательства, частной инициативы, как созидательной силы общества, важнейшего внутреннего ресурса долгосрочного экономического роста, повышения благосостояния, качества жизни населения.

В системе государственной поддержки малого и среднего предпринимательства важное место занимает система налогообложения.

¹ Налоги : учебник под ред. Д.Г. Черника, И.А. Майбурова, А.Н. Литвиненко. М., 2012. С.88.

От уровня налоговой нагрузки среднего и малого предпринимательства зависит их место в экономической системе общества, перспективы развития в условиях цикличности рыночной экономики.

Согласно действующему законодательству, предприятия малого бизнеса могут работать по традиционной системе налогообложения и применять специальные налоговые режимы. По мнению большинства представителей малого предпринимательства, добросовестное исполнение обязанностей налогоплательщика заведомо влечет нерентабельность и убыточность бизнеса. Данная проблема особенно актуальна для начинающих бизнесменов, которые после уплаты налогов не способны справиться с высокой конкуренцией на рынке в силу невозможности достижения минимально необходимого уровня прибыли, рентабельности, финансовой устойчивости и др.

Необходимость оптимизации системы налогообложения малого бизнеса признается и законодателями. Совершенно очевидно, что без дальнейших реформ в этой области не обойтись, так как удобство, грамотность и простота уплаты налога является ключевым моментом не только в выполнении государством в полном объеме своей фискальной функции, но и в повышении мотивации к развитию у малого бизнеса, без которого невозможно повышение конкурентоспособности страны в целом и становление среднего класса, как основы общества¹.

В настоящее время совершенствование налоговой системы также следует направить на устранение недостатков, препятствующих обеспечению полноты поступления в бюджетную систему финансовых ресурсов, которые видятся автору в оптимизации налогового администрирования.

Становление и развитие малого бизнеса во многом зависит от эффективности методов государственного управления, регулирования и контроля. Важными направлениями сложившейся системы государственной поддержки малого предпринимательства являются: формирование благоприятного предпринимательского климата; устранение нормативно-правовых, административных и организационных барьеров; расширение доступа к финансовым ресурсам; системное развитие инфраструктуры для предоставления предприятиям интегральной финансовой, материальной, информационной, консультационной и организационно-методической помощи. Отлаженная и последовательная работа в данных направлениях позволит осуществить качественные изменения предпринимательской среды и повысить эффективность функционирования предприятий малого бизнеса.

Такое большое внимание развитию малого бизнеса со стороны государства неслучайно: развитие малых предприятий способствует насыщению рынка товарами, работами и услугами, позволяет преодолевать монополизм, расширяет конкуренцию, на практике способствует внедрению в производство инновационных разработок.

В целях поддержки развития малого предпринимательства можно рекомендовать для начинающих ИП, не производящих выплат и иных вознаграждений

¹ Там же С.112.

физическим лицам, разрешить на первые два - три года осуществления предпринимательской деятельности уменьшать сумму рассчитанного упрощенного налога при применении УСН с объектом налогообложения «доходы», ЕНВД и ПСН на всю сумму уплаченных страховых взносов в Пенсионный фонд РФ и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

В связи с предполагаемой отменой с 01.01.2018 системы налогообложения в виде ЕНВД для отдельных видов деятельности и ее заменой ПСН необходимо расширить перечень видов предпринимательской деятельности, подпадающих под ПСН, видами деятельности, облагаемыми ЕНВД.

Остановившись на рациональном, с вышеизложенной точки зрения, перечне мер, направленных на устранение несовершенств действующего порядка налогообложения малого предпринимательства с точки зрения критериев (размещения ресурсов, справедливости налогообложения, снижения барьеров входа в отрасль, снижения издержек администрирования и потерь бюджета от уклонения от налогообложения) существуют основания установить переходный период.

Налоговые каникулы в мировой практике были одним из популярных инструментов налогового стимулирования малого бизнеса в 80-90-е годы прошлого столетия. Эта льгота обычно вводилась для малых предприятий с момента их регистрации. Однако впоследствии практика показала ее неэффективность.

Правительство уже многое сделало для упрощения системы налогообложения (налоговые каникулы, амнистирование капитала), но, этого, к сожалению, недостаточно.

Не все существующие малые предприятия уклоняются от налогообложения. Те, кто инвестировал средства в расчете на сохранение действующего режима, могут понести серьезные убытки вплоть до разорения, если внезапно режим будет изменен. Поэтому следует спланировать алгоритм перехода.

После окончания переходного периода возможно рассмотрение разрешения регистрации налогоплательщиков, применяющих упрощенный режим, в качестве плательщиков НДС.

Необходимо оказывать малому бизнесу консультационные услуги в части применения налогового законодательства, ведения учета, использования бухгалтерских программ.

При перестройке налоговой системы должна быть создана целостная и активно действующая система регуляторов экономики, формирующая цели и выбор стратегии, методов и средств хозяйственной деятельности каждым предприятием. При этом необходимо не забывать приоритет общегосударственных интересов.

В качестве основных мер по снижению доли неформального сектора в экономике, а также по снижению потенциальных негативных последствий от повышения налоговой нагрузки необходимо¹:

- сохранить льготы по уплате страховых взносов для отдельных категорий малых предприятий (в производственной, социальной сферах);

¹<http://www.consultant.ru>

- ввести режим максимально "простого" налогообложения самозанятых граждан на основе патента.

Необходимо минимизировать издержки на формирование и сдачу бухгалтерской отчетности.

С целью получения прозрачной информации о влиянии изменений на уровень развития предпринимательства, необходимо соответствующее совершенствование системы налогового учета субъектов малого и среднего предпринимательства, в частности, необходимо дополнить единую электронную систему учета данных налогоплательщиков и показателей их деятельности показателями, в соответствии с которыми осуществляется отнесение юридических лиц и ИП к различным категориям субъектов малого и среднего предпринимательства, установленными ФЗ от 24.07.2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ".

В целях стимулирования предприятий к качественному росту и достижению целевых показателей развития необходимо сформировать на базе действующей инфраструктуры механизм "акселерации" малых и средних предприятий.

Акселерация бизнеса должна стимулировать население к реализации своих предпринимательских инициатив, малых предпринимателей – к росту, увеличению количества рабочих мест, повышению объема производства, дальнейшему развитию и укрупнению, переходу в разряд среднего предпринимательства.

Следует рассматривать процесс развития предпринимательства как единое целевое пространство, в которое включены три этапа развития бизнеса: новый бизнес (микро бизнес) - малый бизнес - средний бизнес. При этом на каждом этапе должен применяться комплекс мер, стимулирующих предприятия к достижению определенных количественных целевых показателей и переходу на следующие этапы развития.

Для повышения доступности государственного и муниципального заказа для МСП необходимо обеспечить участие представителей бизнес сообщества в формировании государственного и муниципального заказа, в том числе:

- включать в состав комиссий по размещению муниципальных заказов представителей общественных организаций предпринимательства;

- привлекать общественные организации к разработке технических заданий в сферах деятельности малого бизнеса.

Участие малых предприятий в реализации государственного и муниципального заказа также ограничивается сложностью пополнения оборотного капитала, необходимого на исполнение контрактов.

Сокращение финансовой нагрузки на малые предприятия в рамках исполнения государственного и муниципального заказа возможно посредством возвращения возможности предоставления страховки в качестве обеспечения по исполнению контракта. В настоящее время в качестве обеспечения в соответствии с Федеральным законом N 44-ФЗ принимается только банковская гарантия. В условиях кризиса получить банковскую гарантию становится сложнее – банки часто отказывают в выдаче гарантий, особенно небольшим заемщикам.

Результаты мер финансовой поддержки малого и среднего предприниматель-

ства не подтверждаются показателями развития малого и среднего предпринимательства как в целом по России, так и на уровне отдельных регионов. Тогда как в зарубежных странах доля малого и среднего бизнеса в экономике в целом и доле в ВВП следует считать значимой.

Необходимость перехода на общую систему налогообложения при превышении установленных порогов применения специальных налоговых режимов стимулирует предприятия к развитию своей деятельности, в том числе расширению штата работников и увеличению объемов производства.

Таблица 1¹

Доля МСБ в ВВП России и других стран

Страна	Доля МСБ в ВВП
Япония	63%
США	62%
Малайзия	47%
Чехия	35%
Канада	27%
Россия	21%

Необходимо предусмотреть увеличение предельных значений выручки от реализации товаров (работ, услуг) для отнесения хозяйствующих субъектов к категории СМП.

Применение данной нормы будет способствовать развитию малых предприятий, их качественному росту, а также снизит практику "дробления" предприятий и создания нескольких юридических лиц с целью возможности применения специальных налоговых режимов.

Значительный объем фискальной нагрузки на малые и средние предприятия составляют обязательные неналоговые платежи и сборы, например утилизационный сбор, плата за негативное влияние на окружающую среду и ряд других. На федеральном уровне к числу таких обязательных платежей, имеющих сходство с налогами и сборами, взимаемых в настоящее время на территории РФ, относятся более 70 различных платежей и сборов.

С целью выявления неналоговых платежей, обладающих налоговой природой, и недопущения роста их числа, необходимо отменить обязательные неналоговые платежи на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Ежеквартальная сдача налоговой отчетности является существенной нагрузкой для ИП и микропредприятий. Необходимо все ежемесячные и ежеквартальные обязательные платежи и отчеты заменить на годовые.

Реальная инфраструктура поддержки малого предпринимательства даже с учетом реализации программы Минэкономразвития России, финансовых влива-

¹ <http://www.consultant.ru>

ний из региональных бюджетов мизерна по масштабам и возможностям. До настоящего времени не создана универсальная, единая для всех регионов модель организации инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

Ряд мер должен быть направлен на создание налоговых стимулов для повышения конкурентоспособности малых и средних предприятий. К таким мерам могут относиться следующие:

-Предоставление отсрочки по уплате федеральных налогов субъектами малого и среднего бизнеса с целью исключения возможных банкротств. В связи со сложной макроэкономической ситуацией сложилась тяжелое финансовое положение во многих субъектах малого и среднего бизнеса. Необходимо предоставлять отсрочку по уплате налогов в случае, если их выплата может привести к банкротству предприятия.

-Введение механизма вычета сумм страховых взносов в государственные внебюджетные фонды для отдельных категорий налогоплательщиков. В целях дополнительного стимулирования инвестиционной деятельности предлагается рассмотреть вопрос о предоставлении субъектам малого и среднего предпринимательства – права на вычет сумм страховых взносов в государственные внебюджетные фонды.

-Введение налоговых вычетов по "специальным налогам" организаций на сумму произведенных капитальных вложений. Для решения данной проблемы предлагается внести изменения в НК РФ, предусматривающие установление инвестиционной льготы по налогам, уменьшающую налоговую базу на сумму произведенных капитальных вложений.

Реализация предложенных мероприятий позволит стабилизировать в краткосрочной перспективе и соответственно развивать в долгосрочно1 перспективе малый и средний бизнес.

Список использованных источников:

- 1.Налоговый кодекс Российской Федерации по состоянию на 1 февраля 2016года, издательство «Проспект»
2. Налоги: учебник под ред. Д.Г. Черника, И.А. Майбурова, А.Н. Литвиненко. М., 2012.
- 3.<http://www.consultant.ru>

*Шулепов А. С., студент 4 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика» (бакалавриат).
Научный руководитель д.э.н., профессор Мысаченко В. И.*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: в статье обосновываются выводы, что развитая фармацевтическая промышленность является основополагающим фактором успешного прогресса страны.

Ключевые слова: здравоохранение, страхование, финансирование.

Фармацевтическая отрасль всегда считалась стратегической, обеспечивающей одну из сторон национальной безопасности. Создание благоприятных условий для развития фармацевтического бизнеса в России, не только экономически целесообразно, но и обеспечит биологическую безопасность страны и стабильность фармацевтической отрасли, независимо от внешнеполитической обстановки. К сожалению, в настоящее время отечественная фарминдустрия находится в кризисном состоянии [3].

Развитая фармацевтическая промышленность является основополагающим фактором успешного прогресса страны. Об этом свидетельствует опыт западных стран, в которых данный вид производства развился достаточно сильно.

Состояние фармацевтической отрасли оказывает влияние на ситуацию в здравоохранении, страховании, финансировании, занятости населения и других сферах, а также способствует развитию взаимодействий с различными отраслями промышленности (химическая, машиностроение, сельское хозяйство, биотехнологии, военно-промышленный комплекс и др.). Кроме того, фарминдустрия вносит вклад в исследования и разработки, развитие инновационного потенциала, торговых связей, создание технологической инфраструктуры [2].

В аналитическом исследовании компании Deloitte «Тенденции и практические аспекты развития российского фармацевтического рынка — 2015» приводится оценка мнения представителей фармацевтической отрасли относительно значимости влияния экономических проблем в мире на перспективы ее развития.

В данном исследовании приняли участие более 70 респондентов из 50 российских и иностранных производителей оригинальных лекарственных препаратов и дженериков в России и за рубежом, а также фармацевтических дистрибьюторов.

Исследование показало, что на протяжении 2013–2014 годов на первое место представители фармацевтического сообщества ставили проблемы несовершенства законодательного регулирования отрасли. Однако в 2015 году те-

кущее состояние российской экономики, зависимость российского фармацевтического рынка от валютной и геополитической ситуации стали наиболее актуальными для представителей фармацевтической отрасли (26 % респондентов). Эта проблема наибольшее беспокойство вызывает у предприятий, выпускающих оригинальные лекарственные препараты (26 %) и у дистрибьюторов (28 %), а также у зарубежных фармацевтических компаний, не локализовавших производство в России. [2].

Международная политическая ситуация и связанные с ней экономические риски, а также негативные последствия для российских фармацевтических производителей беспокоят 14 %

Ярким примером успешно функционирующей в фармацевтической отрасли страны является США, величина розничных продаж которой составляют 236,5 миллиардов долларов. По данному показателю Россия отстаёт от США в 5 раз, от европейских показателей – в 3 раза.



Рис. 2. Динамика рынка фармацевтической продукции в целом и рынка отечественной фармацевтической продукции в период 2009 - 2014 гг. [4]

Тем не менее, российский рынок лекарственных средств является очень перспективным (что видно на рисунке 2), уступая по темпу роста только Бразилии и Китаю. Это говорит о том, что отечественному рынку необходимы инвестиции для его дальнейшего расширения с целью наращивания собственного производства и изучения новых ЛС.

В данном случае инвестором выступило государство с программой «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013-2020 годы.

Целью программы является переход фармацевтической и медицинской промышленности на инновационную модель развития.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие основные задачи:

-технологическое перевооружение производственных мощностей отечественной фармацевтической и медицинской промышленности до экспортоспособного уровня, а также государственных учреждений науки и образования и создание научно-исследовательского потенциала для выпуска конкурентоспособной продукции;

-выпуск отечественной фармацевтической и медицинской промышленностью стратегически значимых лекарственных средств и жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, а также медицинских изделий с целью создания конкурентоспособной продукции;

-вывод на рынок инновационной продукции, выпускаемой отечественной фармацевтической и медицинской промышленностью;

-увеличение экспортного потенциала отечественной фармацевтической и медицинской промышленности в 8 раз по сравнению с 2010 годом;

-кадровое обеспечение отечественной фармацевтической и медицинской промышленности [1].

Сама программа разбита на 2 этапа. Реализация первого проходила в 2011-2015 годах, второй реализуется в 2016-2020 годах.

На первом этапе планируется преодолеть текущее научно-техническое, технологическое и производственное отставание отечественной фармацевтической и медицинской промышленности, обеспечить повышение конкурентоспособности в части производства лекарственных средств, входящих в перечень стратегически значимых лекарственных средств, производство которых должно быть обеспечено на территории Российской Федерации и перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, а также производства необходимых системе здравоохранения в первоочередном порядке медицинских изделий.

На втором этапе предусматривается завершить переход отечественной фармацевтической и медицинской промышленности к модели устойчивого инновационного развития, обеспечение российского здравоохранения и потребительского рынка широким ассортиментом доступной и качественной продукции отечественной фармацевтической и медицинской промышленности.

В мероприятия программы входят такие группы:

1. «Развитие научно-технического потенциала фармацевтической промышленности». Группа 1 объединяет мероприятия, предназначенные для решения задачи по обеспечению системы здравоохранения жизненно необходимыми и важнейшими лекарственными препаратами отечественного производства для профилактики и лечения социально значимых и наиболее распространенных заболеваний.

2. «Развитие инновационного потенциала фармацевтической промышленности». Группа 2 объединяет мероприятия, предназначенные для решения следующих задач:

-создание научно-технического потенциала для разработки инновационных лекарственных средств;

-обеспечение фармацевтического рынка отечественными лекарственными средствами до 50 процентов в денежном выражении;

-создание механизма финансирования разработки инновационных лекарственных средств;

-обеспечение роста числа малых и средних инновационных предприятий;

-увеличение экспорта фармацевтической продукции.

3. «Развитие научно-технического потенциала медицинской промышленности». Группа 3 объединяет мероприятия, предназначенные для решения задачи по обеспечению развития инфраструктуры и ресурсного обеспечения системы здравоохранения, включая материально-техническое и технологическое оснащение лечебно-профилактических учреждений. В настоящее время значительная доля медицинских изделий поставляется по импорту и не имеет конкурентоспособных отечественных аналогов, а у отечественных предприятий отсутствуют необходимые технологические возможности для выпуска соответствующей продукции. В связи с этим предусмотрено развитие производства конкурентоспособных отечественных аналогов медицинских изделий, а также ключевых компонентов медицинской техники с целью создания условий для производства на территории Российской Федерации высокотехнологической медицинской техники.

4. «Развитие инновационного потенциала медицинской промышленности». Группа 4 объединяет мероприятия, направленные на освоение отечественной медицинской промышленностью производства инновационной диагностической и терапевтической медицинской техники, а также технологий разработки и выпуска специализированных материалов для медицины. Это отвечает мировым тенденциям развития медицинских технологий, связанным с постоянным повышением точности и качества диагностики и снижением негативных последствий операционного вмешательства. В области производства это выражается в совершенствовании ключевых узлов (компонентов) медицинской техники, автоматизации управления, совершенствовании программного обеспечения, применении при изготовлении продукции высокотехнологичных специализированных материалов и покрытий. В настоящее время до 100 процентов высокотехнологической медицинской техники в отдельных номенклатурных группах поставляется из-за рубежа и не имеет российских аналогов.

5. «Развитие кадрового потенциала и информационной инфраструктуры фармацевтической и медицинской промышленности». В группу 5 входят следующие мероприятия:

-Мероприятие «Поисковое и нормативное средне- и долгосрочное прогнозирование развития фармацевтической и медицинской промышленности» направлено на создание комплексной и устойчиво функционирующей системы прогнозирования и мониторинга развития фармацевтической и медицинской промышленности, которая позволит принимать обоснованные решения по развитию данных отраслей на средне- и долгосрочную перспективу.

-Система прогнозирования и мониторинга развития фармацевтической и медицинской промышленности должна быть создана с использованием современных методов, адекватных поставленным целям, в частности метода форсайт-исследования.

6. «Инвестиции, обеспечивающие техническое перевооружение и переход отечественной фармацевтической и медицинской промышленности на инновационную модель развития». Программой предусмотрен перечень инвестиционных проектов со сроками реализации до 2016 года включительно. Объемы государственных капитальных вложений на 2016 - 2018 годы определены на основании обоснований инвестиций, необходимых для создания 7 инновационных внедренческих центров в области разработки и производства лекарственных средств и медицинских изделий, включающих научно-исследовательскую базу, образовательную базу, центры трансфера технологий, опытно-промышленное производство. Предполагается создать 2 центра по разработке инновационных лекарственных средств и 5 центров по разработке высокотехнологичных медицинских изделий. Данные центры будут создаваться в рамках развития кластерной инфраструктуры с учетом достигнутых промежуточных результатов реализации программы и разработанных государственными заказчиками стратегических документов в области развития фармацевтической и медицинской промышленности.

7«Управление Программой». В группу 7 входят мероприятия, предусматривающие проведение работ в целях обеспечения функционирования системы независимой экспертизы для принятия управленческих решений по реализации программы, выполнение исследований для оценки социально-экономической эффективности реализации программы, включая достижение запланированных целевых индикаторов, а также осуществление научно-методического обеспечения мониторинга хода реализации программы. Мероприятие «Организационно-техническое и информационное сопровождение программы» предусматривает финансирование в установленном порядке сопровождения процедур размещения и реализации государственного заказа по программе, включая информационное обеспечение государственных заказчиков и поддержку информационного портала в сети Интернет[1].

В итоге, на данном этапе можно видеть, что у российского рынка есть огромный потенциал, который пока не раскрыт. Существует ряд проблем в виде устаревших технологий производства и такого же ассортимента, его низкое качество. Все эти проблемы должны быть безоговорочно разрешены, поэтому нашей стране необходимо иметь не только собственное производство лекарственных средств, но и крепкую научную базу. Решение этих объективных проблем приведёт к ускоренному развитию отечественного фармацевтического рынка, увеличению рабочих мест, формированию собственных научно-исследовательских кластеров, увеличению доходов государственного бюджета и российских производителей лекарственных средств. На эффективность инновационной деятельности фармацевтических предприятий существенное влияние окажет государственное стимулирование. Поэтому следует расширить спектр применяемых инструментов и методов государственного регулирования инновационной активности предприятий фармацевтической отрасли [5].

Список использованных источников:

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 305 Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013-2020 годы.
2. Хосев А. М. Оценка влияния экономического кризиса и санкций на перспективы развития российской фармацевтической промышленности [Текст] // Экономическая наука и практика: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2016 г.). Чита: Издательство Молодой ученый, 2016.
3. Щербинина С. Л. Состояние и перспективы развития фармацевтической отрасли России в условиях кризиса // Молодой ученый. 2015. №10.2.
4. Информационный ресурс Государственной программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013-2020 годы [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://pharma-2020.ru/data/pharma>.
5. Игнатов Н.Г., Мысаченко В.И., Шулепов А.С. Стимулирование инновационного развития фармацевтической отрасли [Текст]// Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2016. № 3.

*Чекашкина А., студентка 2 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика» (бакалавриат).
Научный руководитель доцент Сулова И. Л.*

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье раскрыты основные стратегические задачи разработки финансовой политики предприятия, даны рекомендации по улучшению формирования финансовой политики.

Ключевые слова: финансовая политика, рентабельность, прибыль, капитал.

Целью финансовой политики предприятия является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности.

Все аспекты деятельности предприятия, отраженные в финансовом, налоговом и управленческом типах учета, поддаются управлению с помощью методов, наработанных мировой практикой, совокупность которых и составляет систему управления финансами.

В настоящий момент предприятию характерна реактивная форма управления финансами, т.е. принятие управленческих решений как реакции на текущие проблемы. Такая форма управления порождает ряд противоречий между¹:

- интересами предприятия и фискальными интересами государства;
- ценой денег и рентабельностью производства;
- рентабельностью собственного производства и рентабельностью финансовых рынков;
- интересами производства и финансовой службы и т.д.

Главной задачей на предприятии является переход к управлению финансами на основе анализа финансово - экономического состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности предприятия, адекватных рыночным условиям, и поиска путей их достижения.

Основными стратегическими задачами разработки финансовой политики предприятия являются:

- максимизация прибыли предприятия;
- оптимизация структуры капитала предприятия и обеспечение его финансовой устойчивости;
- достижение прозрачности финансово - экономического состояния предприятий для собственников (участников, учредителей), инвесторов, кредиторов;
- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
- создание эффективного механизма управления предприятием;
- использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств.

В рамках этих задач необходимо выполнить следующие мероприятия по ряду направлений в области управления финансами:

- проведение рыночной оценки активов;
- разработка мер по снижению не денежных форм расчетов;
- проведение анализа положения предприятия на рынке и выработка стратегии развития предприятия;
- проведение инвентаризации имущества и осуществление реструктуризации имущественного комплекса предприятия.

Следует отметить тот факт, что при разработке эффективной системы управления финансами постоянно возникает основная проблема совмещения интересов развития предприятия, наличия достаточного уровня денежных средств для проведения указанного развития и сохранения высокой платежеспособности предприятия.

К основным направлениям разработки финансовой политики предприятия относятся²:

- анализ финансово - экономического состояния предприятия;
- выработка кредитной политики предприятия;

¹ Поршнева А.Г. Основы и проблемы экономики предприятия М., 2014. С.89.

² Самсонов Н.Ф. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебное пособие. М., 2015. С.155.

- управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью;
- управление издержками, включая выбор амортизационной политики;
- выбор дивидендной политики.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия является той базой, на которой строится разработка финансовой политики предприятия. Анализ опирается на показатели квартальной и годовой бухгалтерской отчетности.

Основными компонентами финансово - экономического анализа деятельности предприятия являются:

- анализ бухгалтерской отчетности;
- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- трендовый анализ;
- расчет финансовых коэффициентов.

Анализ бухгалтерской отчетности представляет собой изучение абсолютных и относительных показателей, представленных в бухгалтерской отчетности, а также тенденций их изменения.

В качестве примера осуществления выбора направлений финансовой политики на основе полученных результатов финансово - экономического анализа может служить принятие решения о реструктуризации имущественного комплекса в результате проведенного анализа рентабельности основных средств. Если рентабельность основных фондов низкая, стоимость основных фондов в структуре имущества высокая, следует принять решение о ликвидации или продаже (передаче), консервации основных средств, целесообразности проведения переоценки основных средств с учетом их рыночной стоимости, изменения механизма начисления амортизации и т.д.

В целях выработки кредитной политики предприятия необходимо провести анализ структуры пассива баланса и уровень соотношения собственных и заемных средств.

На основании этих данных предприятие решает вопрос о достаточности собственных оборотных средств либо об их недостатке. В последнем случае принимается решение о привлечении заемных средств, просчитывается эффективность различных вариантов.

В отдельных случаях предприятию целесообразно брать кредиты и при достаточности собственных средств, так как рентабельность собственного капитала повышается в результате того, что эффект от вложения средств может быть значительно выше, чем процентная ставка.

Предприятию может быть выгодно взять вексельный кредит, при этом следует сравнить процентные ставки по векселю и кредиту.

Финансовой службе предприятия необходимо¹:

¹ Баринов В.А. Антикризисное управление: учеб. пособие. М., 2012. С.44.

- рассчитать потребность в заемных средствах (при ее отсутствии возможную выгоду от их привлечения);
- правильно выбрать кредитную организацию (учитывая наличие лицензии, размер процентной ставки, способы ее расчета - сложным процентом или простым процентом, сроки погашения, формы выдачи, репутацию на рынке ценных бумаг, условия пролонгации кредитов и т.д.);
- составить план погашения заемных средств и расчет процентной суммы с учетом особенностей налогообложения прибыли.

Управление оборотными средствами (денежными средствами, рыночными ценными бумагами), дебиторской задолженностью, кредиторской задолженностью, начислениями и другими средствами краткосрочного финансирования (кроме производственных запасов), а также решение вопросов по этим проблемам требует значительного количества времени, и на этом направлении наиболее ярко проявляется основная проблема управления финансами: выбор между рентабельностью и вероятностью неплатежеспособности (стоимость активов предприятия становится меньше его кредиторской задолженности).

Финансовой службе предприятия целесообразно постоянно контролировать очередность сроков финансирования активов, выбирая один из нескольких существующих на практике способов:

- хеджирование (компенсация активов обязательствами при равном сроке погашения);
- финансирование по краткосрочным ссудам;
- финансирование по долгосрочным ссудам;
- финансирование преимущественно по краткосрочным ссудам (агрессивная политика).

В настоящих условиях предприятие может поддерживать обеспеченность взятых ссуд следующими методами:

- увеличение доли ликвидных активов;
- удлинение сроков, на которые выдаются ссуды предприятию.

Однако следует учесть, что эти методы ведут к снижению прибыльности:

- в первом - путем вложения средств в малоприбыльные активы;
- во втором - посредством возможности выплаты процентов по ссуде в период наличия собственных средств.

Кроме того, может быть применен метод финансирования за счет откладывания выплат по обязательствам, однако существуют пределы, установленные законодательством, до которых предприятие может относить сроки платежей.

В результате анализа оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности с учетом их нормативных значений необходимо принять решения о замене не денежных форм расчетов или, по крайней мере, об установлении их оптимального критического уровня на основе анализа эффективности вексельных расчетов или операций по переуступке прав требования дол-

га.

В результате такого анализа необходимо провести полную инвентаризацию задолженности в целях реализации возможности взаимного погашения либо ее реструктуризации или провести анализ и списание безнадежных долгов и не востребуемых сумм. В ряде случаев предприятию следует начать претензионную работу или обращаться с исками в арбитражный суд.

Планово-экономическим службам (ПЭО) целесообразно периодически проводить анализ структуры издержек производства, производя сравнение с различного рода базовыми данными и изучая природу отклонений от них.

При разработке учетной политики ПЭО, совместно с бухгалтерией следует правильно выбрать базу для распределения косвенных расходов между объектами калькулирования либо выбрать метод отнесения косвенных расходов на себестоимость реализованной продукции.

В целях создания предпосылок для эффективной аналитической работы и повышения качества принимаемых финансово - экономических решений необходимо четко определить и организовать отдельный управленческий учет затрат по следующим группам:

- переменные затраты, которые возрастают либо уменьшаются пропорционально объему производства. Это расходы на закупку сырья и материалов, потребление электроэнергии, транспортные издержки, торговые-комиссионные и другие расходы;

- постоянные затраты, изменение которых не связано непосредственно с изменением объемов производства. К таким затратам относятся амортизационные отчисления, проценты за кредит, арендная плата, затраты на содержание аппарата управления, административные расходы и др.;

- смешанные затраты, состоящие из постоянной и переменной части. К таким затратам относятся, например, затраты на текущий ремонт оборудования, почтовые и телеграфные расходы и др.

Следует учесть, что провести определенную границу между переменными и постоянными затратами достаточно сложно. Например, в затратах на электроэнергию может быть как переменная составляющая, непосредственно зависящая от объемов производства, так и постоянная связанная, например, с освещением помещений, работой охранных систем, компьютерных сетей и т.п. Во всех случаях целесообразно стремиться к такой организации учета, при которой вся совокупность затрат четко разделена по названным группам. В случае решения этой проблемы на предприятии возникнут условия для проведения углубленного операционного анализа (анализ безубыточности, текущий функционально - стоимостный анализ и функционально - стоимостный анализ на будущие периоды).

Информационной базой для расчетов по определению вышеупомянутых групп затрат и разработки амортизационной политики являются бухгалтерские группировочные ведомости по учету затрат, журналы - ордера, отчеты цехов и структурных подразделений.

Предприятию требуется современная система управления финансами,

базирующаяся на разработке долгосрочной стратегии - бизнес - плана.

В бизнес-плане отражаются те виды деятельности, которыми предприятие планирует заниматься в ближайшей и долгосрочной перспективе. При этом необходимо учесть влияние внешних факторов, на которые предприятие не может воздействовать:

- инфляция, уровень безработицы, покупательская способность потребителей, величина процентной ставки за кредит и др.;
- политические, природные, научно - технические факторы и т.д.).

Бизнес-план должен содержать раздел основных показателей финансово-экономического состояния предприятия; раздел, содержащий информацию о целях деятельности предприятия, определенных количественно, и их достижение по времени. Приводятся данные о продукции, потребности в ней, показатели качества, экономические показатели продукции, характеристики дизайна и результаты его сравнения с другими аналогичными товарами, патентные права, показатели экспорта и его возможности, основные направления совершенствования как потребительских качеств выпускаемой предприятием продукции, так и его ассортиментного состава.

Необходим раздел, характеризующий производственно - технологическую и инновационную политику предприятия и содержащий информацию:

- об объеме выпуска продукции с начала выпуска и на период от года до пяти лет;
- о производственных мощностях (баланс мощностей, коэффициенты сменности оборудования и использования мощностей и т.д.);
- о долгосрочных активах (земля, основные производственные фонды, их состояние и потребность);
- о технологическом уровне производства, его соответствии современным требованиям, развитию НИОКР;
- о контроле за производственным процессом, гарантиях качества продукции, анализе причин, потерь и простоев в производстве, методах учета затрат материалов, труда и других элементов себестоимости продукции, таких, например, как брак;
- о материальном обеспечении производства;
- об охране окружающей среды.

На основе принятого бизнес - плана, сформированного с учетом анализа финансово-экономического состояния предприятия, вырабатываются и принимаются решения в системе управления его финансовыми ресурсами.

Разработку финансового плана целесообразно начинать с прогноза прибыли и убытков, так как, имея данные по прогнозу объема продаж, можно рассчитать необходимое количество материальных и трудовых ресурсов, определить материальные и трудовые затраты.

Аналогично определяются и другие составные затраты на производство.

Далее разрабатывается прогноз движения (потока) наличных средств. Необходимость его составления определяется тем, что многие из затрат, показываемых при расшифровке прогноза прибылей и убытков, не отражаются на

порядке осуществления платежей. Прогноз движения наличных средств учитывает приток наличных (поступления и платежи), отток наличных (затраты и расходы), чистый денежный поток (избыток или дефицит), начальное и конечное сальдо банковского счета.

Необходима разработка прогноза баланса активов и пассивов (по форме балансового отчета), который и является хорошей проверкой прогноза прибылей, убытков и движения наличных средств. При составлении прогноза баланса учитываются приобретения основных фондов, изменение стоимости материальных запасов, отмечаются планируемые займы, выпуск акций и других ценных бумаг и т.д.

На этой основе в целях обеспечения платежеспособного состояния предприятия просчитывается его финансовое положение, финансовая стабильность, устойчивость. Результаты анализа относительных показателей и коэффициентов могут вызвать необходимость разработки нового варианта финансового плана, который должен начинаться с выбора заданных значений.

Для организации системы анализа и планирования денежных потоков на предприятии, адекватной требованиям рыночных условий, необходимо создание современной системы управления финансами, основанной на разработке и контроле исполнения иерархической системы бюджетов предприятия. Система бюджетов позволит установить жесткий текущий и оперативный контроль за поступлением и расходованием средств, создать реальные условия для выработки эффективной финансовой стратегии.

Важнейшим элементом обеспечения устойчивой производственной деятельности является система финансового планирования, которая состоит из:

- систем бюджетного планирования деятельности структурных подразделений предприятия;
- системы сводного (комплексного) бюджетного планирования деятельности предприятия.

Эти системы включают: процессы формирования бюджетов, структуры бюджетов, ответственность за формирование и исполнение бюджетов, процессы согласования, утверждения и контроля исполнения бюджетов.

Принципы бюджетного планирования деятельности структурных подразделений и всего предприятия необходимо внедрять в целях строгой экономии финансовых ресурсов, сокращения непроизводительных расходов по пересмотру ежеквартальных планов и смет, большей гибкости в управлении и контроле за себестоимостью продукции, а также для повышения точности плановых показателей (для целей налогового и финансового планирования).

Преимуществами внедрения принципов бюджетного планирования являются:

- а) ежемесячное планирование бюджетов структурных подразделений даст более точные показатели размеров и структуры затрат, чем ныне действующая система бухгалтерского учета финансовой отчетности, и, соответственно, более точное плановое значение размера прибыли, что важно для налого-

вого планирования (включая платежи во внебюджетные фонды);

б) в рамках утверждения месячных бюджетов структурным подразделениям будет предоставлена большая самостоятельность в расходовании экономии по бюджету фонда оплаты труда, что повысит материальную заинтересованность работников в успешном выполнении плановых заданий;

в) бюджетное планирование позволит осуществить режим строгой экономии финансовых ресурсов предприятия, что особенно важно для выхода из финансового кризиса.

В целях организации бюджетного планирования деятельности структурных подразделений предприятия необходимо создать следующую сквозную систему бюджетов на предприятии, состоящую из следующих функциональных бюджетов:

- бюджет фонда оплаты труда;
- бюджет материальных затрат;
- бюджет потребления энергии;
- бюджет амортизации;
- бюджет прочих расходов;
- бюджет погашения кредитов;
- налоговый бюджет.

Эта система бюджетов полностью охватывает всю базу финансовых расчетов предприятия.

С бюджетом фонда оплаты труда связаны платежи во внебюджетные фонды (пенсионный, социального страхования, медицинского страхования, занятости) и часть налоговых отчислений.

Бюджеты материальных затрат и потребления энергии отражают основную часть сторонних платежей предприятия.

Бюджет амортизации в значительной степени определяет инвестиционную политику предприятия, кроме того, фактически амортизационные отчисления могут использоваться в качестве оборотных средств предприятия.

Бюджет прочих расходов позволит экономить на наименее важных финансовых расходах.

Бюджет погашения кредитов и займов позволит осуществлять операции по погашению кредитов и займов в строгом соответствии с планом - графиком платежей.

Налоговый бюджет включает в себя все налоги и обязательные платежи в федеральный и бюджеты других уровней, а также во внебюджетные фонды (пенсионный фонд, фонд социального страхования, медицинского страхования, занятости и т.д.). Этот бюджет планируется только в целом по предприятию.

Примерная система бюджетов предприятия приведена в таблице 1.

Примерная система бюджетов предприятия

Бюджеты	Размер бюджетов структурных подразделений									Итого сводный бюджет
	производств. под- разд. (цеха)			функциональные службы			непромышленная группа			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Фонд оплаты труда	ФОТ1	ФОТ2	ФОТ3	ФОТ4	ФОТ5	ФОТ6	ФОТ7	ФОТ8	ФОТ9	SUM ФОТ
Материальные за- траты	МЗ1	МЗ2	МЗ3	МЗ4	МЗ5	МЗ6	МЗ7	МЗ8	МЗ9	SUM МЗ
Энергопотребление	ЭП1	ЭП2	ЭП3	ЭП4	ЭП5	ЭП6	ЭП7	ЭП8	ЭП9	SUM ЭП
Амортизация	А1	А2	А3	А4	А5	А6	А7	А8	А9	SUM А
Прочие расходы	ПР1	ПР2	ПР3	ПР4	ПР5	ПР6	ПР7	ПР8	ПР9	SUM ПР
ИТОГО	SUM1	SUM2	SUM3	SUM4	SUM5	SUM6	SUM7	SUM8	SUM9	SUM БП
Бюджет подразде- лений	Бюджеты цехов			Бюджеты функцио- нальных служб			Бюджеты непро- мышленной группы			
Кредитный бюджет										SUM КБ
Налоговый бюджет										SUM НБ
Итого сводный бюджет	Сводный бюджет по составу затрат равен сводному бюджету стр. под. плюс кредитный и налоговый бюджеты									SUM СБ

При разработке бюджетов структурных подразделений и служб предприятий необходимо руководствоваться принципом декомпозиции, который заключается в том, что каждый бюджет более низкого уровня является детализацией бюджета более высокого уровня, т.е. бюджеты цехов являются «вложенными» в бюджет производства, бюджеты производства конкретизируют сводный (комплексный) бюджет.

Список использованных источников:

1. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент М.: Финансы и статистика, 2013. .
2. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учеб. М., 2011.
4. Баринов В.А. Антикризисное управление: учеб. пособие. М., 2012.
12. Поршнева А.Г. Основы и проблемы экономики предприятия М., 2014.
13. Самсонов Н.Ф. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебное пособие. М., 2015.

*Шпакова М., студентка 2 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика» (бакалавриат).
Научный руководитель: доцент Сулова И. Л.*

РОЛЬ ФИНАНСОВ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация: в статье рассмотрен финансовый механизм, складывающийся в сфере международных экономических связей, роль финансов в развитии международных отношений.

Ключевые слова: финансы, экономическая интеграция, мобилизация ресурсов.

Финансы как экономический инструмент хозяйствования используются для осуществления интеграции России в мировую экономику.

Финансовый механизм, складывающийся в сфере международных экономических связей, выступает орудием реализации финансовой политики государства в области Международного сотрудничества России.

Функционируя в международной сфере, финансы оказывают влияние на экономические интересы участников международных связей, выступают как стимул развития международной экономической интеграции.

Роль финансов в развитии международных связей проявляется по трем направлениям¹:

-стимулирование развития каждого вида международных отношений и непосредственных участников этих отношений;

-регулирование международных интеграционных процессов;

-изыскание источников и мобилизация необходимых финансовых ресурсов для финансирования различных направлений международного сотрудничества.

Финансы оказывают влияние, прежде всего на экспортно-импортные операции.

С их помощью стимулируется выпуск конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом на мировом рынке.

Финансы способствуют формированию той доли национального дохода, которая реализуется в результате внешнеэкономической деятельности.

Важной формой международного сотрудничества является участие России в международных организациях и фондах.

Это участие предполагает внесение соответствующих квот в уставные капиталы и бюджеты данных организаций.

¹ Максимова Л.М., Носкова И.Я. Международные экономические отношения: Учебное пособие. М., 2014. С.24.

Источниками взносов выступают валютные и другие финансовые фонды и ресурсы участвующих национальных организаций и государственных структур.

Средства международных организаций аккумулируются в соответствующие фонды и распределяются на целевые программы по направлениям деятельности.

Еще одним направлением воздействия финансов на развитие международных связей является мобилизация ресурсов иностранных инвесторов.

Иностранные инвестиции осуществляются в виде привлечения средств иностранных государств-инвесторов, иностранных коммерческих организаций, международных строительных компаний для сооружения объектов в различных отраслях отечественной экономики.

Предприятия и объекты, создаваемые на условиях кредитования, остаются на территории России в качестве национального достояния.

Другие предприятия, финансируемые иностранными предпринимателями за счет фондов своих фирм, а также из средств бюджетов иностранных государств, функционируют как совместные предприятия и иностранные юридические лица.

Иностранные инвестиции в экономику России способствуют ее развитию и создают условия для интеграции в мировую экономику.

С целью стимулирования иностранных инвесторов устанавливается система финансовых, валютных и таможенных льгот.

За правильностью и законностью ведения финансовых операций в сфере внешнеэкономической деятельности осуществляется финансовый, валютный и таможенный контроль.

При обнаружении нарушений и злоупотреблений правомочные органы применяют установленные законодательством санкции и штрафы, регулируя, таким образом, организацию финансовых отношений.

Как особая сфера функционирования, финансы внешнеэкономической деятельности обладают специфическими чертами.

Они воплощаются в ресурсах, формирующихся не только в рублях, но и в иностранной валюте.

Обязательным субъектом распределительных отношений является зарубежный партнер в лице иностранного государства, международной организации, иностранной фирмы и т.д.

Финансовые отношения выходят за границы национальных экономик и опосредуют международный интеграционный процесс, содействуя его развитию и углублению.

Расширение международных экономических связей способствует формированию внешних источников финансовых ресурсов, используемых в укреплении экономики России.

С учетом положений Концепции внешней политики Российской Федерации содействие международному развитию будет выстраиваться в соответствии со следующими региональными приоритетами¹:

-обеспечение интересов Российской Федерации в многоплановом сотрудничестве с государствами-участниками СНГ при особом внимании к странам-членам Соглашения о формировании Единого экономического пространства (ЕЭП) и Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), укрепление интеграционных процессов на пространстве СНГ;

-активизация шагов по участию в интеграционных структурах Азиатско-Тихоокеанского региона и развитие партнерских отношений с ведущими азиатскими государствами во всех областях, в т.ч. в сфере совместных мер по оказанию помощи беднейшим странам;

-удовлетворение особых потребностей Африки, в т.ч. содействие государствам Африки южнее Сахары в борьбе с бедностью и достижении «Целей развития тысячелетия» ООН;

-укрепление связей со странами Ближнего Востока и Северной Африки;

-развитие сотрудничества со странами Латинской Америки.

Международные финансовые инструменты.

Финансовый рынок представляет собой совокупность институтов, направляющих поток денежных средств от кредиторов к заемщикам и обратно.

Основной функцией этого рынка является трансформация бездействующих активов в ссудный и инвестиционный капитал.

Процесс синтеза и размещения финансовых ресурсов, осуществляемый финансовой системой, непосредственно связан с функционированием финансовых рынков и деятельностью финансовых институтов.

Если задачей финансовых институтов является обеспечение наиболее эффективного перемещения средств от собственников к заемщикам, то задача финансовых рынков состоит в организации торговли финансовыми активами и обязательствами между покупателями и продавцами финансовых ресурсов.

Обращающиеся на финансовом рынке инструменты, обслуживающие операции на различных его видах и сегментах, характеризуются на современном этапе большим разнообразием.

По видам финансовых рынков известны следующие инструменты:

-инструменты кредитного рынка – деньги и расчётные документы;

-инструменты страхового рынка – страховые услуги;

-рынок золота (серебра, платины) – металлы, приобретаемые для формирования резервов;

-инструменты фондового рынка – разнообразные ценные бумаги;

-Инструменты валютного рынка – иностранная валюта, расчётные валютные; документы, а также отдельные виды ценных бумаг.

¹ Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учеб. Под ред. Л.Н. Красвиной. М., 2013. С. 99.

По виду обращения выделяют следующие виды финансовых инструментов:

-краткосрочные (период обращения до одного года). Являются наиболее многочисленными, обслуживают операции на рынке денег;

-долгосрочные (период обращения более одного года). К ним относятся и «бессрочные», срок погашения которых не установлен. Обслуживают операции на рынке капитала.

Основные виды финансовых инструментов¹:

-Акция - эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении обществом и на часть имущества, остающуюся после его ликвидации. Акции бывают двух типов - обычные и привилегированные. Отличие вторых в том, что по ним устанавливается фиксированный размер дивидендов, но при этом ими нельзя голосовать.

-Облигация - эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца на получение от эмитента облигации в предусмотренный ею срок номинальной стоимости облигации и процента от нее, либо иного имущественного эквивалента. Бывают трех типов - корпоративные, государственные и частные. Облигации могут выпускаться без обеспечения.

-Депозитные и сберегательные сертификаты - свидетельства о денежном вкладе в банк. Ими можно свободно торговать, а выпуск сертификатов на предъявителя теоретически позволяет использовать их в качестве расчетного и платежного средств, то есть заменителя денег. Эмитентом может быть только банк, срок обращения и номинал сертификатов зависят в основном от условий вклада. Международные валютно-кредитные и финансовые организации располагают большими полномочиями и ресурсами и призваны регулировать международные экономические отношения.

Общая цель — развитие международного сотрудничества и обеспечение целостности и стабильности всемирного хозяйства.

К таким организациям в первую очередь относятся: Международный валютный фонд (МВФ); группа Всемирного банка, включающая Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международную ассоциацию развития (МАР), Международную финансовую корпорацию (МФК), Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ); Банк международных расчетов и Всемирная торговая организация (ВТО).

Международные финансовые институты призваны:

-объединять усилия мирового сообщества в целях стабилизации международных финансов и мировой экономики;

¹ Альтшулер А.Б. Международное валютное право. М., 2014. С.114.

-осуществлять международное валютное и кредитно-финансовое регулирование;

-разрабатывать и координировать стратегию и тактику мировой валютной и кредитно-финансовой политики.

Список использованных источников:

1. Бюджетный кодекс РФ Кодекс Российской Федерации (I, II часть).
2. Максимова Л.М., Носкова И.Я. Международные экономические отношения: Учебное пособие. М., 2014.
3. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учеб. Под ред. Л.Н. Красавиной. М., 2013.
4. Общая теория финансов: Учебник/Дробозина Л.А., Константинова Ю.Н., Окунева Л.П. и др.; Под ред. Л.А. Дробозиной. М., 2012.
5. Альтшулер А.Б. Международное валютное право. М., 2014.

Набиулина Л.Г., студентка 2 курса очного отделения факультета экономики, управления и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса», направление «Экономика» (магистратура).

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация: в данной статье разработаны пути совершенствование системы управления персоналом для обеспечения роста эффективности на основе постоянного технического и организационного совершенствования предприятия.

Ключевые слова: управление, текучесть кадров, квалификация, эффективность.

Эффективная система управления персоналом предприятия должна представлять собой мыслящую систему, при функционировании которой может быть синхронно и в масштабе всей организации обеспечен правильный персональный подход к каждому работнику с практически мгновенным реагированием на малейшие изменения размеров его трудового вклада. В обществе, которое трансформируется, процесс обучения кадровиков и освоение ими новых методов управления должен стать осознанным и непрерывным. Кадровики обязаны знать социокультурные особенности среды, в которой они работают, и то, чем она отличается от остального мира. Отечественные специалисты по кадрам должны владеть основами зарубежной теории и практики управления и уметь соотносить их с реалиями Российской Федерацией. Целя своей накопленный опыт, российские кадровые службы должны адаптировать его к имеющимся экономическим условиям с

учётом новой отечественной и западной технологии.

Улучшение системы набора, отбора и переподготовки кадров. Так как основными составляющими системы управления является, набор, отбор, обучение, мотивация, то и рекомендации по повышению эффективности должны затрагивать эти направления, с учетом экономического, социального и организационного эффекта.

Мероприятия по улучшению системы набора, отбора и переподготовки кадров включают в себя расходы на поиск, приём высококвалифицированных специалистов на предприятии. Цель набора заключается в создании необходимого резерва кандидатов на все должности и специальности, которые существуют на предприятии, из которого предприятие отбирает наиболее подходящих для нее работников. Необходимый объем по набору определяется кадровой службой предприятия как разницу между наличной рабочей силой и будущей потребностью в ней. При этом учитываются такие факторы, как выход на пенсию, текучесть, увольнения в связи с истечением срока договора найма, а также перспективное расширение сферы деятельности предприятия.

Набор ведётся из внешних и внутренних источников. Продвижение по службе работников повышает их заинтересованность, улучшает моральный климат в коллективе, снижает текучесть кадров. При появлении на предприятии любой открывающейся вакансии, персонал предприятия заранее уведомляется, что дает возможность им подать заявление до того, как будут рассматриваться заявления людей со стороны.

С другой стороны, в ходе внешнего отбора в организацию вовлекаются новые люди, приносящие с собой новые идеи, создаются возможности для более активного организационного развития. Реализация предложений по улучшению набора, отбора и переподготовки кадров позволило предприятию ООО «Паритет-Профит» повысить коэффициент текучести кадров за 2013 – 2015 годы с соответственно с 1.6 до 2.3 %.

На предприятии текучесть кадров не превышает норму, нормальная текучесть кадров составляет до 5% в год, но при этом на предприятии все же наблюдается текучесть кадров. Предлагается внедрить улучшенную систему набора, отбора и переподготовки кадров. Для этого персонал направляется на курсы, семинары и другие мероприятия по повышению квалификации за счет средств предприятия. По прогнозам основанных на методике экспертных оценок, ожидаемый прирост квалифицированных кадров составит 2-4 % за первый же год после внедрения предложения.

Руководство предприятия ООО «Паритет-Профит» регулярно проводит программы обучения, подготовки и переподготовки работников. Подготовка представляет собой обучение работников навыкам, позволяющим поднять производительность их труда.

Цель, которую преследует руководство - обеспечение своего предприятия достаточным количеством кадровиков с необходимыми специфическими навыками и способностями, соответствующей квалификацией. Исследования и опыт отдела кадров показывает, что обучение в рабочее время более эффективно и более

перспективно. Рекомендуется проводить повышение квалификации (подготовку, переподготовку) нового персонала после отработки более 1 года. Это можно обосновать тем, что первые месяцы человек адаптируется, может получить необходимые навыки у более опытных работников, без материальных затрат. После 1 года работы менеджеры уже видят, желает ли этот человек продолжать работать, проанализировав достигнутые им результаты. Часто мы можем встретить такую ситуацию, когда работник пройдет курсы по повышению квалификации за счёт средств предприятия, после чего он может найти более перспективное рабочее место. В результате предприятие потеряет и работника и вложенные в него средства.

Эффективное использование потенциала работников должно включать в себя: - планирование и совершенствование работы с персоналом. - поддержку и развитие способностей и квалификации работников. Для последовательного повышения квалификации работников, получения ими технических знаний, необходимых для овладения передовой техникой, высокопроизводительными методами выполнения сложных и ответственных работ, тарифицируемых по более высоким разрядам данной специальности, должны быть организованы:

- производственно-технические курсы;
- курсы целевого назначения - обучение сотрудников вторым и смежным профессиям;

- экономическое обучение. Предлагается заключать договора с различными учебными заведениями, выделять беспроцентные ссуды на образование на несколько лет. Приоритет, конечно, по решению генерального директора ООО «Паритет-Профит» рекомендуется отдавать молодым, перспективным работникам, тем самым привязывая специалистов к предприятию, давая возможность проявить себя в наибольшей степени. Для поддержания уровня квалификации работников рекомендуется проводить ежегодную аттестацию кадров.

По результатам аттестации разрабатывать план организации повышения квалификации и переподготовки персонала, а затем совершать кадровые перестановки.

В результате проведения данного мероприятия работники будут иметь чётко установленные критерии и ярко выраженную цель - повышение по карьерной лестнице. Рекомендуется широко развивать на предприятиях планирование карьеры и других форм развития и реализации способностей работников. Демографическая политика предприятия должна быть направлена на "омоложение" коллектива и особенно кадрового состава руководителей и специалистов. Хотелось бы, чтобы на предприятии ООО «Паритет-Профит» проводилась планомерная работа с кадрами, с резервом для выдвижения, которая строится на таких организационных формах, как подготовка кандидатов на выдвижение по индивидуальным планам, обучение на специальных курсах и стажировка на соответствующих должностях. Удельный вес молодых работников на руководящих должностях должен составлять не менее 50%. Предлагается ввести следующую модель динамики кадров на руководящих постах.

Руководитель не должен занимать лидирующее место более 5 лет. За этот период времени можно реально осуществить все намеренные мероприятия. После

этого срока, директору (и другим специалистам) рекомендуется сменить занимаемую должность. Если работник проявил себя как хорошо квалифицированный специалист, то его следует повысить в должности и наоборот.

Смена руководства ООО «Паритет-Профит» будет стимулировать всех членов коллектива на более ответственное выполнение своей работы, т.к. каждый будет уверен, что он может легко достичь вершины руководства. Новые директора будут приносить новые идеи, направления развития, сохраняя наиболее лучшие достижения. Ведь ни от кого не секрет, что человеческим идеям есть предел без новых вдохновений. Так же и руководитель, возглавлял определённый период времени, выдал все идеи, пусть на его место придёт другой, а он спустится чуть ниже по служебной лестнице. На этом месте он лучше ощутит результаты своей деятельности, возможно предложит ещё ряд мероприятий и через определённый период он снова же будет иметь возможность возглавить предприятие. Эта модель позволит избежать застоя кадров, позволит руководителям ООО «Паритет-Профит» лучше понимать своих подчинённых.

Формирование социального пакета. Данное мероприятие предусматривает получение дополнительного медицинского страхования. Работники получают скидки на услуги фитнес - центров, санаториев и т.д. Люди изъявляют желание всесторонне развиваться, формируется, и укрепляется корпоративная культура. Планируется выделение денежных средств на медицинское обслуживание работников и наоборот. Социальный пакет может включать в себя следующее:

- медицинское страхование;
- оплата обедов;
- оплата абонементов для посещения фитнес - центров, бассейна;
- санаторно-курортное лечение.

На предприятии ООО «Паритет-Профит» имеется социальный пакет, но он не имеет все необходимые пункты для того чтобы работник чувствовал себя защищённым. Предлагается расширить социальный пакет и отчислять в него более большие денежные средства.

Поднятие корпоративного духа. Поднятие корпоративного духа является одним из принципов управления корпоративная культура, каждый работник должен понимать.

В данное мероприятие входят: проведение корпоративных праздников и т.д. Рекомендуется разделить персонал на две группы: от 18 до 30 лет и после 30 лет. Обосновывается это тем, что люди примерно в этих возрастных границах имеют более менее схожие жизненные ориентиры, а следовательно, и мотивы по повышению производительности. Необходимо спланировать коллектив ООО «Паритет-Профит» проведением мероприятий, корпоративных вечеров. Эти мероприятия будут чаще посещаться людьми 1-й группы, повышая уровень уважения, доверия в коллективе. Люди старше 30 более заняты заботой о семье, более привязаны к дому. Именно для них следует организовывать поездки в зоны отдыха, возможно даже с членами их семьи. Так же для них необходимо сделать доску почёта или создать на сайте компании специальную страницу, выполняющую функцию доски почёта. Возможно освещение трудовых заслуг в местных газетах. Люди, относя-

щиеся ко 2-й группе, будут испытывать гордость за то, что именно на них должна ровняться молодёжь, что они являются примером, что с их мнением считается руководство.

Корпоративный дух всходит в число главных требований на предприятии. Так как все возможные мероприятия позволяют отдохнуть, познакомиться с новыми людьми и расширить свой кругозор.

Формирование социальных условий. Наиболее важным направлением деятельности современного менеджера является удержание высококвалифицированных кадров на предприятии и развитие потенциала своих работников. Нужно создать такую рабочую атмосферу, чтобы работник, придя, не хотел уходить с предприятия. Чтобы всё необходимое он мог получить, не обращаясь в другие инстанции. Рекомендовано образовать мини-кафе, зону отдыха - небольшое помещение в пределах работы.

После введения данного мероприятия сотрудники будут иметь возможность отвлечься от напряжённой рабочей обстановки, а также сблизиться друг с другом. По результатам исследования многие работники на подсознательном уровне раздражены во время, так называемых, 5 минутных перерывов коллег на чашечку кофе на рабочем месте. Ничего удивительного тут нет. В то время как кто-то рядом, на своём рабочем месте трапезничает, у человека на подсознательном уровне задаётся вопрос: а почему я в это время должен работать? Даже если человек будет сильно загружен, не будет даже обращать внимания, чтобы не видеть, наше обоняние тяжело смирить. Поэтому предлагается создать так называемый - зоны отдыха. Здесь работники ООО «Паритет-Профит» смогут приятно провести перерыв, оторваться от рабочей атмосферы, работники разных отделов смогут поделиться результатами работы. Так же зона отдыха будет делать коллектив более сплочённым. Так же это будет способствовать адаптации новичков. Предлагается создать зону отдыха для того чтобы люди отвлекались от работы на пару минут тем самым с новыми силами шли работать, так же общение с другими людьми даёт положительный эффект на эмоциональное состояние человека.

Материальное стимулирование персонала. Должны быть разработаны условия для обеспечения баланса между экономической и социальной эффективностью использования трудовых ресурсов. Должна быть разработана система оплаты труда, которая не ограничена минимальными и максимальными размерами и зависит от результатов работы коллектива в целом и каждого работника в частности. Для отдельных работников и групп работников должны быть установлены градации качества для того, чтобы работники могли увидеть, чего они могут достигнуть в своей работе, тем самым, поощряя их к достижению необходимого качества. Оплата труда работников должна производиться в полном соответствии с их трудовым вкладом в конечные результаты труда коллектив. Оплата труда не должна ограничиваться рамками заработанных коллективом средств.

Контрактные оклады руководителям и специалистам в течение года рекомендуется пересмотреть, т.е. они могут быть увеличены или уменьшены. Контрактной системой предусматривается вознаграждения за производственно-хозяйственные результаты работы на основании действующих положений. Сти-

мулирование труда эффективно только в том случае, когда органы управления умеют добиваться и поддерживать тот уровень работы, за который платят. Цель стимулирования не вообще побудить человека работать, а побудить его делать лучше (больше) того, что обусловлено трудовыми отношениями. Эта цель может быть достигнута только при системном подходе и стимулировании труда.

Система морального и материального стимулирования труда предполагает комплекс мер, направленных на повышение трудовой активности работающих и, как следствие, повышение эффективности труда, его качества. Но при этом работник должен знать, какие требования к нему предъявляются, какое вознаграждение он получит при их неукоснительном соблюдении, какие санкции последуют в случае их нарушения. Поэтому система стимулов труда должна опираться на определенную базу (нормативный уровень трудовой деятельности).

Сам факт вступления работника в трудовые отношения предполагает, что он должен выполнять некоторый круг обязанностей за предварительно оговоренное вознаграждение. В этой ситуации для стимулирования еще нет места. Здесь находится сфера контролируемой деятельности, в которой работают мотивы, связанные со страхом наказания за невыполнение предъявляемых требований. Таких наказаний, связанный с потерей материальных благ, может быть как минимум два: частичная выплата обусловленного вознаграждения либо разрыв трудовых отношений.

Выводы. На данном предприятии в экономическом аспекте совершенствование системы управления персоналом должны обеспечить рост эффективности на основе постоянного технического и организационного совершенствования предприятия. В социальном аспекте перемены в управлении персоналом должны быть направлены на максимальное использование и развитие способностей сотрудников предприятия, а также на создание благоприятной психологической атмосферы. Эти экономические и социальные цели тесно взаимосвязаны и обеспечивают развитие предприятия и повышения эффективности управления персоналом.

Список использованных источников:

1. Бизюкова И.В. Кадры управления: подбор и оценка. М., 2012.
2. Гольдштейн Г.Я. Стратегический менеджмент: учеб. пособие. Таганрог. 2011.
3. Багиев Г.Л. и др. Маркетинг: Учебник для ВУЗов. М., 2013.
4. Зубик В.Б. Ильин А.И. Основы менеджмента и маркетинга: Учебное пособие. М., 2010.
5. Одегов Ю.Г.. Оценка эффективности работы с персоналом. Методологический подход. М., 2011.
6. Фатхутдинов Р.А. Производственный менеджмент. Спб., 2011.

*Романцев Б. О., студент 2 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика» (магистратура)*

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация: Рассмотрен механизм государственной поддержки иностранных инвестиций. В статье приведены гарантии воздействия антикризисных мер принимаемых государством.

Ключевые слова: инвестиции, экономический кризис, гарантии, антикризисные меры.

На современном этапе развития мировой экономики роль иностранных инвестиций для отдельных государств и экономического роста международного сообщества в целом сложно переоценить. По мнению многих авторов, объем средств, перемещаемых между государственными границами в связи с инвестиционными проектами, как минимум не уступает денежному обороту, связанному с внешнеторговыми сделками. В периоды экономических и финансовых кризисов, безусловно, страдают обе сферы международного экономического оборота, однако инвестиционная деятельность, в большей степени связанная с некоммерческими (политическими) рисками, сильнее подвержена негативному влиянию таких обстоятельств.

Несмотря на то, что некоторые исследователи видят в экономических кризисах и позитивные для иностранных инвестиций моменты, большинство все же сходится во мнении, что негативное влияние кризисов заметнее и существеннее. Применительно к инвестициям в такие периоды меняются как доминирующие формы капиталовложений (традиционно - участие в капитале, реинвестирование прибыли и средства из других источников, внутригрупповое финансирование), так и объем капиталовложений (особенно направляемых из развитых стран в развивающиеся). Так, в ходе глобального кризиса начала 2000-х гг., а также в 2008 - 2011 гг. наряду со спадом потребительского спроса, просадкой финансовых и иных рынков входящие потоки иностранных инвестиций снижались на 16 - 40% в год, внося дополнительный вклад в ослабевание национальных экономик.

В дополнение к объективной осторожности иностранных инвесторов при принятии инвестиционных решений и проблемам с ликвидностью, которая в более спокойные периоды могла свободно направляться в форме капиталовложений в иностранные экономики, свою лепту в снижение инвестиционной активности вносят и принимающие иностранные инвестиции государства, вынужденные поддерживать национальную экономику, наращивая вмешательство в экономические отношения (через финансовую помощь национальным инве-

сторам, введение ограничительных мер и обязательств в отношении инвесторов для санации инвестиций или держащих их институтов и пр.) и иным образом изменяя правила игры, тем самым влияя и на инвестиционный климат.

Примерами являются и кризис в Аргентине 2001 - 2002 гг., породивший волну инвестиционных исков к правительству, не до конца урегулированных до сих пор, и финансовый кризис на Кипре 2008 г., приведший к потере части банковских вкладов, в том числе иностранных. Меры, принимаемые ЕС в целом для поддержки банковской системы в ответ на глобальный экономический кризис, также затрагивают иностранный капитал.

Традиционно международные инвестиционные договоры (дву- и многосторонние) закрепляют ряд гарантий, предоставляемых принимающими государствами иностранным инвесторам в целях привлечения и защиты иностранных капиталовложений. К числу таких гарантий в первую очередь относятся режимы инвестиционной деятельности, защита от неправомерной экспроприации, свобода переводов и платежей, а также процессуальные гарантии (разрешение споров в международном инвестиционном арбитраже в обход национальных судов принимающего государства).

Перечисленные группы гарантий типичны и закрепляются во всех инвестиционных договорах. В некоторых текстах можно найти и иные защитные положения (например, "зонтичную" оговорку, гарантии в отношении ключевого персонала и пр.), однако ввиду того, что такие дополнительные нормы содержатся не во всех инвестиционных договорах и редко становятся объектом воздействия государств в условиях финансовых кризисов.

Как показывает практика, из числа приведенных выше гарантий воздействию антикризисных мер принимающих государством наиболее подвержены (1) нарушения режимов инвестиционной деятельности и (2) нарушения положений об экспроприации.

1. Режимы инвестиционной деятельности, закрепляемые во всех современных инвестиционных договорах, таковы:

- режим наибольшего благоприятствования, предусматривающий предоставление всем иностранным инвесторам равного объема прав и гарантий;

- национальный режим, предусматривающий уравнивание иностранных инвесторов в правах с национальными инвесторами, т.е. обеспечение иностранным инвесторам того же объема прав и гарантий, который предусмотрен для национальных компаний и индивидов;

- справедливый и равноправный режим, предполагающий недискриминационное обращение с инвесторами, прозрачность правового регулирования, доступ к правосудию и пр.;

- режим полной защиты и безопасности, предполагающий защиту иностранных инвестиций и инвесторов от вмешательства на территории принимающего государства, особенно в периоды гражданских беспорядков, войн и пр.¹

¹ Ануфриева А.А. Правовые режимы иностранных инвестиций в энергетику России: международно-правовые аспекты // Евразийский юридический журнал. 2011. № 5. С.44.

Каждый из указанных режимов может быть нарушен теми или иными мерами принимающего государства, вводимыми в период финансового кризиса. В меньшей степени это касается режима наибольшего благоприятствования и режима полной защиты и безопасности. Первый - неочевидный кандидат на нарушение в случае финансовых кризисов, поскольку принимающие государства в такой ситуации обычно не рассматривают вопрос о том, кому из иностранцев на своей территории помогать, а разрабатывают и вводят оздоровительные и иные меры в отношении национальных компаний, чтобы выводить из кризиса национальную экономику, а не экономику соседних государств. Нарушение режима полной защиты и безопасности в условиях финансового кризиса также достаточно маловероятно, поскольку традиционно его содержание скорее касается случаев гражданских и иных беспорядков, нарушений (в частности, физического вмешательства) со стороны граждан и образований, действующих по национальному праву, не предотвращенных / не прекращенных принимающим государством.

2. Гарантии на случай экспроприации. Эта группа гарантий также закрепляется практически во всех дву- и многосторонних инвестиционных договорах и представляет собой, пожалуй, самую очевидную жертву мер защиты и восстановления национальной экономики в период финансового кризиса.

На современном этапе развития международного инвестиционного права гарантии на случай экспроприации зачастую включают в себя запрет на лишение иностранного инвестора прав на инвестицию (т.е. отъем собственности как таковой) или возможности эффективно распоряжаться ею (без фактического лишения прав или правомочий собственника), что может выражаться в принятии государством мер, приводящих к аналогичным отъему активов последствиям при формальном сохранении за инвестором всех прав на них.

Текущий мировой финансовый кризис, оказавший влияние практически на все государства в такой степени, что его иначе как с Великой депрессией 1929 - 1933 гг. не сравнивают, заставил многие государства (как развивающиеся, так и развитые) активно вмешиваться в функционирование своих финансовых систем, нередко затрагивая права инвесторов, как национальных, так и иностранных. И если первые в сферу действия международного инвестиционного права не попадают и могут защищать свои права на основе национального законодательства соответствующего государства (если в их отношении не применяются какие-либо иные международно-правовые акты), то для вторых характерна потенциально большая защищенность, поскольку они могут рассчитывать на минимизацию потерь через реализацию предоставляемых международным инвестиционным правом гарантий.

В текущий кризис действия и решения государств в основном были направлены на спасение банковской системы, в первую очередь крупных, системообразующих национальных банков. Не исчерпывающий перечень наиболее типичных примеров таких действий включает:

- гарантирование депозитов в национальных банках;
- выделение финансовой помощи через государственные программы либо

без них - точно;

- обмен обязательств банков на доли в их капитале или иное вхождение государства в капитал банков (в обмен на финансовую помощь);

- вовлечение вкладчиков в оздоровление проблемных банков (в том числе так называемая стрижка депозитов с последующим списанием любых превышающих установленный лимит сумм).

Как отмечалось выше, большая часть таких мер была нацелена на национальные банки, оставляя за бортом иностранные или связанные с иностранными финансовыми институтами. В связи с этим на первый взгляд очевидно нарушение международного инвестиционного права в форме дискриминации иностранных инвесторов.

Вместе с тем, как известно, действия, выглядящие как нарушающие предоставляемые международными инвестиционными договорами гарантии, в ряде случаев правомерны, если они осуществляются на не дискриминационной основе и в общественных интересах, т.е. в случаях, когда это по сути является реализацией принимающим государством своих суверенных полномочий. В такой ситуации при достаточной обоснованности соответствующих мер их принятие не приведет к возникновению международно-правовой ответственности государства. Учитывая характер обстоятельств, в которых принимающие государства вводят экстраординарные меры для борьбы с финансовым кризисом, представляется, что большинство таких мер, если не все, будут правомерны с точки зрения международного инвестиционного права (или как минимум у государства-ответчика имеется достаточно сильная позиция на случай инвестиционного спора).

Коротко охарактеризовав в разделах выше типы антикризисных мер и виды гарантий, чаще всего затрагиваемых такими мерами, рассмотрим соотношение между ними для ответа на вопрос о нарушении ими международного инвестиционного права.

Антикризисные меры и национальный режим. Для признания нарушения государством обязательства по обеспечению национального режима обращения с иностранными инвесторами необходимо не только наличие различий в обращении с национальными инвесторами, с одной стороны, и иностранными - с другой, но и демонстрация таких различий в сходных фактических обстоятельствах.

В случае финансового кризиса такие сходные обстоятельства будут иметь место, если в принимающем государстве в одно и то же время есть национальный и иностранный банк, с которыми обращаются по-разному, например национальный банк включается в государственную программу поддержки банковской системы, а иностранный - нет.

При наличии указанных обстоятельств следующим вопросом, на который необходимо ответить, чтобы принять решение о факте нарушения национального режима, является вопрос об обоснованности такого различного обращения с двумя банками. Как видится, в условиях финансового кризиса оно вполне может быть обосновано тем, что принимающее государство не может оказать

финансовую поддержку всем банковским учреждениям (вследствие недостаточности средств) и вынуждено выбирать, в результате чего средства направляются в системообразующие национальные банки и далее (по возможности) в прочие национальные банки. Иностранные финансовые учреждения будут последними в очереди на такого рода поддержку, в частности и потому, что о них может позаботиться соответствующее иностранное государство. В конечном итоге в условиях ограниченности ресурсов каждое государство спасает свою, а не всю мировую финансовую систему.

Антикризисные меры и справедливый и равноправный режим. Антикризисные меры принимающего государства могут рассматриваться с точки зрения их соответствия справедливому и равноправному режиму в сходных с описанной выше ситуациях, т.е. если финансовая помощь в какой-либо форме предоставляется только части инвесторов, другая же часть и ее иностранные акционеры остаются ни с чем. Одним из примеров может служить американский банк Lehman Brothers, не попавший в программу помощи США. С учетом того что среди его акционеров были и национальные, и иностранные лица, о нарушении национального режима в данном случае речь не идет, поскольку отсутствует различие в обращении с местными и иностранными субъектами. Для установления нарушения справедливого и равноправного режима необходимо продемонстрировать, что действия или меры принимающего государства носят произвольный характер.

Как уже отмечалось выше, в рассматриваемой ситуации можно говорить о дискриминации, только если мы имеем дело со сходными обстоятельствами, в которых находятся разные инвесторы, например, когда в один и тот же период одной части аналогичных банков предоставляется финансовая помощь, а другой - нет. При этом применительно к справедливому и равноправному режиму не важна национальность сравниваемых инвесторов. В связи с этим также следует учитывать, что никаких подразумеваемых или предполагаемых прав ни на какую экстраординарную помощь государства в условиях кризиса нет ни у кого, т.е. государство изначально вправе самостоятельно выбирать, кому ее предоставлять и предоставлять ли вообще. И при достаточной аргументации сделанного выбора нарушения международного инвестиционного права усматриваться не должны. Ограниченность средств, источник покрываемых обязательств, структура владения, роль в банковской и национальной экономической системе - все это относится к факторам, которые могут и будут учитываться при выборе адресатов помощи и, соответственно, при его обосновании для целей инвестиционного арбитражного разбирательства.

Что же касается вопроса о произвольности мер, т.е. обоснованности выбора объектов государственной поддержки не какими-то фактическими обстоятельствами, рациональными доводами, а усмотрением и предубеждением, то думается, что в условиях финансового кризиса доказать нерациональность властей в настолько существенной и явной степени достаточно сложно, учитывая описанные выше критерии выбора и необходимость его обоснования.

Антикризисные меры и гарантии на случай экспроприации. Об экспроприации речь может идти, например, в случаях, когда государство предоставляет финансовые средства банкам в обмен на вхождение в их капитал (и при условии выхода вследствие этого других акционеров) либо когда в оздоровление банка вовлекаются частные вкладчики (посредством так называемой стрижки депозитов, ограничения распоряжения счетами и пр.).

В современном международном праве доминирующим взглядом, подтверждаемым теорией, а также практикой заключения инвестиционных договоров и рассмотрения инвестиционных споров, является доктрина (ранее являвшаяся западной), предполагающая, что экспроприация иностранной инвестиции правомерна, если она:

- осуществлена на не дискриминационной основе, в общественных интересах, с соблюдением надлежащей правовой процедуры;
- сопровождается быстрой, адекватной и эффективной компенсацией.

Вопрос о дискриминации применительно к нарушению режимов инвестиционной деятельности, и подход к ее установлению в случае экспроприации ничем не отличается. В нормальной ситуации доказать дискриминационный характер экспроприационных мер в условиях финансового кризиса не просто. Дополнительную сложность представляет собой доказывание сходных обстоятельств, в которых находятся различные инвесторы. Зачастую степень воздействия кризиса на конкретных субъектов экономической деятельности и их фактическое финансовое состояние настолько разные, что говорить об их сходстве в понимании международного инвестиционного права как минимум затруднительно.

Необременительным в данном случае представляется и доказывание цели экспроприации: сложно представить себе более общественно значимую в ситуации экономического кризиса цель, чем спасение финансовой системы от краха (если речь идет о системообразующих игроках) или ее оздоровление (если адресаты помощи менее значимы). Потенциальный вопрос скорее заключается в соблюдении правовой процедуры экспроприации (т.е. соблюдении правил, предусмотренных национальным законодательством для этих целей) и выплате надлежащей компенсации. При этом основная проблема будет не в оспаривании самого факта выплаты (если речь идет о первом примере - приобретении государством акций/долей соответствующего банка в обмен на финансовые вливания), а в правомерности оценки стоимости экспроприированного актива, исходя из которой, устанавливается размер компенсации.

Во второй же ситуации (вовлечение вкладчиков в оздоровление проблемного банка в частности и финансовой системы в целом¹) стрижка депозитов выглядит как экспроприация без надлежащей компенсации. Думается, что в этом случае шансы инвесторов на получение компенсации за экспроприиро-

¹ Ярким примером чего является банковский кризис на Кипре 2012 - 2013 гг. и вводимые в связи с ним меры в отношении счетов вкладчиков, включая гарантирование вкладов только до определенного порога

ванные активы достаточно высоки, однако с учетом условий экспроприации речь о присуждении убытков или иных компенсационных выплат может и не идти.

Исходя из приведенного краткого обзора соотношения принимаемых государствами мер по борьбе с финансовыми кризисами с их обязательствами по международному инвестиционному праву, можно сделать вывод о потенциальной совместимости такого рода защитных мер с гарантиями иностранных инвестиций. Однако говорить о безоговорочной правомерности защитных мер также не приходится: ввиду тонкости грани в каждом случае необходимо оценивать фактические обстоятельства и обоснованность каждой конкретной меры. При оценке каждой конкретной ситуации следует учитывать как обоснованность принимаемой меры и соблюдение правовых процедур, так и всю ситуацию в целом, в том числе с точки зрения применимости обстоятельств, исключающих противоправность деяния государства, не в последнюю очередь с учетом "вклада" такого государства в возникновение экономических трудностей. Вместе с тем нельзя не учитывать и тот факт, что иностранные инвестиции способны и зачастую играют роль стабилизатора национальной экономики в кризисные периоды, представляя собой дополнительные вливания, стимулирующие экономику, генерирующие налоговые поступления, создающие рабочие места и тем самым оживляющие спрос, а затем и предложение.

В связи с этим представляется, что государствам следует учитывать и использовать этот потенциал, по возможности ограничивая применение носящих экспроприационный характер мер.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25.02.1999 №39-ФЗ // Российская газета от 04 марта 1999, № 41–42
2. Ануфриева А.А. Правовые режимы иностранных инвестиций в энергетику России: международно-правовые аспекты // Евразийский юридический журнал. 2011. № 5.
3. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. М., 2015.
4. Лукасевич И. Методы анализа рисков инвестиционных проектов: использование в мировой практике финансового менеджмента // Финансы, 2013, № 9
5. Павлович С.В. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Учеб. М., 2012.

*Ханикян С. Т., студент 2 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика» (магистратура).*

ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (АТП)

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы оптимизации расходов на предприятии и поиск методов их решения, раскрыта экономическая сущность резервов повышения эффективности производства.

Ключевые слова: эффективность, затраты, себестоимость.

Проблемы оптимизации расходов на предприятии и поиск методов их решения являются сложными и востребованными вопросами современной экономики любого коммерческого предприятия. Проблема снижения затрат очень актуальна в современных экономических условиях, так как ее решение позволяет каждому конкретному предприятию выжить в условиях жесткой рыночной конкуренции, построить крепкое и сильное предприятие, которое будет иметь хороший экономический потенциал.

В настоящее время интерес к разработке данной проблемы еще более усиливается, в частности в российской экономике в связи со сложившимся тяжелым финансовым положением. А в кризисные периоды, для предприятия вопрос об оптимизации расходов всегда становится актуальным.

Для коммерческих предприятий основной целью является максимизация прибыли. Только комплексно анализируя затраты на производство, правильно определяя резервы их снижения, предприятие сможет достичь своей цели и не проиграть своим конкурентам.

Важную роль для улучшения работы автотранспортного предприятия (АТП) имеет анализ затрат на производство продукции. Значение анализа себестоимости продукции определяется тем, что она представляет собой денежное выражение затрат предприятия на производство единицы транспортной продукции.

В первую очередь задача анализа себестоимости заключается в определении величины затрат по конкретным видам продукции (товаров, услуг) или подразделениям предприятия. Так же, на основе полученных данных анализа себестоимости можно управлять стоимостью продукции и находится на конкурентоспособном уровне.

Результаты анализа себестоимости служат для выявления возможностей повышения эффективного использования материальных, денежных и трудовых ресурсов компании.

Основой анализа себестоимости является система показателей и аналитических таблиц, логика отбора и составление которых предполагает анализ со-

стояния и динамики экономического потенциала исследуемого объекта, результатов и эффективности его использования. Для того чтобы иметь полное представление о затратах компании, следует проводить детальный анализ состава и структуры каждой статьи себестоимости как в денежном выражении, так и в натуральном. Затем нужно выделить наиболее весомые и быстрорастущие статьи. И только в конце ведется анализ возможностей и необходимости сокращения расходов без ущерба для производителя.

После чего следует проанализировать возможность и необходимость их сокращения без ущерба для производства.

При калькуляции себестоимости перевозок все затраты на содержание автомобильного транспорта группируют по статьям в зависимости от их назначения: основная и дополнительная заработная плата персонала предприятия с начислениями по социальному страхованию, общехозяйственные расходы, материалы, запасные части, автошины, топливо и ГСМ, заработная плата, прочие собственные расходы.

Экономическая сущность резервов повышения эффективности производства состоит в наиболее полном и рациональном оказании транспортных услуг при наименьших затратах на единицу продукции.

Важное значение в анализе хозяйственной деятельности имеет группировка резервов по трем основным моментам: основные производственные показатели; трудовые ресурсы; материальные ресурсы.

Научно обоснованная организация производственного процесса требует пропорционального наличия и использования материальных и трудовых ресурсов. Объем производства лимитируется теми факторами или ресурсами, наличие которых минимально. В основном на всех предприятиях лимитируемой группой ресурсов являются средства труда. В процессе технико-экономического планирования подсчитываются производственные мощности цехов предприятия в целом, а затем определяются потребности в рабочей силе и предметах труда. В современных условиях хозяйствования тормозом в развитии производства все чаще становятся трудовые и материальные ресурсы.

Для получения наиболее выгодного в финансовом отношении результата деятельности предприятия поиск и реализацию резервов, т.е. резервов по снижению затрат на оказание услуг необходимо проводить по крупным бюджетобразующим статьям себестоимости, таким как «Топливо и ГСМ», «Зарботная плата», «То и ТР». Так как даже небольшое снижение по данным статьям расходов, даст в общем по себестоимости значительную экономию денежных средств бюджета предприятия, что скажется на чистом финансовом результате деятельности в сторону его увеличения абсолютного значения.

Затраты по статье «Топливо и ГСМ» возможно сократить при ослаблении факторов действующих на нее - это прежде всего большие холостые пробеги, прогрев и работа двигателей в холостом режиме при низкой температуре окружающего воздуха, а так же внедрением новых современных приборов по контролю и измерению расхода топлива.

Затраты по статье «Зарботная плата» возможно снизить - сократив персо-

нал работающих, до величины, соответствующей работающему, а не наличному парку техники, или же уменьшив заработную плату. Дополнительным положительным следствием, сокращения расходов по этой статье, явится уменьшение налогов, начисляемым на фонд оплаты труда, т.е. сокращение затрат по статье «Отчисления на социальные нужды». Снижение затрат по статье «ТО и ТР» возможна при поиске более выгодных обслуживающих предприятий.

На основании вышесказанного можно провести оценку снижения затрат на топливо, заработную плату и техническое обслуживание автомобилей. Для этого необходимо разработать мероприятия направленные на снижение влияния вышеперечисленных факторов на эти статьи затрат.

Список использованных источников:

1. Аксеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В., Комплексный экономический анализ экономической деятельности. Электр. учебн. пособие. Красноярск: СФУ, 2010.
2. Раицкий К.А. Экономика организации (предприятия): Учебник / Раицкий К.А. М., 2010.
3. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учеб. пособие / Г.В. Савицкая. М., 2014.
4. Чурасна Л.Н., Чураев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. М., 2012.-
5. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник / А.Д. Шеремет. – 3-е изд., доп. М., 2011.

Филатова Д.А., студентка 2 курса очного отделения факультета экономики, управления и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса», направление «Экономика» (магистратура).

ФИНАНСОВОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация: в статье рассмотрена роль финансовых посредников в процессе аккумулирования и размещения финансовых ресурсов.

Ключевые слова: финансовый рынок, посредники, кредитование, финансовая дезинтеграция.

Первыми официальными учреждениями финансового посредничества были банки, возникшие на рубеже XVI—XVII вв. Они выступают как депозитные институты (т.е. принимающие вклады и депозиты физических лиц и корпоративных клиентов) и как кредитные институты, т.е. осуществляющие кредитование. Кроме банков к институтам финансового посредничества относятся общества взаимного кредита, ссудо-сберегательные ассоциации, кредитные союзы,

ломбарды. Кроме того, есть специализированные финансовые учреждения, для которых кредитование не является основным профильным видом деятельности, которые, однако, могут в определенных пределах его осуществлять. К ним относятся, например, страховые компании.

С точки зрения денежного обращения и эмиссии денежной массы очень важно разделение финансовых посредников на депозитные и кредитные институты. Банки, как депозитные институты, могут создавать долговые инструменты, функционирующие в качестве средства обращения и они включены в показатели денежной массы. Если бы банки не могли создавать депозиты, а значит и денежные средства, то у них не было бы возможности создавать и дополнительные кредиты, т.е. эмитировать денежную массу.

Финансовый рынок обслуживается финансовыми посредниками. Появление финансовых посредников — длительный процесс. В настоящее время они обеспечивают стабильное финансирование экономических и социальных нужд, экономят денежные ресурсы и ускоряют развитие производства.

Участники финансового рынка могут быть классифицированы по следующим основным признакам:

- характер участия субъекта в операциях (прямые и косвенные или непосредственные и опосредованные);

- цели и мотивы участия (хеджеры и спекулянты, трейдеры и арбитражеры);

- типы эмитентов (международные, национальные, региональные и муниципальные, квази-правительственные, частные);

- типы инвесторов и должников (частные и институциональные);

- страна происхождения субъекта (развитые страны, развивающиеся, переходные экономики, оффшорные центры, международные институты).

Деятельность финансовых посредников выгодна для собственников сбережений и предпринимателей; ведет к получению доходов всеми участниками финансового рынка.

Финансовый посредник выступает в роли гаранта для кредитора и несет ответственность за средства размещаемые в различные сделки. В связи с недостатком информации кредитные риски в упрощенной схеме Кредитор – Заемщик возрастают. А в схеме Кредитор – ФП – Заемщик снижаются, за счет распределения вложений по видам финансовых инструментов, во времени, между кредиторов по выдаче синдицированных (объединенных) кредитов и иным образом. Еще одним плюсом для кредитора является возможность поручения поиска заемщика и выбор более благонадежного. За свои услуги они, как правило, берут вознаграждение в виде комиссионных, процентов или фиксированной ставки.

Для заемщика так же существует ряд плюсов в заключении сделок через финансового посредника. Одним из них является существенная разница в цене средств получаемых напрямую от кредитора, без участия посредника. При заключении сделок через финансового посредника риск невозврата уменьшается в связи с более доскональными и тщательными проверками заемщика самим

посредником, что уменьшает цену сделки. Еще одним плюсом является ликвидация разрыва в размещении средств, он возникает в связи с тем, что кредиторы, как правило, готовы размещать средства на более короткие сроки, чем необходимо заемщику. В случае участия в сделке посредника, он способен этот разрыв ликвидировать путем трансформации средств.

Функциями финансового посредника являются:

- финансовые посредники являются неотъемлемой частью финансового рынка и всего предпринимательства, особенно на этапе зарождения;
- аккумулируют риски кредиторов и заемщиков;
- переводят «просто деньги» в инвестиционный капитал, с последующим его размещением, наиболее выгодным для всех сторон;
- являются участниками практически всех рыночных сделок, как посредники и как покупатели и продавцы.

Теория финансового посредничества, сформировавшаяся в 70-80-х гг. XX в., не соответствовала новому (информационному) уровню развития экономики, в которую вступила экономика наиболее развитых стран (в первую очередь, США) в 90-х годах прошлого столетия. Для этого этапа развития экономики стали характерны такие явления, как резкий скачок в росте рынка корпоративных долговых инструментов, появление новых участников фондового рынка, активизация деятельности старых игроков фондового рынка (пенсионные фонды, паевые фонды и т.д.).

В этот же период набирает силу рынок ипотечного кредитования. Усиливается процесс дезинтеграции.¹ Существует два мнения на предмет пользы и вреда ФП. С одной стороны, ФП это двигатели экономики, использующие самые передовые технологии в своей деятельности, тем самым давая дальнейший толчок в развитии всей отрасли, с другой же их считают причиной возникновения финансовых кризисов во всем мире.

Финансовая дезинтеграция – процесс распада финансового посредничества, с переходом к прямому кредитованию. Этот процесс может иметь разрушительные последствия для финансовой системы страны и финансовых рынков, если затрагивает всю систему финансовых институтов. Глобальная финансовая дезинтеграция может возникнуть, например, при несовершенной финансовой политике, направленной на слишком жесткое ограничение кредита (установление потолков ставок процента, завышенные нормы резервирования и т.п.) или прямом запрете определенных видов финансовых операций либо инструментов. В результате снижается интерес финансовых институтов к кредитованию либо уменьшаются их возможности по предоставлению кредитов.²

Таким образом, можно предвидеть, как такая дезинтеграция скажется на финансовом рынке современной России. Мы уже можем наблюдать увеличение норм резервирования, направленное на поддержание ликвидности, установле-

¹ Кох Л.В., Кох Ю.В., Банки и теневая банковская система, как финансовые посредники // Вести Заб. гос. ун-та. 2016. Т.22 №2 с.120-128.

² Финансовое посредничество и финансовые посредники // Лекция №6 <http://studme.org/>

ние ставок процентов Центральным Банком РФ и другие, не столь заметные меры.

На сегодняшний момент существует мнение, что в ближайшем будущем наступит так называемый конец денег. Это вызвано тем, что центральные банки Европейского союза, США и Англии предоставляют займы под невысказанно низкий процент, в связи с этим цена денег сведена к минимуму. Ставки по депозитам снизились до минимумов. Эта позиция, к сожалению не привела к развитию экономики, ее реального сектора, это вызвано тем, что деньги выдаваемые под низкий процент остаются на финансовом рынке, а не уходят в реальный сектор.

Компаниям, занимающимся реальной деятельностью не дают возможность получения нормальной прибыли, инвестировать в свою же деятельность, заключать большие долгосрочные контракты в связи с нехваткой оборотных средств. Даже если этих средств достаточно, возникают различные риски, такие как колебания курсов валют, инфляцией, скачки цен на товары и услуги.

В виду этого производители начинают вести свою деятельность по-другому, выстраивая ее таким образом, чтобы можно было обходиться без денег вообще. Эти отношения сгруппировал и обозначил Валентин Юрьевич Катарасонов - российский учёный-экономист, доктор экономических наук, профессор кафедры международных финансов МГИМО. Он считает, что можно разделить виды новой, альтернативной деятельности и экономических отношений на несколько групп:

- чисто товарообменные, которые не предусматривают использования денег в любой форме;
- частично товарообменные, которые призваны минимизировать использование официальных денег;
- товарообменные, основанные на использовании альтернативных денег, то есть денег, не имеющих официального статуса).

Альтернативные формы экономических отношений могут иметь несколько уровней:

- локальный (обмены в пределах одного города, района, населенного пункта);
- национальный (обмены в пределах одной страны);
- международный (обмены между субъектами, принадлежащими к разным национальным юрисдикциям).

Естественно, этот процесс влечет за собой недовольство групп, предоставляющих деньги в кредит, связано это с тем, что спрос на деньги, как средство производства падает и их и так маленькая цена стремится к нулю. Это объясняет, что некоторые, приведенные выше группы отношений уходят в тень.

1. Чисто товарообменные операции. Классической формой таких операций является бартер. Помимо классического бартера все большую популярность приобретают «мультитоварные» бартеры – схемы, в которых могут участвовать десятки, сотни и тысячи хозяйствующих субъектов.

2. Частично товарообменные операции. Они призваны минимизировать

использование официальных денег. Как правило, элементы применения валюты присутствуют в широком классе международных операций («встречная торговля»). Встречная торговля предполагает денежную оплату поставок товаров и услуг из двух стран, но при этом применяется принцип стоимостной сбалансированности поставок. Техника операций может быть очень разной. Например, экспортная выручка поставщиков из страны А может аккумулироваться на их банковских счетах и затем расходоваться на импорт товаров из страны Б. В этом случае можно уходить от использования твердых валют (доллар США, евро, британский фунт стерлингов), опираясь на национальные валюты участников встречной торговли.

Даже если встречная торговля таких обязательств, как использование экспортной выручки на банковском счете для оплаты импорта, не предусматривает, все равно принцип сбалансированности важен для стран-участниц, т.к. позволяет им контролировать устойчивость их торговых и платежных балансов, что важно для поддержания стабильности валютного курса национальной денежной единицы.

Вот лишь некоторые наиболее известные формы встречной торговли: компенсационные сделки на коммерческой основе; контр закупки; компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве; выкуп продукции, бывшей в употреблении; операции с давальческим сырьем (толлинг) и т.д. Наиболее сложной из перечисленных форм являются компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве. Фактически это уже не просто товарообменная операция, а сделка по обмену инвестиций на товар. Как правило, в этой схеме присутствует еще кредитор, предоставляющий ссудный капитал инвестору.

Здесь надо сказать и о различных клирингах - механизмах, позволяющих учитывать взаимные денежные требования и обязательства участников экономических отношений. Чаще всего функции клирингового центра выполняет банк. Клиринговая схема предусматривает периодическую фиксацию сальдо денежных требований и обязательств. Сальдо может покрываться (погашаться) заранее определенной валютой (валюта клиринга). Возможно кредитование участника клиринговых отношений, у которого образовалось отрицательное сальдо. Также возможен вариант погашения отрицательного сальдо с помощью товарных поставок.

После Второй мировой войны, когда в мире существовал валютный голод, большую роль в развитии международной торговли играли двух- и многосторонние валютные клиринги. В 70-е годы прошлого века, когда была демонтирована Бреттон-Вудская валютная система, с печатного станка ФРС США был снят «золотой тормоз» (отменено покрытие эмиссии долларов США золотым запасом). С этого времени началось целенаправленное уничтожение валютных клиринговых соглашений, поскольку они снижали спрос на продукцию ФРС США в разы. Сегодня интерес к валютным клирингам как альтернативе долларова диктата Вашингтона опять возрастает.

3. Товарообменные операции, основанные на альтернативных деньгах. Од-

ним из способов выживания в современном мире, где всем участникам экономических отношений активно навязывается доллар США, называемый по недоразумению деньгами, является создание альтернативных денег. То есть таких денег, которые могли бы действительно выполнять свои экономические функции (в первую очередь, меры стоимости и средства обмена). В разных странах мира на уровне отдельных городов и районов появляется большое количество местных денег. Конечно, такие местные деньги не вытесняют полностью официальные деньги, но в ряде случаев потребность местного населения в официальных деньгах может уменьшаться в два и более раз. Местные деньги, имеющие форму бумажных знаков или записей в компьютере, активизируют обмен продуктами труда, производимыми в пределах района. Среди большого многообразия альтернативных денег особо стоит выделить бартерные деньги.

Многие эксперты признают, что в условиях нарастающей нестабильности в мире тема альтернативных (нетрадиционных) методов торговли и расчетов становится все более актуальной.¹

В свете вышесказанного, можно предположить, что экономика в скором времени может прийти к дезинтермедиации. Отказ банков от посреднических операций на рынке ссудных капиталов с переходом на выпуск собственных ценных бумаг. Б. Изъятие вкладчиками своих депозитов из банков и перемещение денежных средств на неорганизованный кредитный рынок. В. Уход кредитных средств за пределы национальной кредитно-финансовой системы. Так же его можно описать, как отток денежных средств с депозитов финансовых посредников, для вложения их в инвестиции с более высокой доходностью.² Согласно этим определениям, дезинтермедиация это явление при котором банковский сектор (один из наиболее влиятельных и распространенных секторов финансового посредничества) перестает функционировать из-за обесценивания денег, как таковых.

В развивающихся странах низкий уровень реализации функций финансового посредничества банками обусловлен состоянием экономики, при котором финансовые институты не имеют возможности выполнять свои посреднические функции. Необходимыми условиями для реализации посреднических функций финансовыми институтами являются:

-наличие в экономике эффективных механизмов аккумуляции денежных сбережений общества, исключающих вероятность обхода финансовой системы;

-наличие объектов инвестирования денежных средств, обеспечивающих приемлемый уровень риска и дохода для инвесторов;

-наличие институциональных механизмов, обеспечивающих реализацию прав экономических субъектов; 4) наличие благоприятной конкурентной среды, которая способствует снижению транзакционных издержек и улучшает каче-

¹ Катсонов В. Смерть денег и альтернативные экономические отношения // 25.02.2016г. // <http://www.fondsk.ru/>

² Козлова С.Ю. // Дезинтеграция в банковском секторе <http://teoria-practica.ru/>

ство услуг. Отсутствие данных условий в экономике ведет к дисфункции банковского посредничества.¹

Финансовое посредничество банков в нашей стране, не может похвастаться долгой историей. При плановой экономике не могло быть нужды в информации о качестве заемщика и кредитора, не было необходимости в поиске путей для долгосрочных вложений и инвестиций. Все было подчинено госплану, в котором были прописаны все затраты производств и остальных секторов, при возникновении нештатных ситуаций все финансировалось напрямую из бюджета. У предприятий не было нужды искать оборотные средства на стороне.

Во времена перестройки, финансовое посредничество все еще не могло набрать достаточную силу, в виду большого отставания от уже развитых систем Европы и США. В этот период финансовые рынки, финансовые отношения были не развиты, темпы инфляции были предельно высоки, защита кредиторов была на очень низком уровне, издержки высоки, а квалификация в сфере анализа и мониторинга минимальна. Это повлекло за собой привлечение банками средств и размещение их не в реальном векторе экономики, где в нем была острая необходимость, в связи с переходом к рыночной экономике, а размещение средств на более безопасном внутреннем финансовом рынке (ГКО и форвардные контракты).

После 1998 года, в период подъема экономики банки развивались быстрее и их операции уже не носили, столь ярко выраженный, спекулятивный характер. Развивались технологии, информация по заемщикам стала более доступна, риски снизились. Стало выгодно инвестировать не только в государственные ценные бумаги, но и в реальный сектор экономики. Но несмотря на это, банки все еще не в состоянии выполнять свои функции финансовых посредников в полную силу.

Осуществлять эффективное инвестирование аккумулированных денежных средств банкам мешают высокие кредитные риски вложений в реальный сектор, низкий уровень рентабельности большинства российских предприятий, технологическая отсталость производства, вызывающая повышенную себестоимость продукции, ее низкую конкурентоспособность, отсутствие спроса, недостаточный уровень менеджмента. Следствием этого является принципиальный разрыв между возможностью банковского сектора предоставлять финансовые ресурсы и способностью нефинансового сектора эффективно использовать и обслуживать их.

Взаимодействие банков и заемщиков также осложняется существенными пробелами в законодательстве, обеспечивающем защиту прав кредиторов. В частности, речь идет о правовых нормах, регулирующих права кредиторов при банкротстве должника, залоговые отношения. Остается недостаточно развитой система и инфраструктура оказания банковских услуг. Значительные операционные и накладные расходы банковской деятельности обуслав-

¹ Козлова С.Ю. // Дезинтеграция в банковском секторе <http://teoria-practica.ru/>

ливают высокую стоимость услуг. Необходимая для эффективного функционирования финансовых посредников конкурентная среда не сформирована.

Несмотря на значительное количество участников, банковский рынок является сильно монополизированным из-за доминирующей роли государственных банков, а также ярко выраженной сегментированности клиентов. Это обуславливает неравный доступ к государственной помощи на основе критериев размера и значимости, способствует развитию внеэкономических методов конкуренции.¹

Все эти проблемы свидетельствуют о невозможности, по крайней мере, в настоящий момент, для выполнения банками своих функций финансовых посредников. Для решения этих проблем в настоящее время, в период финансового кризиса мобилизованы все силы, как правительства и самих банков и прочих финансовых структур, так и их регулятора, Центрального Банка РФ. На состоявшемся недавно форуме FINOPOLIS 2016 в Татарстане, руководитель регулятора выразила надежду на полное понимание и сотрудничество всех секторов финансового рынка. Основной упор было предложено сделать на развитие информационного сектора, применение современных цифровых технологий в финансовом секторе, перспективам его технологического развития, создание новых продуктов и услуг, а так же на конструктивное взаимодействие с органами государственной власти. На форуме так же был рассмотрен вопрос о роботизации обслуживания инвесторов средней руки. «Речь идет в первую очередь об инвесторах, которые готовы вкладывать не десятки миллионов рублей, а сотни тысяч. Обслуживание таких клиентов в форме личных консультаций не является рентабельным. Новые технологии позволят автоматизировать процесс, существенно удешевить его и в результате вовлечь класс этих клиентов в активное инвестирование на финансовом рынке. Они, возможно, не будут каждый день торговать на Московской бирже или других площадках. Однако они смогут формировать свои инвестиционные портфели не только из банковских депозитов, но и более сложных продуктов. А это, в свою очередь, даст таким гражданам шанс получить больший доход на вложенные средства.

«Новая бизнес-модель является, по сути голубым океаном, она позволит расширить присутствие наших граждан на финансовом рынке, а эмитентам успешнее проводить размещение акций, облигаций. В целом рынок от этого, безусловно, выиграет», - считает первый зампреда Банка России Сергей Швецов». Новым словом на финансовом рынке стал набирающий все больше оборотов краудфандинг. «Банк России проводит мониторинг новых моделей взаимодействия кредиторов и заемщиков и разрабатывает проект регулирования, но не намерен вводить его раньше времени, чтобы не помешать формированию этого рынка. Об этом шла речь на заседании секции, где

¹ Козлова С.Ю. // Дезинтеграция в банковском секторе <http://teoria-practica.ru/>

обсуждались возможности краудфандинга и p2p-площадок для финансирования малого предпринимательства.

Потенциал развития краудфандинга как модели взаимодействия кредиторов и заемщиков без участия финансового посредника обусловлен, прежде всего, быстрым развитием интернета и формированием различных социальных сред, поддерживающих и развивающих различные виды социального инвестирования. Но оценивая перспективы этого направления, нельзя забывать и о рисках, которые оно содержит, отметил в своем выступлении руководитель Службы по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров Банка России Михаил Мамута.

Сейчас на этом рынке, кроме стандартного P2P-кредитования (от человека к человеку), появились модели, где речь идет о долевом привлечении средств в капитал компаний (p2b), смешанные модели, а также безвозмездное софинансирование гражданами различного рода проектов, в том числе социальных.

Среди основных рисков - качество проверки бизнес -проекта, непрозрачность представленной в Интернете «витрины», отсутствие гарантии возврата средств, отсутствие требований по контролю за инвестированием собранных денег и ряд других. «В Банке России создана рабочая группа с участием представителей ряда площадок, кроме того, мы проводим постоянный мониторинг краудфандинга, в ходе которого анализируем происходящие процессы и выявляем специфику существующих моделей, - рассказал Михаил Мамута. Сейчас в мониторинге участвуют почти 20 площадок, хотя началось с 6, а сегодня во время сессии подошли представители еще трех и тоже выразили готовность участвовать в мониторинге».

Учитывая небольшие объемы этого рынка (совокупный объем площадок не превышает 1 миллиарда рублей) и то, что он еще не окончательно сформирован, регулятор не считает необходимым вводить в этой сфере регулирование, чтобы не помешать формированию бизнес-моделей. По словам Михаила Мамуты, условием для перехода к регулированию будет значительное увеличение как объема, так и масштаба краудфандинговых операций либо появление существенных риск-событий: «Таким событием, например, может стать формирование некоей изначально порочной модели, которую нужно будет останавливать», - объяснил Мамута. Постепенный переход к регулированию этого рынка начнется не ранее второй половины 2017 года».

Можно выразить мнение, что финансовый рынок России не стоит на месте, при существующих предпосылках к стагнации появляются новые модели инвестирования. Государство уже не отворачивается от проблем финансового рынка, оно принимает меры для решения возникающих негативных ситуаций.

Роль финансовых посредников упрощается, но не уходит на второй план, они модернизируются, осваивают новые технологии, ищут новых клиентов в различных отраслях бизнеса. Возможно в ближайшем будущем будут появляться все новые и новые виды финансового посредничества, взамен

уходящим и отжившим свой век. Возможно банки уже не будут играть такую важную роль в кредитовании, в связи с желанием продавцов самостоятельно осуществлять функции заемщика, от банков может потребовать только предоставление своей инфраструктуры.

Необходимо организовать правильную систему, ведь клиент хочет приходить туда, где ему удобно, и получать финансовые сервисы там, где он живет. Третий важный момент: клиент хочет получать от банка или ритейлера положительные эмоции. Если это получится, то клиент останется с этим банком, сервисной социальной сетью или магазином надолго. Российское законодательство в финансовой сфере имеет тенденцию к постоянному изменению, идет процесс выработки определенных механизмов, что связано с несовершенством механизмов российской рыночной экономики и отсутствием прочной историко-правовой связи в российском финансовом законодательстве.

В течение последних лет финансовый сектор много претерпел значительных трансформаций. Это, прежде всего, касается институциональных изменений, появления финансовых конгломератов, значительного роста объемов и структуры активов отдельных подсекторов. Такие изменения объективно обусловили потребность в новых подходах к регулированию и надзору за деятельностью учреждений на рынке финансовых услуг, а также необходимость внедрения новых моделей наблюдательных систем.

Список использованных источников:

1. Кох Л.В., Кох Ю.В., Банки и теневая банковская система, как финансовые посредники // Вести Заб. гос. ун-та. 2016. Т.22 №2.
2. Козлова С.Ю. // Дезинтеграция в банковском секторе <http://teoria-practica.ru/>
3. Катсонов В. Смерть денег и альтернативные экономические отношения // 25.02.2016г. // <http://www.fondsk.ru/>
4. Материалы форума FINOPOLIS 2016 <http://finopolis.ru/materials-of-forum2016/>
5. Дроздовская Л.П., Рожков Ю.В. Банковская сфера: механизм информационно-финансовой интермедиации: монография. Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2013.
6. Ильина Т.Г. Финансовое посредничество в экономике // Проблемы учета финансов. 2011 № 4.
7. Кодрес Лора Е. Что такое теневая банковская система // Финансы и развитие. 2013. № 2. Вып. 50.
8. Жуков Е.Ф., Эриашвили Н.Д., Зеленкова Н.М./ Деньги. Кредит. Банки. / 4-е изд., перераб. и доп. М., 2011.
9. Белотелова Н.П./ Деньги. Кредит. Банки./ 4-е изд. М., 2013.
10. Национальная платежная система. Бизнес-энциклопедия. М., 2013.

*Романцева А., студентка 4 курса очного отделения
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика» (бакалавриат).
Научный руководитель д.э.н., профессор Миронова Н.Н.*

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ПРИМЕРЕ ООО «ХОФТЕК»

Аннотация: в статье рассмотрена экономическая сущность прибыли, основные факторы, влияющие на ее оптимизацию.

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, экономический эффект.

Основную часть прибыли предприятия получают от реализации продукции и услуг. В процессе анализа изучаются динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяются факторы изменения ее суммы. Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации продукции, ее структуры, себестоимости и уровня среднереализационных цен.

Объем реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли¹.

Структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет и наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится. Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли и наоборот.

Изменение уровня среднереализационных цен и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает и наоборот. Прибыль (убыток) от продажи продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от продажи в действующих ценах без НДС и акцизов и затратами на производство и реализацию продукции. Прибыль от продажи продукции зависит от объема реализа-

¹ Мазур Л.В., Плахов А.В. //Налогообложение малого бизнеса и доходы бюджетной системы РФ Вестник ОрелГИЭТ. 2015. № 2 (32). С.88.

ции, структуры реализованной продукции, уровня цен и себестоимости единицы продукции.

Проведя факторный анализ на предприятии ООО «Хофтек» можно сделать вывод о влиянии изменения различных факторов на отклонение прибыли (убытка) от продажи основных видов продукции. Под влиянием изменения объема реализации сумма прибыли от реализации основных видов продукции уменьшилась. Также отрицательно повлияло на прибыль от реализации основных видов продукции изменение себестоимости единицы продукции, что привело к снижению прибыли. Росту суммы прибыли способствовали изменения уровня реализационных цен. Изменение структуры проданной продукции оказало незначительное влияние в сторону увеличения прибыли от реализации основных видов продукции. При рассмотрении совокупного влияния факторов прибыль от реализации основных видов продукции уменьшилась.

Проведя маржинальный анализ прибыли, мы видим, что эффект производственного рычага в 2015 году значительно вырос по сравнению с 2013 годом. Это говорит о увеличении предпринимательского риска. Порог рентабельности в 2015 снизился. Оценив показатель запас финансовой устойчивости в 2015 году по сравнению с 2013 и 2014 годами, он увеличился в два раза, это говорит о том, что предприятие стало ещё более финансово устойчиво, риск банкротства минимальный, а в 2013 и 2014 году он был умеренным.

Анализируя рентабельность реализации отдельных видов продукции ООО «Хофтек», можно сделать вывод о том, что рентабельным является только реализация товара. Изменение рентабельности в 2015 году по отношению к 2014 году произошло в сторону уменьшения на 0,17 за счет изменения себестоимости и в сторону увеличения на 0,05 за счет изменения цены. Остальные виды продукции являются убыточными.

Данное предприятие находится на неблагоприятной стадии производства и на грани банкротства. Выход из кризисной ситуации всегда существует. Выбор между ликвидацией и оздоровлением предприятия является сложной задачей которая решается совместными усилиями управленческих служб предприятия местными региональными и федеральными органами власти. Если ограничиваться финансовыми аспектами проблемы то недостаток средств предприятия и возможности его компенсирования и восполнения с одной стороны затраты на ликвидацию - с другой являются критериями по которым можно решить вопрос о сохранении или ликвидации предприятия.

Таким образом, принимается решение либо о реорганизации предприятия с целью его сохранения либо о его ликвидации.

В данном случае перед нами стоят следующие задачи:

- восстановить платежеспособность и стабилизировать финансовое положение предприятия;
- разработать стратегию развития и провести на ее основе реструктуризацию предприятия с целью устранения причин кризиса недопущения повторения кризисных явлений в будущем.

Целью долгосрочных методов финансового оздоровления является:

- обеспечение устойчивого финансового положения предприятия в долгосрочной перспективе;

- создание оптимальной структуры баланса и финансовых результатов устойчивости финансовой системы предприятия к неблагоприятным внешним воздействиям.

Долгосрочными методами финансового оздоровления являются¹:

- активный маркетинг с целью поиска перспективной рыночной ниши;

- поиск стратегических инвестиций;

- смена активов под новую продукцию.

Сущность стабилизационной программы заключается в маневре денежными средствами для заполнения разрыва между их расходом и поступлением. Маневр осуществляется как уже полученными и материализованными средствами в активах предприятия, так и теми, что могут быть получены, если предприятие переживет кризис. Заполнение «кризисной ямы» может быть осуществлено и увеличением поступления денежных средств (максимизацией), и уменьшением текущей потребности в оборотных средствах (экономией). Рассмотрим мероприятия стабилизационной программы, обеспечивающие решения этой задачи. Увеличение денежных средств основано на переводе активов предприятия в денежную форму. Это требует решительных и нередко шокирующих обычного руководителя предприятия шагов, так как связано со значительными потерями. Потери неизбежны.

В результате проведенного анализа с целью повышения прибыли необходимо провести следующие мероприятия:

1. Необходимо ввести жесткую систему финансового планирования и бюджетирования на предприятии. Основное отличие бюджетирования от финансового планирования заключается в делегировании финансовой ответственности.

Общим основным бюджетом является скоординированный по всем подразделениям и функциям план работы предприятия в целом, который объединяет составные части отдельных бюджетов и характеризует поток информации для принятия и контроля управленческих решений в сфере финансового планирования.

Основной бюджет рассматривает в количественном выражении будущую прибыль, денежные потоки и сопутствующие планы. При этом основной бюджет – это итог множества обсуждений и решений о будущем развитии предприятия, который призван обеспечить как оперативное, так и финансовое управление. Расчеты, которые осуществляются в процессе разработки бюджета предприятия, в полном объеме и своевременно позволяют определить необходимый объем денежных средств для реализации принятых решений, а также источники этих средств.

¹ Шинкарёва Л.И., Плахов А.В. Доход и риск фирмы при финансовых инвестициях // Экономические и гуманитарные науки. 2013. № 5. С.98.

Положительный эффект от составления бюджета состоит в повышении гибкости предприятия от возможностей предвидеть результаты управленческих решений, определять базовые установки каждой сферы деятельности предприятия и просчитать различные варианты, подготавливая заранее ответные действия на потенциальные изменения во внешней и во внутренней среде.

Бюджетирование выполняет следующие функции¹:

- Аналитическую;
- Финансового планирования;
- Финансового учета;
- Финансового контроля;
- Мотивационная;
- Координационная;
- Коммуникационная.

На практике затраты можно снизить на 5–10 % по каждой из статей основных затрат. В данном случае необходимо ежемесячно проводить инвентаризацию издержек.

2. Сокращение затрат на электроэнергию.

- Провести переход на экономное расходование энергии на предприятии. - Приобрести энергосберегающие лампы, внедрить датчики дневного/ночного расходования электроэнергии.

3. Сократить затраты на содержание персонала.

- Возможно, сократить случаи выплаты материальной помощи, премий за счет чистой прибыли предприятия. Сократить затраты на корпоративы.

- Провести совмещение некоторых смежных должностей, исключить при этом дублирование должностей, в особенности управленческого персонала.

4. Сократить затраты на эксплуатацию оборудования.

- Ввести использование возвратного лизинга оборудования.
- Сократить до минимума технологические простои.
- Уменьшить издержки во время перерывов и отдыха.
- Практиковать сдачу в аренду или продажу неиспользуемого предприятием оборудования.

5. Сократить затраты на сбыт.

- Сократить затраты на транспортировку путем привлечения услуг логистической компании или опытного логиста, установления оптимальных тарифных ставок.

- Автоматизировать учет сбываемой продукции.

6. Снизить административные расходы.

- Сократить затраты на Интернет и услуги телефонных операторов посредством контроля за расходами, сокращения Интернет-трафика.

- Сократить представительские расходы.

¹ Мазур Л.В., Плахов А.В. //Налогообложение малого бизнеса и доходы бюджетной системы РФ Вестник ОрелГИЭТ. 2015. № 2. С.77.

- Оптимизировать расходы на рекламу в рамках, которые установлены законодательно.

7. Сокращение затрат на сырье и материалы. Предлагается: провести ООО «Хофтек» пересмотр контрактов с поставщиками; изыскать возможности для осуществления подсобных работ своими силами; разрабатывать предварительные сметы для четкого расчета необходимого объема сырья и материалов.

Подводя итог, можно отметить, что предложенные мероприятия помогут предприятию ООО «Хофтек» выйти из кризисного финансового положения, в частности сокращения затрат и повышения рентабельности, однако их эффективная реализация возможна при комплексном поступательном подходе, а также непрерывном контроле за их исполнением.

Список использованных источников:

1. Мазур Л.В., Плахов А.В. //Налогообложение малого бизнеса и доходы бюджетной системы РФ Вестник ОрелГИЭТ. 2015. № 2.
2. Шинкарёва Л.И., Плахов А.В. Доход и риск фирмы при финансовых инвестициях // Экономические и гуманитарные науки. 2013. № 5.
3. Шинкарёва Л.И., Плахов А.В. Неформализованные методы анализа риска инвестиционного проекта // Экономические и гуманитарные науки. 2013. № 4 (219).

*Мирошниченко М.М., студент 2 курса очного отделения факультета экономики, управления и права АНО ВО «Национальный институт бизнеса», направление «Экономика» (бакалавриат).
Научный руководитель: к.э.н., доцент Жеребцов В. И.*

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ, ЗАРУБЕЖНЫЕ МОДЕЛИ И ЕГО ПРОБЛЕМЫ В РОССИИ

Аннотация: в статье раскрыта экономическая сущность ипотечного кредитования, рассмотрены модели ипотечного кредитования.

Ключевые слова: экономика, ипотечное кредитование, кредит, банки.

Ипотечное кредитование - долгосрочный кредит, предоставляемый юридическому или физическому лицу банками под залог недвижимости: земли производственных и жилых зданий, помещений, сооружений. Самый распространенный вариант использования ипотеки в России — это покупка физическим лицом квартиры в кредит. Закладывается при этом, как правило, вновь покупаемое жилье.

В России на ипотечном рынке активно работают не более ста банков, преимущественно московских. В ТОП-5 ипотечных банков согласно рейтингу «Ру-

сипотеки» уже на протяжении нескольких лет входят Сбербанк, ВТБ24, Газпромбанк, Дельта Кредит, Росбанк.

В западной практике используют три различных модели ипотечного кредитования.

Одноуровневая модель уже долгое время действует в ряде западноевропейских стран – Дании, Германии, Франции и т.д.

В этой модели кредиторами, как правило, являются специально учрежденные кредитные организации – ипотечные банки. Они подлежат государственной регистрации в Центральном банке. Банк сам выпускает ипотечные бумаги. Для этого механизма характерно соединение функций эмитента ипотечных облигаций, кредитора, управляющей компании по обслуживанию ипотечных кредитов и ипотечных облигаций в одном лице – в банке.

С учетом действующего законодательства РФ одноуровневая ипотека предполагает наличие следующих обязательных участников: 1) ипотечные банки; 2) страховые компании, осуществляющие страхование заложенного имущества; 3) компании по работе с недвижимостью. Одноуровневая модель ипотечного кредитования гораздо ближе российскому законодательству. Будет ли она работать в России, пока неизвестно¹.

В немецкой модели вкладчик заключает со специализированными кредитными учреждениями (ипотечно-сберегательными банками) договор, по которому обязуется в течение определенного срока регулярно увеличивать свой вклад в ипотечно-сберегательный банк до определенной величины. В свою очередь, ипотечно-сберегательный банк берет на себя обязательство по истечении этого срока выдать ипотечный кредит вкладчику. Ставки по вносимому депозиту и по получаемому ипотечному кредиту ниже рыночных.

Применяемая модель в России внешне похожа на немецкую, однако внутренняя схема имеет другое содержание. Средства, которые выплачивает клиент в ходе периода накопления, используются не на выдачу кредитов заемщикам, а на финансирование строительства жилого дома.

Двухуровневая модель. По такой американской модели банк выдает заемщику ипотечный кредит, обеспеченный залогом на недвижимость. Затем банк может продать право требования по ипотечному кредиту государственному ипотечному агентству. Из «выкупленных» требований по ипотечным кредитам агентство формирует соглашение между предпринимателями, на основе которого выпускает облигации. Таким образом, финансирование ипотеки идет в основном за счет развитого вторичного рынка ценных бумаг в основном институциональные инвесторы – пенсионные фонды, инвестиционные фонды, страховые компании и др.

В России отсутствуют важнейшие инструменты, на которых стоит вся западная ипотека. Долгосрочные вложения на 60% обеспечиваются акциями, муниципальными и корпоративными облигациями. Швейцарцам, например,

¹ Крупнов Ю.С. Проблемы развития жилищного кредита в России//Финансы и кредит. № 16. 2013. С.56.

именно благодаря наличию такого ассортимента инструментов удалось создать крайне дешевую систему кредитования.

Ипотечные облигации и институт вторичного ипотечного рынка – это именно те механизмы, которые позволяют операторам первичного ипотечного рынка привлекать дешевые и долгосрочные ресурсы. Сегодня банки, реализующие ипотечные программы, ориентируются на свои средства, бюджетные деньги либо на средства международных инвесторов.

Применение в России зарубежного опыта, не предполагает заимствование зарубежных принципов функционирования ипотечного кредитования. В любом случае будут учитываться индивидуальные особенности Российского ипотечного рынка.

Самым существенным недостатком ипотеки является так называемая «переплата» за квартиру, которая может достигать 100% и более. «Переплата» по ипотеке включает в себя проценты по ипотечному кредиту и ежегодные суммы обязательного страхования. Кроме того, в процессе получения ипотечного кредита заемщику приходится нести еще некоторые дополнительные расходы, такие как оплата услуг оценочной компании и нотариуса, плата банку за рассмотрение заявки на кредит, сбор за ведение ссудного счета и т.п. В совокупности накладные расходы составляют 5-10% стоимости приобретаемого жилья.

Еще один «минус» ипотеки - большое количество требований ипотечных банков к заемщикам: документальное подтверждение доходов, определенный стаж работы на одном месте, положительная кредитная история, возможность представить поручителей по кредиту и т.д.

Основные проблемы ипотечного кредитования¹:

- общие макроэкономические проблемы (инфляция, дефицит долгосрочных кредитных ресурсов, отсутствие массового собственника, обладающего залоговым имуществом и т.д.);
- слабость институтов оценки недвижимости (только зарождаются);
- существующие ипотечные банки в своем большинстве обычные КБ с незначительной долей предоставленных ипотечных кредитов;
- неразвитость ипотечного законодательства, до 1997 г. отсутствовало юридическое обоснование использования такого финансового инструмента как закладная;
- ограниченность сферы применения ипотеки только жилищным кредитованием на чрезвычайно жестких условиях для заемщика (срок - не более 10 лет, чаще 1-3 года, высокие процентные ставки - в 2000 году в среднем 10% годовых в валюте по накопительной схеме, т.е. он накапливается на срочном депозите 30-50% стоимости будущего жилья), квартира находится в залоге до полного погашения ссудной задолженности.

¹ www.cbr.ru

Перспективы развития ипотеки в России связаны с принятием специального закона об ипотеке и созданием соответствующих организационных структур, такие как ипотечные активы и развитый рынок закладных.

Список использованных источников:

1. Банковское дело/Под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. М., 2013.
2. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Под ред. Иванова В.В., Соколова Б.И. - 2-е изд., перераб. и доп. М., 2011.
3. Карпинская В. Все жилое – в кредит// Прямые инвестиции. № 1. 2014.
4. Крупнов Ю.С. Проблемы развития жилищного кредита в России//Финансы и кредит. № 16. 2013.
5. Мурычев А. Проблемы и перспективы развития ипотеки в РФ//Банковское дело.-
6. www.cbr.ru

*Таран М.В., магистрант 2го курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика».
Научный руководитель: Решетов К.Ю.*

ОСОБЕННОСТИ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ В ЕЕ РАМКАХ АУДИТА

Аннотация. В представленной статье рассматриваются вопросы необходимости наличия и актуальности упрощенной системы налогообложения в современной российской экономике. Также в работе показываются ее основные особенности использования. Представляется информация о теоретических и практических аспектах аудиторской проверки лиц, использующих упрощенную систему налогообложения.

Ключевые слова: налог, налогообложение, налоговая система, сборы, взносы, налоговая ставка, малое предприятие, малый бизнес, предпринимательство, упрощенная система налогообложения, общая система налогообложения, налогоплательщик, налоговый агент, налоговый учет, бухгалтерский учет, отчетность, аудит, аудитор, аудиторская проверка, первичные документы, документооборот.

Неотъемлемой частью каждого государства является налоговая система, главная цель существования которой заключается в обеспечении имеющихся потребностей государства. А т.к. сегодня оно возлагает большие надежды на малый бизнес как на резерв, применение которого может поднять экономику страны, то снижение налогового бремени для всех субъектов малого предпри-

нимательства и облегчение их налогового учета является одним из приоритетов деятельности государственных органов власти. Чтобы достигнуть данные цели в России была введена в действие упрощенная система налогообложения (УСН), которая по сути является альтернативой общей системе налогообложения (ОСН).

Все организации и индивидуальные предприниматели знакомы с запутанностью и противоречивостью российского налогового законодательства, которое устанавливает многообразие форм и видов налогов и сборов, характеризующихся сложными алгоритмами их уплаты и расчета.

Верное исчисление налогов на данный момент важно для каждого предприятия и индивидуального предпринимателя, ведь за нарушение действующего налогового законодательства предусмотрены различные меры ответственности, начиная административной и заканчивая уголовной. Данным фактором обусловлена необходимость оптимальной организации бухгалтерского и налогового учета при применении УСН, а также необходимость проведения грамотной аудиторской проверки в рамках этой системы.

В целом, налоговое законодательство в РФ нестабильно, многие научные публикации и учебные материалы по налогообложению устарели. Сегодня в научной и учебной литературе по аудиту и бухгалтерскому учету не уделяется должного внимания проблемам проведения аудита на предприятиях, которые используют упрощенную систему налогообложения. Соответственно, исследование, осуществляемое в рамках этой статьи, имеет определенные элементы новизны.

Упрощенная система налогообложения является специальным налоговым режимом, который ориентирован на уменьшение налогового бремени в организациях, представляющих малый бизнес. Согласно статье 346.20 Налогового Кодекса РФ [2] устанавливаются определенные налоговые ставки по УСН:

- если объектом налогообложения являются «доходы» – 6%. При этом с 1 января 2016 года согласно действующему законодательству устанавливаются дифференцированные налоговые ставки, находящиеся в пределах 1-6%, в зависимости от существующих категорий налогоплательщиков;

- в случае если объектом налогообложения являются «доходы, которые уменьшены на величину расходов» – 15%. Также Налоговым кодексом РФ устанавливаются дифференцированные налоговые ставки, которые находятся в пределах 5-15% в зависимости от конкретной категории налогоплательщиков.

Отразим налоги, сборы и взносы, которые уплачиваются в случае, если лицо не перешло на упрощенную систему налогообложения:

- общие страховые взносы на обязательное пенсионное страхование;
- общие страховые взносы на обязательное социальное страхование;
- общие страховые взносы на обязательное медицинское страхование;
- НДС;
- налог на прибыль компаний (ИП не уплачивают);
- НДФЛ (уплачивается ИП);
- налог на имущество;

- акцизы;
- таможенная пошлина;
- государственная пошлина;
- земельный налог;
- транспортный налог;
- водный налог и др.

Все юридические лица с 2014 года обязаны вести бухгалтерский учет в соответствии с конкретной учетной политикой. В равной степени данное требование касается всех компаний, которые используют упрощенную систему налогообложения.

Эти компании должны хранить всю первичную информацию и журналы ведения учета, отсутствие некоторых документов можно отнести к грубой ошибке.

При недостатке документов, необходимых для отображения учета на компанию налагается штраф от 5 до 10 тысяч рублей.

Упрощенная система налогообложения реализуется согласно установленной главе НК РФ (26-я глава). Эта глава предназначена для использования представителями малого бизнеса.

Когда компания переходит на упрощенную систему налогообложения, то вместо ряда основных налогов уплачивает только единый налог. В данном случае компания перестает уплачивать налог на имущество организаций, а также налог на прибыль, взносы в государственные внебюджетные фонды, НДС. Иные налоги и сборы компания обязана платить в общем порядке.

Отметим, что на данную систему налогообложения может перейти малое предприятие, если выручка от продажи товаров, (продукции, работ, услуг) за 9 месяцев предыдущего года не превышает 112,5 млн. рублей [4].

Организации не могут использовать упрощенную систему налогообложения в случае, если:

- у компании присутствуют представительства или филиалы;
- в деятельности компании участвуют иные фирмы и владеют более 1/4 их уставного капитала;

Средняя численность работников превышает 100 человек;

- компании являются производителями подакцизных товаров;
- остаточная стоимость основных средств превышает 150 млн. рублей и др.

Согласно Налоговому Кодексу Российской Федерации при использовании упрощенной системы налогообложения, индивидуальные предприниматели и компании обязаны:

- исполнять обязанности налоговых агентов;
- уплачивать страховые взносы на обязательное пенсионное страхование с учетом действующего законодательства РФ;
- вести налоговый учет расходов и доходов в «Книге учетов доходов и расходов»;
- соблюдать совокупный порядок ведения всех кассовых операций, представления актуальной статистической отчетности;

- уплачивать другие налоги в общем порядке, предусмотренном действующим законодательством [6].

Главным элементом ведения бухгалтерского учета при использовании упрощенной системы налогообложения является выбор формы бухгалтерского учета. Важно определиться с применяемыми принципами документирования хозяйственных операций, реализуемых компанией. Это документирование обязательно должно быть сплошным и осуществляться при помощи формирования определенных носителей первичной учетной информации.

Основными критериями для выбора формы бухгалтерского учета являются потребности и масштабы управления и производства, а также численность сотрудников. Например, субъектам упрощенной системы налогообложения, которые заняты в материальной сфере производства, всегда рекомендуется применять реестры, непосредственно предусмотренные в журнально-ордерной форме учета.

Для аудита упрощенной системы налогообложения в той или иной компании на начальном этапе осуществляется планирование проверки. На стадии планирования орган, проводящий аудит, предварительно оценивает системы внутреннего контроля и бухгалтерского учета в компании. Для этого аудитор реализует процедуру тестирования [8].

Затем предварительно оценивается общее состояние бухгалтерского учета в компании, проводится опрос бухгалтера. Аудитор обязан проверить, имеет ли право компания переходить на специальный налоговый режим в форме уплаты единого налога.

Проверка бухгалтерского учета компании начинается с аудита документооборота. Чтобы осуществить проверку документооборота осуществляется анализ первичных документов по учету существующих средств компании на предмет их правильности оформления и унификации. Всю информацию по проверенным первичным документам аудитор заносит в специальные рабочие документы.

Затем осуществляется аудиторская проверка финансово-хозяйственной деятельности организации в целом на основе данных бухгалтерского учета. По итогам проверки бухгалтерского учета предприятия аудитор делает соответствующие обобщения и выводы [12]. Для малых предприятий, которые применяют упрощенную систему налогообложения, существует универсальная методика по проведению аудиторской проверки.

В данную схему вносятся следующие дополнения:

- общее ознакомление с системой внутреннего контроля и бухгалтерского учета. Во время предварительного планирования аудитор должен ознакомиться с системой внутреннего контроля и бухгалтерского учета экономического субъекта. В случае выявления недостатков данных систем аудитор отражает эту информацию в своих рабочих документах, а потом в аудиторском заключении;

- согласование всех условий проведения аудита, в договоре прав и обязанностей проведения аудиторской проверки компании.

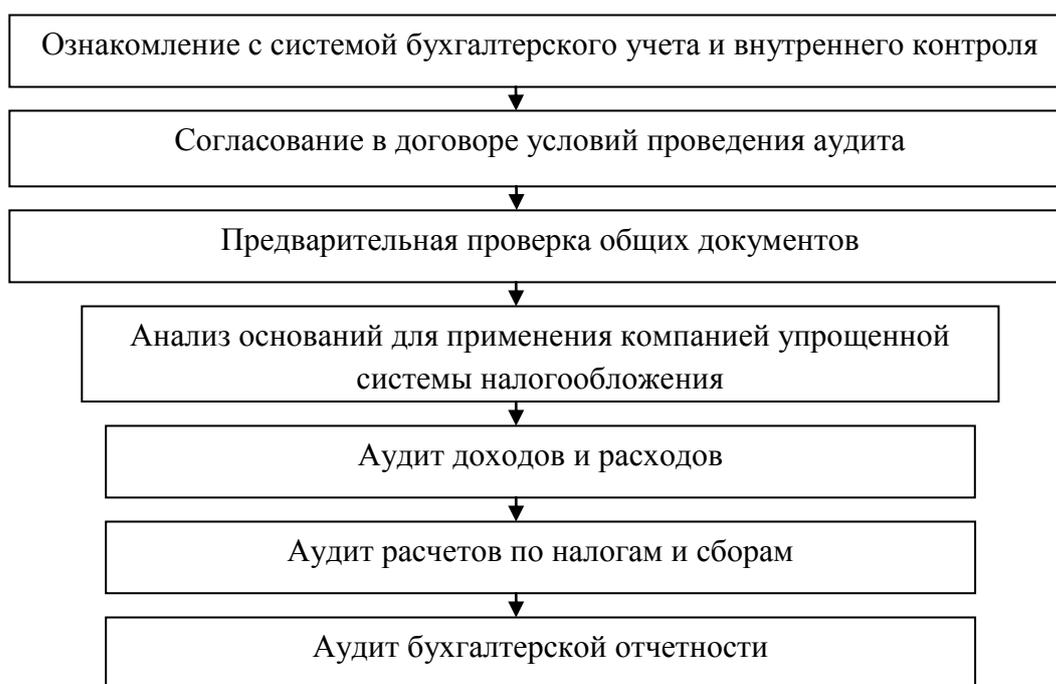


Рис. 1. Методика проведения аудита для малых предприятий, использующих упрощенную систему налогообложения

На начальном этапе проводится предварительная проверка общих документов, где определяется соответствие компании критериям малого бизнеса. Затем имеет место быть ознакомление с системой бухгалтерского учета, а также внутреннего контроля.

Далее проводятся проверки учета финансовых результатов. Завершающим этапом данной проверки определяется аудит всех документов финансовой отчетности.

В 2016 году в Налоговый кодекс были внесены законодательные новшества, которые регулируют деятельность бухгалтеров компаний, использующих упрощенную систему налогообложения:

- основные средства дороже 100 тысяч рублей подлежат амортизации;
- добровольный НДС теперь не является доходом. Это актуально для компаний, которые самостоятельно оплачивают налог [8].

Кроме того, в 2015 году Министерство финансов внесла коррективы в организацию бухгалтерского учета компаний с упрощенной системой налогообложения:

- возможно объединение счетов бухгалтерского учета;
- компании, имеющие до 15 сотрудников, могут не применять двойную запись;
- основные средства и нематериальные активы можно не переоценивать;
- в случае если в компании осуществляется до 30 хозяйственных операций в месяц, возможно ведение лишь общей «Книги учета фактов хозяйственной деятельности», без соответствующих отдельных регистров по имуществу;
- не обязательно формирование резервов предстоящих расходов, но резер-

вы по сомнительным долгам не были отменены;

- любое исправление ошибок не требует пересчета данных за прошлые периоды, при этом результаты отражаются в текущем периоде.

Подведем итог. Сегодня имеет место быть частый переход предприятий малого предпринимательства и индивидуальных предпринимателей на упрощенную систему налогообложения. Как правило, компании, которые применяют эту систему, могут не вести бухгалтерский учет. Исключением является учет нематериальных активов и основных средств.

По нашему мнению, нормативно-правовое регулирование упрощенной системы налогообложения необходимо корректировать с учетом деятельности всех существующих форм организаций, отдельно.

Список использованных источников и литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 г. // СЗ РФ. 1998. № 31. ст. 3824.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05 августа 2000 г. № 117-ФЗ // СЗ РФ. 2000. № 32. ст. 3340.
3. Решетов К.Ю. Налоги и налогообложение. – М., 2013.
4. Винокурова А.Ю. Особенности аудита малых предприятий // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. №1. С. 119-123.
5. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.
6. Митрофанова И.А. Тлисов А.Б. Упрощенная система налогообложения – способ налоговой оптимизации // Налоги и финансовое право. 2015. №5. С. 90-97.
7. Решетов К.Ю. Организация налогового учета. – М., 2013.
8. Погорелова Т.Г. Приказчикова Н.К. Упрощенная система налогообложения как метод налоговой оптимизации // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2015. №8. С. 120-123.
9. Решетов К.Ю. Налоговое право. – М., 2015.
10. Федеральный закон Российской Федерации «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ // Российская газета. 2008. № 267.
11. Решетов К.Ю. Аудит. – М., 2013.
12. Полуляхова Е.Г. Сапрыкина Т.В. Упрощенная система налогообложения как фактор развития малого и среднего бизнеса в РФ // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. 2015. С. 106-108.
13. Решетов К.Ю. Международные стандарты аудита. – М., 2013.
14. Попович О.М. Роль аудиторского контроля в деятельности хозяйствующих субъектов // Правовая идея. 2013. №2.
15. Мысаченко В.И. Альтернативы промышленной политики и приоритеты структурных преобразований // Российское предпринимательство. 2008. Т. 6. №2. С. 28-32.
16. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.

17. Постановление Правительства Российской Федерации «О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость» от 26 декабря 2011 г. № 1137 // СЗ РФ. 2012. № 3. ст. 417.
18. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.
19. Мысаченко В.И. Формирование и развитие механизма структурных преобразований в промышленности России // автореферат диссертации. - М., 2009. - С. 15.
20. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – М., 2013.
21. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г. № 34н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 1998. № 23.
22. Решетов К.Ю. Современные российские предпринимательские структуры и влияние их масштаба на характер конкурентной борьбы // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 3. С. 75-78.
23. Прудий М.Н. Упрощенная система налогообложения// Социально-экономические проблемы и перспективы развития. Сборник научных статей по итогам 3-й международной студенческой научно-практической конференции. 2015. С. 106-107.
24. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» от 23 сентября 2002 № 696 г. // СЗ РФ. 2002. № 39. Ст. 346.
25. Решетов К.Ю. Стратегические альтернативы повышения конкурентоспособности отечественных малых инновационных предприятий // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2014. № 4. С. 144-147.
26. Старикова С.С. Упрощенная система налогообложения в налоговой системе // Наука – промышленности и сервису. 2013. №8. С. 294-299.
27. Решетов К.Ю. Принципы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур на макро-, мезо- и микроуровнях // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 6. С. 213-216.
28. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ // СЗ РФ. 2011. № 50. ст. 7344.
29. Решетов К.Ю. Конкурентоспособность малых и средних инновационных предпринимательских структур в России и зарубежный опыт стимулирования инновационного предпринимательства // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 6. С. 206-209.
30. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография / под общ. ред. О. И. Кирикова. - Воронеж, 2004. Том Книга 8.
31. Решетов К.Ю. Переход к МСФО как основное направление развития учетной деятельности в России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2008. № 2. С. 349-350.
32. Фадеева И.В. Упрощенная система налогообложения // Правовая идея. 2013.

№2.

33. Ивашкевич В.Б. Практический аудит. – М.: Магистр, 2010.

34. Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 3. С. 183-187.

35. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» – <http://www.consultant.ru> – по состоянию на 22.12.2016.

*Царькова Л.А., магистрант 2-го курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика»*

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ

Аннотация. В предлагаемой статье раскрывается важность системы финансового контроля, рассматривается суть «метода финансового контроля» и «формы финансового контроля». Также проводится обоснование введения строгой уголовной ответственности в отношении юридических лиц по финансовым преступлениям.

Ключевые слова: финансовый контроль, ревизия, проверка, аудит, аудиторская проверка, надзор, бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, финансовая отчетность, организация, юридическое лицо, хозяйственная деятельность, искажения, мошенничество, финансовая ошибка, уголовная ответственность.

В современных условиях развития экономики России для обеспечения устойчивого экономического роста важное значение имеет наличие модели эффективного управления государственными финансовыми ресурсами, основанного на интегрированной информационно-аналитической системе учета и контроля. Действенный финансовый контроль в государственном секторе обеспечивает увеличение государственных средств, уменьшение масштабов нарушений и хищений финансовых ресурсов, способствует улучшению общего экономического и социального климата в стране. В связи с этим вопрос приведения в соответствие финансового контроля потребностям настоящего приобретают особую актуальность.

Проблематике данного вопроса уделяли внимание такие специалисты как: Глазкова Е.А., Артемьева С.С. [8], Леверьева Е.В. [10], Личутина Е.А. [12], Скоряков О.В. [15] и др.

Следует отметить, что на сегодняшний день среди ученых нет единого мнения относительно трактовки понятия «метод финансового контроля». В этом контексте выделяют две противоположные точки зрения:

– процесс реализации финансового контроля рассматривается исключи-

тельно через формы этой деятельности, под которыми понимают способы конкретного выражения и организации контрольных действий, направленных на выполнение функций контроля, в частности через стандартизацию, идентификацию, лицензирование, экспертизу и мониторинг (наблюдение);

– процесс реализации финансового контроля рассматривается исключительно через методы этой деятельности, под которыми понимают совокупность способов и приемов проверки законности, достоверности и целесообразности операций предприятия. Сторонники этой точки зрения к методам финансового контроля относят инвентаризацию, анализ хозяйственной деятельности, проверку, обследование, ревизию и аудит.

Согласно проведенному анализу определений понятия «форма контроля» в научной литературе можно выделить несколько подходов к трактовке данной дефиниции: совокупность методов контроля; способ проведения контроля; внутренняя организация контроля.

Если рассматривать уровень субъектов хозяйствования, то реализация того или иного мероприятия финансового контроля на практике означает, что этот контроль существует и предприятие использует его в полной мере. Объем и характер рисков, связанных с внутренним финансовым контролем, варьируется в зависимости от характера и особенностей применяемых информационных технологий, которые потенциально обеспечивают преимущества в эффективности и результативности системы внутреннего финансового контроля, поскольку позволяют предприятию: последовательно применять предварительно определенные правила бизнеса и быстро осуществлять сложные расчеты при обработке значительных объемов данных и хозяйственных операций; усилить своевременность, достоверность, наличие и точность информации; способствовать внедрению дополнительных методов анализа информации и ее интерпретации; усилить способность осуществлять мониторинг результатов финансово-хозяйственной деятельности, учетной политики; уменьшить риск избегания контроля; усилить способность обеспечивать разграничение обязанностей путем введения контроля безопасности в прикладных и операционных системах и в базах данных.

Кроме того, МСА 240 «Ответственность аудитора за рассмотрение мошенничества в ходе аудиторской проверки финансовых отчетов» [21] требует отличать мошенничество управленческого персонала от ошибок и рассматривает две разновидности мошенничества, имеющие значение для аудитора, то есть искажение данных в результате незаконного присвоения активов и искажения, которые являются результатом ложной финансовой отчетности. Для аудитора важны два типа преднамеренных искажений: искажения, являющиеся результатом ложной финансовой отчетности, и искажения, которые являются результатом незаконного присвоения активов предприятия должностными лицами. Ложная финансовая отчетность часто включает избежание финансового контроля руководством структурных подразделений предприятия, что в целом производит впечатление эффективного функционирования. Ответственность руководства заключается в обеспечении надзора организации и функциониро-

вания финансового контроля для получения обоснованной уверенности в надежности отчетности, эффективности работы и соответствия законодательству. Такие меры уменьшают, но не исключают полностью риски искажений. Риск обнаружения существенных искажений вследствие мошенничества выше риска выявления в результате ошибки, поскольку для мошенничества могут использоваться достаточно сложные и тщательно организованные схемы сокрытия, например, подделка, намеренный пропуск операций, или неверное представление информации.

Для получения информации, необходимой для идентификации рисков существенных искажений вследствие мошенничества необходимо: получить ответы на запросы по надзору руководства за процессами управления для идентификации и реагирования на риски мошенничества и внутреннему контролю, который был установлен для уменьшения этих рисков; рассмотреть количество присутствующих факторов риска мошенничества; изучить любые необычные или неожиданные связи, которые были идентифицированы при проведении аудиторских процедур; рассмотреть другую информацию, которая может помочь в идентификации рисков существенных искажений вследствие мошенничества.

Кроме того, за последние годы научная проблема внедрения института уголовной ответственности юридических лиц в рамках финансового контроля и в Российской Федерации получила статус одной из самых актуальных.

Во-первых, понятие юридического лица активно используется во всех отраслях права, однако формировалось оно в рамках гражданско-правовой доктрины, в контексте регулирования имущественного оборота, и до сих пор не получило теоретической проработки. Нормативная конструкция юридического лица, закрепленная в законодательстве большинства стран мира, и в частности Российской Федерации, создавалась для гражданско-правового оборота и не учитывает межотраслевого значения понятия юридического лица, а поэтому нуждается в доработке.

Во-вторых, значительное возрастание роли юридических лиц в обществе вызывает потребность в более эффективной регламентации статуса указанных субъектов права, поскольку их деятельность, кроме пользы, может наносить и вред общественным интересам. Имеющихся средств правового воздействия в некоторых случаях, как представляется, оказывается недостаточно.

В-третьих, юридическое лицо – самостоятельный субъект права, который на правовом уровне наделен соответствующим статусом, определенными правами и обязанностями, возможностью выступать в отношениях как самостоятельный субъект.

В-четвертых, разнообразие научных теорий относительно сущности юридического лица обусловлена сложностью этого правового явления, что в свою очередь, вызывает потребность в эволюции научных взглядов на этот субъект права.

В-пятых, деятельность юридического лица реализуется в деятельности ее человеческого субстрата, поэтому если правомерные действия юридического

лица фактически и юридически признаются действиями последней, то соответственно и противоправные действия также должны признаваться действиями именно юридического лица.

В-шестых, в случае причинения деятельностью юридического лица вреда общественным интересам, которые на законодательном уровне защищаются государством, возникает необходимость в наличии эффективных средств противодействия и сдерживания деятельности указанного субъекта права. Принимая во внимание, что такой ущерб по своим масштабам в ряде случаев является значительным, следует применить к юридическому лицу все предусмотренные законодательством рычаги влияния, в том числе и уголовно-правовые.

В-седьмых, уголовная ответственность юридических лиц не является изобретением современности, она присутствовала в том или ином виде в разные времена и в разных странах.

Введение уголовной ответственности в Российской Федерации возможно только с помощью внимательного сравнительно-правового изучения и анализа опыта зарубежных стран [19].

Сравнительный анализ действующего уголовного законодательства отдельных зарубежных государств в контексте финансового контроля позволил установить, что:

1. Введение уголовной ответственности юридических лиц в законодательство зарубежных государств, безусловно, стало весомым шагом со стороны законодателя в противодействии противоправной деятельности указанных субъектов. Развитие института уголовной ответственности юридических лиц в этих государствах, который формировался в течение значительного исторического промежутка времени, позволил определить основания наступления такой ответственности и перечень составов преступлений, за которые юридическое лицо может подлежать уголовной ответственности, и разработать систему наказаний.

2. Сравнительный анализ законодательств некоторых зарубежных государств позволил выявить сходство в регламентации уголовной ответственности юридических лиц, что подтверждается следующими аргументами:

– во-первых, такая ответственность является достаточно распространенной в законодательствах государств различных правовых семей;

– во-вторых, основанием уголовной ответственности юридических лиц является совершение преступления уполномоченным действовать от имени юридического лица органом управления, должностным лицом, агентом или представителем (круг таких лиц может отличаться в различных государствах), однако обязательным условием является наличие человеческого субстрата – физического лица, имеющего право действовать от имени лица юридического;

– в-третьих, во многих государствах одним из условий привлечения организации к ответственности является получение последней от совершения преступных действий определенной выгоды, как материальной (например, в Бельгии, Мальте, Франции и т.д.), так и нематериальной (к примеру, в Польше);

– в-четвертых, регламентация уголовной ответственности юридических

лиц в законодательстве большинства государств ограничивается определением оснований такой ответственности, видов преступлений и видов наказаний, которые могут применяться к этому субъекту;

- в-пятых, остались без внимания такие понятия, как вина юридического лица, определение того, какое юридическое лицо является субъектом преступления, или субъектом уголовной ответственности, основания освобождения юридических лиц от ответственности, применение к юридическому лицу понятий рецидива, судимости и т.д.;

- в-шестых, в большинстве европейских государств юридическое лицо подлежит уголовной ответственности за небольшое количество преступлений, как правило, коррупцию и легализацию доходов, полученных преступным путем;

- в-седьмых, уголовной ответственности подлежат в основном юридические лица частного права;

- в-восьмых, в большинстве зарубежных государств, в которых законодательством предусмотрена возможность привлечения юридических лиц к уголовной ответственности, содержится норма, указывающая на то, что ответственность юридических лиц не освобождает от ответственности виновных физических лиц;

- в-девятых, такая ответственность, как правило, является дополнительной к ответственности виновных физических лиц;

- в-десятых, в законодательстве многих зарубежных государств в системе финансового контроля системы наказаний для юридических лиц как таковой нет, поскольку основным и иногда единственным видом наказания, которое применяется к юридическим лицам за совершение преступления, является штраф. В государствах, где наказание юридических лиц не ограничивается штрафом, также предусмотрена возможность конфискации имущества, ликвидации юридического лица, постоянного или временного запрета на осуществление деятельности;

- в-одиннадцатых, практика применения норм об уголовной ответственности юридических лиц во всех без исключения зарубежных государствах незначительна, что свидетельствует об относительной новизне и недостаточном, по-видимому, теоретическом уровне разработки этого института уголовного права.

В законодательстве рассматриваемых в статье зарубежных государств имеются такие различия по регламентации уголовной ответственности юридических лиц:

- во-первых, в разных государствах предусмотрены различные виды юридических лиц, что непременно вызовет ряд проблем в случае привлечения к ответственности иностранного юридического лица;

- во-вторых, в большинстве зарубежных государств уголовная ответственность юридических лиц предусматривается нормами уголовного кодекса (Голландия, Дания, Эстония, Исландия, Македония, Мальта, Молдова, Румыния, Венгрия, Франция, Черногория), однако в некоторых из них такая ответ-

ственность отражена в отдельном законе (Албания, Польша, Хорватия) или такие нормы содержатся как в уголовном кодексе, так и в других нормативно-правовых актах (США, Великобритания);

– в-третьих, в некоторых государствах (США, Словения, Швеция, Норвегия) юридическое лицо может подлежать уголовной ответственности самостоятельно, независимо от установления и наказания виновных физических лиц;

– в-четвертых, в одной группе государств предпосылкой такой ответственности является установление или осуждение виновного физического лица (Польша, Венгрия), в другой такое условие не предусматривается (например, Голландия, Словения, Франция, Швеция);

– в-пятых, законодательство отдельных зарубежных государств (США, Великобритания, Франция, Румыния, Польша, Молдова и др.), в отличие от большинства, предполагает значительно более широкий перечень преступлений, за которые юридическое лицо может подлежать ответственности;

– в-шестых, похожая ситуация в отдельных государствах имеется и относительно видов наказаний юридических лиц (к примеру, в Польше, Норвегии, Хорватии, Словении, Франции, Румынии и т.д.);

– в-седьмых, различия в осуществлении финансового контроля можно найти и по определению размера штрафа: в одних государствах законодательством предусмотрены четко установленные границы размера штрафа (Мальта, Голландия, Словения, Швеция, Эстония, Албания, Македония, Хорватия), в других размер штрафа нормами права не ограничивается, а предоставляется по усмотрению суда (Великобритания, Дания, Ирландия) или же зависит от определенного критерия (например, Венгрия, Польша, Румыния), в частности, финансовой выгоды, которая была получена или могла быть получена в результате преступного деяния, размера дохода, предусмотренного в предписаниях о налоге на доход юридических лиц, или же штраф определяется соответствующим количеством дней.

Приобретенный опыт сравнения уголовного законодательства отдельных зарубежных государств в контексте финансового контроля и позиций ученых о регламентации уголовной ответственности юридических лиц дает основания считать целесообразным проведение соответствующего анализа других уголовно-правовых институтов, которые могут иметь значение для дальнейшей разработки и внедрения такой ответственности в Российской Федерации. Это, в свою очередь, позволит сформулировать дополнительные предложения по дальнейшему совершенствованию отечественного уголовного законодательства в сфере финансового контроля.

Проблемы введения уголовной ответственности юридических лиц в отечественное уголовное законодательство обусловлены ее соотношением с основными принципами уголовного права, уголовно-правовым статусом субъекта преступления, причинно-следственной связью, понятием вины, понятием и видами наказаний и т.д.

Как представляется, собственно такими обстоятельствами руководствова-

лись законодатели зарубежных государств, где такая ответственность предусмотрена. Соответственно и нашему государству необходимо сделать закономерную попытку усилить контроль за негативными последствиями деятельности юридических лиц, поскольку, по нашему мнению, гражданско-правовых и административных санкций недостаточно.

В целом автор поддерживает позицию тех исследователей, которые предлагают признать юридическое лицо субъектом финансового преступления и соответственно закрепить за ним способность подлежать уголовной ответственности и наказанию.

Введение такой ответственности в систему финансового контроля России, как представляется, будет оправдано. Возможность регламентации института ответственности юридических лиц в российском уголовном законодательстве требует: во-первых, определения сферы возможного применения института ответственности юридических лиц в уголовном праве; во-вторых, коррекции признаков состава преступления ввиду специфические особенности правовой конструкции юридического лица.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что система финансового контроля в России все еще находится в стадии становления и требует дальнейшего совершенствования.

Список использованных источников и литературы:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ // Российская газета. 2011. № 278.
2. Федеральный закон Российской Федерации «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ // Российская газета. 2008. № 267.
3. Решетов К.Ю. Аудит. – М., 2013.
4. Аудит: учебник / под ред. В.И. Подольского. – М.: Юнити, 2014.
5. Решетов К.Ю. Международные стандарты аудита. – М., 2013.
6. Ивашкевич В.Б. Практический аудит. – М.: Магистр, 2010.
7. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – М., 2013.
8. Глазкова Е.А., Артемьева С.С. Внутренний контроль как важный элемент государственного финансового контроля // В сборнике статей Международной научно-практической конференции «Фундаментальные проблемы науки». – М., 2015.
9. Решетов К.Ю. Налоги и налогообложение. – М., 2013.
10. Леверьева Е.В. Финансовый контроль. Пути повышения эффективности государственного финансового контроля // Молодой ученый. 2015. № 12 (92). С. 445-448.
11. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.
12. Личутина Е.А. К вопросу о государственном финансовом контроле // Научный альманах. 2015. № 7 (9). С. 130-132.
13. Решетов К.Ю. Организация налогового учета. – М., 2013.
14. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» –

<http://www.consultant.ru> – по состоянию на 29.12.2016.

15. Скоряков О.В. К вопросу о финансовом контроле // В сборнике VIII Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука: реальность и будущее». - М., 2015.
16. Решетов К.Ю. Налоговое право. – М., 2013.
17. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г. № 34н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 1998. № 23.
18. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.
19. Холкина Ю.А. Введение уголовной ответственности юридических лиц в РФ: проблемы субъективного вменения // Молодой ученый. 2016. №4. С. 592-595.
20. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.
21. МСА 240 «Ответственность аудитора за рассмотрение мошенничества в ходе аудиторской проверки финансовых отчетов».
22. Решетов К.Ю. Переход к МСФО как основное направление развития учетной деятельности в России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2008. № 2. С. 349-350.
23. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» от 23 сентября 2002 № 696 г. // СЗ РФ. 2002. № 39. Ст. 346.
24. Решетов К.Ю. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности. – М., 2015.
25. Булыга Р.П. Аудит бизнеса: практика и проблемы развития. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
26. Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 3. С. 183-187.
27. Безвезюк К.В., Решетов К.Ю. Сравнение зарубежных методов оценки финансовой несостоятельности (банкротства) организации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1 (77-1). С. 564-571.
28. Мысаченко В.И. Роль инвестиций в структурно-технологическом преобразовании промышленности // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. - 2008.- № 6. - С. 57-59.
29. Решетов К.Ю. Современные российские предпринимательские структуры и влияние их масштаба на характер конкурентной борьбы // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 3. С. 75-78.
30. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография / под общ. ред. О. И. Кирикова. - Воронеж, 2004. Том Книга 8.
31. Решетов К.Ю., Мысаченко В.И. Конкурентоспособность в среде инновационного предпринимательства // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3-1 (23). С. 95-102.

32. Мысаченко В.И. Альтернативы промышленной политики и приоритеты структурных преобразований // Российское предпринимательство. 2008. Т. 6. №2. С. 28-32.
33. Аудит: теория и практика: учебник для вузов / под ред. В.С. Карагода. – М.: Юрайт, 2012.
34. Подольский В.И. Аудит. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.

*Царькова Л. А., магистрант 2-го курса
факультета экономики, управления и права
АНО ВО «Национальный институт бизнеса»,
направление «Экономика»
Научный руководитель: Решетов К. Ю.*

КРАТКАЯ СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТИЙ «АУДИТ», «РЕВИЗИЯ», «КОНТРОЛЬ» И «НАДЗОР»

Аннотация. В статье дается краткая сравнительная характеристика таких понятий как: «аудит», «ревизия», «контроль» и «надзор». Выявляются их основные сходства и различия.

Ключевые слова: аудит, аудиторская проверка, ревизия, контроль, надзор, бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, финансовая отчетность, организация, хозяйственная деятельность.

Управление деятельностью любого экономического субъекта является сложным и комплексным процессом. Для увеличения эффективности этого процесса необходимо регулярно проводить различного рода проверки.

На данный момент существуют множество видов финансовых проверок. Российские эксперты выделяют следующий их перечень: аудит, ревизия, контроль, надзор, мониторинг, обследование, экспертиза и др.

Аудит - это оценка данных бухгалтерской (финансовой) отчетности на предмет степени их достоверности и соответствия порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации. Аудит призван подтвердить или опровергнуть, что любые пользователи финансовой информации, содержащейся в отчетности, смогут на ее основании сделать правильные выводы о результатах хозяйственной деятельности, финансовом и имущественном положении компании и принимать базирующиеся на этих выводах обоснованные решения.

Основной целью аудита является проверка достоверности отчетности, а основным условием ее проведения - независимость аудитора. Результатом аудиторской проверки становится официально зафиксированное в установленной форме компетентное мнение аудитора о точности финансовой информации, содержащейся в отчетности за определенный период, то есть - аудиторское заключение [4, С. 41].

Однако, пользователь бухгалтерской (финансовой) отчетности не должен принимать мнение аудитора ни как выражение уверенности в непрерывности деятельности аудируемого лица в будущем, ни как подтверждение эффективности ведения дел руководством данного лица.

Такая формулировка обусловлена тем, что существуют объективные и субъективные ограничения, которые влияют на вероятность и возможность выявления значительных искажений финансовой информации в отчетности: тестирование, использование выборочных методов, несовершенство самого бухгалтерского учета и внутреннего контроля в аудируемой организации, представление доказательств в форме доводов в обоснование вывода, отсутствие исчерпывающих ответов. Поэтому задача аудиторской проверки — в процессе сбора необходимых и достаточных доказательств, лежащих в основе аудиторского вывода, обеспечить разумную уверенность в точности и достоверности отчетности. Аудитор несет ответственность за формулирование и выражение мнения о достоверности отчетности, а менеджмент компании - за подготовку и представление отчетности.

Следует также отметить общий порядок проведения аудиторских проверок. Для начала составляют информационную базу, на основании которой будет осуществлен контроль. Затем исследуются различные формы бухгалтерского учета, выявляется уровень их достоверности и полноты. Далее проверяется наличие персональных должностных инструкций всех работников бухгалтерии. После этого следует вывод о достоверности отображения хозяйственной деятельности организации в отчетной документации, а также соответствие имеющейся системы учета и характера работы предприятия. Проведение аудиторской проверки позволяет выявить наличие и состав распорядительной документации, общую политику учета, а также степень ее соблюдения, способы ведения бухгалтерского учета и их полноту раскрытия, соответствие форм и сроков принятия документов, которые описывают характер деятельности компании. Итоги проверки отражают финансовое состояние и результаты деятельности организации [6, С. 69].

В соответствии с российским законодательством, контроль и ревизия носят регулярный и обязательный характер. Проверки выполняются непосредственно на предприятии. Ревизия - это анализ первичной документации, регистров статистической и бухгалтерской отчетности, фактического наличия имущества. Обычно процедура выполняется по заранее составленному плану. Считается, что ревизия – это наиболее глубокий и всеобъемлющий метод финансового контроля. Это полное обследование финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта с целью проверки ее законности, правильности, целесообразности, эффективности.

Контроль и ревизия могут быть документальными и фактическими. Первые предполагают проверку разного рода документов. Фактическая ревизия - это, прежде всего, проверка наличия имущества в проверяемой организации.

Понятия «аудит» и «ревизия» имеют много общего. Например: оценка и сверка достоверности бухгалтерской отчетности проводятся по одинаковым

методикам, нормативно-правовая база единая, одинаково осуществляются документальный и фактический контроль.

Аудит и ревизия занимаются исследованием одного и того же предмета – финансово-хозяйственной деятельности – с использованием единых методических приемов и процедур финансово-хозяйственного контроля. С помощью этих инструментов обнаруживается большая часть негативных явлений в функционировании хозяйствующего субъекта с целью их ликвидации и недопущением в будущих периодах.

Однако, между указанными выше понятиями существуют и принципиальные различия. Так, аудит является независимым финансовым контролем, который выбирается руководителем добровольно с конкретной формулировкой вопросов, поставленных на исследование для получения достоверных выводов с целью совершенствования своей деятельности, бухгалтерского учета, маркетинга и внутрихозяйственного контроля. Ревизия же проводится по усмотрению вышестоящих структур и должна соответствовать интересам только этих структур [12, С. 57].

При проведении ревизии ставятся определенные задачи:

- обнаружение правонарушений, как хозяйственных, так и финансовых;
- определение условий и причин, в связи с которыми происходят такие нарушения и кто в этом виновен;
- принятие мер для исправления этих нарушений с определением ответственного за это лица.

После окончания ревизии составляется акт, на основе которого организовываются мероприятия, направленные на устранение недостатков как хозяйственной, так и производственной деятельности компании и решения по мобилизации резервов. Ревизия обычно проводится один раз в год.

Общей характеристикой и для аудита, и для ревизии является обоснование выводов на доказательствах, подтвержденных документально. Выявленные нарушения и недостатки законодательства, отвечающих за регулирование хозяйственной деятельности, имеют адресность в части юридической и материальной ответственности.

Далее говоря о понятиях «контроль» и «надзор», отметим, что внутренний финансовый контроль - явление, характерное, прежде всего, для государственных структур. Часто он проводится на уровне отдельных ведомств. Цель - проверка деятельности отдельных структур, формирующих собой тот или иной орган, на предмет эффективного освоения бюджетных средств и отсутствия нарушений законодательства. Осуществление внутреннего контроля часто предполагает создание в структуре компаний (если вести речь о сфере частного бизнеса) подразделений, непосредственно специализирующихся на соответствующем виде активностей.

Внутренний контроль - вид мероприятий, в проведении которых в большей степени заинтересована сама организация. Если рассматривать основные виды финансового контроля, то, наряду с внутренним, полезно исследовать также и аспекты, отражающие особенности внешнего.

Осуществление государственного контроля, надзора за деятельностью государственного и (или) муниципального предприятия направлено на выявление, предупреждение и пресечение нарушений установленных обязательных требований в сфере подтверждения соответствия безопасности и качества, а также в области стандартизации изделий, работ, услуг.

Государственный контроль и государственный надзор идентичны по своему содержанию. Разница состоит в полномочиях лиц, их выполняющих.

Надзор, в частности, распространяется на объекты, которые не находятся в ведомственном подчинении проверяющих структур. К примеру, служащие Росстандарта вправе посетить любое предприятие, функционирующее в сфере обслуживания или промышленности. Аналогичное правило действует и в отношении иных органов, обладающих правом административного надзора в конкретной области. Среди них, в частности, различные комитеты, службы, инспекции, действующие в сфере противопожарной безопасности, экологии, лекарственных веществ, охраны труда, горного дела, санитарно-эпидемиологического благополучия, морских, воздушных и речных судов, ветеринарии, строительства, торговли и так далее.

Разными специалистами понятие "государственный контроль" трактуется по-разному. Одни ученые определяют его как самостоятельный вид работ, суть которого заключена в наблюдении за тем, чтобы деятельность объекта соответствовала предписаниям, которые были получены от должностного лица либо управляющего органа.

По мнению других, государственный контроль являет собой правовую процедуру. Она ориентирована на определение вероятных составов правонарушений. Состоит эта процедура из нескольких стадий. Так, государственный контроль включает в себя этап, на котором контролирующий орган получает необходимую информацию, этап правовой квалификации и принятия решения о назначении каких-либо принудительных мер в отношении подконтрольного субъекта. Однако предпочтение отдается мнению, согласно которого это отдельная форма власти. Как таковая надзирательная деятельность в той или другой степени присуща практически каждому органу власти, но при этом не является основной [20, С. 98].

Государственный контроль и государственный надзор выполняется по правилам, установленным Росстандартом с учетом предписаний Федеральных законов, регламентирующих защиту прав юридических лиц и предпринимателей в ходе проведения проверок.

Госконтроль и надзор осуществляется, согласно планам, которые утверждаются главными госинспекторами РФ и регионов. Деятельность ведется путем проведения выборочных проверок. Не чаще одного раза в год выполняются плановые мероприятия по госконтролю и надзору в отношении одного предпринимателя либо юридического лица.

Общий контроль, который производят исполнительные органы, включает в себя надзор за соблюдением и исполнением Конституции, Указов Президента, Федеральных законов, распоряжений и постановлений, принятых Правитель-

ством, нормативно-правовых актов, разработанных исполнительными федеральными органами. Кроме того, в процедуру входит консолидация, заслушивание отчетов и докладов полномочных представителей, объединение подведомственных органов в соответствии с направлением деятельности. Межотраслевой контроль проводится для обеспечения решения комплексных вопросов, которые относятся к определенным отраслям управления.

Органы финансового контроля в рамках представительной власти осуществляют работу посредством комитетов и комиссий, сформированных на каждом уровне.

Органы, осуществляющие финансовый контроль в рамках представительной власти, наделены особыми функциями. Так, Счетная Палата, например, осуществляет организацию и проведение оперативного надзора над реализацией бюджетных статей в отчетном году. В рамках этой деятельности проводятся ревизии комплексного характера, тематические проверки относительно конкретных разделов и статей бюджетов разных уровней, экспертизы соответствующих проектов, законов и прочих нормативных актов. Счетная Палата также осуществляет анализ и изучение отклонений либо нарушений в расходно-доходной сфере, подготавливает и предоставляет заключения в Государственному Думу и Совет Федерации, ответы на запросы представительств государственной власти РФ.

Таким образом, в данной статье вкратце рассмотрены сходства и отличия основных, ключевых понятий, связанных с разного рода проверками: аудитом, ревизией, контролем и надзором.

Список использованных источников и литературы:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ // Российская газета. 2011. № 278.
2. Федеральный закон Российской Федерации «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ // Российская газета. 2008. № 267.
3. Решетов К.Ю. Аудит. – М., 2013.
4. Аудит: теория и практика: учебник для вузов / под ред. В.С. Карагода. – М.: Юрайт, 2012.
5. Решетов К.Ю. Международные стандарты аудита. – М., 2013.
6. Булыга Р.П. Аудит бизнеса: практика и проблемы развития. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
7. Решетов К.Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – М., 2013.
8. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г. № 34н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 1998. № 23.
9. Решетов К.Ю. Бухгалтерский учет и анализ. – М., 2013.
10. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» от 23 сентября

2002 № 696 г. // СЗ РФ. 2002. № 39. Ст. 346.

11. Решетов К.Ю. Учет и анализ. – М., 2013.

12. Аудит: учебник / под ред. В.И. Подольского. – М.: Юнити, 2014.

13. Решетов К.Ю. Переход к МСФО как основное направление развития учетной деятельности в России // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2008. № 2. С. 349-350.

14. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» – <http://www.consultant.ru> – по состоянию на 22.12.2016.

15. Решетов К.Ю. Налоги и налогообложение. – М., 2013.

16. Бабкина О.М. Стратегическая управленческая отчетность на предприятии // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 4.

17. Решетов К.Ю. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности. – М., 2015.

18. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.

19. Решетов К.Ю. Организация налогового учета. – М., 2013.

20. Ивашкевич В.Б. Практический аудит. – М.: Магистр, 2010.

21. Безвезюк К.В., Решетов К.Ю. Сравнение зарубежных методов оценки финансовой несостоятельности (банкротства) организации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12-1 (77-1). С. 564-571.

22. Решетов К.Ю. Налоговое планирование. – М., 2015.

23. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет. - М.: Проспект, 2013.

24. Решетов К.Ю. Предпринимательские структуры и конкуренция: к постановке проблемы // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 3. С. 183-187.

25. Мысаченко В.И. Роль инвестиций в структурно-технологическом преобразовании промышленности // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. - 2008.- № 6. - С. 57-59.

26. Решетов К.Ю. Современные российские предпринимательские структуры и влияние их масштаба на характер конкурентной борьбы // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 3. С. 75-78.

27. Мысаченко В.И. Альтернативы промышленной политики и приоритеты структурных преобразований // Российское предпринимательство. 2008. Т. 6. №2. С. 28-32.

28. Решетов К.Ю. Налоговое право. – М., 2013.

29. Кириков О.И., Емельянов С.Г., Копылов В.И. и др. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография / под общ. ред. О. И. Кирикова. - Воронеж, 2004. Том Книга 8.

30. Подольский В.И. Аудит. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Кондратенкова М. В.</i> Преступление несовершеннолетних как социальная проблема государства	3
<i>Пайгина А.А.</i> Повышение конкурентоспособности предприятия	11
<i>Сидоров К. Ю.</i> Банковские операции с ценными бумагами и пути повышения их эффективности	16
<i>Голубовский М. Ю.</i> Будущее банковских инноваций. Лучшие примеры мобильных платёжных решений	23
<i>Кравченко Т. Д.</i> Развитие современных технологий обслуживания клиентов в ПАО «Сбербанк России»	28
<i>Синяева Е. М.</i> Вклады как основная форма формирования ресурсов коммерческого банка (на примере ПАО «Промсвязьбанк»)	36
<i>Красноперов Д. В.</i> Анализ эффективности применения банковских гарантий для поставщиков (подрядчиков, исполнителей)	42
<i>Чимбай Е. П.</i> Роль банковских карт в безналичных расчетах	48
<i>Курганова М. А.</i> Проблемы формирования депозитной политики коммерческих банков в современных условиях	52
<i>Дорофеева А. М.</i> Использование компьютерной сети «Internet» в маркетинговых исследованиях на предприятии (организации)	57
<i>Седойкин А. И.</i> Организация и совершенствование управления рекламной деятельностью на предприятии» (на примере ООО «Дон-Спорт»)	68
<i>Рустамов Р. А.</i> Анализ практики построения организационных структур управления бизнесом	78
<i>Ершова А.</i> Анализ финансово-экономического состояния предприятия	81
<i>Земенков А. Г.</i> Социально-трудовые отношения на предприятии	86
<i>Колпаков И. Н.</i> Становление конституционного производства за рубежом	91

<i>Виноградов А. А.</i>	
Вопросы правового регулирования в области проведения государственных закупок	98
<i>Рыбникова К. В.</i>	
Правовое регулирование частной охранной деятельности в РФ и направления его совершенствования	104
<i>Кабанова Н. А.</i>	
Прокурорский надзор за соблюдением прав и законных интересов несовершеннолетних	112
<i>Рыжова Е. В.</i>	
Антикоррупционная экспертиза законодательства как метод борьбы с коррупцией	115
<i>Клейменова А. Н.</i>	
К вопросу об историческом аспекте развития органов предварительного следствия в России	121
<i>Савчугова Д. В.</i>	
Правовое регулирование пенсионного обеспечения в России с 90-х годов прошлого века по настоящее время	125
<i>Никитин П. А.</i>	
К вопросу о профилактике в сфере терроризма	132
<i>Довгалецкий Я. Е.</i>	
Некоторые вопросы правового регулирования смешенных единоборств	137
<i>Лахтина А.</i>	
Проблема допинга в спорте	139
<i>Бастрыкин В. С.</i>	
Развитие системы мотивации труда...	143
<i>Бобошко Е. И.</i>	
Современные подходы к оценке персонала организации	148
<i>Зайцева М. А.</i>	
Перспективы государственной кадастровой оценки недвижимости	154
<i>Клименко В. А.</i>	
Развитие системы мотивации труда	158
<i>Курмаев Н. К.</i>	
Разработка ориентированной на рынок стратегии организации	162
<i>Зуенко М. И.</i>	
Инвестиционный климат и развитие бизнеса в России	167
<i>Лебедева Д. А.</i>	
Проблемы и перспективы развития страхового рынка РФ	175
<i>Кочикян С. Р.</i>	
Основы управления оборотным капиталом торговой организации	183
<i>Литвинюк А.</i>	
Плюсы и минусы вступления России в ВТО	188
<i>Волков А.</i>	
Механизм управления прибылью организации	192

<i>Ивашкин А., Божкова Д.</i>	199
Влияние инфляции на финансовую систему РФ	
<i>Дидишвили А.</i>	204
Инвестирование в сфере жилищно-коммунального хозяйства	
<i>Дыденкова В. В.</i>	209
Пути улучшения финансовой устойчивости и деловой активности организации (на примере ООО «ТЕХНОАЙТ»)	
<i>Мирошниченко М. М.</i>	220
Ипотечное кредитование и его проблемы в России	
<i>Неупокоева А.</i>	223
Направление улучшения платежеспособности организации	
<i>Филипова А. И.</i>	229
Резервы повышения эффективности использования трудовых ресурсов (на примере ЗАО «Концерн «Лусине»)	
<i>Ветчинкин К. М.</i>	234
Совершенствование налогообложения малого и среднего бизнеса	
<i>Шулепов А. С.</i>	240
Перспективы развития фармацевтической промышленности	
<i>Чекашкина А.</i>	245
Формирование финансовой политики организации	
<i>Шпакова М.</i>	254
Роль финансов в развитии международных отношений	
<i>Набиулина Л. Г.</i>	258
Пути повышения эффективности управления предприятием	
<i>Романцев Б. О.</i>	264
Механизмы государственной поддержки иностранных инвестиций в условиях кризиса	
<i>Ханикян С. Т.</i>	271
Оптимизация расходов в коммерческой организации (АТП)	
<i>Филатова Д. А.</i>	273
Финансовое посредничество в современной России	
<i>Романцева А.</i>	283
Пути улучшения финансовых результатов на примере ООО «Хофтек»	
<i>Мирошниченко М. М.</i>	287
Ипотечное кредитование, зарубежные модели и его проблемы в России	
<i>Таран М. В., Решетов К. Ю.</i>	290
Особенности упрощенной системы налогообложения и проведение в ее рамках аудита	
<i>Царькова Л. А.</i>	297
Развитие системы финансового контроля в России	
<i>Царькова Л. А., Решетов К. Ю.</i>	305
Краткая сравнительная характеристика понятий «аудит», «ревизия», «контроль» и «надзор»	

Научное издание

В Е С Т Н И К
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА

Выпуск 26

Научная студенческая конференция по актуальным вопросам экономики, управления и права. 20 декабря 2016 г.

Подписано в печать 29.12.2016. Формат 60*84 1/16.

Печ. л. 19,75. Тираж 500 экз. Заказ № 32.

111395, г. Москва, ул. Юности д. 5.

Отпечатано в издательстве «Социум»
Московского гуманитарного университета
111395, г. Москва, ул. Юности, д.5