



ОБЩЕСТВО, ЭКОНОМИКА, КУЛЬТУРА: ПЕРСПЕКТИВЫ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ИНФОРМАЦИОННУЮ ЭПОХУ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

ПО МАТЕРИАЛАМ

МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

Г. БЕЛГОРОД, 29 ИЮНЯ 2019 Г.

В ДВУХ ЧАСТЯХ



ЧАСТЬ 2

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

ОБЩЕСТВО, ЭКОНОМИКА, КУЛЬТУРА:
ПЕРСПЕКТИВЫ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
В ИНФОРМАЦИОННУЮ ЭПОХУ

Сборник научных трудов

по материалам
Международной научно-практической конференции
г. Белгород, 29 июня 2019 г.

В двух частях
Часть II

Белгород
2019

УДК 001
ББК 72
О-28

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:
www.issledo.ru

Редакционная коллегия

Духно Н.А., д.ю.н., проф. (Москва); *Васильев Ф.П.*, д.ю.н., доц., чл. Российской академии юридических наук (Москва); *Винаров А.Ю.*, д.т.н., проф. (Москва); *Датий А.В.*, д.м.н. (Москва); *Кондрашихин А.Б.*, д.э.н., к.т.н., проф. (Севастополь); *Котович Т.В.*, д-р искусствоведения, проф. (Витебск); *Креймер В.Д.*, д.м.н., академик РАЕ (Москва); *Кумехов К.К.*, д.э.н., проф. (Москва); *Радина О.И.*, д.э.н., проф., Почетный работник ВПО РФ, Заслуженный деятель науки и образования РФ (Шахты); *Тихомирова Е.И.*, д.п.н., проф., академик МААН, академик РАЕ, Почетный работник ВПО РФ (Самара); *Алиев З.Г.*, к.с.-х.н., с.н.с., доц. (Баку); *Стариков Н.В.*, к.с.н. (Белгород); *Таджибов Ш.Г.*, к.филол.н., доц. (Худжанд); *Ткачев А.А.*, к.с.н. (Белгород); *Шановал Ж.А.*, к.с.н. (Белгород)

О-28 **Общество, экономика, культура: перспективы научных исследований в информационную эпоху** : сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 29 июня 2019 г. : в 2-х ч. / Под общ. ред. Е. П. Ткачевой. – Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2019. – Часть II. – 157 с.

ISBN 978-5-6043045-3-2
ISBN 978-5-6043045-5-6 (Часть II)

В настоящий сборник включены статьи и краткие сообщения по материалам докладов международной научно-практической конференции «Общество, экономика, культура: перспективы научных исследований в информационную эпоху», состоявшейся 29 июня 2019 года в г. Белгороде. В работе конференции приняли участие научные и педагогические работники нескольких российских и зарубежных вузов, преподаватели, аспиранты, магистранты и студенты, специалисты-практики. Материалы данной части сборника включают доклады, представленные участниками в рамках секций, посвященных вопросам истории, искусствоведения, культурологии, социологии, юриспруденции, экономики.

Издание предназначено для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, передовыми достижениями науки и технологий.

Статьи и сообщения прошли экспертную оценку членами редакционной коллегии. Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

УДК 001
ББК 72

© ООО АПНИ, 2019
© Коллектив авторов, 2019

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ»	6
<i>Логинова Д.В.</i> РОЛЬ ОБЩЕСТВА «АВТОДОР» В СТАНОВЛЕНИИ АВТОТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КОМИ	6
СЕКЦИЯ «ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ И КУЛЬТУРОЛОГИЯ»	11
<i>Мухамеджанова Н.М.</i> РОЛЬ КУЛЬТУРЫ В ПРОЦЕССЕ ДЕМОКРАТИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА	11
СЕКЦИЯ «СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ»	16
<i>Димитренко О.Ю.</i> СОЦИАЛЬНЫЙ ТУРИЗМ – ОДНО ИЗ СРЕДСТВ РЕАБИЛИТАЦИИ ЛЮДЕЙ С МЕНТАЛЬНОЙ ИНВАЛИДНОСТЬЮ НА БАЗЕ ПСИХОНЕВРОЛОГИЧЕСКОГО ИНТЕРНАТА	16
СЕКЦИЯ «ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ»	24
<i>Влад А.С.</i> ПРОБЛЕМА РАЗГРАНИЧЕНИЯ ДОГОВОРА УЧАСТИЯ В ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ СО СМЕЖНЫМИ ДОГОВОРАМИ	24
<i>Гребенюк Д.А.</i> СДЕЛКА КАК ОСНОВНАЯ ФОРМА ЗЛУОПOTРЕБЛЕНИЯ ПРАВОМ ПРИ БАНКРОТСТВЕ	26
<i>Дмитриева К.Е.</i> ПРОБЛЕМАТИКА ЗАОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ	29
<i>Коренькова Д.Д.</i> ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ НЕЗАКОННОЙ КОНКУРЕНЦИИ В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ	33
<i>Летунов С.Л.</i> ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ	36
<i>Михайленко Е.П.</i> СОДЕРЖАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ ПРАВОСУБЪЕКТНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	39
<i>Мягкова Ю.О.</i> ПРОБЛЕМА РАЗГРАНИЧЕНИЯ ФИЗИЧЕСКОГО И ФАКТИЧЕСКОГО ЗАДЕРЖАНИЯ ПОДОЗРЕВАЕМОГО В СОВЕРШЕНИИ ПРЕСТУПЛЕНИЯ ДО ВОЗБУЖДЕНИЯ УГОЛОВНОГО ДЕЛА	41
<i>Плаксин В.О.</i> ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРИМЕЧАНИЯ 1 К СТ. 134 УГОЛОВНОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	46
<i>Рубцова М.В.</i> ЗАЩИТА ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ СРЕДСТВАМИ ПРОКУРОРСКОГО НАДЗОРА В СФЕРЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ	52
<i>Токарева О.В.</i> УСЛОВИЕ О КАЧЕСТВЕ УСЛУГ АДВОКАТА	55

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	58
<i>Абдулгалимов А.М., Мамедгусейнова А.Г.</i> МЕТОДИКА АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	58
<i>Абдулгалимов А.М., Мамедгусейнова А.Г.</i> ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	60
<i>Абдулгалимов А.М., Мамедгусейнова А.Г.</i> ХАРАКТЕРИСТИКА ВИДОВ ИНВЕСТИЦИЙ, ПРИВЛЕКАЕМЫХ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ	63
<i>Абдулгалимов А.М., Мамедгусейнова А.Г.</i> ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ.....	66
<i>Асташионок Д.С., Сафронова Л.М.</i> ОСНОВЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ	69
<i>Бабаева Ю.А., Волкова М.В., Омельченко И.Н.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР РЕМОНТНОГО ХОЗЯЙСТВА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	74
<i>Бабич И.С.</i> ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА И ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТОИМОСТИ: ОБЩЕЕ И СПЕЦИФИЧНОЕ.....	79
<i>Валяев К.П., Волкова М.В.</i> ОЦЕНКА РЕПУТАЦИОННЫХ РИСКОВ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМПАНИИ	95
<i>Волкова М.В., Омельченко И.Н.</i> МЕТОД ВЫБОРА ПОСТАВЩИКА ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ	101
<i>Галлямов Р.Р., Галлямов И.Р.</i> СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКИХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В РОССИЙСКОМ РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ МО «БУРАЕВСКИЙ РАЙОН» РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)	106
<i>Горячева Д.М.</i> ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ КУРНО К АНАЛИЗУ ПРИБЫЛИ КОМПАНИЙ – ИГРОКОВ РЫНКА ТАБАЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ.....	109
<i>Гуглева М.Д.</i> ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА	113
<i>Гуглева М.Д.</i> ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА В ОАО «РЖД».....	116
<i>Захаров В.А.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН НА ПРИМЕРЕ СМАРТ-КОНТРАКТА	119
<i>Карнюшкин Н.С.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	123

<i>Кожина Т.В., Васильева Э.В.</i>	
ОСОБЕННОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ГЕОЛОГОРАЗВЕДОЧНЫХ РАБОТ	126
<i>Криницына Я.М., Волкова М.В.</i>	
ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ПРОДУКЦИИ	129
<i>Носков С.В., Бондаренко А.В.</i>	
ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ В ТЕОРИИ ФИРМЫ	136
<i>Парамонова И.Н.</i>	
ПРЕДПОСЫЛКИ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ КАК УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	140
<i>Сафронова Л.М., Асташонок Д.А.</i>	
ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫМ РИСКОМ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ.....	143
<i>Юхтин П.В., Татьянников В.А.</i>	
ETF В РОССИИ: РЕГУЛИРОВАНИЕ И ОБРАЩЕНИЕ	147
<i>Ярмиев Д.А., Цыганова И.Ю.</i>	
СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ	150
СЕКЦИЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ».....	154
<i>Никитина М.А., Власова С.В.</i>	
ЭКСТРЕМИЗМ И ТЕРРОРИЗМ В МОЛОДЁЖНОЙ СРЕДЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	154

СЕКЦИЯ «ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ»

РОЛЬ ОБЩЕСТВА «АВТОДОР» В СТАНОВЛЕНИИ АВТОТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КОМИ

Логина Д.В.

доцент кафедры общественных наук, канд. ист. наук,
Санкт-Петербургский государственный университет промышленных
технологий и дизайна, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье на основе большого круга архивного материала рассматривается роль общества по содействию автомобильному транспорту и дорожному строительству «Автодор». Несмотря на широкую агитационную работу, проведение лотерейных розыгрышей, организации учебных и консультационных пунктов обществу не удалось оказать существенную помощь в развитии автотранспортной отрасли Республики Коми.

Ключевые слова: Автодор, автотранспорт, Республика Коми, лотерейные розыгрыши, автомобильные курсы, автопробеги.

Общественная деятельность на транспорте представляет немаловажный и интересный аспект в развитии автомобилизации страны, особенно в довоенный период, когда шло интенсивное развитие автотранспорта и дорожного строительства. Деятельность общества по содействию автомобильному транспорту и дорожному строительству «Автодор», которое организационно оформилось в сентябре 1927 г., является ярким свидетельством этой трудной работы. Создание общества стало логическим следствием начавшихся преобразований в стране: неудовлетворительное состояние дорог в огромной стране, почти полное отсутствие транспорта сдерживало экономическое развитие государства.

Привлечение к развитию автомобилизма и строительству автомобильных дорог широкой общественности должно было способствовать ускорению темпов индустриализации. Уже к 1933 г. общество объединяло в своих рядах свыше 2 млн членов. Кроме общесоюзного Автодора, были созданы республиканские отделения общества. В конце 1927 г. отделения Автодора были организованы в 14 городах страны, а к апрелю 1928 г. их число возросло до 21 местного отделения [10, с. 266].

Несмотря на многие трудности, общество содействия автомобильному транспорту и дорожному строительству Автодор сыграло значительную роль в автомобилизации и дорожном строительстве, в том числе и в Коми области. Организованный 5 марта 1928 г. областной отдел общества «Автодор» располагался в Сыктывкаре по адресу ул. Интернациональная, д. 45.

Все правление Автодора в 1928 г. состояло из председателя К.А. Малышева, секретаря, казначея и еще двух человек. На тот период у Автодора были отделения: Усть-Вымское с коллективами в Княжпогосте, Коквицах и леспромхозе; Визингском районе – Палаузский райотдел; Печорский райотдел и ячейки в Усть-Куломе (Подъельская тракторная база) и Прилузское райоргбюро. В Сыктывкаре ячейки Автодора были при ОМХ, Госторге, тресте «Комилес» и индустриальном техникуме [2, л. 62].

К 1930 г. в рядах Автодора Коми области числилось 449 человек, из них 41 рабочий, 283 служащих, 18 крестьян. Членами ВКП(б) были 42 человека, членами ВЛКСМ – 28 [2, л. 31]. К окончанию существования общества Автодор в 1935 г. в Коми области было 9100 членов [7, л. 33].

Вступление в ряды общества происходило обычно массово, целыми коллективами. Членский взнос с предприятия варьировал от 100 до 500 руб. (все зависело от финансовых возможностей организации). Деньги вносились через Сберкассу [2, л. 41].

За годы своей работы обществом проводилась большая агитационно-массовая работа. Для достижения этой цели перед обществом были поставлены следующие задачи: вовлечение местного населения в процесс ремонта дорог; знакомство членов Автодора с автомобильным и автодорожным делом; агитация населения на подписку литературы Автодора – это журналы «За рулем», который выходил два раза в месяц (годовая подписка стоила 4 руб. 80 коп., а с библиотекой журнала – 10 руб.) и газету «Автодор», выходил тоже два раза в месяц (цена годовой подписки – 2 руб. 40 коп.) [4, л. 6].

Вовлечение местного населения к ремонту и строительству дорог и мостов с помощью общества «Автодор» было непростой задачей. Сознательность населения в части этого вопроса росла очень медленно, поэтому на всех собраниях и конференциях Автодора – этот вопрос был наиболее болезненным и практически не решаемым. Содержание и строительство дорог требовало больших капиталовложений. Рассчитывать только на членские взносы не приходилось. Оставалась одна надежда на азарт советского человека, для чего были организованы лотерейные розыгрыши с обещанием передачи всех средств от выигрыша на содействие автомобилизации и развитию дорог в СССР.

В начале 1928 г. был организован розыгрыш первой лотереи Автодора. Вслед за первой лотереей, давшей прибыль 700 тыс. руб., прошли еще четыре. Последняя принесла обществу около 8 млн руб. [10, с. 265]. Лотерейные билеты разделялись на четыре разряда и отличались друг от друга стоимостью (низший разряд билетов – 1 руб.) и, соответственно, перечнем выигрышных вещей: чем выше разряд, тем дороже лотерея и тем больше перечень выигрышаемого. Диапазон вещей выигрышей 3 и 4 разряда был впечатляющий: от аэросаней (стоимость 2 500 руб.), автомобиля «Форд» с гаражом (2 000 руб.), автокруиза по СССР (400 руб.) до детского педального автомобиля, охотничьего ружья и т. п. [3, л. 81]. Данных о крупных выигрышах в республике за время действия общества найдено не было.

Коми областное общество «Автодор» проводило политику содействия развития автошкол в регионе. С 1930 г. с момента появления автомашины в области в обществе была поставлена задача организации курсов шоферов, но так как машин для обучения не было, организация школы затягивалась и фактически системно не работала. Зато с 1 января 1931 г. при областном отделении Автодора было организовано бюро технической консультации заочников. Инструкторы общества письменно отвечали на вопросы технического обслуживания и ремонта автотранспорта, появляющиеся у трактористов и автомобилистов [2, л. 53].

В 1928 г. представитель от Коми области Гулеко, участвовавший в I съезде общества «Автодор», указывал на то, что специфические условия Коми области требуют обратить особое внимание на безрельсовый транспорт. Акцентируя внимание на то, что местный Автодор, существующий недавно, уже успел организовать 1 500 человек, желал бы получить для него аэросани или хотя бы одну машину [12, с. 17]. Но этим просьбам не суждено было сбыться.

В то же время руководство Автодора понимало, что теоретическое обучение должно обязательно быть сопряжено с практикой. Считалось, что для обеспечения надлежащей подготовки необходимо обеспечить курсантов практической ездой на

автомашине не менее 20-30 часов (по постановлению ЦК ВКП(б) от 19 июля 1932 г.) и практическое знакомство с устройством двигателя внутреннего сгорания. СНК СССР от 21 мая 1932 г за № 764 издал обязательное постановление о передаче кружкам по подготовке кадров водителей автомашины и мотоциклы, прошедшие амортизационный срок [5, л. 10]. Но и это постановление не помогло. Не имея автомашин в наличии, в марте 1933 г. Автодор организовал кружок велосипедистов, который должен был сыграть большую роль в борьбе с бездорожьём [3, л. 87], в частности, проводить массовые агитационные пробеги с целью вовлечения населения на дорожные работы.

Начиная с 1933 г., в Коми области остро ощущалась потребность в автомобильных кадрах (шоферах, механиках и т. д.). Считалось, что к 1934 г. потребуется примерно 250 специалистов, которых срочно надо начинать готовить путем создания кружковой системы, проводимой облсоветом Автодора. Обучение по автоделу велось по программе Красовского [1, с. 1-5]. Его также рекомендовали и в кружковой системе. Программа была разбита на три ступени, изучая двигатель автомобиля, шасси автомобиля и практическую езду. В кружках по обучению автоделу принимались в основном комсомольцы, причем девушки-комсомолки участвовали наравне во всех испытаниях с комсомольцами.

Для самостоятельного теоретического обучения рекомендовались учебники одного из известнейших специалистов автомобильного дела Е.А. Чудакова «Автомобиль ГАЗ», «Автомобиль»; А. Карягина «Устройство автомобиля»; плакаты по деталям двигателя и его приборов, также разрезной двигатель [6, л. 10, 17, 27, 30].

Также областное общество «Автодор» подключилось к проведению техминимумов по автоделу для водительских кадров в объеме 30 часов (I ступень) и 100 часов (II ступень). И уже к 1935 г техминимум по I ступени окончило 261 человек и по II ступени – 216 человек [6, л. 4, 6]. В том же 1935 г. областное общество Автодор увеличило объемы техминимума до 122 часов. Он был утвержден приказом по Госавтоинспекции Коми области в связи с тем, что высокая аварийность на дороге и низкая водительская дисциплина были самой большой проблемой многих предприятий. Техминимум должны были проходить все шоферы, имеющие право на управление автомобилем и работающие на автотранспорте не менее пяти месяцев, но не имеющие водительских прав. Техминимум обязали проводить механиков МТС и инженеров автотранспортных предприятий на местах, кроме Сысольского и Усть-Вымского районов, которые должны были проходить техминимум в Сыктывкаре [8, л. 51].

Также областное общество «Автодор» вело большую работу по вовлечению в свои ряды юных автолюбителей. В 1934 г. было создано общество юных друзей Автодора (ЮДА). В Коми области числилось 800 человек – членов ЮДА [8, л. 2]. Больше всего их было в средней школе № 1 г. Сыктывкара, где был создан кружок юных автомоделистов. В июне 1935 г. были проведены соревнования автомоделистов на Красной площади (нынешняя Стефановская). Впереди колонны автолюбителей шел настоящий автомобиль, позади ребята со своими моделями. Для победителей были учреждены премии: 1 премия – 20 руб., 15 премий по 15 руб. и одна премия для дошкольника – 10 руб. [7, л. 1, 3].

Чтобы получить значок Автодора, юным друзьям автомобиля следовало ответить на вопросы об Автодоре, знать историю развития автомобиля, его устройство и принцип действия, правила дорожного движения, уметь делать эскиз автомобиля, сделать самодвижущийся экипаж (модель) [8, л. 9]. Значимость технического воспитания подрастающего поколения трудно переоценить, многим это поз-

волило уже в детстве определиться с будущей профессией и, без сомнения, всем участникам ЮДА поднять уровень культурно-технического воспитания.

Немалую роль Автодор сыграл в организации испытательных пробегов и улучшения качества автомобилей, выпускаемых нашими автозаводами. Автомобильные испытательные пробеги в довоенные годы бывали у нас в стране довольно часто. Первая причина тому – отсутствие полигона для разносторонних испытаний. Вторая – чисто идеологическая: требовалось пропагандировать достижения страны, строящей социализм. Это достигало цели: в провинциальных городах, через которые проходила колонна автомашин, пробеги становились событием. Более того, люди ощущали свою причастность к великому делу автомобилизации, о которой тогда много говорилось.

Общество «Автодор», державшее свои отделения во многих районах страны с различными условиями эксплуатации, имело реальную возможность получать сведения об основных недостатках автомобилей, оценивать качество подвижного состава, давать предложения по ликвидации недостатков [10, с. 266]. Коми край не изобиловал количеством автопробегов в силу своей отдаленности от центральных районов, отсутствия дорог и крайне незначительного количества автомашин.

В осуществление Июньского Пленума ЦК ВКП(б) и III краевого съезда Советов Коми Обкомом ВКП(б) был организован пробег Сыктывкар – Троицко-Печорск. 20 августа 1935 г. в 5 часов вечера автоколонна автопробега в составе четырех автомашин отправилась в путь. Начиная с 9 км, автомашинам попались зыбучие пески, особенно труднопроходимые для легковых автомашин. От Помоздино до Троицко-Печорска расстояние 144 км проехали за 23 рабочих часа, а на обратном пути покрыли за 8 часов. За время автопробега было сделано 25 выступлений на митингах и собраниях среди колхозников и единоличников. Указывалось, что автопробег вызвал новый подъем трудящихся Сыктывдинского, Сторожевского, Усть-Куломского, Троицко-Печорского районов на ремонт и строительство дорог. Автопробег был завершён без серьезных поломок, несмотря на сильную изношенность машин [13, с. 4].

Во второй половине 1930-х гг. особый интерес в стране вызывала перспектива применения легкодоступного топлива: древесины, соломы, торфа, бурого и каменного угля. В связи с этим среди многочисленных пробегов следует обратить внимание на большой пробег, организованный в июле 1938 г., и коснувшийся и республики. К испытанию были представлены 17 автомобилей отечественного производства, из них 12 газогенераторных (на дровах и древесном угле), остальные, для сравнения, на бензине. Маршрут испытаний: Москва – Пенза – Куйбышев – Казань – Уфа – Магнитогорск – Челябинск – Омск – Петропавловск – Свердловск – Пермь – Киров – Горький – Ярославль – Вологда – Ленинград – Псков – Витебск – Минск – Гомель – Чернигов – Киев – Курск – Орел – Тула – Москва.

Колонна дважды пересекла Уральские горы, где на ее пути встречались разнообразнейшие дорожные и климатические условия. 30 августа, пройдя 10 897 км за 53 ходовых дня, автомобили пришли к финишу на Серпуховском шоссе. Все автомобили, в том числе и газогенераторные, дошли до финиша без аварий. Цель пробега состояла в том, чтобы доказать, что древесная чурка может заменить дорогостоящий бензин. Властям Коми области предписывалось обеспечить стабильный проезд по территории области по трактам Мураши – Сыктывкар – Усть-Вымь – Яренск и принять все меры, чтобы колонну газогенераторных ЗиСов пропустить по нашим трактам беспрепятственно, что и было выполнено [9, с. 2].

К сожалению, не располагая собственными машинами, Автодор занимался преимущественно выпуском учебных материалов, а также обучением слушателей по устройству автомобиля с помощью плакатов и пособий.

В 1935 г. Автодор был ликвидирован. Чем не угодила властям эта общественная организация, которая восемь лет посылала своих членов работать в порядке шефства на строительстве дорог, популяризации автомобиля? За свой труд они не получали денег, да еще и платили членские взносы. Почему ЦИК расформировал эту армию добровольцев? А потому что давать пустые обещания становилось все труднее. Можно долго и много чего обещать, но автодоровцам было обещано нечто осязаемое – собственный автомобиль. За восемь лет автодоровцы поняли, что этого не будет и выбывали из общества под разными предлогами [11, с. 12-13].

Работа Автодора в Коми области так и не была признана удовлетворительной ни на одном из заседаний общества. Коми область постоянно запаздывала или не выполняла план реализации лотерейных билетов среди населения, большинство планов руководства автодоровцев республики так и остались не осуществленными в силу отсутствия финансирования, а автомобильные пробеги, тем более союзного значения, надолго были забыты местным населением.

Список литературы

1. Красовский А.П. Программы курсового обучения [рабочих энергохозяйства] [Текст] / А.П. Красовский ; НКТП Глав. упр. учеб. заведений «Энергокадры». – М., 1935. – 19 с.
2. Национальный архив Республики Коми (НА РК). Ф. Р-991. Оп. 1. Д. 2.
3. НА РК. Ф. Р-991. Оп. 1. Д. 3.
4. НА РК. Ф. Р-991. Оп. 1. Д. 4.
5. НА РК. Ф. Р-991. Оп. 1. Д. 5.
6. НА РК. Ф. Р-991. Оп. 1. Д. 6.
7. НА РК. Ф. Р-991. Оп. 1. Д. 7.
8. НА РК. Ф. Р-991. Оп. 1. Д. 8.
9. Полещиков. Республике – хорошие дороги // За новый Север. 1938. 22 июня.
10. Рубец А.Д. История автомобильного транспорта в России [Текст] / А.Д. Рубец. – М., 2008. – 304 с.
11. Сапожников Л. Больше социализма – меньше автомобилей // За рулем. 1996. № 5. май.
12. Участие в I съезде Автодора // За рулем. 1932. № 1 январь.
13. Чупров. Автопробег завершен // За новый Север. 1935. 8 сент.

СЕКЦИЯ «ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ И КУЛЬТУРОЛОГИЯ»

РОЛЬ КУЛЬТУРЫ В ПРОЦЕССЕ ДЕМОКРАТИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

Мухамеджанова Н.М.

профессор кафедры философии, культурологии и социологии,
доктор культурологии, доцент, Оренбургский государственный университет,
Россия, г. Оренбург

В статье исследуется роль культуры в процессе демократизации общества. Автор доказывает, что утверждение в современных незападных обществах демократических институтов требует наличия в обществе ресурсов двух типов: 1) устойчивой демократической традиции, 2) высокого уровня материального благосостояния страны. В силу этого, модернизация, учитывающая социокультурные условия своей страны, может носить только частичный и поэтапный характер.

Ключевые слова: культура, модернизация, материальные и идеальные ресурсы, демократическая традиция, материальное благосостояние.

Оптимистический прогноз Ф. Фукуямы о «конце истории» и торжестве демократии во всемирном масштабе в результате «либеральной революции» конца XX века оказался не более чем еще одной из историософских утопий, порожденных европоцентричным сознанием. В большинстве стран постсоветского пространства (за исключением таких «анклавов» западноевропейской цивилизации, как прибалтийские страны) после некоторого переходного периода вновь утвердились авторитарные режимы большей или меньшей степени жесткости. Неудачей закончились и проекты демократизации стран Ближнего Востока: попытки «экспорта демократии» обернулись в них хаотизацией общественной жизни, военными конфликтами, усилением терроризма, ростом преступности и другими «побочными эффектами» либерализации общества. Между тем в современных теориях социального развития именно демократизация, ведущая к трансформации всех сфер общественной жизни, признается главным маркером модернизированности любого общества.

Закономерно возникает вопрос: почему все усилия реформаторов по демократизации общества оборачиваются неизбежным поражением? Ответ на него требует обращения к некоторым базовым положениям теории модернизации, имеющей сегодня огромную источниковую базу и активно развивающейся в нашей стране с конца XX века в связи с социальными трансформациями российского общества. Однако в современной модернизационной теории рассматриваются преимущественно экономические, научные, технологические аспекты процесса модернизации [3, 7], что может быть объяснено тем, что именно в этих сферах развитие общества принимает наиболее ярко выраженную, явную форму и легко поддается «формулированию квантифицируемых показателей развития» [2, с. 49]. Что же касается культурных, гуманистических или социальных аспектов модернизационного перехода, то они в лучшем случае затрагиваются в декларативном плане, сводящемся к признанию необходимости «учитывать», «включать», «согласовывать» и т.д. Хотя со времени написания М. Вебером работы «Протестантская этика и дух капитализма», обосновавшей роль протестантской культуры в развитии западных стран, прошло более сотни лет, вопрос о роли культуры в процессах модернизации общества и сегодня нельзя отнести к числу популярных. Это может быть связано

как с неопределенностью значения самого понятия «культура», так и со сложностью определения квантифицируемых показателей ее развития.

Как показывает исторический опыт модернизации разных стран мира, прежде всего незападных, утверждение в них демократических институтов требует определенного ресурсного обеспечения, как материального, так и идеального. Во-первых, таким идеальным ресурсом модернизации является наличие в культуре устойчивой демократической традиции. На Западе такая традиция существует около 300 лет и даже более, если учитывать культурное наследие античности, когда сформировался первый опыт демократической регуляции общественной жизни. В подавляющем же большинстве незападных стран демократические институты до сих пор остаются в статусе инокультурных новаций, которые блокируются установками и ценностями традиционных культур. Отсутствие представлений о самоценности личности, коллективистские установки и ценности, иерархизм, доминирование в общественной жизни отношений господства и подчинения, низкий уровень вариативности ценностей и стилей, нетерпимость по отношению к иным взглядам и т.п. – все эти черты выступают как препятствие на пути демократизации незападных культур. А значит, в определенном смысле демократия – уникальное явление западной культуры, сложившееся в ней в результате наложения самых разных обстоятельств: природно-климатических, исторических, религиозных и т.п.

Во-вторых, утверждение демократических институтов требует значительных материальных ресурсов модернизирующегося общества, а именно высокого уровня экономического развития и, как следствие, достаточно высокого уровня доходов на душу населения. Западные политологи А. Пшеворский и Ф. Лимоньи, основываясь на данных масштабных статистических исследований разных стран мира в период с 1950-х по 1990-е годы, доказывают, что в странах с доходом населения не выше 1500 \$ «ожидаемая продолжительность жизни» демократических институтов будет составлять не более 8 лет; при доходах от 1500 \$ до 3000 \$ – в среднем 18 лет; и только при доходах населения свыше 6000 \$ демократические институты могут стать по-настоящему жизнеспособными [цит. по: 6, с. 121].

В тех случаях, когда национальные элиты внедряют демократические институты в общество, не имеющее устойчивой демократической традиции, возможны несколько следствий подобной реформаторской деятельности. Во-первых, хаотизация общественной жизни в результате разрушения устоявшихся, привычных способов обеспечения социального порядка и, как следствие, ренессанс авторитарных тенденций, вызванных стремлением элит преодолеть энтропийные тенденции в общественной жизни, откаты в развитии, цикличность реформ.

Во-вторых, результатом такой подражательной модернизации «сверху» может стать имитация демократических институтов при сохранении традиционной основы их функционирования, как это было в Индии, Пакистане, постперестроечном Казахстане, Азербайджане, Узбекистане и т.д. [5, с. 119]. Наиболее характерные черты таких «имитационных демократий», описанные в работах Д.Е. Фурмана, – это авторитарный, персоналистский характер режима; наличие квазидинастии (преемника) правящего лица; огромная роль спецслужб; расцвет коррупции, nepотизма; ритуализация и делегитимация выборов; контроль над избирательной системой, политической жизнью, СМИ; постепенное движение к однопартийной системе, ухудшение качества элит и т.п. Имитационная демократия по своей сути – тот же «авторитарный режим, закамуфлированный в демократическую форму» [9]. Однако власть, постоянно вынужденная апеллировать к демократическим ценно-

стям, способствует их усвоению и закреплению в массовом сознании, что расширяет возможности постепенного перехода общества к реальной демократии.

Поэтому следует признать, что «переход к новому может быть только постепенным, эволюционным, так как нельзя за короткое время внедрить в нашу действительность то, что на Западе складывалось веками, – демократия парламентаризм, разделение властей, свободную деятельность политических партий и организаций, соблюдение прав человека и самое главное – рыночную экономику и частную собственность» [1, с. 21], стремление форсировать этот процесс ведет либо к серьезным социальным проблемам, либо к имитации западных форм организации общественной жизни, без усвоения их сути.

Отсутствие второго ресурса – достаточно высокого уровня материального благосостояния страны – приводит к тому, что демократические формы организации общественной жизни оказываются невостребованными основной частью населения страны. Если 80% населения страны – безграмотные крестьяне, думающие только об элементарном выживании своих семей, то ждать от них активного участия в политической жизни страны не приходится. Так, западные теоретики модернизации, анализируя опыт демократизации Китая, в качестве недостатков современного китайского общества называют отсутствие в китайском обществе демократических прав и свобод, которыми обладают граждане европейских стран. Однако эти свободы в современном китайском обществе с его более чем миллиардным населением вряд ли возможны, поскольку десятки миллионов населения страны безграмотны, а политическая культура населения остается очень низкой [1, с. 24].

Понимал эту закономерность лидер китайской модернизации Дэн Сяопин, который считал обеспечение экономической свободы важнее установления демократической системы. Именно экономическая свобода и усиление роли государства обеспечивают экономическую и политическую стабильность общества, без которой невозможна модернизация общества. Демократическая система оказывается здесь не средством внедрения новых экономических отношений, а, напротив, ее следствием.

Достижение высокого уровня экономического развития страны при грамотной экономической политике не требует такого большого временного периода, как утверждение демократических традиций, особенно в стране, богатой природными ресурсами и дешевой рабочей силы. Улучшение материального положения народа, формирование современного среднего класса и расширение социальной базы модернизации, рост числа людей, заинтересованных в модернизации и демократизации общества создают условия для закрепления демократических институтов в обществе, поскольку невозможно «вместе с модернизацией экономики, науки, технологии удерживать и далее социальные отношения в их архаичной, традиционной, домодерновой форме» [2, с. 50]. Грамотная политика китайского руководства является определенным гарантом того, что «рано или поздно Китай придет к демократии, но лишь постепенно, эволюционно, когда она не будет угрожать стабильности общества и для нее будут созданы социальные, экономические и культурные предпосылки» [1, с. 25].

Когда же эти предпосылки будут созданы, общество само потребует изменений в политической сфере, как это случилось во Франции накануне революции, когда в течение 40 лет наблюдался значительный рост качества жизни французского населения, который, однако, не сопровождался соответствующими изменениями в

политической сфере страны. «В результате накопившийся потенциал недовольства вылился в мощные революционные волны под лозунгами демократизации» [8, с. 10].

Рассмотрим в данном контексте модернизационные процессы в российском обществе, которое, как отмечают многие исследователи, имеет много общего с китайским обществом конца XX века как в специфике общественно-государственного устройства, так и в стартовых условиях реализации модернизационного проекта. Более того, накануне реформ Россия обладала даже некоторыми преимуществами перед Китаем в уровне развития экономики, научно-технического потенциала, образованности населения, урбанизации и др. Однако результаты развития двух великих держав в начале XXI века оказались практически несопоставимы: Китай становится одной из ведущих экономик мира, в России уже много лет фиксируется спад производства, деградация науки, образования, социальной сферы, превращение страны в сырьевой придаток западного мира и т.п. [3]. Свобода, дарованная обществу «сверху», привела не к повышению уровня материального благосостояния общества, а к обнищанию основной части населения страны за счет небывалого обогащения другой, порождая недоверие народа к реформам, осуществляемым властью, к демократическим идеям и ценностям.

Стратегия форсированного строительства либерально-демократического общества западного образца и тотальное отрицание собственного опыта, в том числе советского, а также опыта модернизации Китая приводят к тому, что современная Россия по своим экономическим, политическим, социальным и др. характеристикам оказывается все дальше от желаемого образца [4, с. 199-202].

Говоря о специфике российской модернизации, исследователи, как правило, сравнивают ее с модернизацией западных стран как по источникам развития, так и по используемым методам и результатам. Отличительной чертой российской модернизации, по их мнению, являлось то, что она носила неорганичный, догоняющий, частичный характер, поскольку затрагивала по преимуществу экономическую, технологическую, научную сферу, оставляя без изменений социальную, политическую, культурную. В этом состоит ее принципиальное отличие от комплексной, системной модернизации западных обществ и ее главный недостаток.

Однако изучение опыта модернизации незападных стран приводит нас к выводу, что модернизация в России как начала XX века, так и конца XX века, не могла быть иной, поскольку в ней отсутствовали материальные и идеальные предпосылки демократизации, о которых шла речь выше. Модернизация, основанная на учете социально-экономических, политических, культурных условий своей страны, могла быть только частичной, поэтапной, ориентированной не на достижение утопического «образца», а на реализацию вполне практических, прагматических целей, а именно: а) достижение высокого уровня экономического развития страны и повышение уровня жизни населения; б) пропаганда демократических ценностей всеми институтами культуры: СМИ, образованием, религиозными организациями и т.д. – с целью преодоления «авторитарного синдрома», характерного для современной России; в) преодоление тех «пороков» современного российского общества (коррупция, nepотизм, бюрократический произвол и т.д.), которые в сознании россиян ассоциируются с либерализацией общества и дискредитируют идеи демократии.

Список литературы

1. Буров В.Г. Модернизация современного китайского общества // Модернизация и национальная культура: материалы теоретического семинара / Междунар. фонд соц.-экон. и полит. исслед. (Горбачев-Фонд). М.: Апрель-85, 1995. С. 21-30.
2. Келлер Я. Модернизация – гуманизация общества или коррозия бытия? Критические заметки о теории модернизации // Социологические исследования. 2002. №7. С. 48-53.
3. Кива А.В. Модели китайских и российских реформ: в чем коренное отличие // Общественные науки и современность. 2014. №6. С. 83-93.
4. Мухамеджанова Н.М. Особенности самоорганизации этнических культур России в условиях модернизационных преобразований. Оренбург: ИПК ГОУ ОГУ, 2006. 226 с.
5. Мухамеджанова Н.М. Социальная имитация как механизм модернизации // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2016. №4(66). Ч.2. С. 117-120.
6. Пантин, В.И., Лапкин В.В. Философия исторического прогнозирования: ритмы истории и перспективы мирового развития в первой половине XXI века. Дубна: Феникс+, 2006. 448 с.
7. Плискевич Н.М. Модернизация в России и Китае: стартовые условия и специфика государства // Общественные науки и современность. 2014. №6. С. 94-101.
8. Урнов М.Ю. Роль культуры в демократическом транзите // Общественные науки и современность. 2011. №6. С. 5-17.
9. Фурман Д.Е. Проблема 2008: общее и особенное в процессах перехода постсоветских государств. URL: <https://polit.ru/article/2007/10/19/furman/> (дата обращения: 29.04.2019).

СЕКЦИЯ «СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ»

СОЦИАЛЬНЫЙ ТУРИЗМ – ОДНО ИЗ СРЕДСТВ РЕАБИЛИТАЦИИ ЛЮДЕЙ С МЕНТАЛЬНОЙ ИНВАЛИДНОСТЬЮ НА БАЗЕ ПСИХОНЕВРОЛОГИЧЕСКОГО ИНТЕРНАТА

Димитренко О.Ю.

заведующий социальной реабилитации,
ГБУ Научно-практический реабилитационный центр, Россия, г. Москва

В статье проанализированы особенности проведения социокультурной реабилитации инвалидов через направление «социальный туризм», который позволяет создать равные возможности для осуществления права инвалидов на отдых и приобщения их к культурным ценностям с помощью специально разработанных программ с получателями социальных услуг ГБУ «Научно-практического реабилитационного центра» в целях повышения их уровня социальной адаптации.

Ключевые слова: ментальная инвалидность, получатель социальных услуг (ПСУ), девиантное поведение, уровень реабилитационного потенциала, социальный туризм, туротерапия.

В условиях развития социальной ответственности перед инвалидами, закрепленной во многих федеральных и региональных документах, актуальной являются задачи совершенствования подхода к социальной реабилитации инвалидов и повышения качества их обслуживания. Объем и содержание социальной реабилитации лиц с ограниченными возможностями зависит в немалой степени от тех принципов, которыми руководствуется учреждение, общество в целом, государство, организующие и реализующие соответствующие социальные программы.

Изменение идеологии политики в отношении инвалидов, переход к восприятию социальной модели инвалидности привел к тому, что на инвалидов и инвалидность распространяется ведущий принцип социального устройства современного общества – принцип равных социальных прав и возможностей инвалидов, которые предоставляются каждому человеку общества вне зависимости от его физических, психических, интеллектуальных и прочих особенностей. Все более influentially заявляет о себе принцип активного участия самих инвалидов в формировании и реализации государственной социальной политики по отношению к лицам с ограниченными возможностями [3, с. 33].

Социальная реабилитация инвалидов является важнейшей задачей Конвенции по правам инвалидов (принята на 61-ой сессии Генеральной Ассамблеи ООН 2006г., к которой Россия присоединилась в 2008 г.). Ее цель – подготовка инвалидов к активному участию в социокультурных ситуациях, расширению сферы самостоятельности в отношениях с окружающими. В этой связи социокультурная реабилитация наиболее полно интегрирует эту категорию граждан в общество, обеспечивая тем самым позитивные изменения в образе жизни, оказывает помощь в достижении максимальной степени их участия во взаимодействии и коммуникации с обществом. Это помогает им интегрировать в общество [6, с. 96].

Одним из распространенных направлений социокультурной реабилитации инвалидов является социальный туризм, который позволяет создать равные возможности для осуществления права инвалидов на отдых и приобщения их к культурным ценностям с помощью специально разработанных программ с учетом доступности для лиц с инвалидностью. Он является довольно эффективным методом социальной реабилитации, т.к. происходит благотворное воздействие как на фи-

зиологическую, психологическую, так и социальную личностные составляющие. Положительный эффект данного метода заключается в перемене обстановки, переключении внимания на новые объекты, появлении новых впечатлений, способствующих психологической разгрузке, улучшению настроения получателей социальных услуг [4, с. 85].

Развивающий потенциал регулярных обзорных и программных экскурсий по городу, в пределах ближнего и дальнего Подмосковья, посещение музеев, выставок, храмов, монастырей, мемориальных экспозиций, театров, концертов дает живое жизненно важное общение. Основная их цель – расширение кругозора, получение положительных эмоций. В процессе коллективной экскурсионной деятельности у клиентов появляется возможность почувствовать себя активным членом общества. Формируются умения коллективно действовать, «вживаться» в окружающую среду как природную, так и социальную. Немаловажным звеном реабилитационного процесса являются пешие прогулки, как элемент терапии движением.

Экскурсионно-тематические программные поездки включают в себя изучение культуры и достопримечательностей места посещения, его истории. Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи:

- разнообразить формы организации содержательно-развлекательного досуга получателей социальных услуг;
- улучшить качество жизни инвалида, отвлечь от грустных мыслей;
- максимально активизировать, стимулировать, адаптивные возможности ПСУ через совместные экскурсионные мероприятия;
- совершенствовать культурно-нравственное развитие инвалидов;
- воспитывать чувство патриотизма, бережного отношения к природному и культурному наследию [1, с. 81].

Актуальность такой туротерапии заключается в том, что многие инвалиды с рождения обречены на социальную изоляцию от общества, ведут малоподвижный образ жизни. Основная цель такого вида терапии – улучшение качества жизни, формирование жизненного позитива человека с ограниченными возможностями.

В ГБУ «Научно-практический реабилитационный центр», расположенном в районе Лианозово Северо-Восточного административного округа г. Москвы, осуществляется комплексное предоставления социальных услуг инвалидам. Здесь создано реабилитационное пространство людям с ограниченными возможностями, в котором ограничения их жизнедеятельности сводятся к минимуму, предоставляется возможность личности достичь оптимального физического, умственного и социального уровня жизнедеятельности.

В ГБУ «НПРЦ» разработаны и претворяются в жизнь разноплановые программы социокультурного туризма в соответствии с медицинскими рекомендациями, личностными интересами и возможностями клиентов. Администрация, методический отдел, сотрудники службы социальной реабилитации и абилитации совместно с медицинской службой тщательно подошли к разработке технологий организаций экскурсионных поездок с получателями социальных услуг ГБУ «НПРЦ». Разработаны должностные инструкции сопровождающих сотрудников, специалистов по сопровождению, водителей транспортных средств. Для реализации запланированных мероприятий учреждение оснащено удобной автотехникой: комфортабельный автобус на 40 мест, для маломобильной категории клиентов – микроавтобусы, оборудованные специальной комплектацией, включающей сиденья с ремнями безопасности для получателей услуг в салоне, электроподъемники с пультом

управления для подъема инвалидной коляски, термо- и шумоизоляции, поручни и другие предметы, необходимые для перевозки людей с ограниченными возможностями.

Строго соблюдается порядок, утвержденный директором ГБУ «НПРЦ», по организации экскурсии:

- Составляется годовой план экскурсионных поездок. С туристической фирмой обговариваются особенности ПСУ, разрабатывается маршрут, его протяженность по времени и уровню выдаваемой информации экскурсионной программы. Каждая группа экскурсантов имеет свои особенности, соответственно экскурсовод совместно с сопровождающим обговаривают приемы и методы ведения экскурсии, ритм движения группы, продолжительность перехода и остановок.

- Формирование групп происходит по желанию ПСУ с учетом их физического и психического и медицинского состояния. Списочный состав экскурсантов утверждается главным врачом и директором ГБУ «НПРЦ». Немаловажно учитывать психологическую совместимость, интеллектуальный уровень реабилитантов.

- Соблюдая правила по технике безопасности при перевозке экскурсионных групп, перед поездкой все участники проходят инструктаж, в котором прописаны правила поведения в транспорте и общественных местах. Оформляются документы по соблюдению техники безопасности.

- Реализация разработанного маршрута экскурсионной программы осуществляется под бдительным присмотром за состоянием и поведением клиентов специалистами по сопровождению, медиками, имеющими при себе медицинскую аптечку.

- В зависимости от протяженности маршрута с туристической фирмой обговариваются посещение пунктов питания. Для получателей социальных услуг психоневрологического интерната предоставляется возможность на практике реализовать навыки поведения в общественных местах, соблюдая правила гигиены и культуры, приобретенные в интернате.

- Подведение итогов экскурсии осуществляется по приезде в учреждение. Оформляется фотоотчет на стенде и сайте учреждения.

Далее хочется более подробно предоставить материал по организации социального туризма для получателей социальных услуг Психоневрологического интерната ГБУ «НПРЦ».

В настоящее время государство заинтересовано в повышении уровня социальной адаптации инвалидов по психическим заболеваниям, возвращению их к относительно самостоятельной, полноценной жизни в обществе. Социально-реабилитационные мероприятия, проводимые в психоневрологическом интернате, направлены на предупреждение психического распада личности, на восстановление и максимальное сохранение трудовых и коммуникативных навыков и поддержания активного образа жизни клиентов, их интеграции в социум [2, с. 163]. Для этой категории клиентов разработаны тематические экскурсионные программы. Программы составлены с учетом социально-медицинского статуса ПСУ, дифференцированно, в тесном взаимодействии с врачами-психиатрами.

Получатели социальных услуг, проживающие в Психоневрологическом интернате ГБУ «Научно-Практический реабилитационный центр» – это молодые (старше 18 лет) и пожилые люди, страдающие психическими заболеваниями различного генеза, особенностью которых является отдаленный этап течения, хронические стадии и необратимость болезненных явлений, нуждающиеся в постоянной

или временной посторонней помощи в связи с частичной или полной утратой возможности самостоятельно удовлетворять свои основные жизненные потребности вследствие ограничения способности к самообслуживанию или передвижению.

Получатели социальных услуг интерната ввиду нахождения в условиях закрытого психиатрического учреждения подвержены отрицательному воздействию «больного окружения». Оно имеет следующие признаки: монотонный образ жизни, ограниченность связей с внешним миром, бедность впечатлений, скученность, недостаточность жизненного пространства, зависимость от персонала, ограниченные возможности занятости; регламентированность деятельности социального учреждения. Данная ситуация усугубляется еще и тем, что некоторая группа клиентов интерната в силу особенностей своей психики не способны к активному побуждению, самостоятельным поступкам.

Многолетнее воздействие данной средовой ситуации может негативно сказаться на жизнедеятельности клиентов. У них могут возникнуть черты, нивелирующие личностные особенности, характеризующиеся ограничением интересов и желаний.

Всех получателей социальных услуг, проживающих в психоневрологическом интернате, исходя из критерия уровня их реабилитационного потенциала, условно разделяем на три группы (табл. 1).

Таблица 1

Условное деление получателей социальных услуг Психоневрологического интерната по уровню реабилитационного потенциала на группы

Уровень реабилитационного потенциала ПСУ		
Высокий (I группа)	Средний (II группа)	Низкий (III группа)
➤ Активное участие в общественной жизни интерната; ➤ Свободно ориентируется в пределах города; ➤ Имеет широкий круг интересов и общения; ➤ Свободно пользуется средствами коммуникации; ➤ Имеет высокую мотивацию; ➤ Работает на штатной должности в интернате или в городе; ➤ Отсутствие нарушения поведения	➤ Пассивно участвует в общественной жизни интерната; ➤ Ориентируется в пределах интерната; ➤ Выборочный круг интересов и общения; ➤ Средства коммуникации использует частично или с посторонней помощью; ➤ Уровень мотивации не высок и не устойчив; ➤ Работает на штатной должности или ЛТМ; ➤ Преходящие нарушения поведения, требующие медикаментозной и воспитательной коррекции	➤ Не участвует в общественной жизни интерната; ➤ Ориентируется в пределах палаты, отделения, передвигается с посторонней помощью или постоянно находится на постельном режиме; ➤ Интересы ограничены физиологическими потребностями; ➤ Средствами коммуникации не владеет, к общению не стремится; ➤ Уровень мотивации минимальный; ➤ Не работает; ➤ Выраженные нарушения поведения, требующие медикаментозной коррекции

Работа по внедрению программы «Социальный туризм» в Психоневрологическом интернате отделения №1 начала реализовываться с сентября 2015 года. По-

началу были созданы пробные группы получателей социальных услуг, имеется ввиду: относительная ориентация получателей социальных услуг в окружающем пространстве, расширенный круг интересов и общения, умение сосредоточиться на восприятии увиденной и услышанной информации, умении установить обратную связь (группа со средним уровнем реабилитационного потенциала). Внимательно подбирались маршрут и тематика программных экскурсионных поездок, ориентируясь на близ расположенные парки и скверы СВАО г. Москвы (Чермянский парк, Лианозовский парк, Аллея космонавтов (ВВЦ)). Во время поездки специалистами по социальной работе рассматривались виды городского транспорта, делался акцент на изучение сезонных изменений в природе, преподносился познавательный материал, расширяющий представления об окружающем мире.

В дальнейшем, проведя анализ проводимых экскурсионных поездок, учитывая позитивный эмоциональный фон клиентов от экскурсий, их заинтересованность в групповых поездках, совместно с медицинским персоналом пришли к выводу о расширении в количественном составе групп клиентов, (четко по рекомендации медиков включались получатели социальных услуг из 3 группы с низким уровнем реабилитационного потенциала). Соответственно расширен радиус удаленности маршрутов экскурсионных поездок с увеличением объема получаемой информации. В план вошли маршруты: усадьба Свиблово, Архангельское – Тюриково, Измайловский Кремль, район телецентра Останкино, Муниципальный Лосиноостровский район г. Москвы, Храмы СВАО, расширили круг тематических поездок: посещение памятников-бюстов с возложением участникам Великой Отечественной войны цветов летчику М.С. Бабушкину, летчице Е.М. Рудневой, и другие. Количество участников экскурсий увеличилось за 2015-2017 годы с 2 групп по 20 человек до 6-7 групп. Группы периодически чередуются, списочный состав регулируется врачами-психиатрами. Познавательные экскурсионные поездки совершаются каждую неделю.

Увеличивая охват предоставления услуг «социального туризма», стали привлекать и получателей социальных услуг из 3 группы (передвигающихся с постоянной помощью, плохо ориентирующихся в пространстве, с ограниченными интересами). Местом для экскурсий стал Лианозовский парк, расположенный неподалеку, отличающийся своими просторами и располагающий к прогулкам. На специально оборудованных микроавтобусах, с медицинским персоналом по сопровождению, волонтерами из числа получателей социальных услуг ПНИ с относительно-сохранным интеллектом, малыми группами (2-4 человека), учитывая психологическую совместимость получателей социальных услуг, организуются мини-экскурсии. Целью таких прогулок по парку ставится вывести получателя социальных услуг за пределы палаты; внести изменения в среду обитания, дать возможность почувствовать социальную независимость.

Стараемся расширить охват получателей социальных услуг в предоставлении данного вида направленности услуги социального туризма.

Параллельно систематически ведется совместная работа с Туристическим Агентством по предоставлению экскурсионных поездок с экскурсоводом для получателей социальных услуг, отличающихся более сохранным интеллектом, адаптированным поведением в обществе, самостоятельностью, активным образом жизни по маршрутам, выходящим за пределы города: дальнее и ближнее Подмосковье, Владимир, Суздаль, Ростов Великий, Мышкин. Уходя в предисторию работы по этому направлению, с этим контингентом получателей социальных услуг, экскур-

сии организовывались в ближайшие окрестности: д. Шолохово Музей танка Т-34», Усадьба Коломенское, Гжель, Жостово с целью узнать уровень допустимой нагрузки на подопечных. Затем охват стал шире, информация более насыщенной, соответственно и протяженность поездок стала больше. В количественном составе объем охвата получателей социальных услуг увеличился с 40 человек (50% от числа получателей социальных услуг, относящейся к 1 группе с высоким уровнем реабилитационного потенциала) до 74 человек (92% от списочного состава 1-ой группы).

Количество получателей социальных услуг 2 и 3 групп также выросло с 40 человек (27 % от числа получателей социальных услуг, относящихся ко II группе со средним уровнем реабилитационного потенциала) до 140 человек (94%). В III группе с пробных 4 человек (6%) количественный состав достиг 24 человек (37%). Это говорит об активизации работы по направлению «Социальный туризм» и повышении интереса у клиентов ПНИ к активному туризму (рис. 1).

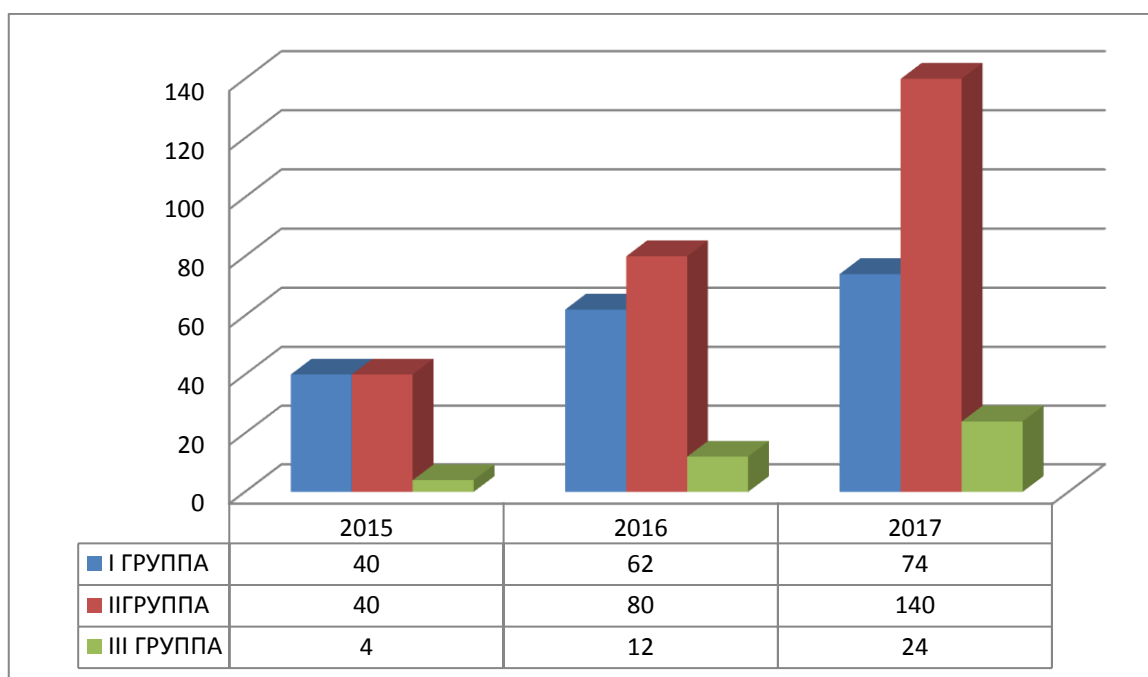


Рис. 1. Охват ПСУ в реализации программы "Социальный туризм"

Анализируя маршрутные направления экскурсионной программы, можно отметить значительную положительную динамику в расширении охвата направлений туристических маршрутов. Если поначалу основной упор делался на ознакомление инвалидов с достопримечательностями города, СВАО г. Москвы, то в дальнейшем экскурсии планировались на более дальние расстояния, выходящие за пределы Москвы и Московской области (Суздаль, Мышкин, Великий Новгород, Коломна и др.) для расширения кругозора подопечных I группы. В виду нозологических особенностей получателей I и II групп динамика в увеличении времени, отведенного на экскурсионную программу, наблюдалась небольшая (рис. 2).

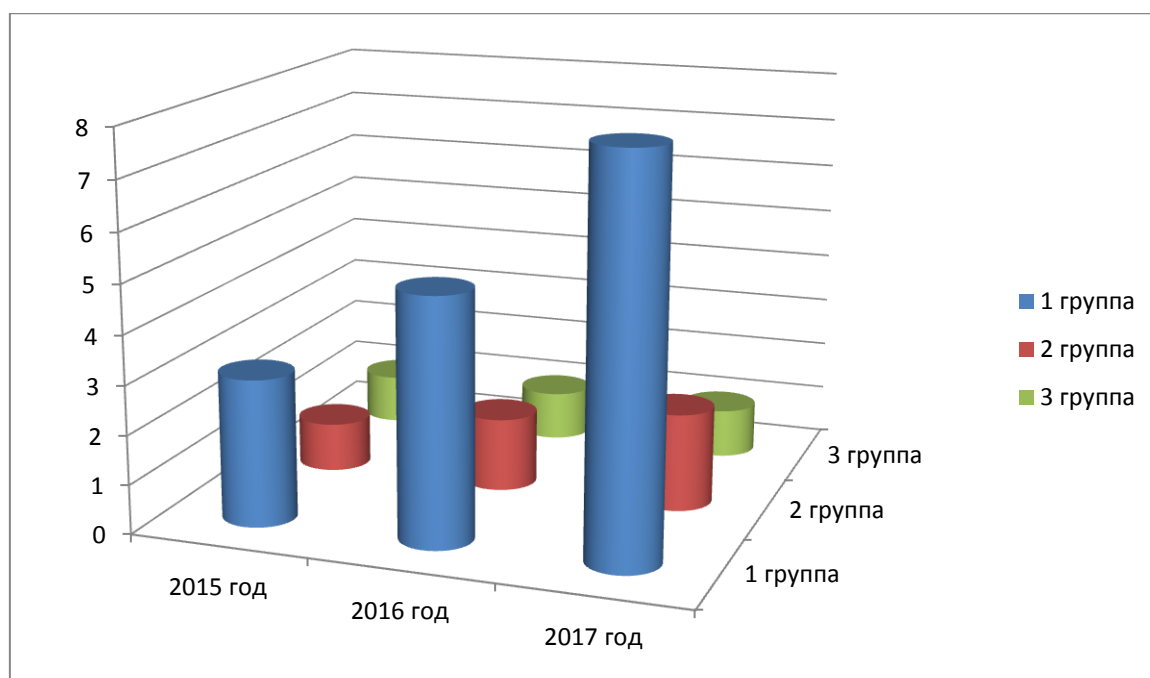


Рис. 2. Увеличение затраты времени на экскурсионную программу

Если сравнивать количество проведенных экскурсий и количество услуг, предоставляемых в рамках реализации программы «Социальный туризм» за период 2015-2017 гг., цифра увеличилась почти в 3 раза, что говорит о повышении и актуальности данного вида предоставления социальных услуг в психоневрологическом интернате ГБУ «НПРЦ» (табл.2).

Таблица 2

**Количество экскурсий и социальных услуг, предоставляемых
в рамках реализации программы «Социальный туризм»**

Номер группы		2015 год	2016 год	2017 год
I группа	Кол-во экскурсий	14	15	16
	Кол-во услуг	420	450	480
II группа	Кол-во экскурсий	9	39	46
	Кол-во услуг	180	780	920
III группа	Кол-во экскурсий	6	14	17
	Кол-во услуг	24	56	68
Итого	Кол-во экскурсий	29	68	79
	Кол-во услуг	624	1286	1468

Вся проведенная работа по оказанию социокультурных услуг по направлению «Социальный туризм» сопровождалась с переоценкой своих возможностей у получателей социальных услуг, с несомненным расширением круга общения, способствуя психологической мобилизации и повышению жизненной активности. С точки зрения психотерапии максимально активирована и «психотерапия посредством группы» как основа коррекции отклоняющегося девиантного поведения в процессе социальной реабилитации [7, с. 214].

Несомненно у получателей социальных услуг психоневрологического интерната в ходе совместных групповых поездок происходит повышение жизненного потенциала за счет приобретения нового жизненного опыта, освоения новых знаний и умений, а также расширения среды обитания.

Социальная значимость такого вида туризма проявляется в духовном и физическом развитии личности через знакомство с культурой, краеведением и оздоровительном влиянии природных факторов на организм человека.

Удовлетворение потребностей получателя социальных услуг в ПНИ в отдыхе, духовном развитии и восстановлении физических и психических сил являются базовыми функциями социальной реабилитации и имеют четкую социальную направленность [5, с. 312].

Опыт организации и проведения социальных экскурсий необходимо распространять среди профессионалов туристических агентств, вовлекая в этот процесс как можно большее количество специалистов сферы туризма и сервисных услуг, обладающих опытом работы с людьми с ментальной инвалидностью.

Список литературы

1. ГОСТ 32613-2014 Туристические услуги. Услуги туризма для людей с ограниченными физическими возможностями. Общие требования.
2. Дементьева Н.Ф. Проблемы соблюдения прав человека в психоневрологических интернатах и детских домах-интернатах // Права человека и психиатрия в Российской Федерации: доклад по результатам мониторинга и тематические статьи / Отв. ред. А. Новикова. – М.: Московская Хельсинкская группа, 2004.
3. Комментарий к Федеральному закону от 28 декабря 2013 г. № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» (постатейный) (Борисов А.Н.), 2014.
4. План мероприятий («дорожная карта») «Повышение эффективности и качества услуг в сфере социального обслуживания населения (2013-2018 годы)».
5. Технология социальной работы: учебник для бакалавров / Под ред. Е. И. Холостовой, Л. И. Кононовой, М. В. Вдовиной – М.: Юрайт, 2015.
6. Факультативный протокол к конвенции о правах инвалидов (Нью-Йорк 13.12.2006 Резолюция 61/106). Документ с изменениями на 02.02.2008.
7. Холостова Е.И. Профессионализм в социальной работе. – М., 2006.

СЕКЦИЯ «ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ПРОБЛЕМА РАЗГРАНИЧЕНИЯ ДОГОВОРА УЧАСТИЯ В ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ СО СМЕЖНЫМИ ДОГОВОРАМИ

Влад А.С.

студентка юридического института,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

В статье исследуются проблемы разграничения договора участия в долевом строительстве со смежными договорами. В частности, в рамках научного исследования произведен анализ сходства и различия между договором участия в долевом строительстве и простым партнёрским договором. Также в статье приводятся критерии разграничения договора участия в долевом строительстве и договором о строительстве.

Ключевые слова: договор участия в долевом строительстве, долевое строительство, простой партнёрский договор, строительный договор.

В настоящее время правовое регулирование отношений участия в долевом строительстве осуществляется путем заключения договоров участия в долевом строительстве. Ранее действующее законодательство регулировало данную сферу только посредством принципа свободы договора, согласно которому стороны может заключить договор в порядке, предусмотренном и не предусмотренном законом или иными правовыми актами (ст. 421 ГК РФ).

Официально разрешенная возможность заключения договоров, неизвестных официальному законодательству, частично позволила компенсировать вышеупомянутые потребности в совместном строительстве в России. Значительная роль в таких условиях отводилась судебным органам, которые из-за большого количества споров пытались восполнить недостаток правового регулирования таких отношений, сводя их к единому пониманию, обобщая практику рассмотрения назначенных споров [3, с. 387].

Из-за отсутствия нормативных неразрешенных отношений, связанных с участием в долевом строительстве, возникла еще одна важная проблема, а именно проблема юридической квалификации соглашения об участии в долевом строительстве. По этому поводу в юридической литературе существует много точек зрения относительно того, какой договор, предусмотренный законодательством, включает в себя договор об участии в долевом строительстве. Споры по поводу неопределенности правовой природы договора долевого участия в строительстве часто сводились к желанию многих юристов отождествить этот договор с одним из указанных в Гражданском кодексе Российской Федерации.

Сравнивая договор об участии в долевом строительстве и другие уставные гражданско-правовые договоры, можно отметить несколько основных подходов к разграничению этих соглашений.

Во-первых, договор об участии в долевом строительстве направлен на привлечение средств граждан и юридических лиц в обмен на предоставление помещений в новом многоквартирном доме. Характерными чертами этого договора являются его ярко выраженный обмен и взаимный характер.

Во-вторых, особенностью договора участия в долевом строительстве является невозможность продажи имущества до тех пор, пока это не отразится на ЕГРП.

Право собственности на вновь созданное недвижимое имущество возникает с момента его государственной регистрации (ст. 219 ГК РФ), которая может иметь место только после завершения строительства и ввода объекта в эксплуатацию.

В-третьих, разница отражается в сущности обязательства, взятого на себя застройщиком и участником долевого строительства. Анализируя нормы Закона о договоре участия в долевого строительстве, можно увидеть существенные черты, присущие такому построению полномочий и обязанностей. Законодатель установил, что в обязанности застройщика входит строительство (создание) самостоятельно или с привлечением других лиц многоквартирного дома или другого объекта недвижимости и передача его долевого строительства его участнику.

Анализируя проблему взаимосвязи договора участия в долевого строительстве с простым партнерским договором, следует отметить особую позицию Пенсионного фонда Российской Федерации, которая отражена в Письме № ВП-09-25 / 7938 от 1 октября 2001 года «Об основных условиях соглашений об участии в строительстве» [1]. В этом акте он указал, что договор долевого участия в строительстве должен рассматриваться как простое соглашение о партнерстве, и признавать его в качестве такого набора. Необходимы следующие элементы: совместная деятельность сторон соглашения, стороны соглашения связаны с соглашением, стороны имеют общую цель. В то же время Пенсионный фонд Российской Федерации также указал, что для осуществления совместной деятельности стороны вносят и консолидируют свои взносы. По договору долевого участия в строительстве несколько человек (товарищей) могут взять на себя обязательство консолидировать депозиты, и могут быть случаи, когда новый человек (товарищ) заключает соглашение уже во время строительства объекта.

Еще одним существенным обстоятельством является то, что имущество, созданное в процессе совместной деятельности, является общей собственностью партнеров, если иное не предусмотрено договором. Исключение любого из партнеров из участия в распределении прибыли и доходов не допускается (статья 1048 Гражданского кодекса Российской Федерации).

При таких обстоятельствах кажется, что договор, заключенный между застройщиком и участниками строительства акций, не может быть определен как простое партнерское соглашение. Исходя из этой позиции, практика Федерального арбитражного суда Северо-Кавказского округа является показательной, указывая на то, что контракт на участие в долевого строительстве является договором, который не предусматривает «цель совместных действий, объединение вкладов участников, проведение общие дела, и поэтому нет никаких оснований для признания его партнерским соглашением [2].

Критикуя позицию о том, что участие в долевого строительстве следует считать строительным договором, можно привести следующие аргументы.

Во-первых, положения Гражданского кодекса Российской Федерации, регулирующие договор, касаются не просто выполнения строительных работ, а правовых отношений между заказчиком и подрядчиком (строительной организацией), действующих по указанию заказчика. Прямая ссылка на этот счет содержится в юридическом определении договора, приведенном в ст. 702 ГК РФ.

Высказанное мнение косвенно подтверждается другими нормами Гражданского кодекса Российской Федерации и Закона о долевого строительстве. Одним из условий строительного контракта является обязательство подрядчика выполнять строительные и связанные с ними работы в соответствии с технической документацией и сметами.

Во-вторых, рассматривая договор об участии в долевом строительстве как договор о строительстве, можно предположить, что стороны должны указывать только неотъемлемую часть собственности, которую участник долевого строительства хочет приобрести, оплатить и принять от подрядчика в качестве. Однако объект строительных работ является абсурдным, поскольку часть имущества не может быть построена без возведения всего объекта в целом.

В-третьих, следует помнить, что одним из существенных условий договора строительного подряда является обязательство заказчика предоставить земельный участок, на котором подрядчик будет осуществлять строительство объекта недвижимости (ст. 747 ГК РФ). Это правило является обязательным и не предполагает возможности договорного распределения этой ответственности на подрядчика. Это означает, что до начала строительства объекта заказчик должен приобрести любое право на земельный участок (например, право собственности или право аренды (субаренды)). При отсутствии условий по размеру и конкретному расположению земельного участка, на котором подрядчик должен вести строительство, договор на строительство считается незаключенным, поскольку одно из существенных условий договора отсутствует.

Для того чтобы договор об участии в долевом строительстве имел отношение к договору на строительство, он должен содержать, в частности, условие об обязательстве участника долевого строительства предусмотреть строительство многоквартирного дома или другой недвижимости земельного участка, участок определенного размера и местоположения. Из-за отсутствия такой нормы в Законе о долевом строительстве, договор об участии в долевом строительстве можно квалифицировать как договор о строительстве.

Список литературы

1. Письмо ПФ РФ от 01.10.2001 № ВП-09-25/7938 «О существенных условиях договоров долевого участия в строительстве» // СПС «КонсультантПлюс».
2. Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 26.02.2004 г. № Ф08-105/2004 // СПС «КонсультантПлюс».
3. Таль Л.С. Положительное право и неурегулированные договоры // Юридические записки Демидовского юридического лица. Вып. III (XIII). Ярославль, 1912. С. 387-388.

СДЕЛКА КАК ОСНОВНАЯ ФОРМА ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ ПРАВОМ ПРИ БАНКРОТСТВЕ

Гребенюк Д.А.

студент юридического института,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

В статье сделка рассматривается в качестве одной из основных форм злоупотребления правом при банкротстве. Совершенствование нормативной базы о несостоятельности, с одной стороны, улучшает ситуацию в сфере банкротства, с другой стороны, создает почву для злоупотреблений гражданами их правами, предоставленными законодательством. В связи с этим вопрос относительно того, является ли сделка основной формой злоупотребления правом при банкротстве, требует особого внимания и глубокого исследования, которое было проведено в настоящей статье.

Ключевые слова: сделка, банкротство (несостоятельность), злоупотребление правом, недобросовестное поведение.

В течение длительного периода времени банкротство было связано с действиями по совершению необоснованных сделок. Несмотря на создание других форм, сделка является наиболее распространенной и универсальной формой недобросовестности при несостоятельности.

Полагаем, что форма недобросовестного поведения при банкротстве характерна для иных лиц, участвующих в деле. Установление особенностей данной формы злоупотребления является одной из ключевых задач настоящего исследования.

Согласно статье 153 ГК РФ сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей [1]. Сделки могут быть односторонние, двусторонние и многосторонние (статья 154 ГК РФ). Поскольку процедура банкротства предполагает множественность участников, постольку сделки в рамках данного механизма, как правило, являются двусторонними или многосторонними.

В классификации юридических фактов сделка определена как правомерное волевое действие. Не каждая сделка допустима и желательна с точки зрения гражданского оборота. Представляя общую правовую основу для создания прав и обязанностей субъектов, сделка, содержащая пороки, теряет свою юридическую силу и более не может считаться судебным иском. Такая сделка недействительна. Недействительность сделки создает обязанность для сторон возратить друг другу все полученное по ней (п. 2 ст. 167 ГК РФ), но для формы злоупотребления механизм противодействия представляется более сложным, чем двусторонняя реституция. Так, универсальное средство противодействия сделке с пороками – признание ее недействительной [4, с. 93].

Объективные условия для признания сделки недействительной – это пороки, заложенные в указанной сделке, выявление и установление которых необходимо для лишения последствий такого поведения правового значения.

В рамках несостоятельности сделка может быть признана недействительной, если она содержит дефекты обеих категорий (пункт 1 статьи 61.1 Закона о несостоятельности). Предполагается, что такое правило было введено в интересах кредиторов, но на практике такой широкий перечень оснований для признания сделки недействительной не только создает путаницу, но и способствует процессуальным злоупотреблениям. Выбранное основание для оспаривания влияет на срок исковой давности: один год или три года. Зачастую стороны сознательно ссылаются на основания для оспаривания, которые увеличивают срок исковой давности, если одногодичный период на момент подачи апелляции уже был опущен.

Однако намеренное некорректное использование оснований для оспаривания не представляет собой настолько существенной угрозы, как действительное непонимание различий между указанными основаниями.

Наиболее распространенным вопросом является взаимосвязь между нормами Закона о несостоятельности и положениями Гражданского кодекса Российской Федерации, Налогового кодекса Российской Федерации, Земельного кодекса Российской Федерации, Трудового кодекса Российской Федерации, Семейный кодекс Российской Федерации (далее – СК РФ) и иных федеральных законов. В этом случае приоритет будет установлен не в отношении правового стажа или специализации, а на основе возможности урегулирования, с помощью такого правила, правовых отношений с большим количеством субъектов. С учетом указанного критерия при рассмотрении споров, связанных с другой сферой правоотношений в процеду-

ре банкротства, конфликт будет разрешен в пользу законодательства о несостоятельности.

Приоритет банкротных норм над трудовым законодательством был закреплен в постановлении Пленума ВАС РФ от 23.12.2010 г. № 63 «О некоторых вопросах, связанных с применением главы III.1 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)», в пункте 1 которого отражена позиция, согласно которой выплаты заработной платы и премии могут быть оспорены в рамках процедуры несостоятельности, в том числе со ссылкой на положения специальной главы III Закона «О банкротстве» [2].

Другими словами, необходимость поддержания баланса интересов многих участников предопределяет установленный приоритет. Однако здесь столкновение происходит в рамках разных правоотношений. Сложнее определить приоритет в рамках одного правоотношения, урегулированного различными нормами. Это противоречие оснований недействительности сделки, установленных Гражданским кодексом Российской Федерации, и оснований, закрепленных в Законе о несостоятельности. На первый взгляд, в этом случае предпочтение следует отдавать особым нормам Закона о несостоятельности, но на практике мотивирующие части судебных решений изобилуют примерами смешения общих и особых оснований, когда оно нецелесообразно и неоправданно [3].

Полагаем, что подобная ситуация связана с тем, что всякую недействительную сделку отождествляют с недобросовестным поведением, однако на деле это не всегда так.

Принимая во внимание предложенную формулировку понятия «цель поведения», особые недостатки сделки указывают на нечестность участников, и идентификация в этом случае оправдана. Если в сделке присутствуют недостатки, установленные нормами статей 61.2 и 61.3 Закона о несостоятельности, конфликт между общими и специальными правилами разрешается в пользу специальных правил. Однако недостатки сделки могут выходить за рамки особых недостатков. Тогда необходимо использовать общие основания недействительности, установленные в Гражданском кодексе Российской Федерации.

Любая форма недобросовестного поведения в равной степени наказывается отсутствием защиты права. Злоупотребление банкротством не является исключением. Однако в рамках процедуры несостоятельности множественный интерес определяет необходимость использования других средств противодействия. Оставление самой сделки без внимания и отказ от защиты права (в случае возникновения спора) является неэффективным средством противодействия, когда речь идет о несостоятельности сторон, поскольку в сделке участвуют не только стороны, но и третьи стороны, чьи интересы нарушают указанную сделку. Недействительность сделки в этом случае является более приемлемым средством поддержания баланса. Однако злоупотребление правом является недостатком особого характера, установленным только в рамках статьи 10 Гражданского кодекса Российской Федерации. Такая позиция оправдана, поскольку позволяет сохранить баланс интересов: сторона возвращает все в конкурсную массу, а реституционное требование подлежит включению в соответствующую очередь (в зависимости от предмета требования, срока совершения сделки и т.д. (пункты 25 и 27 постановления Пленума ВАС РФ от 23.12.2010 г. № 63 [2]. Сторона по сделке не лишается своего права в рамках процедуры банкротства, дополнительно доказывает правомерность поведения сторон. Следовательно, применение норм статей 10 и 168 ГК РФ представляет собой

специфическое средство сохранения баланса интересов в рамках процедуры банкротства, когда правоприменитель вынужденно заменяет закрепленное последствие установления факта злоупотребления на более эффективное с учетом специфики правоотношения. В связи с этим следует подчеркнуть, что предложенный способ противодействия недобросовестному поведению (отсылка к статьям 10 и 168 ГК РФ) является субсидиарным механизмом. Необходимость обращения к нему должна быть обусловлена несколькими условиями. Прежде всего, пороки сделки должны выходить за пределы того, что указано в нормах статей 61.2 и 61.3 Закона о несостоятельности. Помимо этого, сделка должна быть вредной, то есть последствием ее совершения является недостаточность конкурсной массы для удовлетворения требований всех заинтересованных лиц. И самое главное, поведение при этом направлено на удовлетворение собственного интереса без учета прав и интересов остальных участников правоотношения (факт злоупотребления правом).

Сочетание всех этих факторов указывает на то, что данная сделка является формой злоупотребления правом при банкротстве и последствия такого поведения должны быть лишены юридической значимости. Однако основное отличие транзакции, недостатки которой отражены в ст. 61.2 и 61.3 Закона о несостоятельности, от транзакции, представляющей собой форму злоупотребления при банкротстве, заключается в том, что возможность оспаривания такой транзакции не ограничивается внешним управлением и конкурсным производством. Несовершенство законодательной техники способствовало формированию позиции, согласно которой допустимо оспаривание сделок должника только в процедурах внешнего управления или процедуры банкротства [2].

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // Российская газета. № 238-239. 08.12.1994.
2. Постановление Пленума ВАС РФ от 23.12.2010 № 63 (ред. от 30.07.2013) «О некоторых вопросах, связанных с применением главы III Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» // Вестник ВАС РФ. 2011. №3.
3. Определение ВС РФ от 09.02.2017 №307-ЭС16-10973(2) по делу №А52-2134/2014 // СПС «КонсультантПлюс».
4. Эрлих М.Е. Конфликт интересов в процессе несостоятельности (банкротства). Правовые средства решения: монография. – М., 2015. 186 с.

ПРОБЛЕМАТИКА ЗАОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ

Дмитриева К.Е.

Удмуртский государственный университет,
Россия, Удмуртская Республика, п. Игра

В данной статье рассмотрены проблемы заочного процесса, возникающие в уголовном процессе Российской Федерации, а также дано понятие заочного производства в уголовном процессе и исследованы его принципы.

Ключевые слова: УПК РФ, заочное производство, уголовный процесс, подсудимый, разбирательство, защитник, дело, отсутствие, судопроизводство.

Институт заочного рассмотрения уголовных дел не является новым для российского уголовно-процессуального законодательства. В другом Статуте уголовно-

го судопроизводства 1864 года предусмотрены случаи вынесения приговоров в отсутствие лица, обвиняемого в совершении преступления.

Со временем этот институт был реформирован, постепенно увеличивая количество оснований, по которым можно было сделать заочный приговор.

Введение части 5 статьи 247 УПК [1] во многом связано с ратификацией Российской Федерацией Конвенции Совета Европы о предупреждении терроризма и принятием Федерального закона от 06.03.2006 № 35 – ФЗ «О борьбе с терроризмом». В то же время существующее законодательное регулирование заочного судопроизводства по уголовному делу является скудным, недействительным и, по-видимому, недостаточным для полноценного функционирования этого процессуального механизма.

В связи с этим мы видим необходимость более глубокого законодательного урегулирования деятельности Института заочного производства в рамках независимой главы УПК Российской Федерации. В то же время организация досудебного производства, подготовка к суду и судебное разбирательство должны регулироваться законом.

Институт дистанционного уголовного судопроизводства является одним из наиболее актуальных вопросов уголовного судопроизводства. В то же время этот институт относится к числу недостаточно изученных. В связи с этим возник интерес к рассмотрению данного института уголовного судопроизводства, а также к изучению определенных вопросов [3, с. 65].

Конституция РФ 1993 г., в ч. 2 ст. 123 установлено: «Заочное рассмотрение уголовных дел в судах не допускается, кроме случаев, предусмотренных федеральными законами». В соответствии с частью 4 и частью 5 статьи 247 УПК РФ судебное разбирательство в заочной форме может быть разрешено в следующих случаях:

1) в случае возбуждения уголовного дела по обвинению подсудимого в совершении преступления малой или средней тяжести;

2) по уголовным делам о тяжких и особо тяжких преступлениях может осуществляться в отсутствие подсудимого, находящегося за пределами территории РФ;

3) по уголовным делам о тяжких и особо тяжких преступлениях может осуществляться в отсутствие подсудимого, уклоняющегося от явки в суд. Последние два случая применяются при условии, что обвиняемый не был привлечен к уголовной ответственности на территории иностранного государства. Первое условие не вызывает сомнений, второе и третье требуют юридического анализа [2, с. 89].

Закон не разъясняет, что подразумевается под «исключительными случаями» в уголовных делах этой категории, и это также расширяет рамки судебного усмотрения. Решение суда о рассмотрении дела заочно должно было оправдать исключительность дела.

В Постановлении Пленума Верховного суда Российской Федерации от 22.12.2009 № 28 «О применении норм уголовно-процессуального законодательства, регулирующих подготовку уголовного дела к судебному разбирательству» в ст. 13 приведены примеры, которые следует отнести к исключительным делам: особая социальная опасность преступления, в котором обвиняется подсудимый, необходимость компенсации потерпевшему значительного вреда, причиненного преступлением, случаи, когда поиск обвиняемого не дал положительных результатов, невозможность экстрадиции обвиняемого. Эти примеры являются лишь частью «исключительных случаев», которые могут возникнуть на практике. В этом

случае возникает вопрос: «Разве законодатель не должен фиксировать конкретную концепцию «исключительных случаев», а также приводить различные примеры, чтобы избежать недопонимания на практике?».

Кроме того, формулировка части 5 статьи 247 УПК является двусмысленной.

Логический анализ правовой нормы, допускающей рассмотрение заочных уголовных дел, свидетельствует о том, что она не распространяется на случаи, когда лицо находится на территории Российской Федерации, поскольку в следующей фразе «если лицо не привлекалось к ответственности на территории «иностранное государство» относится только к случаям, когда лицо находится за границей (часть 5 статьи 247 УПК РФ). Если то же самое относится к указанному тарифу и если вы отказываетесь предстать перед судом, лицо проживает на территории Российской Федерации, заочное рассмотрение уголовных дел становится массовым явлением, несовместимым с демократическими принципами справедливости.

Следует также иметь в виду, что, в принципе, заочный процесс не проводится для оправдательного приговора – он обычно заканчивается осуждением по политическим мотивам, если суд осуждает человека, скрывающегося за границей, от уголовного преследования в России. Можно отменить приговор или постановление суда, вынесенное заочно, по требованию осужденного или его защитника отменены в порядке надзора, при условии устранения обстоятельств, указанных в части 5 статьи 247 Кодекса РФ.

Часть 5 статьи 247 Уголовно-процессуального кодекса, противоречит нормам Международного пакта о гражданских и политических правах от 16 декабря 1966 года. В пункте d) части 3 статьи 14 Пакта говорится, что подсудимый имеет право присутствовать при рассмотрении уголовного дела. Это говорит о том, что это право ответчика, и заочное разбирательство может вестись только по инициативе ответчика, чей сознательный отказ от права на участие в судебном заседании отражен в его заявлении.

Международный пакт о гражданских и политических правах не предусматривает исключительных случаев. В нем говорится о противоречии норм международного права и действующего уголовно-процессуального кодекса и, как правило, о противоречии норм международного и российского законодательства нормам международного договора (часть 3 статьи 1 кодекса). Возникает вопрос, законно ли для судьи разрешить заочное уголовное дело, ссылаясь на случаи, указанные в части 5 статьи 247 УПК? Несмотря на разногласия, суд все же законно разрешает заочные уголовные дела [4, с. 130].

Также, по нашему мнению, одним из вопросов, требующихся при объективном исследовании, является применение принципов уголовного процесса в заочном производстве. Многие авторы и ученые «разделились» в этом выпуске на две группы:

- 1) заочный суд противоречит принципам уголовного процесса;
- 2) рассмотрение определенных категорий уголовных дел заочно признано эффективной формой правосудия.

Был проведен анализ двух принципов:

- 1) состязательный характер сторон;
- 2) обеспечение права подозреваемого и обвиняемого на защиту.

Заочное судебное разбирательство не исключает принцип состязательного разбирательства, поскольку как обвинение, так и защита участвуют в заочном разбирательстве, выполняя свои процессуальные функции.

Сторону защиты в таких случаях представляет защитник, участие которого в судебном процессе, произведенном в соответствии с частью 5 статьи 247 УПК, является обязательным. Суд обязан не только обеспечить участие защитника в деле, но и принять другие меры в случаях доказывания его непрофессионализма. По крайней мере, когда заменяется защитник, необходимо обеспечить, чтобы выделенное ему время для ознакомления с материалами дела и подготовки к участию в производстве по делу было достаточным. Более того, очевидно, что защитник должен принять все возможные меры, чтобы установить контакт с ответчиком и выяснить причины его отсутствия, а также его положение в деле в отведенное ему время.

Следует также отметить, что заочное производство по уголовным делам в части 4 статьи 247 УПК и, соответственно, в статье 51 УПК РФ регламентирует обязательное участие адвоката, если судебное разбирательство происходит в отсутствие подсудимого по его требованию по уголовному делу о преступлениях малой или средней тяжести, не является основанием для обязательного участия адвоката в процессе. В этом случае существует пробел в законодательстве. В то же время научная литература предполагает, что отсутствие подсудимого и его защитника противоречит цели уголовного судопроизводства.

Несправедливо, что дела этой категории могут рассматриваться заочно только по требованию ответчика. Таким образом, отказ предстать перед судом этим лицом не разрешит дело по существу, в ущерб правосудию в целом и другим участникам процесса. Участие защитника в таких случаях необходимо, поскольку в отсутствие подсудимого и защитника процессуальная функция защиты от обвинения никем не осуществляется. Ни суд, ни тем более предъявленные обвинения по указанной функции не вправе выполнять.

Поэтому некоторые исследователи считают, что необходимо дополнить часть 4 статьи 247 УПК РФ указанием на обязательное участие адвоката в судебном разбирательстве по уголовному делу о преступлении малой и средней тяжести, проводимом в отсутствие ответчика. Поэтому возникает необычная ситуация, когда дело в отсутствие подсудимого не по собственной инициативе, участие защитника является обязательным. Если заочная форма судебного разбирательства осуществляется по требованию ответчика, представляется логичным не только его право отказаться от участия в судебном заседании, но и право отказаться от помощи адвоката. Эти предложения, без сомнения, потребуют от законодателя внести изменения.

Таким образом, заочное рассмотрение не нарушает принципов уголовного судопроизводства, таких как состязательное производство и обеспечение права подозреваемого и обвиняемого на защиту, но усложняет реализацию. Вопросы, рассматриваемые в этой статье, представляют собой лишь небольшую часть тех, которые возникают при рассмотрении дел в отсутствие ответчика. Нам кажется, что этот институт уголовного судопроизводства следует исследовать со всех сторон, чтобы выявить наиболее противоречивые вопросы.

Список литературы

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 01.04.2019) // СЗ РФ, 24.12.2001, N 52 (ч. I), ст. 4921.
2. Гурдин С.В. Актуальные проблемы уголовно-процессуального права: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» / С.В. Гурдин [и др.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 287 с.

3. Качалова О.В. Стратегии развития уголовно-процессуального права в XXI в.: материалы V международной научно-практической конференции 10-11 ноября 2016 г. (г. Москва) / О.В. Качалова, Е.В. Марковичева. – М. : Российский государственный университет правосудия, 2017. – 324 с.

4. Манова Н.С. Российский уголовный процесс: учебник / Н.С. Манова. – М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2014. – 424 с.

ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ НЕЗАКОННОЙ КОНКУРЕНЦИИ В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Коренькова Д.Д.

студентка, НИУ ВШЭ-Санкт-Петербург, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается общее понятие незаконной (недобросовестной) конкуренции, согласно нормам Федерального закона от 26.06.2006 №135 «О защите конкуренции». Автором проанализированы ключевые нормы данного закона во взаимосвязи с судебной практикой, приведено толкование актуальных признаков понятия; в качестве вывода автором сформулировано итоговое определение незаконной конкуренции.

Ключевые слова: конкурентное право, незаконная конкуренция, запрет недобросовестной конкуренции, ФАС РФ, хозяйствующий субъект, вред деловой репутации.

Незаконная конкуренция запрещена в РФ.

Запрет следует как из нормативно-правовых актов международного права: Парижской конвенции по охране промышленной собственности 1883 года, Договора стран СНГ о проведении согласованной антимонопольной политики от 25.01.2000 года, Пекинских договоренностей под эгидой БРИКС от 21.09.2011, Договора о ЕАЭС от 29.05.2014, так и из норм российского законодательства: Конституции РФ (ст.34), Федерального закона от 26.06.2006 №135 «О защите конкуренции» (далее – ФЗ №135; Закон), постановлений Правительства РФ, нормативно-правовых актов федерального антимонопольного органа (ФАС России).

В ФЗ №135 вместо термина «незаконная конкуренция» используется дефиниция «недобросовестная конкуренция» (п.9 ст.4 ФЗ №153), что по смыслу можно считать тождественным понятием – в данной статье термины используются как равнозначные.

В Законе общий запрет незаконной конкуренции конкретизирован специальными запретами – запрещена недобросовестная конкуренция путём:

1) дискредитации; 2) введения в заблуждение; 3) некорректного сравнения; а также запрещена недобросовестная конкуренция, связанная: 4) с приобретением и использованием исключительного права на средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации товаров, работ или услуг; 5) с использованием результатов интеллектуальной деятельности; 6) с созданием смешения; 7) с незаконным получением, использованием разглашением информации, составляющей коммерческую или иную охраняемую законом тайну.

При этом перечень форм запрещённой недобросовестной конкуренции открыт: в ст.14.8. Закона предусматривается «запрет на иные формы недобросовестной конкуренции». В данном случае квалифицировать действия в качестве недобросовестной конкуренции необходимо на основании признаков, установленных в ст.4 Закона [1].

Согласно п.9 ст.4 Закона, признаками незаконной конкуренции являются:

- 1) совершение действий хозяйствующим субъектом;
- 2) направленность действий на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности;
- 3) противоречие действий законодательству РФ, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости;
- 4) негативные последствия действий: причинение убытков (либо потенциальная возможность причинения убытков) другим хозяйствующим субъектам, нанесение вреда их деловой репутации.

Важно обратить внимание на первый признак – специальный субъект. Не могут выступать субъектами недобросовестной конкуренции: органы государственной власти и органы местного самоуправления; физические или юридические лица, непризнанные хозяйствующими субъектами, так как сами по себе они не могут осуществлять конкурентные действия.

Факт доминирующего положения субъекта не имеет значения – незаконные конкурентные действия могут быть совершены как крупной компанией со значительной рыночной долей, так и индивидуальным предпринимателем [2, с. 306].

Второй признак – направленность действий на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности означает наличие цели и потенциальной возможности добиться преференций по сравнению с конкурентами.

Формулировка Закона «направлены на получение» не означает, что субъект обязательно должен достигнуть успешного результата – возможно, что реальных преимуществ субъект в итоге не получит, но, если его действия будут однозначно нацелены на ущемление конкурентов и извлечение дополнительной выгоды для себя, данную попытку и направленность недобросовестного поведения можно оценить.

Оценка поведения тесно взаимосвязана с третьим признаком незаконной конкуренции – противоречие установленным нормам: законодательству, правовому обычаю, нормам этики и морали. В Законе не содержится специальных указаний на то, что противоречие усматривается при нарушении всех категорий норм в совокупности – недобросовестность поведения признаётся при несоответствии нормам хотя бы одной категории [2, с. 306].

Соответствие законодательству означает соответствие нормам международных актов, ратифицированных РФ, нормам Конституции, федеральных законов и подзаконных актов РФ. Анализ правоприменительной практики показывает, что большое количество споров связано с нарушением прав на интеллектуальную собственность [3], и при оценке соответствия действий субъекта законодательству РФ, антимонопольный орган чаще всего проверяет законность поведения субъекта, согласно положениям четвертой части ГК РФ.

Нарушение законодательства в делах о недобросовестной конкуренции обнаруживается чаще, чем нарушение обычаев делового оборота и морально-этических норм [2, с. 307].

Легальная дефиниция «обычая» приводится в ст.5 ГК РФ: «широко применяемое в какой-либо области предпринимательской или иной деятельности, не предусмотренное законодательством правило поведения, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе». Обычаи делового оборота рассматриваются в качестве определенной модели поведения, применяемой в сфере предпринимательской деятельности. Презюмируется, что такая модель поведения должна соответствовать требованиям (принципам) добропорядочности, разумности

и справедливости. Данные принципы относятся к общим началам гражданского законодательства, закрепленным в п.3 ст.1 ГК РФ, п.5 ст.10 ГК РФ.

Четвёртый признак незаконной конкуренции – негативные последствия, причиненные другому хозяйствующему субъекту (конкуренту): убытки или ущерб деловой репутации.

В ФЗ №135 понятие убытков отдельно не раскрывается, соответственно, убытки следует понимать, согласно ст.15 ГК РФ: «расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода)» [4].

Убытки хозяйствующего субъектам также зачастую связаны с причинением вреда деловой репутации компании.

Определением Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 18.11.2016 № 307-ЭС16-8923 разъясняется, что «под вредом, причиненным деловой репутации, следует понимать всякое ее умаление, которое проявляется, в частности в наличии у юридического лица убытков, обусловленных распространением порочащих сведений и иных неблагоприятных последствиях в виде утраты юридическим лицом в глазах общественности и делового сообщества положительного мнения о его деловых качествах, утраты конкурентоспособности, невозможности планирования деятельности». В Определении указано, что сведения могут быть распространены посредством публикации, публичного выступления, размещения информации в СМИ, сети Интернет и с помощью иных средств телекоммуникационной связи, при этом сведения должны носить порочащий характер, не соответствующий действительности [5].

Важно отметить, что при оценке причинённых убытков и ущерба деловой репутации, необходимо установить факт наличия конкурентных отношений между хозяйствующим субъектом, которому причиняется вред, и правонарушителем. Причинение убытков хозяйствующему субъекту, если он не является конкурентом, не образует состава недобросовестной конкуренции. Вопрос о том, является ли хозяйствующий субъект конкурентом, решается исходя из толкования дефиниции «конкуренция» (п.7 ст.4 ФЗ №135), согласно которой ключевым признаком считается возможность осуществлять деятельность на одном товарном рынке.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать вывод, что понятие и признаки недобросовестной конкуренции сформулированы и раскрыты в ФЗ № 153. Незаконную конкуренцию можно определить как целенаправленные, законодательно запрещённые действия одного хозяйствующего субъекта по улучшению своего положения на товарном рынке, посредством ущемления положения другого хозяйствующего субъекта – конкурента.

За нарушение норм о недобросовестной конкуренции предусмотрена административная ответственность (ст.14. 33 КоАП РФ) [6].

Список литературы

1. О защите конкуренции: федер. закон Рос. Федерации от 26 июня 2006 г. №135-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 8 июля 2006 г. одобрен Советом Федерации 14 июля 2006 г. // СПС Консультант Плюс.

2. Научно-практический комментарий к Федеральному закону О защите конкуренции / Отв. редактор И.Ю. Артемьев; МГИМО МИД России, ФАС России, ООО Статут. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Статут, 2016. 1024 с.

3. Топ-10 самых интересных споров по интеллектуальной собственности за полгода // Право.ру. URL: <https://pravo.ru/review/view/142418/> (дата обращения: 29.06.2019).

4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 нояб.1994 г. №51-ФЗ принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21 окт.1994 г. // СПС Консультант Плюс.

5. Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации от 18 нояб.2016 г. № 307-ЭС16-8923 // СПС Консультант Плюс.

6. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 дек. 2001 г. № 195-ФЗ принят Гос.Думой Федер.Собр.Рос.Федерации 20 дек. 2001 г. одобр. Советом Федерации 26 дек.2001 г. // СПС Консультант Плюс.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ

Летунов С.Л.

студент юридического института,

Белгородский государственный национальный исследовательский университет,

Россия, г. Белгород

В статье проводится исследование основных этапов становления предпринимательства в России. Через призму анализа первых законодательных актов, регулирующих предпринимательскую сферу, рассматривается процесс развития этой деятельности на территории российского государства. Особый акцент сделан на изучение исторического бизнес-сектора.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, торговля, рынок, коммерция, продажа, покупка.

Предпринимательская деятельность способствует развитию общества как в материальном, так и в интеллектуальном аспекте. Вывод можно сделать из того факта, что бизнес-сектор может создавать новые платформы для реализации потенциала, побуждать людей работать лучше. Предпринимательство – особый вид коммерческой деятельности, целью которого является получение прибыли. Следует отметить, что лицам, выбирающим этот вид занятий, присущи творческие особенности, нестандартный подход к работе. Кроме того, они прилагают особые усилия, чтобы получить как можно больше материала. Предприниматели заинтересованы в привлечении потребителей, поэтому они ищут новые пути развития и пытаются улучшить свой бизнес, вкладывая туда свои средства и силы. Поэтому предпринимательство является довольно динамичной и прогрессивной областью, которая каждый день делает шаг вперед [2, с. 7].

Первые зародыши бизнеса стали появляться одновременно с развитием России как государства. Дело в том, что в результате захвата обширных территорий проснулось желание овладеть ими не только с политической, но и с экономической стороны. Появился новый рынок, а также новые потребители. Первые купцы преследовали цель не только получения прибыли, но и распространения национальной культуры и мышления. Однако были и негативные факторы, мешавшие развитию торговли. Неблагоприятный климат способствует нестабильному урожаю, а постоянные военные действия создали опасные условия для торговли. Ряд политических, географических факторов предполагал необходимость что-то изменить в сложившейся ситуации. Было найдено решение дополнить сельское хозяйство другими

секторами: рыболовство, ткачество, пчеловодство и т.д. Следующая проблема – рынок. Национальный продукт стал экспортироваться за границу, что стало первым шагом на пути международной торговли нашего государства. Международная торговля способствовала установлению дипломатических отношений, освоению зарубежного опыта. Правом заниматься транснациональной торговлей были наделены воины. Для этого им нужно было получить разрешение на въезд в Византию, страны Востока и Запада у великих князей киевских [6, с. 18].

Международная торговля с экономической точки зрения была гораздо выгоднее по сравнению с внутренней из-за разницы в цене товаров. Постепенно, с распространением торговли внутри России, начали создаваться отдельные торговые города (кладбища), куда начали перемещаться ремесленники, торговцы, водители и ткачи. После принятия христианства тенденция к заключению сделок, контрактов, ярмарок стала проходить. Первое юридическое отражение предпринимательской деятельности было закреплено в Русской Правде. В кодексе такая терминология была обозначена как «краткосрочный», «долгосрочный кредит», «торговый кредит». Впервые установлен официальный порядок взыскания долгов с несостоятельного должника при ликвидации его дел. Субъектами согласно его положениям могут быть только юридические лица. Такие базовые понятия, как «собственность» или «собственность», описаны только в общих терминах и имеют довольно «расплывчатые» формулировки. Отдельно определены положения о продаже недвижимости. Также в русской правде были закреплены положения, касающиеся права обязательств. Особый интерес представляют формы первых договоров: купля-продажа, кредитование, хранение, заказы. Таким образом, «Русская правда» может быть представлена как своего рода первый нормативный акт в гражданском праве национальной правовой системы. Развитие торговли привело к формированию новой профессии – торговцев. В Древней Руси их выделяли среди «гостей» – иностранных продавцов или соотечественников, которые занимались международной торговлей. Остальные лица, продающие товары или просто вовлеченные в этот процесс, назывались просто «торговцами». Право заниматься торговлей было наделено монахами, священниками, крестьянами, в некоторых случаях даже рабами, которые выполняли волю своих хозяев [5, с. 22].

Среди купеческого класса все чаще стали заметны отдельные группы – династии. Представители данных династий были близки к политической верхушке – занимали высокие позиции. Их деятельность сводилась не только на торговле, они решали проблемы в ней – осваивали новые территории, решали таможенные проблемы. Известнейшими торговцами являются Строгановы, имеющие промыслы: рыбные, солевые, рудные [3, с. 112].

В 1649 году был принят новый правовой акт – Соборное Уложение (Кодекс Совета), который внес существенные изменения в торговую зону. Во-первых, начала развиваться тенденция перехода коммерческого капитала в производство. Во-вторых, стали появляться новые формы собственности, все чаще совершались сделки.

Появление новых уставов не заставили ждать. Они устанавливали конкретные права торговли. Связь между купеческим капиталом и промышленным и сельскохозяйственным производством постепенно была нарушена, так как наступила эпоха Великой Смуты.

После этого национальный рынок приобрел несколько иную форму. Российские купцы начали выполнять функции «покупателя», вытеснив тем самым самих

производителей с рынка. Перенимая западный опыт, Россия проводила политику меркантилизма, которая существовала по аксиоме: богатство государства определяется его денежным капиталом. При такой политике особое внимание уделялось внешнеторговым связям. Но в то же время интерес национального производителя (сельских рабочих, ремесленников) был принят во внимание для поддержания баланса.

В первой половине XIX века в России продолжается тенденция разделения труда, все больше и больше людей привлекаются к промышленному производству. Были созданы новые мануфактуры, которые должны были благоприятно повлиять на их состояние после последствий войны 1812 года. Кстати, в связи с боевыми действиями спрос на металлургические и металлообрабатывающие товары для оружия и военной техники увеличился [4, с. 510]. В этот период происходил момент реформ, который значительно повлиял на экономическую деятельность субъектов. Дело в том, что в то время Россия позиционировала себя как крестьянская страна с крепостным правом. В 1861 году закон креста был отменен, и после этого, спустя полвека, последовали реформы Витте, которые вместе создали более белую или менее стабильную экономическую платформу в России [1, с. 39].

Крайне проблематичным является движение общественное к правовому (юридическому) признанию личной собственности. В начале мая 1987 года был принят закон о занятости. Он отменил ограничения к народным промыслам, ремонтным работам, услугам такси, была введена упрощенная политика уплаты налогов, снижение налогов, получение патента. Несмотря на усиление восприятия общества к самостоятельному заработку, со временем отношение общества к этому менялось.

Новейший период предпринимательства, который возник с 1992г. поставил новую главу с необходимости обращения к рыночной экономике. Следствием этого происходит перереформация положения предпринимательства. На данный момент восстановление российского предпринимательства зависит от его субъектов – предпринимателей. Они должны расширить основы русских купеческих жителей.

Развитие данного института в РФ захватывает период, захватывающий развитие торгового права и гражданского. Далее захватывается период государственного воздействия на гражданский интерес. Современное же прочтение охватывает период рыночных «стихий», управляемых государством. В связи с этим публичные интересы претерпевали изменения, а экономика стала носить смешанный характер.

Список литературы

1. Абалкин Л. Экономические воззрения и государственная деятельность С.Ю. Витте // Вопросы экономики. 1999. № 4. 79 с.
2. Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. – М., 1991. С. 5-15.
3. Введенский А.А. Дом Строгановых в XIV-XVII веках. – М., 1962. 308 с.
4. Лященко П.И. История народного хозяйства СССР. – М., 1956. Т. 1. С. 510-511.
5. Перхавко В.Б. Истоки предпринимательства на Руси // Отечественная история. 1998. № 6. С. 3-53.
6. Преображенский А.А., Перхавко В.Б. Купечество Руси. IX-XVII века. – Екатеринбург, 1997. С. 7-50.

СОДЕРЖАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ ПРАВОСУБЪЕКТНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Михайленко Е.П.

студентка юридического института,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

В статье исследуется понятие правосубъектности коммерческих организаций. В ходе исследования выявлено, что в содержание правосубъектности изучаемого вида юридических лиц входят гражданские правоспособность и дееспособность. Анализируя названные элементы правосубъектности, автор статьи рассмотрел виды ограничений гражданской правоспособности коммерческих организаций и их взаимосвязь с объемом дееспособности и правосубъектности изучаемых юридических лиц.

Ключевые слова: гражданская правосубъектность, гражданская правоспособность, гражданская дееспособность, коммерческая организация, юридическое лицо.

По состоянию на 1 июня 2019 года в России зарегистрировано 3919046 юридических лиц [4], из которых 3,459 млн – коммерческие организации [5].

Приведённая статистика свидетельствует о том, что более 88% всех юридических лиц в России зарегистрированы в качестве коммерческих организаций, в связи с чем их вопросы их функционирования представляют большой интерес как с теоретической, так и с практической точки зрения.

Важнейшим элементом правового статуса коммерческих организаций является гражданская правосубъектность. Чтобы разобраться в содержании данного понятия, нужно исследовать его дефиницию.

Гражданская правосубъектность в классическом понимании представляет собой единство правоспособности и дееспособности, т.е. абстрактных, признанных государством (юридических) способностей (возможностей) всякого и каждого субъекта определенного рода и вида быть участником отношений, регулируемых гражданским правом, а также способность к самостоятельной реализации данных возможностей – к приобретению прав (в том числе посредством сделок), обладанию ими, их осуществлению и защите, распоряжению ими; к приобретению, несению и исполнению обязанностей (в том числе посредством неправомерных действий), изменению и прекращению таковых способами иными, чем исполнение [2, с. 399].

Из данного определения следует, что в содержание гражданской правосубъектности коммерческих организаций включаются их правоспособность и дееспособность.

Как и любое юридическое лицо, коммерческая организация в соответствии с п. 3 ст. 49 ГК РФ приобретает правоспособность с момента внесения в ЕГРЮЛ сведений о его создании и прекращается, когда названный реестр пополняется информацией о прекращении деятельности этого лица [1].

Однако для участия в гражданском обороте коммерческой организации недостаточно только иметь права, необходима также возможность осуществлять своими действиями эти права и нести обязанности. Здесь следует сказать несколько слов о дееспособности коммерческой организации, дефиниция которой не закреплена в законодательстве, однако удачно сформулирована в теории юриспруденции. Е. Г. Шаблова и О. В. Жевняк предложили в качестве дееспособности коммерче-

ской организации считать способность юридического лица через свои органы приобретать гражданские права и осуществлять обязанности. При этом названные авторы указывают, что и правоспособность, и дееспособность возникают у коммерческой организации одновременно, а именно с момента государственной регистрации юридического лица. Таким образом, коммерческая организация автоматически признаётся дееспособной, если она обладает правоспособностью. В этом состоит принципиальное отличие дееспособности коммерческих организаций как вида юридического лица от дееспособности граждан.

Учитывая, что правоспособность коммерческой организации влечет за собой признание ее дееспособности, следует признать, что правосубъектность названного вида юридического лица целиком зависит именно от его правоспособности и её объёма.

По общему правилу коммерческие организации наделены универсальной правоспособностью, то есть могут иметь гражданские права и нести обязанности, необходимые для осуществления своей деятельности, однако в любой момент времени коммерческая организация может путём внесения изменений в устав изменить свою общую правоспособность на специальную. Закрепив в уставе в качестве цели деятельности один из видов деятельности, осуществление которых требует дополнительных разрешений со стороны государства, коммерческая организация автоматически меняет объём своей правоспособности.

Проявляться ограничения правоспособности могут по-разному. Так, осуществление коммерческой организацией некоторых видов деятельности требует получения специального разрешения со стороны государства. Например, для осуществления фармацевтической, медицинской, турагентской и некоторых иных видов коммерческой деятельности необходимо получение лицензии. Ещё одним видом сужения правоспособности выступает необходимость вступления в СРО или получения свидетельства о допуске к определенному виду работ. Примером коммерческой организации с таким ограничением правоспособности являются юридические лица, выполняющие работы по договору подряда, а именно застройщики, технические застройщики и др.

Некоторые виды коммерческих организаций ограничены законом в области осуществления иной деятельности, кроме предусмотренной в уставе. Ярким примером являются кредитные организации, которым запрещено заниматься торговой, производственной и страховой деятельностью.

С учётом вышесказанного логичным представляется вывод, что при наличии обстоятельств, сужающих правоспособность лица с общей до специальной, его дееспособность снижается в той же степени, что и правоспособность, а вместе с изменением объёма этих элементов меняется и правосубъектность коммерческой организации.

Здесь возникает вопрос о том, стоит ли считать правосубъектность коммерческих организаций, чья правоспособность подверглась некоторым изменениям, уменьшенной или специальной. С одной стороны, некоторые виды коммерческих организаций, о которых шла речь ранее, ограничиваются законом в свободе действий. С другой стороны, ввиду их деятельности они приобретают особые возможности по осуществлению тех типов деятельности, которые недоступны для юридических лиц, не имеющих специальных разрешений.

Кредитные организации не могут параллельно заниматься торговлей, и в этом состоит одно из ограничений их право- и дееспособности, но они могут ока-

зывать услуги по кредитованию, что недоступно иным коммерческим организациям и в какой-то мере расширяет возможности данного вида юридических лиц.

Исходя из этого полагаем, что более уместно считать правоспособность, а вместе с ней и правосубъектность коммерческих организаций, чьи возможности по осуществлению некоторых видов деятельности ограничены, не уменьшенной, а специальной. Такой же точки зрения придерживается В.А. Белов, подчеркивающий, что гражданскую правосубъектность можно также называть праводееспособностью [2, с. 188], и она может быть специальной, но не уменьшенной.

Проведённый в рамках настоящей статьи анализ позволяет сделать вывод, что в содержание гражданской правосубъектности коммерческих организаций входит их право- и дееспособность, при этом наличие правоспособности коммерческой организации вне зависимости от её объёма корреспондирует наличие и дееспособности, и правосубъектности этой организации.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // Российская газета. № 238-239. 08.12.1994.
2. Гражданское право в 4 т. Том I. Общая часть. Введение в гражданское право : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. А. Белов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 622 с.
3. Шаблова Е. Г. Гражданское право : учебное пособие для академического бакалавриата / Е. Г. Шаблова, О. В. Жевняк ; под общей редакцией Е. Г. Шабловой. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 135 с.
4. Федеральная налоговая служба РФ: официальный сайт [Электронный ресурс] // URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/8376083/ (дата обращения 24.06.2019).
5. Международная информационная группа «Интерфакс»: сайт [Электронный ресурс] // URL: <https://www.interfax.ru/world/666397> (дата обращения 24.06.2019).

ПРОБЛЕМА РАЗГРАНИЧЕНИЯ ФИЗИЧЕСКОГО И ФАКТИЧЕСКОГО ЗАДЕРЖАНИЯ ПОДОЗРЕВАЕМОГО В СОВЕРШЕНИИ ПРЕСТУПЛЕНИЯ ДО ВОЗБУЖДЕНИЯ УГОЛОВНОГО ДЕЛА

Мяжкова Ю.О.

магистрант, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, Россия, г. Владимир

В статье рассмотрены проблемы определения физического и фактического задержания подозреваемого на этапе до возбуждения уголовного дела, роли защитника в соблюдении прав подозреваемого до возбуждения уголовного дела.

Ключевые слова: задержание подозреваемого, возбуждение уголовного дела, защитник (адвокат).

Одной из мер уголовно-процессуального принуждения является задержание лица, которое подозревается в совершении преступления.

Вопросы соотношения и разграничения фактического и процессуального задержания, исчисление срока задержания, несмотря на большое количество исследований, их неразрешенность вызывает сложности при их практическом применении, так как эти вопросы взаимообусловлены и их рассматривать можно в совокупности.

В п.11 ст.5 УПК РФ процесс задержания подозреваемого определяется как «мера процессуального принуждения, применяемая органом дознания, дознавателем, следователем на срок не более 48 часов с момента фактического задержания лица по подозрению в совершении преступления» [3].

Согласно п.15 ст.15 УПК под моментом фактического задержания понимается «момент производимого в порядке, установленном настоящим Кодексом, фактического лишения свободы передвижения лица, подозреваемого в совершении преступления» [3].

Основания, которые могут послужить для задержания подозреваемого в совершении преступления отражены в ст.91 УПК:

«1) когда это лицо застигнуто при совершении преступления или непосредственно после его совершения;

2) когда потерпевшие или очевидцы укажут на данное лицо как на совершившее преступление;

3) когда на этом лице или его одежде, при нем или в его жилище будут обнаружены явные следы преступления» [2].

Процессуальный порядок задержания подозреваемого отражен в ст.92 УПК РФ.

В данной статье отражено, что после доставления подозреваемого в совершении преступления к следователю с рок, которые не превышает 3 часов, должен быть составлен протокол задержания. В данном протоколе делаются отметки о том, что подозреваемому разъяснены его права, которые предусмотрены ст.46 УПК РФ.

В случае, когда в производстве по уголовному делу участвует защитник с момента фактического задержания подозреваемого, то протокол составляется в присутствии защитника.

При составлении протокола указывается дата и время его составления. Также указываются дата, время, место, основания и мотивы задержания подозреваемого [3], результаты личного обыска подозреваемого и другие обстоятельства, при которых произошло задержание. Составленный протокол подписывается лицом, который его составил, и подозреваемым.

О том, что произведено задержание подозреваемого, орган дознания, дознаватель или следователь обязан сообщить прокурору в письменной виде в течение 12 часов с момента задержания подозреваемого.

Лицо, которое подозревается в совершении преступления, должно быть допрошено с требованиями, которые отражены в части второй ст.46, 189, 190 УПК РФ. До начала допроса данному лицу предоставляется свидание с защитником наедине и конфиденциально продолжительностью менее 2 часов.

Изучение данных норм многим юристам дали основание считать фактическим задержанием непосредственное лишение человека свободы передвижения. Из этого следует, что фактическое задержание – это первый этап задержания процессуального.

Также из этого вытекает, что срок процессуального задержания должен исчисляться с момента фактического, то есть задержания на месте преступления, при указании на лицо, как совершившее преступление, или когда на подозреваемом были обнаружены следы преступления.

Другие исследователи считают, что моментом фактического задержания необходимо считать время, когда подозреваемое лицо в совершении преступления было доставлено к следователю.

При этих разногласиях неоспариваемым остается одно- процессуальное задержание является продолжением фактического задержания. При этом подходе взгляд на время исчисления фактического задержания больше склоняется к мнению о задержании «уличном». Версия о времени исчисления с момента доставления подозреваемого к следователю больше носит организационный характер.

Отождествление фактического и физического является необоснованным, так как определение фактического задержания, которое рассматривается УПК РФ может рассматриваться по-разному.

Так, в определении, которое рассматривается в ст.15 п.5 УПК РФ можно выделить две стороны. Первая из них содержит указание на то, что задержание производится в соответствии со УПК РФ. Сфера действия УПК РФ-это процессуальная деятельность, которая возникает после получения повода для возбуждения уголовного дела. В тоже время задержание на месте преступления или по наличию улики или указанию потерпевших (свидетелей) происходит после получения такого повода. Сведения, которые были получены в ходе такого задержания, становятся поводом для возбуждения уголовного дела.

Вторая сторона заключается в том, что в определениях, которые даны в п.5 УПК РФ говорится о лице, которое подозревается в совершении преступления.

Системный способ толкования понятий приводит к тому, что понятие «подозреваемый» должно использоваться так же как и в других нормах уголовного права, который появляется в юридическом смысле только после возбуждения уголовного дела. Такого участника в юридическом аспекте во время задержания «на месте» преступления не может быть.

Физическое задержание лица, которое подозревается в совершении преступления, осуществляется сотрудниками полиции, которые не имеют права на возбуждение уголовного дела. Обычно это оперативные или участковые уполномоченные полиции, наряды строевой патрульно-постовой службы. Их задача заключается в пресечении преступления и лишение лица физической возможности продолжить свои действия или скрыться с места преступления. Данные лица могут производить только задержание, но не имеют права никаких полномочий на проведение какой-либо процессуальной деятельности.

Правовой основой деятельности лица, которое производит физическое задержание, является не уголовно-процессуальный закон, который предусматривает задержание по подозрению в совершении преступления, а нормы такого правового института как необходимая оборона. Именно эта норма позволяет пресекать преступление любому лицу, как гражданскому, так и представителю правоохранительных органов.

Лицо, которое было подвергнуто физическому задержанию, не обязательно может быть задержанию согласно ст.91 УПК РФ.

Лицо, может быть задержано не только тогда, когда задержано на месте преступления, по указанию потерпевших или свидетелей, оно может быть произведено и следователем с целью проведения предварительного следствия, устранения возможности оказания подозреваемым в совершении преступления помех в расследовании или оказание давления на свидетелей, фальсификации доказательств и т.д.

Из вышеперечисленного можно выделить, что физическое задержание нельзя считать составной частью процессуального задержания, так как оно имеет другую правовую природу и основания. Также между физическим и процессуальным задержанием отсутствует причинно-следственная связь.

Если рассматривать сам процесс физического задержания, то можно отметить, что нельзя детально регламентировать ход процесса. Установить конкретный срок физического задержания также невозможно.

Приведем пример того, что в данный срок должно включаться время нахождения задержанного лица в месте, которое отдалено от места нахождения правоохранительного органа, и необходима транспортировка до места органов дознания или следователя. Также можно привести пример того, что подозреваемые в совершении преступления блокированы в каком-либо месте, они еще не задержаны, но уже лишены свободы передвижения.

Ни один из этих случаев не может быть рассмотрен как процессуальное задержание. Это еще раз доказывает, что физическое задержание не является составной частью процессуального задержания.

В настоящее время рассматривается только материально-правовая норма «предпроцессуального» задержания подозреваемого в совершении преступления, как норма о необходимой обороне. Процессуальной основы для такого задержания в настоящее время не имеется.

Федеральные законы, которые регулируют деятельность правоохранительных органов, предусматривают их общую обязанность выявлять и пресекать преступления. В данных документах указывается, что задержание производится в том порядке, который предусмотрен уголовно-процессуальным законодательством.

В данных нормативных актах также предусмотрена возможность применения сотрудниками правоохранительных органов специальных средств и огнестрельного оружия при ситуации пресечения преступления. Представленные нормы регламентируют только возможность силового воздействия на лицо, которое совершает противоправные действия, но они не отвечают на вопросы о юридической природе задержания и правового статуса задержанного.

Законодательство, которое регулирует оперативно-розыскную деятельность, перечисляет оперативно-розыскные действия. Но не рассматривает самостоятельных норм о возможности задержания лиц в ходе данных мероприятий. Исходя из этого можно отметить, что в настоящее время отсутствует процессуальная основа задержания при выявлении признаков уголовного преступления.

Уголовно-процессуальное законодательство не может рассматриваться в качестве такой основы, так как она включается только после того, как было возбуждено уголовное дело. В этом случае оно распространяется и на действия следователя, которое занимается данным уголовным делом.

На практике задержание подозреваемого нередко оформляется как административное задержание. Это производится только в том случае, если сотрудники правоохранительных органов указывают в протоколах, что данное лицо совершило то или иное административное правонарушение. Такой подход неприемлем. Используется он вынужденно в силу отсутствия правил, которые регламентировали бы действия сотрудников правоохранительных органов при выявлении тех или иных признаков правонарушения.

При задержании лица, которое подозревается в совершении преступления, часто используется инструментарий административного права, то есть лицо помещается в камеру административно задержанных, на данное лицо составляется протокол об административном правонарушении. Такие действия неправомерны и противоречат нормам не только КоАП РФ, но и другим подзаконным актам, кото-

рые запрещают использовать нормы административного права в деятельности, которая направлена на выявление правонарушений.

Необходимо отметить, что данные нарушения сотрудниками правоохранительных органов совершаются не силу незнания норм и законов или сознательного игнорирования их, а силу отсутствия необходимо процедуры процессуального задержания подозреваемого в совершении преступления до возбуждения уголовного права.

Одна из основных проблем состоит в том, чтобы определить отраслевую принадлежность процесса задержания подозреваемого до возбуждения уголовного дела. Оно не может быть отнесено к сфере оперативно-розыскной деятельности, так как преступления выявляются только в ходе оперативно-розыскных действий.

Задержание лица, которое подозревается в совершении преступления, до возбуждения уголовного дела можно рассматривать и в качестве административной деятельности, так как сама административная деятельность направлена на предотвращение преступлений.

Целесообразней задержание лица, которое подозревается в совершении преступления, до возбуждения уголовного дела отнести к нормам УПК РФ, так как эти они определяют доследственную проверку собранного материала на стадии возбуждения уголовного дела. При этом необходимо разделить физическое задержание от процессуального задержания. При этом необходимо физическому задержанию подозреваемого в совершении преступления необходимо выделить отдельную правовую норму, в которой было бы отражено, что физическое задержание не является этапом процессуального задержания.

Регламентация «допроцессуального» задержания подозреваемого в совершении преступления до возбуждения уголовного дела не может быть такой же подробной как процессуальное задержание.

Норма, которая рассматривает «допроцессуальное» задержание включает в себя следующие принципы:

- возможность лица (как гражданского и правоохранительных органов) производить задержание лиц, если просматривается состав преступления;
- доставление подозреваемого в совершении преступления в максимально короткий срок в правоохранительный орган;
- возможность зачета времени физического удержания в тот срок, который отводится на время задержания до возбуждения уголовного дела (48 часов).

Таким образом, срок процессуального задержания должен исчисляться не с момента физического задержания лица, а с момента его доставления к следователю (фактического задержания).

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации: Принята всенародным голосованием 12 дек. 1993 г. – М.: Юрид. лит., 1993. – 64 с.
2. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ (ред. от 12.04.2019) Доступ из справ. – правовой системы «Консультант». Источник: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_AW_34481/fa53613fc0baccd92ae91e78087fdb41cc69ed88/
3. Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации (постатейный) / Под ред. А.Я. Сухарева. – М.: Норма, 2004. – 896 с.
4. Абдрахманов Р.С. Понятие уголовно-процессуального задержания // Российский следователь. – 2014. – № 5. С. 18-22.
5. Артемова В.В., Самолаева Е.Ю. Задержание лица по подозрению в совершении преступления в условиях реформирования современного законодательства // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Юриспруденция. – 2016. – № 3. – С. 73-80.

6. Баев М.О., Баев О.Я. Современный правовой механизм задержания подозреваемого в совершении преступления и проблемы его совершенствования // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Право. – 2016. – № 2 (25). – С. 229-238.

7. Гираева Н.Ш. Задержание подозреваемого // Актуальные проблемы права и управления глазами молодежи Материалы международной научной студенческой конференции / Под общей редакцией И.Б. Богородицкого. – 2014. – С. 50-51.

8. Ким Е.П., Костенко К.А. Задержание подозреваемого: правовой и практический аспекты // Российский следователь. – 2016. – № 4. – С. 27-31.

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРИМЕЧАНИЯ 1 К СТ. 134 УГОЛОВНОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Плаксин В.О.

магистрант первого курса очного отделения, направление «Юриспруденция», профильная направленность «Уголовное право и уголовная политика»,
Российский новый университет, Россия, г. Москва

В статье анализируются наиболее актуальные проблемы квалификации ненасильственных половых преступлений в отношении несовершеннолетних в возрасте от 14 до 18 лет и малолетних, которым не исполнилось 14 лет.

Ключевые слова: несовершеннолетние, малолетние, уголовное право, половые преступления.

На сегодняшний день среди ученых и юристов остается множество не решенных вопросов, касаемых Уголовного кодекса РФ (далее УК РФ). Один из таких – это точное определение возраста потерпевшей личности по ст. 134 УК РФ. Большинство исследователей придерживаются мнения, что используемые на сегодняшний день законодательные рамки «16 лет» далеки от реалий. К тому же, нельзя не обратить внимания и на Семейный кодекс РФ (далее СК РФ), из-за которого возникает коллизия норм права. Столкновение норм происходит по причине того, что СК РФ разрешает субъектам Российской Федерации самостоятельно устанавливать рамки возраста, когда можно вступить в брак. В данном случае, привлечение к уголовной ответственности не должно регулироваться законами субъектов РФ, а быть единым для всех.

В каждой стране возраст, когда можно вступить в брак, свой. Несмотря на это, можно заметить, что он колеблется от 14 до 16 лет. Лишь некоторые страны могут отличаться тем, что там возраст либо отсутствует, либо достигает 20 лет. Есть и такие, где возраст, когда можно вступить в брак, зависит типа сексуального акта или пола партнера.

Приведем пару таких примеров. Саудовская Аравия и Катар отличились тем, что здесь запрещен внебрачный половой контакт партнеров, при этом законодательно возраст вступления в брак не прописан. Йемен характеризуется как страна, где брачный возраст составляет 9 лет. Ангола, Филиппины и Мексика решили узаконить 12 лет, при этом в нескольких штатах Мексики закон позволяет с 13 лет или пока партнеры не достигнут половой зрелости. А вот Аргентина Испания и Япония твердо закрепили 13 лет. Болгария Бразилия и Колумбия на один год выше-14 лет. И далее по возрастающей: Греция, Польша, Франция – 15 лет; Австралия, Великобритания, Швейцария – 16 лет; Ирландия, Индонезия, Кипр – 17 лет; Египет, Ирак, Турция – 18 лет. В Тунисе возраст вступления в брак составляет 20 лет. А вот США чем-то похожи на Мексику, ибо в зависимости от того, в каком штате проживать,

будет зависеть в каком возрасте можно будет узаконить брачные отношения. Но в основном брачный возраст в США колеблется от 16 до 18 лет [4].

Что же касается Российской Федерации, то тут обстоятельства складываются немного иначе и сложнее. Как уже было сказано выше, возраст, при котором можно вступить в брак, бывает нескольких видов. Это и официально закрепленный в ст. 13 СК РФ 18 лет, это и сниженный субъектом Российской Федерации 16 лет при наличии уважительных причин, это и с учетом особых обстоятельств до 16 лет. Взять, к примеру, Мурманскую, Рязанскую и Тверскую-ь здесь допустимо понизить возраст, при котором можно вступить в брак до 15 лет. Идем дальше. Берем Владимирскую, Вологодскую, Калужскую, Московскую и Самарскую и наблюдаем здесь понижение возраста, при котором можно вступить в брак, до 14 лет. И наконец, в Башкортостане, Новгородской, Орловской областях – без ограничений. Взглянув на такую картину, с ужасом приходишь к выводу, что имея такую разрозненную брачную систему, в одной области можно свободно обручиться с несовершеннолетней личностью, а в другой ненароком попасть под статью [2].

Российское уголовное право отличается от всех остальных тем, что основная статья начинается со временем (а в последнее время это происходит очень часто) дополняться самыми разнообразными и ухищренными по своему содержанию дополнениями и примечаниями, которые, казалось бы, должны помочь избежать наказания и упростить законодательство, сделать его более понятным и доступным, но все не так как кажется на первый взгляд. И сейчас мы в этом убедимся сами.

Обратимся к ст.134 УК РФ и примечанию 1, после прочтения которого возникает множество вопросов по поводу его применения. По своему содержанию данное примечание освобождает виновное лицо от наказания в связи с изменением обстановки, следовательно, примечание полностью соответствует всем условиям, прописанным в ст. 80¹ УК РФ.

Читая примечание 1 к ст.134 УК РФ, мы видим, что виновное лицо может быть освобождено от наказания только в том случае, если вступит в брак с потерпевшей личностью. При этом, по мимо этого, должно соблюдаться и второе условие, данному потерпевшему лицу должно быть меньше 16 лет на тот момент, когда с ним совершается половой акт, т.е. совершено преступление по отношению к данному не достигшему 16-летнего возраста лицу. Исключение из всего этого составляют такие половые отношения как мужеложство и лесбиянство. Они не попадают под данную категорию преступлений, от которых возможно освобождение, так как однополые браки официально не признаны законодательством Российской Федерации [7, с. 58].

Применять данное примечание необходимо только в совокупности со ст. 13 СК РФ, которая конкретно устанавливает, что возраст для вступления в брак 18 лет. Однако, ч.2 этой же статьи оговаривается следующими словами некоего содержания: лица могут вступить в брачные отношения и не достигая 18-летнего возраста, но для этого у них должны быть веские причины. Только после этого их возраст будет снижен до 16 лет органами местного самоуправления [11].

Теперь, если обобщить все вышесказанное, можно прийти к следующим неутешительным выводам. Условия для вступления в брачные отношения по нашему существующему на сей день законодательству невозможен. Во-первых, многие субъекты Российской Федерации лишены (т.е. в них просто отсутствуют) таких органов местного самоуправления, которые решали бы вопрос о снижении брачного возраста. Во-вторых, перечень обстоятельств, при которых

лица могут вступить в брак, так же не утвержден, либо он разнится (в каждом субъекте он свой). В-третьих, ссылаясь на ст.12 СК РФ, мы замечаем, что добровольное согласие обоих лиц (в нашем случае это будет согласие как потерпевшего, так и обвиняемого лица) необходимо для того, чтобы заключить брак [11]. Выходит, что именно третий вариант выступает самым главным, поскольку только по согласию потерпевшей личности по ч.1 ст. 134 УК РФ может быть заключен брак, а значит, а, следовательно, виновное лицо сможет освободиться от наказания.

Следующее, что необходимо разобрать в примечании 1 к ст. 134 УК РФ, это факт того, что когда потерпевшая личность и виновное лицо заключают между собой союз двух сердец (вступают в брачные отношения), то тогда общественная опасность совершенного преступного деяния виновным лицом утрачивается автоматически.

По данной позиции Конституционный суд РФ выдвигает собственное мнение, согласно которому положения ст. 134 УК РФ и 13 СК РФ, в своей совокупности, должны ликвидировать противоправность полового сношения лиц, одному из которых уже 18 лет или больше, а другому меньше 16 лет, только после того, как между этими лицами будет зарегистрирован брак [5].

Из этого вытекает вывод, что пока брак не будет заключен, деяние ч.1 ст. 134 УК РФ считается общественно опасным. А после заключения брака совершенное преступление перестает быть преступлением как таковым. В.В. Романова пишет, что если преступление ч.1 ст.134 УК РФ учитывать как преступление средней тяжести, то оно в таком случае может быть прекращено в связи с примирением сторон. Уголовное дело можно прекратить как на основании ст.25 Уголовно процессуального кодекса РФ (далее УПК РФ) (стороны заключили брак, соответственно примирились), так и по ст.75 УК РФ (деятельное раскаяние). Заключение брака можно рассматривать как частный случай изменения обстановки [10, с. 15].

Еще одно важное на наш взгляд замечание, касаемое примечания 1 к ст.134 УК РФ. У потерпевшего лица строго прописаны возрастные ограничения: до 16 лет, до 14 лет, до 12 лет. А вот у виновного лица такая градация отсутствует. Тут с одной стороны все просто и понятно, лицо должно быть 18 и более лет. Но с другой стороны, представьте себе совершение преступления лицом 18 лет над лицом 15 лет, и лицом 40 лет над лицом 15 лет! Однозначно, в приведенных двух примерах нет и не может быть речи о равнозначных отношениях. В таком случае, условия освобождения от наказания для этих двух лиц 18 и 40 лет будут одинаковы или как-то отличаться? Ведь законодательно единый для всех без каких-либо исключений брачный возраст не установлен, так почему же здесь должна соблюдаться такая же ситуация?

Изучив все это, невольно задумываешься о людях, страдающих таким психическим расстройством как педофилия. Данную категорию людей никто не отмечал, у них такие же права на вступление в брак, как и у обычных людей, а это означает, что любой педофил может спокойно избежать наказания. Ему достаточно вступить в брак с потерпевшей личностью, затем развестись, и вот уже ничто не стоит у него на пути совершения нового преступления, от санкций которого можно легко уйти с помощью примечания 1 к ст. 134 УК РФ [12].

Понятие «педофилия» раскрывается УК РФ в ст.97 следующим образом: «расстройство сексуального предпочтения, не исключающее вменяемости» [13]. Данное расстройство является одним из видов психических заболеваний. Соответственно, к больному таким заболеванием человеку необходимо применять меры

медицинского характера. Суд, основываясь на заключение судебно-медицинской экспертизы, принимает одно из двух решений: либо принять меры медицинского характера к виновному лицу, либо нет.

Следующий аспект нашего примечания 1, требующий, по нашему мнению, не меньшего внимания, чем все вышеозвученные, это освобождения виновного лица от наказания, но никак не от уголовной ответственности. Если рассмотреть последствия применения норм об освобождении от ответственности и от наказания к виновному по ч.1 ст. 134 УК РФ лицу, то можно прийти к выводу, что нормы данных двух категорий равнозначны между собой. Как в первом случае, так и во втором, лицо будет считаться невиновным после совершения преступления в первый раз. А вот совершая аналогичное преступление во второй раз, это лицо будет считаться виновным впервые, так как первый раз он не понес никакого наказания. Разница между освобождением от ответственности и наказания в данном случае лишь в том, что первая может быть применена как на стадии предварительного расследования, так и в ходе судебного разбирательства по уголовному делу. Тогда как вторая только судом и только не ранее стадии вынесения приговора. Отсюда следует, что процедура освобождения от ответственности намного эффективнее в своем применении, поскольку позволяет разгрузить суды.

Обращаясь к судебной практике, касаемой применения примечания 1 к ст. 134 УК РФ, можно найти немало примеров, доказывающих, что суды принимают разные решения, когда сталкиваются с выбором: освободить от наказания или от ответственности.

Так, Новочеркасский городской суд Ростовской области в своем решении отметил, что подсудимый Х. заключил брак с потерпевшей Ю. и впервые привлекается к уголовной ответственности по ч. 1 ст. 134 УК РФ, а это с учетом примечания к ст. 134 УК РФ свидетельствует о необходимости освобождения Х. от наказания, поскольку подсудимый и совершенное им преступление перестали быть общественно опасными. Далее суд указал, что «по смыслу закона, если общественная опасность деяния отсутствует, хотя бы оно и подпадало под признаки деяния, предусмотренного уголовным законом, оно не является преступлением <...> после вступления Х. в брак с потерпевшей, совершенное им деяние потеряло общественную опасность и перестало быть преступлением, однако в резолютивной части признал Х. виновным, назначил наказание и в соответствии с примечанием к ст. 134 УК РФ освободил его от наказания. Если суд констатировал, что деяние перестало быть преступлением, то за что он назначил наказание? Очевидным является, что суду следовало иначе сформулировать вывод, в частности акцентируя его на том, что дальнейшее совершение деяния не общественно опасно, и ответственности виновный подлежит за деяние, совершенное до заключения брака. Именно эта идея разъяснена в вышеприведенной позиции Конституционного Суда РФ [9].

В другом случае Синарский районный суд г. Каменска-Уральского Свердловской области 19 мая 2010 г., несмотря на то, что М. после совершения преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 134 УК РФ, вступил в брак с потерпевшей, назначил ему наказание, но не освободил от него. Судебная коллегия по уголовным делам Свердловского областного суда, рассмотрев дело в кассационном производстве, указала: «Из материалов дела и приговора суда следует, что после совершения преступления М. вступил в зарегистрированный брак с потерпевшей, что подтверждается представленной в суд кассационной инстанции копией паспорта потерпевшей В. с отметкой о регистрации брака с М. 30 апреля 2010 г. Таким обра-

зом, учитывая, что М. и совершенное им деяние, предусмотренное ч. 1 ст. 134 УК РФ, перестали быть общественно опасными в связи со вступлением М. в брак с потерпевшей В., судебная коллегия сочла необходимым освободить М. от наказания за совершение преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 134 УК РФ, на основании примечания к ст. 134 УК РФ» Таким образом, несмотря на заключение брака с потерпевшей, суд первой инстанции не установил, что виновный и его деяние перестали быть общественно опасными. Суду требовались иные подтверждения, которых он не установил, тогда как вышестоящий суд счел достаточным факт заключения брака [6].

Баксанский районный суд Кабардино-Балкарской Республики в решении от 18 ноября 2011 г. указал: в связи с тем, что Ш. «вступил в брак с потерпевшей, проживает вместе с ней, суд приходит к выводу, что он перестал быть общественно опасным и в связи с этим необходимо применить к Ш. примечание к ст. 134 УК РФ, освободив его от назначенного наказания, и не находит оснований для прекращения уголовного дела» [8]. О прекращении уголовного дела в связи с примирением сторон ходатайствовала сама потерпевшая, но в удовлетворении ходатайства было отказано, что нашло отражение в кассационной жалобе на указанное решение суда. Прокуратура Баксанского района принесла возражения на эту жалобу в Верховный Суд Кабардино-Балкарской Республики, указав: «Прекращение уголовного дела в связи с примирением сторон является правом, а не обязанностью суда, который мотивировал свое решение тем, что прекращение уголовного дела не сможет обеспечить достижение целей уголовного наказания, учитывая обстоятельства и способ содеянного, степень общественной опасности совершенного преступления» [3]. Судебная коллегия по уголовным делам Верховного Суда Кабардино-Балкарской Республики согласилась с доводами прокуратуры и вынесла определение об оставлении судебного акта без изменения [1].

Таким образом, несмотря на указанное ходатайство потерпевшей, суды первой и кассационной инстанций посчитали невозможным освободить Ш. от ответственности, ссылаясь на необходимость назначения наказания и достижения его целей. При этом Ш. был освобожден от наказания, что представляется нелогичным.

Используя вышеприведенные примеры из судебной практики, можно сделать следующий вывод. Суды неравнозначны в собственном мнении и порой используют самые разные и местами противоречащие друг другу подходы в применении примечания 1 к ст. 134 УК РФ. Для одних судов достаточно просто факта того, что виновное лицо и потерпевшее заключили между собой брак, который подтверждается свидетельством и штампом в паспорте. Другим же судам необходимо по мимо этих доказательств предоставить иные, подтверждающие, что преступление, которое было совершено виновным лицом, перестало быть общественно опасным. На практике встречаются случаи, которые не поддаются никакому логическому объяснению. А именно, когда суды отказывают в освобождении от ответственности, ссылаясь на то, что к виновному лицу нужно применить соответствующую меру наказания, выносят приговор и назначают наказание, но при этом освобождают от его исполнения.

Как нам кажется, подобные случаи путаницы происходят лишь по той простой причине, что в примечании 1 суды видят препятствие для применения оснований освобождения от ответственности. По их мнению, в данном случае происходит столкновение между собой нормы общей (освобождение от ответственности) и

нормы специальной (освобождение от наказания по примечанию 1 к ст. 134 УК РФ). В виду этого суды чаще применяют специальную, нежели общую.

Подводя итог всему вышесказанному, сделаем один общий и конкретный вывод по поводу примечания 1 к ст. 134 УК РФ. До того момента, как данное примечание вступило в законную силу, ст. 134 УК РФ содержала в себе механизм освобождения виновного лица от ответственности за преступление по данной статье. Наиболее распространённые и известные нам случаи такого освобождения были и есть:

1) примирение виновного лица с потерпевшей личностью, которое выражается в их совместном проживании, либо ожидании появления на свет ребенка, либо планирования создания семьи или факт заключения брака;

2) деятельное раскаяние, выражаемое в явке с повинной, оказании содействия расследованию совершенного преступления, заглаживании виновным причиненного вреда (при этом не указывается его форма; скорее всего это материальная компенсация, определенная потерпевшей личностью или его законными представителями).

После того, как к данной статье было прикреплено примечание 1, нельзя сказать, что это как-то поспособствовало улучшению данной законодательной нормы. Как мы уже убедились данное дополнение только усугубило применение ст.134 УК РФ. Ничего нового введено не было, положение виновного лица как было, так и осталось. Однако теперь у него появилось больше вариантов избежать наказания, уйти от ответственности. Поэтому считаем, что рассмотренная норма как минимум бесполезна, как максимум вредна. Со стороны судов так же не было замечено максимальной, эффективной и продуктивной результативности в плане ее применения, что доказывается приведенными выше примерами из судебной практики. В силу данных обстоятельств предлагаем от отказаться от данной нормы, а именно от примечания 1 к ст. 134 УК РФ.

Список литературы

1. № 22-16/2012 (221146/2011). URL: http://vs.kbr.sudrf.ru/modules.php?name=sud_de-lo&srv_num=1&name_op=case&case_id=9359&result=1&delo_id=4 (дата обращения: 02.06.2019).
2. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/statya-134-uk-rf-nuzhdaetsya-v-sovershenstvovanii>
3. Возражение на кассационную жалобу адвоката, осужденного Ш. по головному делу № 22-1146/2011. URL: <http://sudact.ru/regular/doc/flTAqvHfMLg4/> (дата обращения: 02.06.2019).
4. Международный центр помощи по борьбе с ВИЧ и СПИДом (Avert). URL : (Avert) // www.avert.org
5. Определение Конституционного Суда РФ от 21.10.2008 №568-О-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы Павлова Ивана Васильевича на нарушение его конституционных прав статьей 134 Уголовного Кодекса Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».
6. Определение судебной коллегии по уголовным делам Свердловского областного суда от 16 июля 2010 г. № 227175/2010 (извлечение) // Бюллетень судебной практики по уголовным делам Свердловского областного суда (третий квартал 2010 г. (26)). URL: http://www.ekboblsud.ru/sudpr_det.php?srazd=6&id=73&page=2 (дата обращения: 02.06.2019).
7. Пантюхина И.В. Анализ специального освобождения от наказания за совершение преступления, предусмотренного ч.1 ст.134 УК РФ // Юридическая наука. 2016. № 1. С. 101.
8. Приговор Баксанского районного суда Кабардино-Балкарской Республики от 18 ноября 2011 г. Уголовное дело № 22-1146/2011. URL: <http://sudact.ru/regular/doc/flTAqvHfMLg4/> (дата обращения: 02.06.2019).
9. Приговор Новочеркасского городского суда Ростовской области в отношении Х. по ч. 1 ст. 134 УК РФ. URL: [Шр://судебныерешения.рф/Б8г/са8е/1867426](http://судебныерешения.рф/Б8г/са8е/1867426) (дата обращения: 02.06.2019).
10. Романова В.В. Особенности состава преступления, предусмотренного ст.134 УК РФ // Криминалист. 2010. № 2. С. 29.

11. Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ//Собрание законодательства Российской Федерации от 1 января 1996 г. № 1 ст. 16.
12. Сотников Д.В. Актуальные проблемы применения примечания к ст.134 УК РФ // Мир науки, культуры, образования. 2012. № 1. С. 339.
13. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ//Собрание законодательства Российской Федерации от 17 июня 1996 г. № 25 ст. 2954.

ЗАЩИТА ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ СРЕДСТВАМИ ПРОКУРОРСКОГО НАДЗОРА В СФЕРЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ

Рубцова М.В.

старший научный сотрудник, Научно-исследовательский институт,
Университет прокуратуры Российской Федерации, Россия, г. Москва

В статье защита прав предпринимателей средствами прокурорского надзора в сфере предоставления государственных и муниципальных услуг в электронной форме рассматриваются вопросы, связанные с оказанием предпринимателям соответствующих госуслуг, проблемы, возникающие в данной сфере правовых отношений, нарушения прав предпринимателей, меры прокурорского реагирования, а также роль органов прокуратуры при осуществлении правозащитной функции.

Ключевые слова: защита прав, прокурорский надзор, предоставление государственных и муниципальных услуг, электронная форма, предпринимательская деятельность, правовые отношения, государственное управление, нарушения законов, меры прокурорского реагирования.

В настоящее время актуальными остаются вопросы соблюдения прав бизнесменов при оказании им государственных и муниципальных услуг в электронной форме. Основные требования к организации предоставления государственных и муниципальных услуг в электронной форме регламентированы статьей 10 Федерального закона от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг». Постановлением Правительства Российской Федерации предусмотрен порядок оформления и представления заявлений и иных документов, необходимых для предоставления государственных и (или) муниципальных услуг, в форме электронных документов [1]. В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 09.05.2017 года № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы» одним из основных направлений реализации Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации является повышение эффективности государственного управления и местного самоуправления, взаимодействия гражданского общества и бизнеса с органами государственной власти, качества и оперативности предоставления государственных услуг, в том числе за счет создания электронного правительства. Формирование электронного правительства в Российской Федерации стало возможным благодаря широкому распространению информационно-коммуникационных технологий в социально-экономической сфере и органах государственной власти. Понимая, насколько важна оперативная коммуникация между государством и бизнесом, органы прокуратуры повсеместно нацеливаем органы власти, контролирующие ведомства на внедрение современных информационных технологий. В свою очередь, процесс цифровой трансформации активно идет и в

органах прокуратуры. Продолжается модернизация Единого реестра проверок, интерактивного чата и прямого канала связи с предпринимателями, других сетевых ресурсов. Многие интересные проекты находятся в стадии разработки [2]. Под контролем прокуроров находились вопросы надлежащего оказания хозяйствующим субъектам госуслуг. Например, после реагирования Генеральной прокуратуры Российской Федерации восстановлены права более 1 тыс. дальневосточных предпринимателей, которые неправомерно не регистрировались Россельхознадзором в реестре экспортеров [3]. Генеральная прокуратура Российской Федерации по результатам рассмотрения обращения одного из хозяйствующих субъектов установила, что Федеральная служба по аккредитации нарушила сроки предоставления государственных услуг. Причиной нарушения послужило, в том числе, существенное нарушение промежуточных сроков выполнения административных процедур. В результате допущенной волокиты предприниматель долгое время не мог получить результат оказанной государственной услуги. Для устранения нарушений законодательства об организации предоставления государственных услуг Генеральная прокуратура Российской Федерации внесла представление руководителю Росаккредитации. По результатам его рассмотрения и организованной руководством Росаккредитации служебной проверки к виновному должностному лицу применено дисциплинарное взыскание в виде выговора [4]. Организация поддержки предпринимателей осуществляется, в том числе через систему муниципальных услуг, предоставление которых оказывает существенное влияние на развитие бизнеса, поскольку ускоряет прохождение административных процедур необходимых для организации и осуществления коммерческой деятельности. В Республике Хакасия результаты проверки исполнения законодательства при предоставлении хозяйствующим субъектам муниципальных услуг свидетельствуют о нарушениях закона, допускаемых органами власти в данной сфере, к таковым относятся: отсутствие административных регламентов по предоставлению отдельных муниципальных услуг; несоответствие административных регламентов требованиям закона; установление в административных регламентах для заявителей обязанности по представлению документов и информации, имеющих в распоряжении органов власти; нарушение сроков предоставления услуг; неразмещение предусмотренной законом информации о деятельности органов местного самоуправления в сети Интернет. Выявлены случаи неисполнения ч.1 ст. 7 Федерального закона № 210-ФЗ о недопустимости при оказании муниципальных услуг истребования документов, не предусмотренных законодательством либо имеющих в распоряжении других органов власти. Несмотря на реализуемую в стране государственную политику, направленную на повышение качества и доступности муниципальных услуг в г. Саяногорске, Аскизском, Боградском, Таштыпском, Ширинском, Усть-Абаканском и Орджоникидзевском районах уполномоченными органами в нарушение п. 6 ст. 4 Федерального закона № 210-ФЗ не принимались действенные меры к переходу на предоставление публичных услуг в электронном виде. Администрацией Ширинского района допускались нарушения сроков дачи ответов на запросы, поступившие в рамках межведомственного электронного взаимодействия. Прокурорское вмешательство, направленное на исполнение требований закона об использовании современных информационных технологий в сфере взаимодействия органов власти и бизнеса при оказании публичных услуг, потребовалось в Аскизском, Ширинском и Орджоникидзевском районах [5].

Прокуратурой Приморского края проведена проверка исполнения законодательства при предоставлении государственных и муниципальных услуг, по результатам которой выявлены многочисленные нарушения законодательства в деятельности органов государственной власти, местного самоуправления, а также в деятельности многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг. Прокурорами г. Находка, Уссурийским городским прокурором, Лесозаводским межрайонным прокурором выявлены факты несвоевременного предоставления органами местного самоуправления свыше 250 муниципальных услуг. С целью устранения выявленных нарушений главам администраций Находкинского, Уссурийского, Лесозаводского городских округов внесены представления, в отношении виновных должностных лиц возбуждены 3 дела об административном правонарушении. Также проверкой в деятельности ряда многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг выявлены нарушения порядка и сроков рассмотрения заявлений о предоставлении соответствующих услуг, при осуществлении межведомственных запросов, при заключении соглашений о взаимодействии с уполномоченными органами, а также факты несоблюдения требований законодательства о санитарно-эпидемиологическом благополучии населения и о пожарной безопасности. По всем фактам выявленных нарушений приняты меры реагирования [6]. Согласно новому проекту реформы многофункциональных центров (МФЦ), все услуги государственных органов населению будут производиться в режиме «одного окна». МФЦ планируют сделать единственным центром очного взаимодействия граждан и бизнеса со всеми органами власти, начиная с муниципальных, заканчивая контрольно-надзорными и правоохранительными. Наряду с расширением функционала МФЦ, реформа предусматривает наделение их директоров полномочиями по защите интересов заявителей. Руководители центров госуслуг в сотрудничестве с прокуратурой, при нарушении прав граждан и предпринимателей и некачественном предоставлении услуг, будут вести от имени потребителя претензионную работу в отношении органов власти [7]. Для предпринимателей использование цифровых сервисов, повысит прозрачность информационного сопровождения процессов контрольно-надзорной деятельности, окажет содействие улучшению делового климата. Органы прокуратуры при осуществлении высокотехнологичного надзора смогут более эффективно защищать права граждан, сократится время регистрации, прохождения документов, в том числе обращений. Информация о деятельности прокуратуры Российской Федерации будет более прозрачной, систематизированной, доступной [8].

Список литературы

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 07.07.2011 № 553 «О порядке оформления и представления заявлений и иных документов, необходимых для предоставления государственных и (или) муниципальных услуг, в форме электронных документов».
2. URL: <http://genproc.gov.ru/smi/news/genproc/news-1629480/> (дата обращения: 07.06.2019).
3. URL: <https://genproc.gov.ru/smi/news/genproc/news-1590590/> (дата обращения: 10.04.2019).
4. URL: <https://genproc.gov.ru/smi/news/genproc/news-1563998/> (дата обращения: 06.03.2019).
5. URL: <https://procrf.ru/news/636754-organami-prokuraturyi-respubliki-vvyyavleniyi.html> (дата обращения: 25.06.2019).
6. URL: <http://prosecutor.ru/news/2016-06-23-prokuratura-vvyavila.htm> (дата обращения: 25.06.2019).
7. URL <http://economy.gov.ru/minrec/press/news/2019062105> (дата обращения: 25.06.2019).
8. URL <https://genproc.gov.ru/smi/news/genproc/news-1581914/> (дата обращения: 01.04.2019).

УСЛОВИЕ О КАЧЕСТВЕ УСЛУГ АДВОКАТА

Токарева О.В.

студентка юридического института,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

В статье рассматриваются предпосылки и возможность включения условия о качестве услуг адвоката в договор возмездного оказания правовых услуг. Автор статьи анализирует мнения учёных на содержание условия о качестве услуг адвоката, а также выявляет критерии определения качества оказанных адвокатом услуг. В ходе научного исследования предлагаются возможные варианты нормативного закрепления условия о качестве услуг адвоката.

Ключевые слова: условие о качестве услуг, адвокатская деятельность, договор возмездного оказания правовых услуг.

Несмотря на то, что качество предоставляемой правовой помощи по своей сущности выступает в качестве одной из важнейших характеристик соглашения между защитником и клиентом, законодательно оно не получило никакого описания.

Правоведами предпринимаются попытки по определению исключительных критериев оценки оказания правовой помощи. Наиболее простым по своему содержанию является способом, предложенный Н.В. Козловой, когда услуга считается выполненной при достижении желаемого клиентом результата, как например вынесения судебного решения в пользу доверителя. Так как по ее мнению, более надежных критериев нет [2, с. 51]. А.А. Федонкин также предлагал в качестве единственного достоверного критерия выделять достигаемый адвокатом положительный результат (оправдание клиента, удовлетворение иска) Говоря о таком исходе, он акцентировал внимание на то, что применимо к деятельности по оказанию правовой помощи, положительность проявляется по результату того дела, в котором участвует адвокат [4, с. 15]. Л.Б. Ситдикова, комментируя данный вопрос, говорила о том, что «с точки зрения заказчика, под качеством услуги понимается своеобразная форма мнения, которая является результатом сравнения ожиданий качества до потребления услуги с непосредственным восприятием качества в момент и после ее потребления» [3, с. 41].

Тем не менее качество услуги по оказанию юридической помощи не может быть оценено по каким-либо критериям, касающимся технической стороны исполнения. В связи с чем по отношению к юридической помощи не применимы такие понятия как «существенный недостаток» или «гарантийный срок». Именно поэтому, говоря о качестве оказания правовой помощи, дается характеристика прежде всего процессу осуществления данной услуги, а не результату, который был достигнут результат по ее окончанию. Понятие «качество услуги» довольно относительно и может иметь разное толкование, но по его смыслу необходимо оценивать именно саму процедуру оказания юридической помощи, а не конкретный результат.

Стоит отметить, что отождествление квалифицированной юридической помощи с конкретным полезным результатом не всегда правильно. Говоря об этом Н.В. Козлова указала, что «вынесение судом решения не в пользу клиента не должно всегда восприниматься как признак некачественной работы юриста» [2, с. 44]. То есть сам факт приобретения каких-либо преимуществ после оказания

правовой помощи еще не выступает в качестве гарантии высокого качества оказанной услуги. Даже в судебной практике отрицается идея об определении качества юридической помощи результатом деятельности юриста [1]. Нужно сказать, что Высший арбитражный суд определил в качестве предмета соглашения об оказании правовой помощи саму деятельность адвоката по защите законных прав и интересов граждан, а не достигаемый посредством нее результат (как например, решение суда в пользу клиента). Суд указал, что «при рассмотрении споров, связанных с оплатой юридических услуг, оказываемых в соответствии с договором, арбитражные суды должны руководствоваться положениями ст. 779 Гражданского кодекса Российской Федерации, по смыслу которого исполнитель может считаться надлежащим образом, выполнившим свои обязательства при совершении действий (действий), указанных в договоре. При этом следует исходить из того, что отказ заказчика от оплаты фактически оказанных ему услуг не допускается» [1].

Следует сказать о том, что большое количество услуг напрямую не направлено на оказание воздействия на предметы внешней среды, они получают реализацию в нематериальной форме. При этом стоит отметить, что такого рода услуги носят, как правило, персональный характер и зависят от личности и способностей клиента. Именно поэтому определить какие – либо общие черты качественно выполненной работы довольно сложно. Для того чтобы хорошо выполнить свою услугу, исполнителю необходимо обеспечить максимальное совпадение ожиданий клиента и реального результата. По мнению Е.Г. Шабловой, довольно сложно определить обязательные критерии добротной работы и в данном случае нужно говорить об «осязаемости» услуги. Она говорила о том, огромную роль на сегодняшний день в оказании качественных услуг играет предоставление клиенту модели предполагаемого результата [5, с. 53]. Проведя исследование положений, касающихся моделирования различных обязательств по обслуживанию, можно смело заявить, что таковые существуют, хотя и используются в несколько иной форме. Также необходимо сказать, что законодательно закрепленные правила об оказании услуг возлагают на подрядчика обязанность осведомить клиента абсолютно обо всех аспектах своей деятельности, начиная с вида оказываемой услуги и заканчивая предупреждением о возможных ее недостатках.

Мысль о нормативном закреплении стандартов качества юридической помощи высказывалась довольно долгое время. Такая необходимость их установления является неоспоримой. В контексте института профессиональной ответственности адвоката, отсутствие стандартов качества юридической помощи делает определение состава такого профессионального преступления, такого как неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей перед доверителем, чрезвычайно сложно. В настоящее время результат рассмотрения большинства дисциплинарных производств зависит от усмотрения членов квалификационной комиссии и совета коллегии адвокатов субъекта РФ. Это рациональное зерно, поскольку каждое дисциплинарное производство имеет особые обстоятельства. Однако при таком подходе не существует единой правоприменительной практики для рассмотрения дисциплинарных дел в отношении адвокатов. Стандарты должны быть своего рода эталоном, по которому можно определить, правильно ли адвокат выполнял свои профессиональные обязанности. На наш взгляд, необходимо законодательно закрепить определенные требования к качеству правовой помощи.

Нужно отметить, что недовольства ряда клиентов к качеству оказываемой им адвокатами правовой помощи могут возникать двух ситуациях:

- адвокат не исполняет свои профессиональные обязанности;
- адвокат исполняет свои обязанности, но делает это не до конца или ненадлежащим способом (например, когда он неверно обосновал свою позицию или применил неправильную норму законодательства)

Целесообразно, на наш взгляд, выделить основные характеристики некачественной правовой помощи:

- неверное определение адвокатом правовой позиции по делу;
- неэффективный выбор варианта отстаивания правовой позиции по делу;
- несоблюдение адвокатом положений Кодекса профессиональной этики адвоката;
- халатное отношение к исполнению поручения – неявки в судебные заседания без уважительных причин, введение доверителя в заблуждение относительно состояния дела;
- недобросовестность по отношению к доверителю в финансовых вопросах.

Подводя итог можно говорить о том, что решение данной проблемы может быть осуществлено только при наличии предварительного (путем повышения квалификационных требований для статуса адвоката заявителя), и последующего (путем обобщения и публикации дисциплинарной юридической практики) контроля. Отметим также, что данный механизм может быть реализован только в закрытых корпорациях, которые призваны не только повышать стандарты качества, но и осуществлять надзор за оказанием качественной юридической помощи.

Список литературы

1. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 29.09.1999 г. № 48 «О некоторых вопросах судебной практики, возникающих при рассмотрении споров, связанных с договорами на оказание правовых услуг» // СПС «КонсультантПлюс».
2. Козлова Н.В. Договор возмездного оказания правовых услуг // Законодательство. 2012. № 4. С. 46-52.
3. Ситдикова Л.Б. Нормативно-правовое и договорное регулирование отношений на возмездное оказание консультационных услуг. – М.: Юрист. 2017.
4. Федонкин А.А. Страхование профессиональной ответственности адвокатов будущее начинается сегодня // Адвокат 2014 №2. – С. 15-17.
5. Шаблова Е.Г. Услуга как объект гражданских прав // Российский юридический журнал. 2011. № 3. С. 48-56.

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

МЕТОДИКА АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Абдулгалимов А.М.

д.э.н., профессор, Чеченский государственный университет,
Россия, г. Грозный

Мамедгусейнова А.Г.

соискатель, Дагестанский государственный университет,
Россия, г. Махачкала

Цель статьи состоит в раскрытии методики анализа кризисного состояния организаций.

В ходе исследования использован системный подход к раскрытию методики анализа кризиса и причин его возникновения.

Выделены система основных показателей ухудшения экономического состояния организации. В эту систему показателей входят: платежеспособность организации; рентабельность организации; оборачиваемость основных и оборотных фондов организации, финансовая устойчивость организации, прибыльность и другие.

Дана характеристика антикризисному управлению. Обосновано существование двойственной природой экономического кризиса. Обоснован системный подход для решения задач предотвращения кризиса.

Ключевые слова: финансовая несостоятельность, банкротство, обязательства по платежам, хозяйственная деятельность, причины возникновения банкротства.

Ухудшение экономического состояния организации означает, что организация оказалась в тяжелом финансовом состоянии.

Такое состояние характеризуется неудовлетворительными значениями целой системы экономических показателей.

В эту систему показателей входят: платежеспособность организации; рентабельность организации; оборачиваемость основных и оборотных фондов организации, финансовая устойчивость организации, прибыльность и другие.

Однако показателей, характеризующие финансовое состояние организации достаточно. Главное уметь выделить среди них наиболее емкие, универсальные, исследование и анализ которых позволяет дать реальную оценку экономическому состоянию организации.

К наиболее универсальным показателям можно отнести показатели, характеризующие конечные финансовые результаты организации, к которым можно отнести: валовая прибыль, уровень рентабельности организации [2].

Закономерно, что первым признаком кризисного состояния организации является минусовой финансовый результат. В этом случае организация получает убыток от хозяйственной деятельности, другими словами, валовой убыток от хозяйственной деятельности. В этом случае снижается рентабельность организации и происходит стремительное сокращение прибыли организации. В данном случае необходимо иметь в виду, убыток не был запланирован в плане развития бизнеса.

Принципиальность правильного понимания термина антикризисное управление определяется двойственной природой экономического кризиса. Двойственная природа кризиса состоит: во-первых, экономический кризис является причиной разрушения сложившихся производственных отношений хозяйствующего субъек-

та, нарушения механизма процесса производства, ухудшения финансового состояния и платежеспособности организации, во-вторых, кризис является тем состоянием хозяйствующего субъекта, которое заставляет все структуры организации мобилизоваться и работать на созидание [3]. Мобилизация внутренних ресурсов и желание выкарабкаться из криза способствует формированию предпосылок для дальнейшего экономического роста. В этом случае организация должна освободиться от прежней экономической стратегии развития.

Сосредоточив внимание на разрушительной функции кризиса, необходимо воспринимать ситуацию как серьезно угрожающую самому существованию организации. Поэтому такая ситуация предопределяет необходимость использования всего арсенала методов антикризисного управления организацией. Это позволяет сохранить материальную основу хозяйства и продолжать процесс производства материальных благ.

Наряду с теорией разрушительного воздействия кризиса на хозяйственную деятельность организации, существует и другая теория, рассматривающая кризис как явление, ориентированное на локализацию и ликвидацию старого, тормозящего экономический рост и развивающее новое, позволяющее созданию современного высокотехнологичного производства. С этой точки зрения кризис воспринимается как «состояние сжатой пружины» с ее потенциальной энергией созидания.

Поэтому основой антикризисного управления организацией является не борьба с кризисом, а реструктуризация системы, соответствующей новым производственным отношениям [2].

Управляя сложной системой являющейся априори антикризисной, необходимо уметь определить предкризисное состояние и предпринимать упреждающие меры, чтобы кризис не наступил.

Следовательно, значение антикризисного управления организацией можно представить как комплекс мероприятий, позволяющих диагностировать, предупредить, нейтрализовать и преодолеть кризисные явления и исключить причины их возникновения.

Таким образом, данная характеристика антикризисному управлению сочетает в себе два компонента антикризисного управления: предотвращение кризиса, который еще не наступил, и преодоление кризиса, который уже наступил.

На практике действует временное разграничение действий антикризисного управления, и для решения задач предполагает использование разных методов их решения.

Решая задачу предотвращения кризиса, антикризисное управление применяет системный подход к анализу сложившейся ситуации в экономике организации, чтобы разрешить возникшие проблемы.

Такой подход к решению задачи можно назвать антикризисное управление в широком смысле.

Этот подход позволяет организации сохранить и укреплять конкурентное положение организации. По своей сути этот подход можно использовать в любой организации, независимо от его экономического и финансового состояния, поскольку он поддерживает жизненный цикл организации и повышает темпы экономического роста.

Проблема преодоления кризиса – это решение второй проблемы, всегда специфично, и поэтому называют ее антикризисным управлением в узком смысле. В узком смысле антикризисное управление позволяет предотвратить банкрот-

ство, восстанавливает платежеспособность организации. Этого управление в частной, конкретно определенной ситуации, ситуация наступившего экономического кризиса. В узком смысле антикризисное управление происходит на стадии рецессии.

Необходимо определиться с тем, что именно является концептуальными установками антикризисного управления организации. На наш взгляд к этим установкам можно отнести: кризисную ситуацию можно предвидеть и вызвали; кризисы в определенной степени, могут быть ускорены, чтобы предшествовать и толкать; кризисы можно и нужно готовить.

Выводы по статье:

1. Выделены система основных показателей ухудшения экономического состояния организации. В эту систему показателей входят: платежеспособность организации; рентабельность организации; оборачиваемость основных и оборотных фондов организации, финансовая устойчивость организации, прибыльность и другие.

2. Дана характеристика антикризисному управлению. Обосновано существование двойственной природой экономического кризиса.

3. Обоснован системный подход для решения задач предотвращения кризиса.

4. Выделены понятия антикризисное управление в широком смысле и антикризисное управление в узком смысле.

Список литературы

1. Антикризисное управление / С.П. Бараненко и др. – М.: Москва, 2012. – 316 с.
2. Механизмы и модели управления кризисными ситуациями. – М.: ИНЖЭК, 2015. – 200 с.
3. Теория антикризисного менеджмента. Учебник. – М.: Магистр, Инфра-М, 2015. – 624 с.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Абдулгалимов А.М.

д.э.н., профессор, Чеченский государственный университет,
Россия, г. Грозный

Мамедгусейнова А.Г.

соискатель, Дагестанский государственный университет,
Россия, г. Махачкала

Цель статьи состоит в раскрытии организационных проблем налогообложения добавленной стоимости в РФ.

Выявлены организационные проблемы, обосновано влияние их на формирование эффективного механизма налогообложения добавленной стоимости в РФ.

Поставлены задачи для решения проблемы, связанной с совершенствованием налогообложения добавленной стоимости, охватывающей и проблему предоставления вычетов и уплаты налога.

Установлено, что недостатки российской системы налогообложения добавленной стоимости свидетельствуют о том, что на сегодня налог на добавленную стоимость еще не выполняет свои функции основного фискального инструмента в российской налоговой системе.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, добавленная стоимость, вычеты, возмещение из бюджета, налоговая нагрузка.

Налог на добавленную стоимость представляет один из важнейших налогов в налоговых системах тех стран, где законодательно принят этот налог. Одновре-

менно НДС является одним из самых проблемных налогов. Основные проблемы связаны с разными подходами теоретической интерпретации и практического применения категории «добавленная стоимость».

В Российской Федерации налог на добавленную стоимость действует с самого начала принятия новой налоговой системы в нашей стране. В российской системе налогообложения добавленной стоимости имеются организационные проблемы, связанные с недостаточностью проработки методики исчисления и уплаты НДС.

В Налоговом кодексе РФ [1] определено, что не могут получать права на освобождение от уплаты налога добавленную стоимость предприятия и индивидуальные предприниматели без образования юридического лица, реализующие подакцизные товары и подакцизное минеральное сырье в настоящем времени.

Достаточно спорными представляются такие моменты, когда налоговые органы считают, что плательщики НДС, осуществившие реализацию подакцизных товаров или же реализовавшие минеральное сырье, не имеют права на получение освобождения от уплаты налога на добавленную стоимость.

Таким же необоснованным является отношение Федеральной налоговой службы к вопросу об освобождении плательщика НДС от обязанности предоставления ежеквартально в налоговый орган декларации по налогу на добавленную стоимость.

Безусловно, прямой задачей Федеральной налоговой службы является осуществление контроля выполнения положений налогового законодательства Российской Федерации [2], а в случае необходимости международных норм регулирования налогообложения.

Налоговый контроль осуществляется налоговым органом при помощи использования разных методов контроля. Например, контроль результатов хозяйственной деятельности, т. е. выручки от реализации осуществляется в ходе выездной налоговой проверки, при предоставлении права на освобождение от обязанностей налогоплательщика НДС, а также при осуществлении камеральной проверки финансовой отчетности плательщика в момент предоставления этой отчетности в налоговый орган.

Такое разночтение налогового права, отраженного в Налоговом кодексе не может проходить бесследно. Оно может усложнять порядок применения налогового законодательства, что может стать причиной ухода многих налогоплательщиков из-под контроля налоговых органов, усиливая теневой сектор экономики.

Практика показывает, что многие спорные вопросы при участии суда решаются в пользу налогоплательщика. Безусловно, при этом соблюдается принцип, содержащий в НК РФ – неясности в налоговом законе трактуются в пользу налогоплательщика. Вместе с тем, это не есть выход из положения. Законодательство должно четко определить все положения налогообложения, в том числе касающиеся НДС, акцизов и т.д., не оставлять неясных и двусмысленных положений.

Возложение функции налоговых агентов на арендаторов при оказании арендных услуг органами власти и муниципальными образованиями влечет за собой и иные проблемы, чем простая некорректность формулировок в первой и второй частях НК РФ. Не ясен фискальный смысл обложения НДС арендной платы, так как арендаторам – налоговым агентам разрешено принятие исчисленных с арендной платы сумм НДС к возмещению из бюджета.

В отношении основных бюджетобразующих налогов, таких как: налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость не установлен единый

подход к решению вопроса об определении налоговых баз при списании дебиторской и кредиторской задолженностей.

Если организация не получает выручку от реализации, то у него не будет возможности переложить с себя на покупателя налоговую нагрузку по налогу на добавленную стоимость. С нее никто не снимает обязанность по уплате НДС, поскольку по закону он и является плательщиком этого налога. Тогда данный налогоплательщик и обязан будет НДС и собственных средств.

Данное обстоятельство лишний раз показывает, что налоговая система должна быть построена с учетом интересов всех участников налоговых отношений. Возможность переложения налоговой нагрузки не означает, что один из участников налоговых отношений используя счастливый случай уходит от уплаты налога.

Переложение налоговой нагрузки есть процесс объективный, без чего невозможно получить выручку от реализации и своевременно уплатить налоги в бюджет. Поэтому для решения проблемы уплаты налога в случае невозможности переноса налоговой нагрузки, предлагаем учитывать наступление реального момента уплаты налога [3]. Наличие выпущенных товаров, являющихся объектами налогообложения добавленной стоимости, еще не означает, что данный плательщик обязан уплачивать НДС в бюджет. Таким моментом может стать время, когда это лицо получает на счет в банке средства от реализации этих же товаров, услуг.

Есть мнение о том, что нужно включить в состав элементов налога авансовые платежи, поскольку аванс – это тот же самый доход, с которого можно платить налог. Однако не нужно забывать о том, что существует отчетный период и налоговый период. Объектом налогообложения в отчетном периоде служит авансовый доход, соответственно этот доход является налоговой базой для исчисления налога за отчетный период. А объектом в налоговом периоде служит совокупный доход, полученный в налоговом периоде. Здесь также совокупный годовой доход является налоговой для исчисления налога за налоговый период.

На наш взгляд, в том и в другом случае доход является и объектом и налоговой базой, например, для налога прибыль организаций. Разница лишь в том, что налог уплачивается с налоговой базы, т.е. с дохода, полученного плательщиком от реализации налогооблагаемых товаров и услуг, а наличие объекта еще не означает, что налогоплательщик сможет уплачивать налог в бюджет.

Все вышеперечисленные недостатки российской системы налогообложения добавленной стоимости свидетельствуют о том, что на сегодня налог на добавленную стоимость еще не выполняет свои функции как основного фискального инструмента в российской налоговой системе.

Следует также иметь в виду, что не бывает такого, что налоги существуют сами по себе, а экономическое развитие происходит само по себе. На наш взгляд налоги должны быть эффективным инструментом регулирования экономических процессов, происходящих в обществе. Однако на сегодня основные бюджетообразующие налоги не играют такой роли. Доказательством тому является применяемый в российской экономике порядок налогообложения добавленной стоимости и механизм его изъятия в бюджет.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ по состоянию на 01.01.2019. <http://nkodeksrf.ru>
2. Закон РФ от 21.03.1991 N 943-1 (ред. от 03.07.2016) "О налоговых органах Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_49/

ХАРАКТЕРИСТИКА ВИДОВ ИНВЕСТИЦИЙ, ПРИВЛЕКАЕМЫХ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Абдулгалимов А.М.

д.э.н., профессор, Чеченский государственный университет,
Россия, г. Грозный

Мамедгусейнова А.Г.

соискатель, Дагестанский государственный университет,
Россия, г. Махачкала

Цель статьи состоит в характеристике видов инвестиций, привлекаемых организациями.

Обоснована важность знания видов инвестиций, предлагаемых отечественными и зарубежными организациями.

Дана характеристика видов инвестиций, предоставляемых российскому потребителю можно провести по следующим критериям.

Доказано, что инвестиции является категорией более обширной, интересной и разнообразной, чем полагают многие потребители инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, виды инвестиций, снижение рисков при использовании инвестиций, портфельные инвестиции, реальные инвестиции.

Законодательство Российской Федерации позволяет организациям привлекать инвестиции из отечественных и зарубежных источников. В этой связи, отечественному потребителю инвестиций важно знать какие виды инвестиций предлагаются отечественными и зарубежными организациями, имеющими право инвестировать в российскую экономику [1].

Характеристика видов инвестиций, предоставляемых российскому потребителю можно провести по следующим критериям:

1. По структуре и содержанию инвестиций. Здесь, прежде всего, важно отметить такие разновидности вложения средств, как: портфельные; реальные инвестиции.

Так, портфельные инвестиции представляют собой совокупность определенных инструментов инвестирования (инвестиционный портфель, состоящий из многих активов), которые используются для достижения инвестором его финансовых целей. Например, получение ощутимого пассивного дохода. В качестве инструментов инвестирования обычно выступают вклады в различные акции, драгоценные металлы, валюту, а также инвестиционные проекты. Причем существует множество компаний, которые специализируются именно на составлении и постоянном наблюдении за такими инвестиционными портфелями. Но здесь виды финансовых инвестиций лишь начинаются.

Что касается реальных инвестиций, то их следует рассмотреть более подробно. Так, реальные или же капиталобразующие инвестиции часто являются долгосрочными вложениями денежного капитала в производство или же определенные предметы потребления, а также материальные и какие-либо нематериальные активы (к примеру, интеллектуальная собственность, основные и оборотные капиталы и др.). При этом часто могут использоваться одолженные средства, в том числе и

кредит. В такой ситуации банк фактически тоже становится инвестором, который осуществляет реальное инвестирование [2]. Виды реальных инвестиций:

- вклады в свое предприятие для повышения его продуктивности и эффективности (полная замена старого оборудования на новое, перемещение главных мощностей производства, глобальная модернизация фондов организации и др.);
- инвестиции, осуществляемые в новое производство, которое только что образовалось (происходит полная модернизация и реконструкция уже имеющейся организации или создание полностью нового производства);
- вклады в расширение какого-либо предприятия (так называемые экстенсивные инвестиции), которые делаются для повышения объемов производимой продукции уже действующей организации;
- вклады в определенное чужое предприятие, где инвестор берет участие в инвестиционных проектах, а также заказах;
- инвестиции, осуществляемые в государственные структуры по требованию различных органов управления (такое происходит в тех ситуациях, когда нужно удовлетворить потребности местных властей для соблюдения каких-либо экономических стандартов, всевозможных норм безопасности и различных других норм деятельности). Также к таким реальным инвестициям вполне относятся и всяческие вклады в нематериальные ценности, такие как повышение квалификации рабочего персонала, различные научные исследования, внедрение новейших технологий, развитие прогресса и прочее.

Но есть и многие другие виды финансовых инвестиций, о которых вам следует знать. Интересно, что в зависимости от содержания самого вклада инвестиции могут быть не только лишь в виде финансового капитала, но и движимого имущества, недвижимости, прав на владение определенными ценностями, прав на владение и распоряжение конкретным земельным участком и многими другими материальными или же интеллектуальными благами и ресурсами.

2. Также инвестиции подразделяются по характеру участия во вложении на прямые и косвенные инвестиции. Прямые инвестиции подразумевают, что вкладчик самостоятельно выбирает инструменты вложения своих накоплений.

Косвенные инвестиции весьма отличаются от первых тем, что вложение средств инвестора осуществляется уже финансовыми посредниками, денежными консультантами или же инвестиционными организациями, которым вкладчик доверил свои накопления [3].

3. По продолжительности инвестиции подразделяются на следующие виды: краткосрочные (вклады осуществляются на срок до одного года); среднесрочные (период такого инвестирования составляет от 1 до 3 лет); долгосрочные (продолжительность инвестирования равна от 3 до 5 лет и больше).

4. Виды финансовых инвестиций в зависимости от самой формы собственности: частные вложения. Это те вклады, которые осуществляются различными гражданами (частными лицами) и многими предприятиями, не имеющими принадлежности к государству; государственные инвестиции – это те вложения, которые делаются местными или же центральными органами власти или же предприятиями, являющимися собственностью государства, за счет финансов из самого государственного бюджета, а также различных внебюджетных фондов и займов; иностранные инвестиции – это, как не сложно догадаться, те вложения, которые делаются различными гражданами других государств, самими государствами, союзом некоторых стран, а также всяческими международными организациями; совмест-

ные вклады – это такие инвестиции, которые производятся субъектами данной конкретной страны вместе с лицами и некоторыми организациями других государств.

5. Характеристика видов финансовых инвестиций в зависимости от степени риска:

- Низко рискованные вклады. Как правило, доходность таких вложений составляет от 5 до 10-15 процентов годовых (к ним можно отнести банковский депозит, вложения в недвижимость (хотя в этом случае доход может быть и выше), а также определенные инвестиционные компании, придерживающиеся консервативной стратегии инвестирования).

- Средне рискованные вклады (от 15 до 30% прибыли в год). В качестве примера таких вложений вполне можно привести инвестиции в паевые инвестиционные фонды и некоторые инвестиционные компании, которые способны обеспечить вышеуказанные проценты доходности.

- Высоко рискованные вклады (доходность от 50% в год и более). Такие показатели прибыли вовсе не означают, что ваши вложения с большей долей вероятности окажутся провальными. Но, к примеру, инвестиции в валютный рынок, различные акции компаний или же просто спекуляции отличаются высокой степенью риска, но при удачном исходе могут принести ощутимые дивиденды. Также инвестиции различаются и по региональному признаку – вложения внутри страны и за ее рубежом.

6. Различия инвестиций по виду осуществляемого вклада:

- первичные (инвестиционный капитал сформирован из личных или одолженных средств);

- реинвестиции (деньги для вложений созданы от дохода первичных инвестиций);

- дезинвестиции (создаются при изъятии из денежного оборота тех денег, которые были специально вложены ранее).

7. Виды финансовых инвестиций в зависимости от самих объектов инвестирования.

- Вложения в физические активы. В таком случае капитал инвестируется в развитие потенциала какой-либо отдельной отрасли производства или же целиком в предприятие. А благодаря этому значительно улучшаются результаты и показатели производства.

- Вклады в какие-либо нематериальные активы. То есть вложения в те объекты, которые вовсе не принадлежат к материальным ценностям[3]. Часто это инвестирование в авторские права или же документы на владение земельным наделом, в том числе патенты, некоторые лицензии и торговые марки.

- Инновационные вложения. Это инвестиции капитала во многие обучающие программы или же объекты, которые имеют отношение к научно-техническому прогрессу.

- Нетто-инвестиции. Осуществляются, если в процессе вложения средств происходит приобретение совершенно новой организации.

- Брутто-инвестиции. Производятся при совокупном использовании свободных нетто-инвестиций и реинвестиций для вложения их в один объект инвестирования. Часто такие вклады направлены на покупку и формирование все новых финансовых средств для потребностей предприятия, чтобы поддерживать основные фонды.

Таким образом, проблема привлечения инвестиций является непростой. В статье сделана попытка в краткой форме охарактеризовать виды финансового инвестирования. Исследование показало, что мир инвестиций обширный, интересный и разнообразный.

Выводы:

1. Важно знать какие виды инвестиций предлагаются отечественными и зарубежными организациями, имеющими право инвестировать в российскую экономику.

2. Характеристика видов инвестиций, предоставляемых российскому потребителю можно провести по следующим критериям.

3. Доказано, что инвестиции является категорией более обширной, интересной и разнообразной, чем полагают многие потребители инвестиций.

Список литературы

1. Федеральный закон №39 от 25.02.1999 г. (в ред. от 28.12.2013 г.) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» // Собрание законодательства РФ. – № 9. – С. 1096

2. Инвестиции в основной капитал и источники их финансирования. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики // Аналитический центр при правительстве Российской Федерации. – 2016. – № 17. – С. 20.

3. Миронова Н.А. Структура инвестиционных процессов в России // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2016. Т. 8, №4.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Абдулгалимов А.М.

д.э.н., профессор, Чеченский государственный университет,
Россия, г. Грозный

Мамедгусейнова А.Г.

соискатель, Дагестанский государственный университет,
Россия, г. Махачкала

Цель статьи состоит в раскрытии особенностей привлечения инвестиций организациями.

Обосновано особое значение инвестиций в развитие экономики и других сфер развития общества на основе НТП.

Указано, что для привлечения инвестиций, особое значение имеет повышение инвестиционной привлекательности организации.

Доказано, что организация должна знать, какие виды инвестиций нужно привлекать и как с ними работать, чтобы обеспечить снижение возможных рисков от их использования.

Предложено решение ряда задач, что может привести к желаемому результату от использования сторонних инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, виды инвестиций, снижение рисков при использовании инвестиций.

Инвестирование в экономическое, социальное, демографическое, экологическое и прочее развитие играет особую роль в современных условиях. Современное производство не успевает внедрить новые научно-технические и технологические разработки в процесс материального производства. Для решения этой проблемы

существует ряд методов, которые позволяют развиваться производству, максимально внедряя в процесс производства новые научные разработки. Одним из эффективных методов является привлечение инвестиций в целях ускоренного развития производства.

Практика показывает, что процесс привлечения инвестиций представляет собой сложный, требующий максимальной мобилизации имеющихся на предприятии ресурсов, чтобы убедить инвестора в возможности вкладывания средства в его бизнес [1]. Другими словами, организации, привлекающей инвестиции, необходимо создать на своем предприятии условия для привлечения инвестиций.

Кроме того, организация, привлекающая инвестиции, должна знать какие инвестиции ее нужно привлекать и как с ними работать, максимально снижая риск потери финансовых средств от их использования [2]. Таким образом, использование инвестиционных ресурсов в собственном бизнесе, предполагает решение ряда задач, что может привести к желаемому результату.

К этим задачам можно отнести:

1. Установление на предприятии экономических и правовых условий для привлечения необходимых инвестиций для развития производства.
2. Установить порядок работы с инвестициями на предприятии согласно заключенному договору с инвестором.
3. Предварительно рассчитать эффект от применения инвестиций в экономике предприятия с учетом возможных финансовых и прочих рисков.
4. Определить в какой форме и какого вида инвестиции необходимо привлекать в бизнес на предприятии.

Решение этих задач, на наш взгляд, является необходимым условием для привлечения нужной суммы инвестиций. В ином случае инвестор получит не ясную картину о деятельности организации, привлекаемой инвестиции, и не может согласиться на предоставление инвестиций данной организации.

Краткая характеристика того, к чему может привести, если не установить соответствующие экономические и правовые условия для инвестирования в организации, состоит в том, что данная организация может не выполнить условия договоренности о предоставлении инвестиций инвестором, и организация может понести финансовые потери.

Наряду с организацией, привлекающей инвестиции, в рисковом положении может оказаться и сам инвестор, который согласился предоставить инвестиции без ознакомления с предпринимательской атмосферой в организации, и соблюдением законодательства данной организацией.

Решение второй задачи предполагает необходимость формирования в организации утвержденного порядка (графика) использования привлеченных инвестиций. Такой график необходим по причине того, что инвестиции – это финансовые средства, привлеченные по необходимости развития какой-то структуры (части) организации, а не для финансирования всего процесса производства в данной организации. Поэтому данный график использования инвестиционных средств, станет инструментом снижения возможного риска, связанного с их применением.

Решение третьей задачи необходимо по причине того, что, если организация привлекает средства для инвестирования какого-то внутрихозяйственного проекта, то предварительно нужно рассчитать эффект от применения инвестиций в экономике предприятия с учетом возможных финансовых и прочих рисков. В ином слу-

чае получится так, что инвестиции привлекаются, а эффект от их использования отрицательный.

Решение четвертой задачи, связанной с формой и видом инвестиций имеет принципиальное значение для организации, привлекаемой инвестиции. При этом необходимо установить, какой именно вид инвестиции соответствует по срокам, условиям и потребностям организации. Поскольку для организации, привлекаемой инвестиции, принципиально важно, какой именно вид инвестиции наиболее подходит для финансирования его проекта, то есть, определиться с набором существующих, на сегодня, видов инвестиций и формам их предоставления потребителю.

Законодательство Российской Федерации позволяет организациям привлекать инвестиции из отечественных и зарубежных источников[3]. В этой связи, отечественному потребителю инвестиций важно знать какие виды инвестиций предлагаются отечественными и зарубежными организациями, имеющими право инвестировать российскую экономику.

Существующие виды инвестиций можно подразделить по характеру вложения, содержанию, продолжительности действия, форме собственности, доходности, по виду осуществляемого вклада.

По характеру вложения: портфельные, реальные инвестиции.

Также инвестиции подразделяются по характеру участия во вложении на: прямые, косвенные.

По продолжительности инвестиции подразделяются на следующие виды: краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (до 3 лет), долгосрочные (до 5 лет)

Виды финансовых инвестиций в зависимости от самой формы собственности: частные вложения, государственные инвестиции, иностранные инвестиции, совместные вклады.

Характеристика видов финансовых инвестиций в зависимости от степени риска: низко рискованные вклады. Как правило, доходность таких вложений составляет от 5 до 10-15 процентов годовых; средне рискованные вклады (от 15 до 30% прибыли в год); высоко рискованные вклады (доходность от 50% в год и более).

Различия инвестиций по виду осуществляемого вклада: первичные; реинвестиции.

Виды финансовых инвестиций в зависимости от самих объектов инвестирования: вложения в физические активы; вклады в какие-либо нематериальные активы; инновационные вложения; нетто-инвестиции; брутто-инвестиции.

Выводы:

1. Подчеркнута особая роль инвестиций в развитие экономики и других сфер развития общества, заключающаяся в обеспечении возможности организациям своевременно внедрить новые научно-технические и технологические разработки.

2. Обоснованы особенности использования инвестиций как привлекаемых средств, которые состоят, прежде всего, в создании на предприятии условий для привлечения инвестиций, т.е. повышать инвестиционную привлекательность.

3. Указано, что в организации должны знать, какие виды инвестиций нужно привлекать и как с ними работать, чтобы обеспечить снижение возможных рисков от их использования.

4. Предложено решение ряда задач, что может привести к желаемому результату от использования сторонних инвестиций.

Список литературы

1. Блау С.Л. Инвестиционный анализ: Учебник для бакалавров. – М.: Дашков и К, 2018. – 256 с.

2. Кулагина Мария Инновационно-инвестиционное развитие регионов России; LAP Lambert Academic Publishing – М., 2016. – 810 с.

3. Шпитонкова Е.В. Анализ и оценка эффективности инвестиционного проекта // Инновационное развитие экономики. – 2012. – №1. – С. 51-53.

ОСНОВЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

Асташинок Д.С.

магистрант кафедры финансов и кредита,
Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко,
Приднестровье, г. Тирасполь

Сафронова Л.М.

доцент кафедры финансов и кредита, канд. экон. наук, доцент,
Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко,
Приднестровье, г. Тирасполь

Способность рисковать мудро является одним из элементов культуры предпринимательства в целом и банковской деятельности в частности. В рыночных условиях каждый из его участников принимает определенные правила игры и в некоторой степени зависит от поведения партнеров. Одним из таких правил является готовность взять на себя риск и учесть возможность его осуществления в своей деятельности. В статье идет описание различных банковских рисков, которые характерны для банковской деятельности. Финансовые рынки стали более нестабильными из-за распространения традиционных кредитных систем на национальных и международных уровнях. Поэтому особую важность приобретает уровень неопределенности. Все эти факторы служат основой повышения рисков, которые характерны для финансовой и банковской системы.

Ключевые слова: риск, управление, банковские риски, управление рисками, хеджирование, диверсификация.

Надежность банка в определенной степени определяется его способностью управлять рисками. Управление рисками – это набор методов и инструментов минимизации рисков. Анализ рисков связан с определенными этапами, такие как:

- определение возможных рисков;
- описание возможных последствий, т.е. ущерба реализации выявленных рисков и их оценки;
- описание возможных мер, которые направлены на снижение негативного воздействия выявленных рисков на их стоимость;
- исследование качественного уровня возможностей управления рисками.

Система управления рисками включает выявление рисков, оценку и минимизацию.

На рисунке представлена система управления рисками.

Выявление рисков является идентификация областей риска, а также практические возможные выгоды и негативные последствия для банка, связанного с этими зонами. Для определения риска, а также других элементов системы управления большое значение имеет хорошая информационная база, которая формируется за счет сбора и обработки соответствующей информации. Отсутствие соответствующей информации является важным фактором любого риска.



Рис. Система управления рисками

Для оценки степени риска используется качественный и количественный анализ. Качественный анализ является анализом источников и потенциальных зон риска, которые определяются его факторами. Поэтому качественный анализ основывается на четком распределении факторов, перечень которых специфичен для каждого типа банковского риска. Количественный анализ рисков направлен на количественную оценку, т.е. на формализацию степени риска. В количественном анализе условно можно выделить несколько блоков:

- Отбор критериев оценки риска;
- Определение уровня определенных рисков, приемлемых для банка;
- Определение фактической степени риска на основе индивидуальных методов;
- Оценка возможности увеличения или уменьшения риска в будущем.

Все методы оценки банковских рисков можно разделить на три основные группы:

1. Статистические методы;
2. Методы экспертных оценок;
3. Аналитические методы.

Рассмотрим подробнее каждый из этих методов.

Статистический метод. Данный метод включает анализ статистических рядов на возможный более длительный период времени с целью определения приемлемых и неприемлемых зон риска для банка. В настоящее время некоторые банки оценивают риски, основанные на методологии ULL (соотношение риска), на основе анализа максимального отклонения от ожидания, рассчитанного с определенной вероятностью. Данный метод при хороших начальных условиях его применения позволяет переходить от оценки отдельных рисков к анализу совокупного риска бизнеса, преимуществом является учет факторов диверсификации рисков, которые не «пойманы» в более простые методы, основанные на подведении итогов по ценностям индивидуальных рисков. Соотношение риска представляет собой стоимость, которая находится под угрозой, представляющая собой оценку максимальной потенциальной потери для финансового инструмента или портфеля инструментов в течение определенного периода времени в случае неблагоприятного изменения рыночных факторов рассчитывается в определенном доверительном интервале. Итак, методика ULL является функцией четырех переменных, таких как:

- текущая рыночная стоимость финансового инструмента;
- оценки изменчивости доходов, выраженных стандартным отклонением;

- доверительный интервал, который характеризует вероятность ожидаемых потерь в зависимости от частоты их выполнения;
- время открытых позиций: период, в течение которого финансовый инструмент будет находиться под угрозой.

Метод экспертных оценок. Представляет собой сбор и обработку мнений экспертов, составление обобщений рейтинговых оценок и их связывание с определенными областями риска. Этот метод особенно важен в тех случаях, когда оценки внешней среды для банка необходимы для выявления системных факторов риска в экономике в целом и в банковском секторе. Другие существующие методологии не предоставляют возможности для правильной оценки этих рисков.

Аналитический метод. Данный метод означает глубокий анализ выявленных областей риска с целью установления оптимальных уровней приемлемых рисков для каждого типа операций банка или их совокупности [1, с.76].

Характер банковской операции и тип риска влияют на выбор того или иного метода. Простейшими методами расчета рыночных рисков являются моделирование чистых процентных доходов и стоимости портфеля. Более сложные методы включают расчет чувствительности стоимости портфеля к различным рыночным факторам (альфа-анализ, бета-анализ, анализ дюрации и т. д.) и расчет значения риска (величина риска) портфеля. В настоящее время наиболее популярным инструментом, используемым в управлении рыночными рисками, является значение риска.

Риск может оцениваться с достаточной степенью точности – с помощью анализа потерь. Величина риска может быть определена в абсолютном и относительном выражении. Однако оценить эти потери с достаточной точностью не всегда возможно. Если размер вероятных потерь для любого показателя, характеризующий банковскую деятельность, например, размер кредитных ресурсов, размер расходов или доходов банка в связи с реализацией конкретной операции, приведет к сумме риска в относительном выражении. В формулировании банковской политики применяется относительное выражение риска в виде установления допустимого уровня при выполнении различных операций.

Количественная оценка риска приводит к необходимости выбрать одну из трех возможных стратегий: предотвращение рисков, принятие риска или использование инструментов снижения риска. Принятие риска означает, что для банка его уровень действителен и банк принимает возможность его проявления. Очевидно, что этот вариант стратегии можно выбрать только при условии, что значение риска находится в свободной от риска зоне или в зоне допустимого риска. При других условиях, если невозможно избежать риска, необходимо использовать различные инструменты снижения риска [2, с. 129].

Существует несколько способов управления рисками:

- диверсификация;
- управление качеством;
- использование акционерного капитала;
- использование принципа взвешивания риска;
- учет внешних рисков;
- систематический анализ финансового состояния клиента (например, платежеспособность, кредитоспособность), применение принципа разделения рисков;
- выдача крупных займов только на объединенной (консорциальной) основе;

- использование плавающего интереса;
- внедрение практики депозитных сертификатов;
- расширение операций по переучету;
- страхование кредитов и депозитов;
- введение сопутствующего закона и т.д.

Ниже приведены некоторые из этих методов.

Одним из наиболее распространенных способов снижения риска является диверсификация источников получения и использования банковских средств. На практике, как правило, используются три типа диверсификации: диверсификация портфеля; географическая диверсификация и диверсификация сроков погашения.

Прибегая к диверсификации кредитного портфеля и географической диверсификации, банк предпочитает выдавать займы различным компаниям из различных отраслей в небольших объемах в течение относительно короткого периода времени и большего числа заемщиков. Часто банк практикует диверсификацию предоставления кредитов: в одном случае ссуды выдаются под обеспечение материальных ценностей (залог товаров в обращении, оборудование, недвижимость, залог прав на претензию), другой-под залог ценных бумаг, третье-под поручительство другого юридического лица. Принцип диверсификации используется не только в управлении кредитами, но и в инвестиционном риске. В этом случае также осуществляется диверсификация по видам ценных бумаг и условия их погашения. Часто используется метод зрелости, который предполагает такой набор ценных бумаг, чтобы их погашение произошло последовательно [3, с. 45].

Управление качеством ссылается на способность высококвалифицированных банковских руководителей предвидеть и решать возникающие вопросы, которые связаны с рисками, прежде чем они перерастут в серьезную проблему для банка. Это особенно актуально для управления рисками, такими как риск мошенничества, злоупотреблений и другие, которые связанные с профессиональной деятельностью сотрудников банка.

При управлении рисками также используется собственный капитал банка, который может компенсировать убытки рискованных кредитов и инвестиций, а также от внутрибанковских преступлений и ошибок. Эта крайняя мера позволит банку продолжать свою деятельность. Он способен принести эффект, если потери банка не столь велики и все равно могут быть компенсированы.

Практика управления рисками также предлагает такие методы, как использование плавающих процентных ставок, расширение кредитных операций банка, применение различных форм кредитования. В условиях нестабильной экономической ситуации, вибрируя от уровня инфляции, банки снижают интерес и кредитный риск в своей практике используют плавающие ставки, размер которых зависит от состояния финансового рынка на данный момент. Это позволяет банку повышать инфляцию за счет увеличения процентной ставки и получения большего дохода, что сводит к минимуму потерю инфляции. Расширение видов выданных кредитов ведет к диверсификации рисков и, соответственно, к возможности их оптимизации.

Управление рисками подразумевает систематический анализ финансового состояния клиента. Изучение кредитоспособности клиента на этапе кредитования снизит риск невозврата. Однако, в связи с тем, что деятельность клиента, как и банка, ведет к ряду внешних факторов, финансовое положение в период пользования кредитом может меняться, и не всегда в положительную сторону. Это то, что

заставляет банк постоянно контролировать деятельность клиента и, когда первые негативные признаки появляются попытаться погасить кредит.

Другим способом управления рисками является хеджирование, которое используется для управления такими рисками, как валюта, проценты и инвестиции. *Хеджированием* является использование одного инструмента для снижения риска, связанного с неблагоприятным воздействием рыночных факторов на цепочку другого, связанного с первым, инструментом или денежными потоками, которые он генерирует. Другими словами, Хеджирование – это способ страхования от возможных потерь путем заключения балансирующей транзакции. Инструмент хеджирования выбирается таким образом, что неблагоприятные изменения в цене хеджируемого актива или связанные с ним денежные потоки компенсируются изменением соответствующих параметров хеджируемого актива. Цель хеджирования в использовании этого механизма для управления рисками заключается в устранении неопределенности будущих денежных потоков, что позволяет иметь твердое знание стоимости будущих доходов в результате коммерческой деятельности. Вместе с тем следует помнить, что выбор конкретных инструментов хеджирования осуществляется только после детального анализа потребностей бизнеса, экономической ситуации и перспектив сектора, а также экономики в целом. Плохо продуманной стратегии хеджирования может увеличить подверженность риску [4, с. 162].

Важным для банка является риск ликвидности, который часто ассоциируется с несовпадением сроков операций по обязательствам и активам или ранним требованием средств вкладчиками. В этом случае, как сокращение этого риска, банки прибегают к выпуску сертификатов, которые позволяют банку бороться с досрочными выплатами средств клиентам. То же самое относится и к методу страхования вкладов, когда при отсутствии средств клиенту возвращают деньги из страхового фонда, что снижает риск потери банка.

Особое внимание было уделено управлению рисками в Базельском соглашении, которое пыталось взвесить степень риска в категории балансовых активов.

На основе многих способов управления рисками каждый тип риска предполагает свои собственные способы управления.

В управлении рисками банк нуждается в целостной системе управления рисками с отражением всех основных пунктов внутреннего документа. Механизмы принятия решений должны позволять банку оценивать риски и степень, в которой он может взять на себя, определить, оправдывает ли ожидаемый уровень дохода соответствующий риск. Исходя из этого, банк должен разработать и внедрить меры по предотвращению или уменьшению воздействия фактора риска. То есть, внутренне скоординированная система управления рисками необходима как система решений и практических действий, которая должна позволять руководству и работникам банка выявлять, измерять, локализовать и контролировать любой финансовый риск и тем самым минимизировать его воздействие.

Список литературы

1. Тавасиев Л.М. Антикризисное управление кредитными организациями. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
2. Суров А.В. Управление банковскими рисками // Банковское дело. – 2002. – №13 (103).
3. Русанов Ю.Ю. Виды. Классификация и группировки рисков банковского менеджмента // Финансы и кредит. – 2005. – № 4 (172).
4. Самаркин Д. Риск в банковском деле // Управление риском. – 2002. – № 2.

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР РЕМОНТНОГО ХОЗЯЙСТВА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Бабаева Ю.А.

студентка кафедры промышленной логистики,
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Волкова М.В.

доцент кафедры промышленной логистики, канд. эконом. наук,
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Омельченко И.Н.

д-р техн. наук, д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой промышленной логистики,
декан факультета «Инженерный бизнес и менеджмент»,
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Эффективность изготовления и выпуска качественной продукции с минимальными затратами на машиностроительном предприятии обеспечивается не только рационально организацией выполнения технологических операций, но также и высоким уровнем технического обслуживания основного производства. В статье рассматриваются основные проблемы в ремонтной сфере машиностроительного комплекса, а также основные направления совершенствования организации ремонта оборудования на предприятиях. Рассмотрены и классифицированы факторы, влияющие на формирование организационной структуры управления подразделениями технического обслуживания и ремонта оборудования на промышленном предприятии. Рассмотрены современные проблемы совершенствования организационных структур управления в ремонтном производстве.

Ключевые слова: техническое обслуживание и ремонт оборудования, организационная структура управления.

Неэффективная организация работы служб технического обслуживания и ремонта оборудования является огромным отрицательным моментом в повышении эффективности производства, т. к. данные службы обеспечивают работоспособность оборудования основных производственных мощностей. В первую очередь это влияет на экономическую эффективность и рациональное использование ресурсов, затрагивает качество и безопасность работ [3, 5].

В условиях развития рыночных отношений предприятия и производственные объединения обращают большое внимание на снижение себестоимости выпускаемой продукции. Весомой частью ее являются расходы на содержание и эксплуатацию оборудования. От повышения эффективности технического обслуживания и ремонта оборудования зависят экономические результаты работы предприятия [6, 8].

Без высокого уровня организации и обеспечения служб технического обслуживания и ремонта оборудования промышленного предприятия начнутся сбои в самом производстве, которые могут привести к снижению эффективности основного производства и, как следствие, снижению конкурентоспособности продукции на мировом рынке [3, 7].

Подходы к формированию системы управления ремонтами меняются в связи с возможностью создания кооперации в части обеспечения и обслуживания основ-

ного производства и эти проблемы еще до конца не исследованы, и потому в машиностроительном производстве не хватает научно обоснованных практических рекомендаций по формированию организационных структур, управлению, экономическому механизму взаимодействия отдельных подразделений производственной системы [9].

Воплощение современных организационных форм во всех звеньях производства, преодоление неравномерности их развития, отсутствие характерных для предшествующего этапа существенных и длительных различий в уровнях развития основного и ремонтного производства предопределяет решение поставленной задачи [2].

В результате развития рыночных отношений в России под влиянием масштабных процессов преобразования экономических институтов устойчивость предприятий стала определяться их организационной гибкостью, динамичностью и адаптивностью к требованиям внешней среды. Для формирования соответствующей этим изменениям организационной и производственной структуры предприятиям необходимо осуществлять структурные преобразования [4].

В условиях рыночной экономики предприятия сталкиваются с усилением конкуренции, повышенной нестабильностью и неопределенностью внешней среды. В этой связи перед хозяйствующими субъектами встают проблемы обеспечения жизнеспособности и поиска источников поддержания экономической устойчивости предприятия. Вместе с тем промышленные компании, созданные во времена командно-административной экономики, характеризуются высокой степенью автономности организации производственного процесса, где значительную роль все еще играют вспомогательные и обслуживающие подразделения. Однако обременение предприятий непрофильными видами деятельности уменьшает эффективность производства, что является одной из причин продолжающегося снижения и без того низкого уровня глобальной конкурентоспособности российской экономики [6, 9].

Важным и актуальным направлением адаптации промышленных предприятий к изменяющейся рыночной среде в настоящее время при повышенном коммерческом риске и в условиях неопределенности является применение аутсорсинга [3, 6, 7].

Цель любой компании – максимальная прибыль, которую можно получить лишь путем сокращения производственных и непроизводственных издержек, а также увеличения эффективности вложенных инвестиций. Осуществление непрофильных функций собственными подразделениями увеличивает издержки и не позволяет повышать эффективность при отсутствии конкуренции [3, 6, 7, 8]. Поэтому практически все соответствующие подразделения в дочерних обществах выделены в отдельные предприятия и продолжают развитие как самостоятельные структуры.

Анализ практического опыта функционирования систем управления ремонтным производством в России и за рубежом показывает, что для промышленных предприятий в зависимости от текущих ресурсов, условий внешней среды, структуры производственных звеньев, а также других факторов вплоть до индивидуальных качеств руководителей и главных специалистов могут оказаться эффективными различные виды организационных структур управления. Следовательно, необходимо установить факторы, оказывающие существенное влияние на формирование организационных структур управления подразделениями технического обслуживания и ремонта оборудования на предприятиях, и привести их в систему [8].

На рисунке представлена расширенная и уточненная в соответствии с изменившимися экономическими отношениями классификация факторов, влияющих на формирование организационных структур управления подразделениями технического обслуживания и ремонта (ТОиР) на промышленных предприятиях. На формирование ОС управления подразделениями ТОиР оборудования на уровне промышленных предприятий влияют три группы факторов: социально-экономические, организационно-технические и научно-технические.

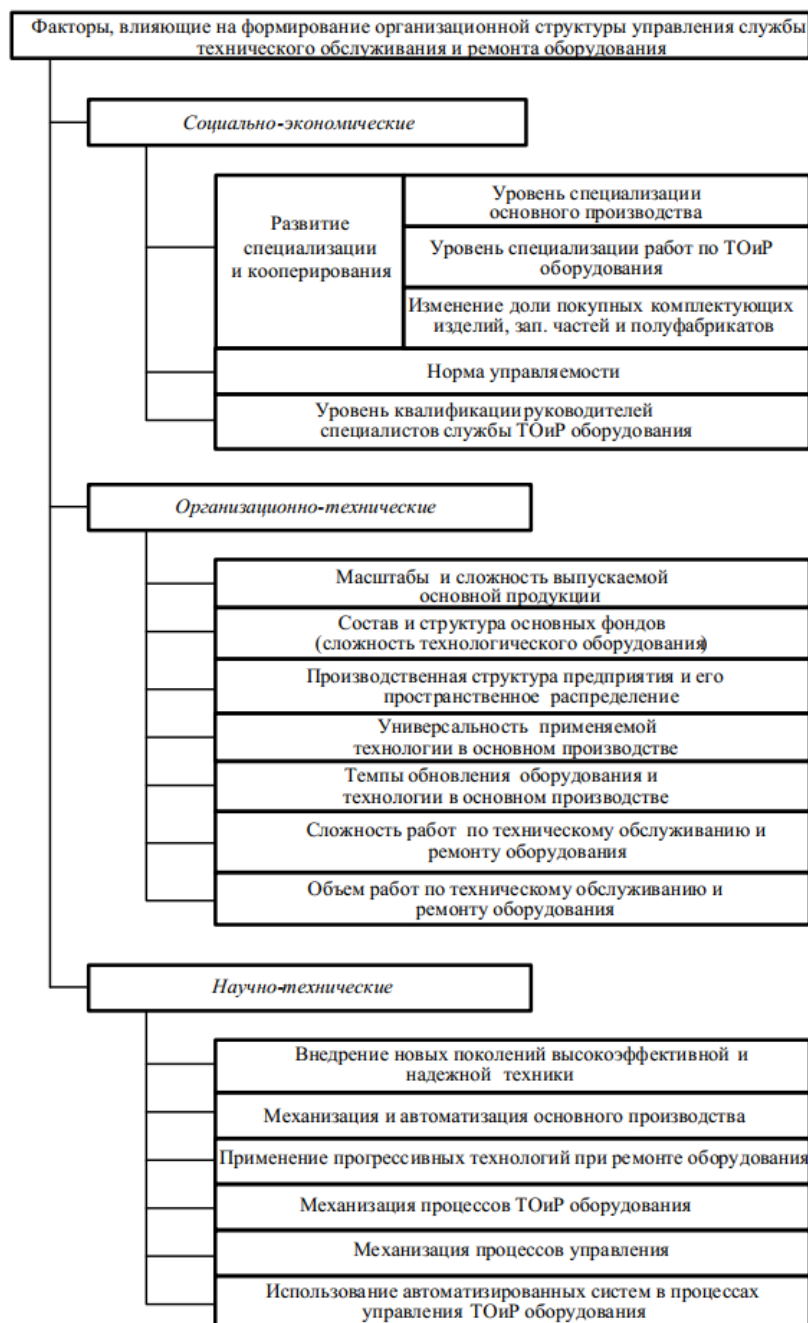


Рис. Классификация факторов, влияющих на формирование организационных структур управления подразделениями ТОиР оборудования на машиностроительных предприятиях

Если установление состава этих факторов (качественная сторона вопроса) не представляет особых затруднений, то определение степени их влияния на организационную структуру управления служб ТОиР оборудования на машиностроительном предприятии (количественная сторона) является весьма сложной и малоисследованной проблемой. Ее решение включает следующие задачи:

- установление количественной оценки каждого фактора;
- приведение количественных показателей с целью их сравнения и сопоставимости в единую систему оценки;
- установление единого интегрирующего показателя, определяющего тип ОС управления подразделениями ТОиР оборудования на промышленных предприятиях;
- определение количества вариаций типовых ОС управления;
- определение вариативного диапазона оцениваемого показателя для каждого типа ОС управления: верхних и нижних его границ, при которых количественные изменения факторов переходят в качественные (новый тип ОС).

Возможность количественной оценки некоторых факторов может быть весьма затруднительной, а других – определенной.

По системе влияния на организационную структуру можно выделить факторы, влияющие на нее непосредственно, и факторы, влияющие косвенно. К первой группе относятся цели, принципы, методы и функции управления; ко второй – кадры, техника, технология управления, организация труда.

По направлениям изменения характеристик организационных структур факторы могут влиять на изменение специализации функций управления, на появление специализированных функциональных подразделений или на дифференциацию подразделений и органов управления подразделением ТОиР оборудования на предприятии.

Теоретическая значимость заключается в том, что становится возможным определить потенциальные соотношения между факторами, влияющими на формирование ОС управления подразделениями технического обслуживания и ремонта оборудования, выявить специфику в действии отдельных факторов.

Использование выявленных факторов в практической деятельности связано с возможностью количественной оценки их влияния на формирование организационных структур.

Практическая оценка некоторых факторов может быть весьма затруднительна либо вообще невозможна по следующим причинам: недостаточность имеющихся показателей для точной оценки влияния факторов; косвенный (опосредованный) характер связи между показателями и факторами; наличие в реальных условиях неконтролируемых изменений внутренней и внешней среды предприятия, влияющих на характер проявления факторов.

Среди социально-экономических факторов относительный интерес представляет оценка влияния фактора “развитие общественного разделения труда, специализации и кооперирования”, который проявляется через степень специализации в основном производстве и работ подразделения ТОиР и через изменения доли покупных комплектующих изделий, запасных частей и полуфабрикатов и приводит или к появлению, или к исчезновению специализированных функциональных подразделений.

Обзор различных источников позволил установить высокий уровень износа станочного парка, который в зависимости от отрасли машиностроения и региона страны составляет от 40 до 80%, что приводит к большим затратам по ТО и Р [1].

В настоящее время развивается отечественный рынок промышленного сервиса. Специализированные организации по ремонту оборудования имеют ресурсы для осуществления качественного ремонта. Однако эти фирмы не всегда имеют возможности осуществлять ремонт в полном объеме, необходимый предприятиям.

Кроме того, такие фирмы, зачастую предоставляют услуги промышленного сервиса по определенному типу оборудования или узлов, что также ограничивает ассортимент предоставляемых услуг.

Одним из способов снижения затрат на ремонт и обеспечения качества ремонта является вывод ремонтной службы предприятия на аутсорсинг [2]. При этом в России сложилась практика – создание стороннего предприятия на базе ремонтного подразделения [1]. Однако в данной ситуации, вышедшая на сторону ремонтная служба сталкивается со многими организационными вопросами. Кроме того штат сотрудников остаётся прежний, т.е. качество работ может не измениться, а стоимость ремонта повысится. Существующие методы отбора процессов на аутсорсинг не позволяют выделить определенные операции или подпроцессы ремонтной службы, для передачи на аутсорсинг. Процесс ремонта оборудования для машиностроительных предприятий является второстепенным процессом и зачастую неконкурентоспособным, затратным и весь процесс передается на аутсорсинг. Однако, выгоднее может быть выделять в процессе ремонта – операции.

Список литературы

1. Волкова М.В., Волкова Т.И., Кузнецов А.С. Организация ремонтного хозяйства промышленных предприятий в современных условиях // Контроллинг. 2015. № 58. С. 74-79.
2. Олейникова Е.В., Татарских Б.Я. Концепция и признаки развития системы ремонтных процессов в экономической среде предприятия // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2009. № 5 (55). С. 83-87.
3. Ревенко Н. Ф. Совершенствование организационных структур управления служб технического обслуживания и ремонта оборудования промышленных предприятий / Н. Ф. Ревенко, В. В. Семенов, А. Г. Схиртладзе. – Екатеринбург ; Ижевск : Изд-во института экономики УрОРАН, 2005. – 147 с.
4. Ревенко Н.Ф. Совершенствование организационных структур управления служб технического обслуживания и ремонта оборудования промышленных предприятий / Ревенко Н.Ф., Семенов В.В., Схиртладзе А.Г. -Екатеринбург; Ижевск: Изд-во Института экономики, 2005. – 146 с.
5. Российский север: Стратегическое качество управления : спецкурс. – Вып. 11 / под ред. Ю. И. Алексеева, А. И. Алисова. – М. : Тайдекс К0, 2004. – 320 с.
6. Совершенствование технического обслуживания и ремонта оборудования на промышленном предприятии : учебник / Т. А. Беркутова, Е. О. Ревенко, В. В. Семенов, А. Г. Схиртладзе ; под общ. ред. Н. Ф. Ревенко. – Екатеринбург ; Ижевск : Изд-во института экономики УрОРАН, 2007. – 376 с.
7. Стрельцов А.В. Экономические проблемы обновления активной части основного капитала предприятий машиностроения (инновационный аспект) / А.В. Стрельцов; под ред. Р.З. Акбердина. – Саратов: Изд-во Сарат. гос. ун-та, 2000. – 149 с.
8. Татарских Б.Я. Стратегические направления повышения эффективности машиностроительного комплекса России // Вестник СГУ. Серия "Экономика и управление". 2013. № 10 (111). С. 124-129.
9. Татарских Б.Я. Экономические и организационные факторы технологической модернизации российского машиностроения. // Эконом, науки. 2011. №77. С. 148-150.
10. Хисамова А.И. Направления развития организационно-экономического механизма управления предприятием // Актуальные вопросы современной науки. 2015. №1(4). С. 96-102.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА И ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТОИМОСТИ: ОБЩЕЕ И СПЕЦИФИЧНОЕ

Бабич И.С.

доцент кафедры «Экономика в энергетике и промышленности»,
кандидат экономических наук, доцент, Московский энергетический институт,
Россия, г. Москва

Статья актуализирует вопросы определения эффективности инвестиционного проекта и инвестиционной стоимости.

Ключевые слова: инвестиции, инвестирование, инвестиционная деятельность, инвестиционный проект, инвестиционная стоимость.

Одной из важнейших задач финансового управления инвестиционным проектом на стадии его подготовки является определение его стоимости или полной суммы инвестиционных затрат по проекту. В самом общем смысле под инвестициями следует понимать финансовые и иные средства, используемые для получения некоего положительного результата (экономического, социального, интеллектуального, оборонного и т.д.).

Использование инвестиций происходит путем реализации инвестиционных проектов направленных на достижение определенных, четко обозначенных целей и представляющих собой комплекс не противоречащих законодательству мероприятий и действий по реализации определенного объема инвестиций для достижения конкретных целей (результатов) в течение установленного периода времени.

Объектами инвестиционной деятельности являются вновь создаваемые различного вида предприятия и организаций производственной и непроизводственной сферы, ценные бумаги (акции, облигации, сертификаты и т.п.), научно-техническая продукция, имущественные права и права на интеллектуальную собственность, денежные вклады.

Многочисленные виды инвестиций классифицируются по следующим основным классификационным признакам:

- 1) по объектам инвестиционной деятельности;
- 2) срокам вложений;
- 3) формам собственности.
- 4) источникам финансирования;
- 5) территориальной направленности;
- 6) отраслевой направленности;
- 7) сферам экономики;
- 8) характеру участия в инвестиционном процессе;
- 9) возможности участия в управлении и т.д.

В типологии инвестирования основной является классификация инвестиций по объектам инвестиционной деятельности (или по объектам вложения инвестиций). По данному признаку выделяют реальные и финансовые инвестиции

Реальные (капиталообразующие) инвестиции подразделяются: на материальные и нематериальные. Первые включают инвестиции в осязаемые объекты – здания, сооружения, машины, оборудование и т.д. Вторые (потенциальные, иногда называемые интеллектуальными) – это вложение средств на приобретение патен-

тов, лицензий, оплату научно-исследовательских работ, реализацию программ переподготовки и повышения квалификации кадров и т.п.

Финансовые инвестиции – это вложение капитала в акции, облигации, банковские вклады, инвестиционные сертификаты и другие ценные бумаги. Финансовые инвестиции подразделяют на прямые (в реальные активы), портфельные и прочие. К первым относятся вложения в акции акционерных обществ с целью получения дивидендов и приобретения права на участие в управлении. Это инвестиции, сделанные юридическими и физическими лицами, полностью владеющими организацией или контролирующими не менее 10 % акций или уставного (складочного) капитала организации. К портфельным относятся инвестиции в разные виды ценных бумаг, принадлежащие разным эмитентам, с целью повышения вероятности получения дохода от вложенных средств. К ним относится покупка акций, паев, облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг. Они составляют менее 10 % в уставном (складочном) капитале организации.

При анализе инвестиционной деятельности субъектов, важным является вопрос об источниках финансирования инвестиционной деятельности. Источники финансирования делятся на собственные финансовые ресурсы инвесторов, и заемные финансовые ресурсы инвесторов.

Ни один инвестор не вкладывает средства «вслепую». Инвестору важно знать: когда, в какие сроки, средства, вложенные в определенные проекты, окупятся, – это раз. Во-вторых, инвестора интересует вопрос о доходности вложенных средств.

Для ответа на эти вопросы, и еще много других, финансовая наука разработала методологию оценки инвестиционных проектов.

Оценка инвестиционного проекта – многогранное мероприятие. Перед принятием решения следует проанализировать и оценить необходимость инвестиций. Нужно оценить все составляющие комплексно. Критерии и методы оценки инвестиционных проектов различаются, поэтому после краткого анализа нужно подобрать подходящие. В основном, нужно правильно рассчитать будущий доход и затраты на получение этого дохода. Понятие эффективности в экономике основывается на соотношении результата (эффекта) какой-либо деятельности с произведенными при этом затратами (вложениями). В частности, эта категория может отражать соответствие полученного результата целям и интересам участников проекта.

Все показатели эффективности могут быть разделены на две группы:

1. Статические или простые показатели, которые не учитывают фактора времени;
2. Сложные или динамические показатели, которые учитывают временную стоимость денег;
3. Проект считается устойчивым, если при всех сценариях он оказывается эффективным и финансово реализуемым, а возможные неблагоприятные последствия устраняются мерами, предусмотренными организационно-экономическим механизмом проекта.

На практике используется достаточно широкий набор показателей эффективности, каждый из которых обладает своими особенностями. Условно их можно разделить на две группы:

- показатели на недисконтированной основе;
- показатели на дисконтированной основе,
- некоторые из них могут использовать как тот, так и другой механизм.

Обычно определяется базовый набор таких показателей:

1. Чистый приведенный доход (NPV).
2. Индекс рентабельности (PI).
3. Внутренняя норма доходности (IRR).
4. Период окупаемости (PP).
5. Коэффициент эффективности инвестиций (ARR).

Рассмотрим каждый показатель и его определение.

1. Чистый приведенный доход (NPV).

Данный показатель характеризует эффект от проекта, определяемый как разность между полученными доходами и осуществленными инвестициями, величины которых приведены к текущей стоимости, и в общем случае может быть определен по следующей формуле:

$$NPV = \sum_{n=1}^N \frac{P_n}{(1+r)^n} - \sum_{m=1}^M \frac{I_m}{(1+i)^m}$$

где P_n и I_n – величины дохода и инвестиций за i -й период;

r – ставка дисконтирования (требуемая норма доходности на капитал); может являться переменной величиной по времени, а также изменяться в зависимости от сценария просчитываемого денежного потока;

i – прогнозируемый средний уровень инфляции;

n – количество периодов (продолжительность проекта, лет).

Вариантом данного соотношения является формула NPV для денежного потока, в котором инвестиции произведены однократно на начальном этапе и поэтому не дисконтируются:

$$NPV = \sum_{n=1}^N \frac{P_n}{(1+r)^n} - I_0$$

Критерием принятия решения на основе показателя NPV является соотношение его с нулем:

- $NPV > 0$ – проект следует принять;
- $NPV < 0$ – проект следует отклонить;
- $NPV = 0$, проект не является ни убыточным, ни прибыльным; благосостояние собственников компании не изменяется, однако в общем может иметь положительный эффект масштаба, связанный с увеличением объема производства.

2. Индекс рентабельности (PI).

Показатель находится в прямой взаимосвязи с NPV, поскольку рассчитывается как отношение дисконтированных доходов к сумме инвестиций:

В общем случае, величина инвестиций также может определяться на дисконтированной основе.

Индекс характеризует уровень дохода на единицу инвестиций (фактически, эффективность вложений) и может быть удобен при сопоставлении проектов с близким NPV, но разным объемом требуемых инвестиций.

Критерием принятия решения является соотношение PI с единицей:

- $PI > 1$ – проект следует принять;
- $PI < 1$ – проект следует отклонить;
- $PI = 1$ – проект не является ни убыточным, ни прибыльным.

3. Внутренняя норма доходности (IRR).

Количественно определяется как ставка дисконтирования, обращающая NPV в ноль:

$$NPV = 0 = \sum_{n=1}^N \frac{CF_n}{(1 + IRR)^n} - I_0 = 0.$$

Показатель характеризует наибольшую стоимость привлеченного капитала, использование которого позволяет добиться положительного результата по NPV. Соответственно критерием принятия решения является соотнесение IRR с ценой привлеченного капитала CC:

- $IRR > CC$ – проект следует принять;
- $IRR < CC$ – проект следует отклонить;
- $IRR = CC$ – проект не является ни убыточным, ни прибыльным.

Графически зависимость между ценой капитала, используемой в качестве ставки дисконтирования и соответствующей величиной NPV может быть представлена следующим образом:

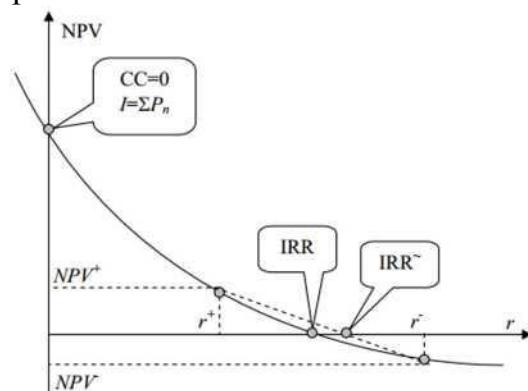


Рис. 1. График зависимости между ценой капитала и NPV

Приближенное значение IRR может быть определено:

- графически – как точка, лежащая на пересечении линии, соединяющей две точки, лежащие на графике NPV(r) (одна из которых соответствует положительному значению NPV⁺, а другая – отрицательному NPV⁻) и оси «r»;
- с помощью формулы, эквивалентной описанному методу:

$$IRR \approx r^+ + \frac{NPV^+ \cdot (r^- - r^+)}{NPV^+ + |NPV^-|},$$

где r^+ и r^- – значения ставки дисконтирования, обеспечивающие положительную и отрицательную величины NPV соответственно;

$|NPV^-|$ – абсолютная величина (модуль) отрицательного значения денежного потока.

Точность приближенного метода обратно пропорциональна длине отрезка $[r^+; r^-]$. Рекомендуемая разность между r^+ и r^- составляет 1%.

В случае, если инвестиции имеют место не только в начальный период, решение задачи об определении IRR может дать несколько значений IRR.

4. Период окупаемости (PP).

Данный показатель характеризует период времени, за который сумма полученных доходов сравнивается с объемом инвестиций. Количественно он может быть определен как на недисконтированной (PP), так и на дисконтированной (DPP) основе:

$$1. PP = \min(k): \sum_{n=1}^k P_n \geq I_0.$$

$$2. DPP = \min(k): \sum_{n=1}^k \frac{P_n}{(1+r)^n} \geq I_0.$$

При этом всегда $PP < DPP$. Обычно меньшее значение PP является предпочтительным. Критерий принятия решения может быть двояким:

- проект принимается, если окупаемость имеет место (то есть, период окупаемости не превосходит длительности самого проекта);
- проект принимается, если срок окупаемости, не превышает установленного инвестором лимита.

В случае, если окупаемости фактически достигается на конец отчетного периода, а в некоторый произвольный момент времени, уточненное значение периода окупаемости может быть получено с учетом доли последнего рассматриваемого временного интервала. Тогда:

PP = «Число лет, предшествующих году окупаемости» + «Невозмещенный остаток инвестиций на начало года окупаемости» отнесенный к величине «Денежного потока в течение года окупаемости», или

$$PP = (k-1) + \frac{I_0 - \sum_{n=1}^{k-1} P_n}{P_k}$$

DPP = «Число лет, предшествующих году окупаемости» + «Невозмещенный остаток инвестиций на начало года окупаемости» отнесенный к величине «Дисконтированного денежного потока в течение года окупаемости».

Величина срока окупаемости может служить хорошим критерием, когда главным критерием принятия решения является ликвидность проекта, например в условиях высокого риска.

Существенными недостатками данного показателя является игнорирование денежных потоков после момента окупаемости.

5. Коэффициент эффективности инвестиций (ARR).

Этот показатель по способу использования подобен внутренней ставке доходности, а именно в части критерия принятия решения об эффективности проекта. Так же, как и для IRR , ARR сравнивается со стоимостью привлеченного капитала.

Расчет ARR проводится на недисконтированной основе путем соотнесения величин среднегодовой чистой прибыли PN и средней арифметической между объемом инвестиций и остаточной (ликвидационной) стоимостью проекта V .

$$ARR = \frac{PN}{1/2(I_0 + V_r)}.$$

Делая выводы о принятии проекта, и об его эффективности, финансовая служба компании проводит соотношения между показателями.

Между базовыми показателями NPV , PI и IRR существует однозначная зависимость:

- $NPV > 0$; $PI > 1$; $IRR > CC$;
- $NPV < 0$; $PI < 1$; $IRR < CC$;
- $NPV = 0$; $PI = 1$; $IRR = CC$.

Несмотря на это при проведении практических оценок применение этих, а также других показателей эффективности нередко приводит к противоречию. Причиной этому служат, в том числе следующие причины:

1) используемые показатели являются как абсолютными (например, NPV), так и относительными (например, PI и IRR) величинами;

2) они рассчитываются как на дисконтированной, так и на недисконтированной основах.

В таких случаях возникает проблема выбора приоритетного показателя, а также использования дополнительных формальных и неформальных критериев.

Преимуществом относительных показателей (перед абсолютными) является возможность оценки с их помощью «резерва безопасности» проекта, т.е. на сколько используемый показатель отличается от порогового значения.

Однако существуют и преимущества абсолютных показателей:

1) использование NPV хорошо согласуется с концепцией управления стоимостью компании.

2) показатель NPV обладает свойством аддитивности, то есть для совокупности ряда проектов NPV определяется как сумма NPV, рассчитанных по отдельным проектам;

3) иногда IRR не с чем сопоставить (отсутствует информации о стоимости привлеченного капитала).

Кроме того, NPV иногда дает больше информации, чем IRR. На графике отмечена «точка Фишера», ставка дисконтирования в которой обеспечивает равные значения NPV обоих рассматриваемых проектов.

С точки зрения IRR преимуществом обладает проект Б, для которого данный показатель больше. Однако в ситуации, когда стоимость капитала не превосходит r_{ϕ} , возможно, стоит предпочесть проект А, у которого в данной области больше NPV.

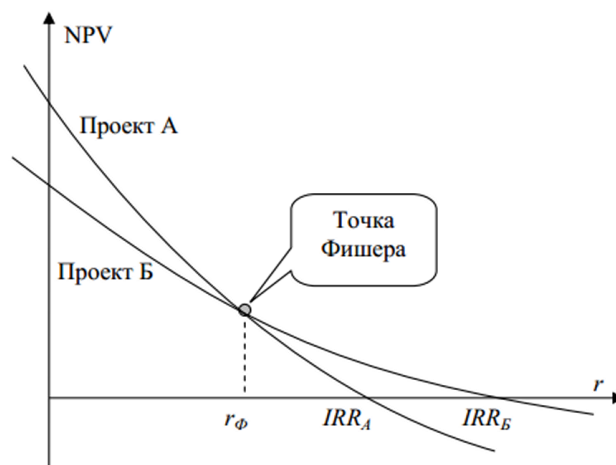


Рис. 2. Сравнительный график IRR на примере двух проектов А и Б

Обычно на практике оцениваемые проекты имеют различную продолжительность. В этом случае для адекватного их сопоставления требуется «уравнять их возможности» с точки зрения времени их реализации и, соответственно, получаемых доходов. То есть можно предположить, что более короткий проект может быть снова реализован, пока не завершён более длительный. В общих чертах, на этом принципе основан ряд методов сопоставления проектов.

Учет инфляции в оценке проекта проводится двояко:

- при построении номинальных, либо реальных денежных потоков;
- при выборе номинальной, либо реальной ставки дисконтирования.

Необходимо, чтобы данные показатели с точки зрения включения инфляционной компоненты были взаимно согласованы.

Подходы к анализу и оценке проектов во многом зависят от условий конкретной ситуации, в которой требуется принятие решения. Это могут быть:

1) условия определенности – когда наступление ключевых событий по проектам полностью находится под контролем, выбор наиболее эффективного варианта может быть осуществлен методами прямого их перебора;

2) условия риска (возможность возникновения условий, которые приведут к негативным последствиям) при наличии возможностей оценки вероятностей реализации отдельных сценариев развития событий, оценка результатов проектов проводится с использованием «дерева решений», также могут оцениваться вероятностные характеристики результатов проектов исходя из случайной природы внутренних событий; другим способом учета риска является корректировка ставки дисконтирования (цены привлеченного капитала) с учетом степени риска каждого проекта;

3) условия неопределенности (неполнота и неточность информации) – в принципе, основными критериями могут являться критерии минимакса: максимизация минимальной прибыли, минимизация максимальных потерь, максимизация максимальной прибыли (на практике обычно сводится к одному из первых двух случаев);

4) условия конфликта – решение видится в применении теории игр (на практике обычно сводится к одному из первых двух случаев).

Анализ эффективности инвестиционных проектов напрямую связан с определением инвестиционной стоимости.

В мировой практике сложилось три общепризнанных подхода к оценке стоимости предприятий: доходный, сравнительный и имущественный. Каждый подход имеет свои преимущества и недостатки.

Сравнительный подход, согласно п. 12, п. 13 и п. 14 Федерального Стандарта Оценки № 1:

1.п. 12 Сравнительный подход – совокупность методов оценки, основанных на получении стоимости объекта оценки путем сравнения оцениваемого объекта с объектами-аналогами.

2.п. 13 Сравнительный подход рекомендуется применять, когда доступна достоверная и достаточная для анализа информация о ценах и характеристиках объектов-аналогов. При этом могут применяться как цены совершенных сделок, так и цены предложений.

3.п. 14 В рамках сравнительного подхода применяются различные методы, основанные как на прямом сопоставлении оцениваемого объекта и объектов-аналогов, так и методы, основанные на анализе статистических данных и информации о рынке объекта оценки.

Затратный подход согласно п. 18, п. 19 и п. 22 Федеральный Стандарт Оценки № 1:

1.18. Затратный подход – совокупность методов оценки стоимости Объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для приобретения, воспроизводства либо замещения Объекта оценки с учетом износа и устаревания.

2.19. *Затратный подход преимущественно применяется в тех случаях, когда существует достоверная информация, позволяющая определить затраты на приобретение, воспроизводство либо замещение объекта оценки.*

3.22. *В рамках затратного подхода применяются различные методы, основанные на определении затрат на создание точной копии объекта оценки или объекта, имеющего аналогичные полезные свойства.*

Затратный подход применяется преимущественно в случаях, когда не имеется достаточной информации о сделках купли-продажи аналогичной недвижимости или при специфичном функциональном назначении объектов, в связи с чем последние не представлены на рынке недвижимости.

Доходный подход используется для оценки предприятий и различных объектов недвижимости, главной целью эксплуатации которых является получение прибыли или других форм дохода. Наиболее эффективно применение доходного подхода для оценки тех предприятий, которые находятся на стадии роста или стабильного экономического развития.

Данный подход считается наиболее обоснованным с точки зрения инвестиционных мотивов, поскольку любой инвестор, вкладывающий деньги в предприятие, в конечном счёте, покупает не здания, сооружения, машины и оборудование, а поток будущих доходов, который позволит ему окупить вложенный капитал и получить прибыль.

Поэтому, с позиций доходного подхода, все предприятия, независимо от их отраслевой принадлежности, производят всего один вид продукции – доход.

Согласно п. 9. Федерального Стандарта Оценки № 13: *при определении инвестиционной стоимости объекта оценки применяется методология доходного подхода с учетом положений, содержащихся в федеральных стандартах оценки, устанавливающих требования к проведению оценки отдельных видов объектов оценки, и задания на оценку. При определении потока доходов необходимо учитывать конкретные инвестиционные цели использования объекта оценки.*

Существует два основных метода превращения дохода, получаемого от владения предприятием, в оценку стоимости этого предприятия:

1. Метод капитализации дохода.
2. Метод дисконтирования денежных потоков.

Согласно методу капитализации дохода рыночная стоимость бизнеса определяется по формуле:

$$V = D/R,$$

где D – чистый доход бизнеса за год;

R – коэффициент капитализации.

Метод дисконтирования денежных потоков основан на прогнозировании потоков от данного бизнеса, которые затем дисконтируются по ставке дисконта, соответствующей требуемой инвестором ставке дохода.

Для оценки инвестиционных проектов и определения инвестиционной стоимости чаще всего используется метод дисконтирования денежных потоков.

Метод дисконтирования денежных потоков.

Основными этапами оценки компании методом дисконтированных денежных потоков являются:

1. Сбор требуемой информации.
2. Выбор модели (типа) денежного потока.
3. Определение длительности прогнозного периода.

4. Проведение ретроспективного анализа валовой выручки от реализации и ее прогноз.

5. Проведение ретроспективного анализа и подготовка прогноза расходов.

6. Проведение анализа и подготовка прогноза инвестиций.

7. Расчет величины денежного потока для каждого года.

8. Определение ставки дисконтирования.

9. Расчет величины стоимости компании в постпрогнозный период;

10. Расчет текущей стоимости будущих денежных потоков и стоимости компании в постпрогнозный период, а также их суммарного значения;

11. Внесение итоговых поправок.

12. Согласование полученных результатов.

Выбор модели (типа) денежного потока.

Основным показателем, используемым в рамках Метода дисконтирования денежного потока, является денежный поток, рассчитываемый как разница между притоком и оттоком денежных средств за определенный период.

Различают следующие основные виды денежного потока:

– Номинальный или реальный.

– Приносимый собственным капиталом, приносимый всем инвестированным капиталом.

В практике наиболее часто применяемым является использование модели денежного потока собственного капитала.

Использование модели денежного потока для инвестированного капитала (бездолгового денежного потока) в российских условиях в текущей ситуации малоприменимо и может быть использовано для крупных холдинговых компаний, в связи с крайне ограниченным использованием основной массой российских компаний схем привлечения финансовых ресурсов, аналогичных западным.

В общем виде схема расчета денежного потока для собственного капитала выглядит следующим образом:

1. Расчет показателя прибыли используемого в модели денежного потока.

Выручка от реализации – себестоимость продукции – амортизационные отчисления – Налог на прибыль.

Итого: Чистая прибыль, налоги, относимые на финансовый результат;

– отвлеченные средства (затраты на социальную сферу и т.п.)

– расчет денежного потока.

Скорректированная чистая прибыль + амортизационные отчисления +/-:

– увеличение собственного оборотного капитала;

+ уменьшение собственного оборотного капитала;

– капитальные вложения;

+ увеличение долгосрочной задолженности;

– уменьшение долгосрочной задолженности.

Итого: Денежный поток

Расчет денежного потока для каждого прогнозного года производится в два этапа:

– Расчет величины скорректированной чистой прибыли.

– Расчет величины чистого денежного потока.

1. При расчете величины скорректированной чистой прибыли анализируются и прогнозируются следующие данные:

- прочие операционные расходы;

- отвлеченные средства.

2. Расчет величины чистого денежного потока осуществляется по формуле денежного потока для собственного капитала.

Скорректированная чистая прибыль + амортизационные отчисления +/- увеличение собственного оборотного капитала + уменьшение собственного оборотного капитала – капитальные вложения + увеличение долгосрочной задолженности – уменьшение долгосрочной задолженности.

Итого: Денежный поток.

Определение длительности прогнозного периода и его единицы измерения

При оценке бизнеса методом дисконтированных денежных потоков ожидаемый срок деятельности компании разделяется на два периода: прогнозный и постпрогнозный (остаточный). На прогнозный период составляется детальный прогноз денежных потоков. Как правило, такой прогноз составляется на достаточно долгий период до того момента, когда компания выйдет на стабильные темпы роста денежного потока до момента выхода компании на постоянные темпы роста.

Проведение ретроспективного анализа валовой выручки от реализации и ее прогноз.

Планированию выручки от реализации предшествует анализ ситуации прошлых лет на предприятии.

При построении прогноза анализируются текущие производственные мощности, проводится анализ их загруженности и, исходя из представленной информации о планируемых капитальных вложениях, строится прогноз физического объема продукции.

Проведение ретроспективного анализа и подготовка прогноза расходов

Прогнозирование расходов от реализации также может осуществляться двумя способами:

- укрупненным подходом;
- детальным подходом.

Укрупненный подход подразумевает построение прогноза себестоимости путем использования информации о доле переменных затрат в выручке компании и условно-фиксированной величины постоянных затрат. Рост переменных затрат прогнозируется пропорционально росту выручки. Рост постоянных затрат возможен в том случае, когда планируется резкое увеличение объема реализации в натуральном выражении и, как следствие, рост затрат на рекламу, аренду и т.п.

Детальный подход подразумевает определение себестоимости произведенной и реализованной продукции по элементам затрат.

Проведение анализа и прогнозирования инвестиций.

Анализ и прогнозирование инвестиций включают в себя анализ и прогноз трех основных компонентов:

- анализ и прогнозирование собственного оборотного капитала;
- анализ и прогнозирование капиталовложений;
- анализ и прогнозирование потребности в финансировании из внешних источников.

Анализ и прогнозирование собственного оборотного капитала. Требуемый уровень собственного оборотного капитала может рассчитываться следующим образом:

- 1) с помощью укрупненного подхода;

2) с помощью детального подхода.

Укрупненный подход подразумевает расчет изменения Собственного оборотного капитала, через изменение выручки.

Прирост собственного оборотного капитала = Доля СОК х (Выручка 1 – Выручка 0), где доля СОК – доля собственного оборотного капитала в выручке (по данным Компании, либо среднеотраслевые данные).

Детальный подход осуществляется исходя из постатейного планирования отдельных показателей баланса в прогнозный период (дебиторская задолженность, запасы, кредиторская задолженность) на основании ретроспективных показателей оцениваемой компании и компаний отрасли.

Капитальные вложения планируются, исходя из информации, предоставленной компанией, либо на основании информации, полученной при проведении финансового анализа.

Проведение полномасштабной реконструкции производственных мощностей может привести к резкому оттоку денежных средств и, как следствие, снижению стоимости бизнеса до момента начала окупаемости инвестиций.

Прогноз изменения долгосрочной задолженности осуществляется исходя из фиксации текущей кредитной истории компании, изучения представленных кредитных договоров и на основании полученной информации по планируемому привлечению заемных средств из внешних источников.

Определение ставки дисконтирования.

С математической точки зрения ставка дисконта – это процентная ставка, используемая для пересчета будущих потоков доходов в единую величину текущей стоимости, являющуюся базой для определения рыночной стоимости компании.

В экономическом смысле в роли ставки дисконта выступает требуемая инвесторами ставка дохода на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования или, другими словами, это требуемая ставка дохода по имеющимся альтернативным вариантам инвестиций с сопоставимым уровнем риска на дату оценки. Вследствие риска, связанного с получением будущих доходов ставка дисконта должна превышать безрисковую ставку и обеспечивать премии за все виды рисков, сопряженных с инвестированием оцениваемой компании.

Расчет ставки дисконта зависит от того, какой тип денежного потока используется в качестве базы для оценки.

Для модели денежных потоков для собственного капитала используются метод кумулятивного построения, основанный на экспертной оценке премий за риск, связанный с инвестированием в конкретную компанию, и метод оценки ставки дисконта по модели оценки капитальных активов (CAPM), основанный на анализе массивов информации фондового рынка об изменении доходности свободно обращающихся акций.

Расчет ставки дисконта методом кумулятивного построения.

Основная расчетная формула при определении ставки дисконтирования методом кумулятивного построения имеет вид:

СТАВКА ДИСКОНТА равна Сумме факторов:

- 1) Безрисковая ставка.
- 2) Фактор ключевой фигуры в руководстве, качество руководства компании.
- 3) Фактор размера компании.
- 4) Фактор финансовой структуры (источники финансирования компании).
- 5) Фактор товарной-территориальной и производственной диверсификации.

- 6) Фактор диверсификации потребителей (клиентура).
- 7) Фактор качества прибыли, рентабельность и прогнозируемость.
- 8) Прочие риски (особенные, отраслевые).

Для инвестора безрисковая ставка представляет собой альтернативную ставку дохода, которая характеризуется практическим отсутствием риска и высокой степенью ликвидности. Безрисковая ставка используется как точка отсчета, к которой привязывается оценка различных видов риска, характеризующих вложения в данную компанию, на основе чего и выстраивается требуемая ставка дохода.

В качестве безрисковой ставки дохода в мировой практике обычно используется ставка дохода по долгосрочным государственным долговым обязательствам (облигациям или векселям) с аналогичным исследуемому проекту горизонтом инвестирования. Для оценки российских компаний в качестве безрисковой может быть принята ставка по вложениям с наименьшим уровнем риска (например, ставка по валютным депозитам в Сбербанке или других наиболее надежных банках), либо доходность ОВЗ.

Оценка вышеуказанных факторов (ключевой фигуры, размера компании и т.п.) осуществляется по 5-балльной шкале на основании экспертной оценки.

Окончательный расчет ставки дисконта методом кумулятивного построения представляет собой суммирование всех вышеуказанных составляющих.

Расчет ставки дисконта по модели оценки капитальных активов (CAPM).

Основная расчетная формула при определении ставки дисконта по модели оценки капитальных активов (CAPM) имеет вид:

$$R = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + S_1 + S_2,$$

где R – ставка дисконта;

R_f – безрисковая ставка;

β – коэффициент «бета», являющийся мерой систематического риска, связанного с макроэкономическими и политическими процессами, происходящими в стране;

R_m – общая доходность рынка в целом (доходность среднерыночного портфеля ценных бумаг);

S_1 – премия для малых компаний; учитывает размеры оцениваемой компании.

S_2 – премия за риск инвестиций в конкретную компанию.

Величина безрисковой ставки дохода (R_f) определена ранее при расчете ставки дисконтирования кумулятивным методом.

Коэффициент β представляет собой меру систематического риска и рассчитывается методом ковариации и дисперсии, исходя из амплитуды колебания цен на акции оцениваемой компании или компаний-аналогов по сравнению с изменениями на фондовом рынке в целом.

Определение средневзвешенной величины ставки дисконта

Окончательно ставку дисконта, используемую в расчетах, можно определять как средневзвешенное значение результатов, полученных при ее расчете кумулятивным методом и по модели оценки капитальных активов. При присвоении результатам весовых коэффициентов учитывались индивидуальные особенности, качество используемой информации и уровень субъективности каждого из применяемых методов определения ставки дисконта, в том числе следующие факторы:

– модель оценки капитальных активов выведена при целом ряде допущений, основными из которых являются предположение о наличии эффективного рынка

капитала совершенной конкуренции инвесторов, что ограничивает применение данного метода в настоящих российских условиях;

– использование модели CAPM в сложившихся условиях ограничено в силу неразвитости фондового рынка. Хотя информации по обращению акций отдельных компаний достаточно для применения модели, возникает серьезный вопрос о возможности распространения полученных результатов на отрасль в целом.

С другой стороны, недооцененность большинства других компаний, акции которых фактически не котируются в настоящий момент, приводит к тому, что получаемая данным методом ставка дисконта значительно ниже ставки, получаемой для высоколиквидных акций.

Очевидно, что такая ситуация неадекватно отражает уровень доходности и риска исследуемых компаний, что может внести определенную погрешность в выполняемые расчеты.

Кумулятивный метод определения ставки дисконта целиком основан на применении экспертных оценок, а значит, по сути своей субъективен. Определяемое методом значение ставки дисконта (оценки факторов риска) индивидуально и будет различаться у разных инвесторов.

Метод рыночных мультипликаторов

Этот метод применяется, когда есть достаточная информация об аналогах. Он заключается в расчете различного уровня прибыли на 1 акцию. Например, выделяют:

- EBITDA/P – Earnings before Interests Taxes, Depreciation and Amortization (Прибыль до вычета амортизации, процентов и налогов в расчете на 1 акцию);
- EBIT/P – Earnings before Interests Taxes (Прибыль до вычета процентов и налогов в расчете на 1 акцию);
- EBT/P – Earnings before Taxes (Прибыль до вычета налогов в расчете на 1 акцию);
- E/P – Earnings (Чистая прибыль в расчете на 1 акцию).

Достоинством использования рыночных мультипликаторов в качестве ставки дисконтирования является то, что рыночные мультипликаторы отражают в полной мере отраслевые риски. Недостаток заключается в том, что мультипликаторы не отражают риски, присущие исключительно оцениваемой компании.

Выбор корректного значения ставки дисконтирования должен, безусловно, основываться на основных теоретических подходах к его определению. Выбор метода расчета ставки дисконтирования в зависимости от конкретных условий.

1. Модель кумулятивного построения подходит для расчета ставки дисконтирования тогда, когда цель оценки предполагает более значимую роль внутренних факторов, чем внешних.

2. Модель CAPM предполагает сильное влияние рыночных факторов, поэтому ее эффективно использовать при высокой рыночной активности компании, а также при выходе компании на рынок.

3. Определяющим фактором выбора модели WACC является оценка инвестиционной и страховой стоимости компании или проекта.

4. Метод рыночных мультипликаторов применяется при открытости компании рынку, т.к. мультипликаторы отражают в полной мере отраслевые риски. Его выгодно применять, когда есть достаточная информация об аналогах. Он заключается в расчете различного вида прибыли на 1 акцию.

Анализ существующих методик расчета ставки дисконтирования как в России, так и за рубежом, позволяет сделать вывод, что нельзя выбрать какую-то одну модель как наиболее эффективную и подходящую для всех рыночных ситуаций. Эффективная модель выбирается в зависимости от конкретной цели оценки и от особенностей, присущих конкретной компании, а также в зависимости от доступности информации.

Расчет величины стоимости компании в постпрогнозный период

Определение стоимости компании в постпрогнозный период основано на предпосылке о том, что бизнес способен приносить доход и по окончании прогнозного периода. Предполагается, что после окончания прогнозного периода доходы компании стабилизируются, и в остаточный период будут иметь место стабильные долгосрочные темпы роста или бесконечные равномерные доходы.

Для расчета стоимости компании в постпрогнозный период можно использовать следующие методы:

- 1) Модель Гордона.
- 2) Метод чистых активов.

3) Метод ликвидационной стоимости (если предполагается ликвидация компании по окончании прогнозного периода).

Для нормально действующей компании расчет стоимости в постпрогнозный период производится по модели Гордона. Данный метод предполагает капитализацию годового дохода постпрогнозного периода в показатели стоимости при помощи коэффициента капитализации, рассчитанного как разница между ставкой дисконта и долгосрочными темпами роста. При отсутствии в прогнозе темпов роста коэффициент капитализации будет равен ставке дисконта.

Модель Гордона основана на следующих допущениях:

- 1) Прогнозный период должен продолжаться до тех пор, пока темпы роста компании не стабилизируются.
- 2) Величина износа и капиталовложений в остаточный период равны между собой.

Расчетная формула определения стоимости компании в постпрогнозный период имеет вид:

$$V_{ост} = \frac{ДП_{ост}}{R - g},$$

где $V_{ост}$ – остаточная стоимость компании в постпрогнозный период;

$ДП_{ост}$ – денежный поток в первый год постпрогнозного периода;

g – ожидаемые долгосрочные среднегодовые темпы роста доходов в постпрогнозный период; планируются с учетом роста денежных потоков за последние два года прогнозного периода (в период их стабилизации);

R – ставка дисконтирования.

Полученная таким образом остаточная стоимость компании в постпрогнозный период ($V_{ост}$) определена на момент окончания прогнозного периода.

Расчет текущей стоимости будущих денежных потоков и стоимости компании в постпрогнозный период, а также их суммарного значения.

Предварительная величина рыночной стоимости оцениваемой компании состоит из двух составляющих:

- 1) Текущая стоимость денежных потоков в течение прогнозного периода.
- 2) Текущая стоимость стоимости компании в постпрогнозный период.

Текущая стоимость будущих доходов определяется по фактору «текущей стоимости единицы» при ежегодном начислении процентов по определенной ставке дисконтирования и времени получения дохода.

Поскольку денежные потоки компания получает равномерно в течение всего года, при дисконтировании денежных потоков применяется фактор текущей стоимости на середину периода, рассчитанный по формуле:

$$\Phi TC_{дп} = \frac{1}{(1+i)^{n-0,5}},$$

где $\Phi TC_{дп}$ – фактор текущей стоимости единицы (на середину периода), используемый при дисконтировании денежных потоков;

i – ставка дисконтирования;

n – период до момента получения денежных потоков, лет.

Остаточная стоимость компании в постпрогнозный период приводится к текущим (на дату оценки) стоимостным показателям по той же ставке дисконта, что применяется для дисконтирования денежных потоков прогнозного периода. Дисконтирование стоимости компании в постпрогнозный период к ее текущему значению производится по фактору текущей стоимости на конец последнего прогнозного года по формуле:

$$\Phi TC_{ост} = \frac{1}{(1+i)^n},$$

где $\Phi TC_{ост}$ – фактор текущей стоимости единицы (на конец периода), используемый при дисконтировании стоимости компании в постпрогнозный период;

i – ставка дисконтирования;

n – период до конца прогнозного периода (5 лет).

Рыночная стоимость собственного капитала оцениваемой компании до внесения поправок определяется как сумма текущих стоимостей денежных потоков и стоимости компании в постпрогнозный период.

Расчет обоснованной величины стоимости бизнеса методом дисконтированных денежных потоков с учетом заключительных поправок

Полученная выше рыночная стоимость оцениваемой компании представляет собой величину стоимости его собственного капитала, рассчитанную на основе текущей (прогнозируемой) производственной деятельности. Она не включает стоимость избыточных (неоперационных) активов, которые не принимают участия в формировании денежного потока. Эти активы подлежат отдельной оценке, результат которой затем должен быть прибавлен к величине предварительной стоимости собственного капитала, полученной путем дисконтирования денежных потоков от текущей (прогнозируемой) производственной деятельности.

Также, если компания имеет избыточный собственный оборотный капитал, его величина прибавляется к стоимости собственного капитала. В случае недостатка собственного оборотного капитала стоимость собственного капитала уменьшается на соответствующую величину.

Таким образом, после определения предварительной величины стоимости собственного капитала оцениваемой компании для получения окончательной величины его рыночной стоимости вводятся перечисленные выше поправки.

Поправка на величину неоперационных активов.

К неоперационным активам относятся объекты, не планируемые к использованию (например, непрофильные активы), объекты не завершенные строитель-

ством, а также объекты социальной сферы, планируемые к перепрофилированию и продаже и т.п.

Поправка на избыток (дефицит) собственного оборотного капитала.

Поправка на избыток (дефицит) собственного оборотного капитала определяется как разница между фактической (рассчитанной по данным бухгалтерской отчетности компании на последнюю отчетную дату без учета дебиторской задолженности, не реальной к взысканию, а также мораторной кредиторской задолженности) и требуемой (рассчитанной по планируемым показателям оборачиваемости) величинами собственного оборотного капитала.

Согласование полученных результатов

Окончательная рыночная стоимость собственного капитала определяется как средневзвешенная величина результатов, полученных при его оценке по пессимистическому, наиболее вероятному и оптимистическому сценариям развития компании в прогнозный период.

Осуществление процедуры проверки.

При проведении оценки бизнеса компании доходным подходом важно не допустить следующие ошибки:

- прогнозируемый рост выручки не может превышать производственные возможности компании; также прогнозируемый рост выручки должен отражать перспективы развития отрасли и ретроспективных тенденций развития компании;
- сумма затрат должна корректироваться на нетипичные, либо не стандартные затраты, фактически необоснованно завышающие себестоимость и не отражающие реальную ситуацию, сложившуюся на предприятии;
- при прогнозировании величины износа обязательно требуется учитывать план капитальных вложений, при этом необходимо помнить, что начисление износа начинается с момента ввода объекта капитальных вложений в действие;
- полученная чистая прибыль компании должна корректироваться на величину расходов, связанных с содержанием объектов социальной сферы, также при прогнозировании должна учитываться действующая система налогообложения;
- при осуществлении приведения планируемых денежных потоков к текущей стоимости коэффициент текущей стоимости должен рассчитываться на основании ставки дисконта для середины года, в случае приведения стоимости бизнеса в постпрогнозный период к текущей стоимости коэффициент текущей стоимости должен определяться для конца года;
- при расчете бизнеса в постпрогнозный период с помощью модели Гордона величина износа должна быть равна величине капитальных вложений.

Итак, проведя оценку рыночной стоимости объекта оценки, оценщик должен определить инвестиционную стоимость, т.е. стоимость, определяемую для отдельного инвестора.

Обычно такой вид стоимость определяется в сделках по слиянию и поглощению, когда одна компания, по определенным причинам, хочет купить другую компанию.

При проведении сделок по слияниям и поглощениям, определяется синергетический доход, который и будет равен, инвестиционной стоимости.

Список литературы

1. Андрюшина И. С., Бабич И. С., Бухарева Л. В., Демина Л. В., Зотова Д. В. Корпоративные финансы. Практико-ориентированный курс: учеб. пособие / под ред. И. С. Андрюшиной, Л. Д. Капрановой. – М.: Изд-во МЭИ, 2017. – 568 с.

ОЦЕНКА РЕПУТАЦИОННЫХ РИСКОВ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМПАНИИ

Валяев К.П.

студент кафедры промышленной логистики,
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Волкова М.В.

доцент кафедры промышленной логистики, канд. эконом. наук,
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Хозяйственная деятельность любого предприятия, в том числе промышленного, связана со множеством рисков: финансовых, операционных, кредитных, политических и так далее. При этом каждая отдельная организация сталкивается с репутационным риском, который характерен для предприятий всех отраслей, но не имеет общепринятого определения, что делает процесс его идентификации и оценки трудноосуществимым. Особенно остро данная проблема стоит для промышленных компаний нефтегазового сектора. Ограниченность крупных заказчиков в связи с олигополизацией рынка приводит к высоким требованиям с их стороны к подрядчикам, выполняющим строительные работы. Что значительно повышает репутационные риски и тем самым создает необходимость проведения их качественной и количественной оценки и придает проблеме управления риском потери деловой репутации самостоятельное теоретическое и прикладное значение.

Ключевые слова: репутация, репутационный риск, оценка репутационных рисков, экспертная оценка, потенциал компании

Введение. Актуальность изучения репутации, репутационного менеджмента, репутационных рисков и способов управления ими обусловлена рядом факторов. В настоящее время российская экономика испытывает на себе различные виды рисков, которые свойственны любой экономической системе. Это могут быть как финансовые риски, инфляционные, управленческие, информационные и многие другие. Среди всех рисков особое место занимает риск частичной или полной утраты деловой репутации.

В условиях информационного общества важность аспекта репутации не подвергается сомнению. Каждый человек так или иначе формирует свое мнение об индивидах, группах индивидов, компаниях об что непосредственно влияет на наше доверие и желание эти отношения всячески поддерживать. То, в каком ключе будет воспринята информация, источником которой является субъект коммуникации, напрямую зависит от складывающегося в процессе взаимодействия положительного или отрицательного опыта. Социальная оценка, формируясь за счет накопления мнений относительно того или иного объекта, является одной из ключевых составляющих репутации.

Современные реалии показывают, что в продвижении товаров и услуг немаловажную роль играет отношение потребителя к конкретной компании, то есть соотношение ожидания от опыта взаимодействия и уже сформировавшейся репутации субъекта бизнеса. Если рассматривать репутацию как нематериальный актив, то

справедливым будет предположить, что он создается не только произвольно, но и зачастую благодаря целенаправленной деятельности. Для управления столь важным для компании нематериальным активом существует репутационный менеджмент.

Обеспечение защиты репутации является одной из приоритетных задач, решаемых представителями мирового и российского бизнеса. Деловая репутация коммерческой организации может быть, как положительной (например, позитивное отношение клиентов к обладателю деловой репутации), так и отрицательной (негативной), в данном случае наблюдается неустойчивое положение компании в окружающей среде. На сегодняшний день данный риск как в теоретическом, так и в практическом аспекте недостаточно изучен, а также нет единого метода оценки деловой репутации.

Методы исследования. Исследование базируется на теоретических и методических положениях, содержащихся в трудах классиков экономической и управленческой науки, а также отечественных и зарубежных ученых в области экономики, предпринимательства, организации и управления предприятиями, маркетинга, управления рисками и риск-менеджмента.

В работе применялись как общенаучные, так и специальные методы: методы количественного и качественного анализа, индукции и дедукции, группировок и классификаций, системного анализа, эмпирического исследования, экспертных оценок и др.

Результаты исследования. Оценка является важнейшей составляющей общей системы управления репутационным риском. Она представляет собой процесс определения качественным или количественным способом величины (степени) риска. В качественном анализе риска стоит следующая задача – выявление источников и причин риска, этапов и работ, при выполнении которых возникает риск, то есть [4]:

- нахождение потенциальных зон риска;

- определение рисков, сопутствующих деятельности организации;

- прогнозирование практических выгод и предполагаемых отрицательных последствий проявления выявленных рисков.

Основной целью данного этапа оценки является выявление основных видов рисков, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность [2]. Преимущество такого подхода заключается в том, что уже на начальном этапе анализа руководитель предприятия может наглядно оценить степень рискованности по количественному составу рисков и уже на этом этапе отказаться от претворения в жизнь определенного решения.

Итоговые результаты качественного анализа риска, в свою очередь, служат исходной информацией для проведения количественного анализа, то есть оцениваются только те риски, которые присутствуют при осуществлении конкретной операции алгоритма принятия решения.

На этапе количественного анализа риска вычисляются числовые значения величин отдельных рисков и риска объекта в целом. При данном анализе определяется возможный ущерб и дается стоимостная оценка от проявления риска и, наконец, завершающей стадией количественной оценки является выработка системы антирисковых мероприятий и расчет их стоимостного эквивалента. Количественный анализ можно формализовать, для чего используется инструментарий теории вероятностей, математической статистики, теории исследования операций.

Выделим критерии, с помощью которых можно дать количественную оценку целесообразности принятия решения в условиях рынка [3]:

- Во-первых, решение, принимаемое в ситуации риска, необходимо оценивать с точки зрения вероятности получения предполагаемого результата и возможности отрицательного отклонения от него. Наилучшим считается то решение, риск реализации которого меньше по сравнению с другими вариантами.

- Во-вторых, должна оцениваться затратная сторона рискованного решения. Иначе говоря, необходимо оценивать затраты на осуществление рискованных вариантов. Предпочтительнее будет тот, который требует меньших затрат на осуществление по сравнению с затратами при осуществлении других вариантов.

- В-третьих, критерием оценки является время, необходимое на реализацию принимаемого решения. Наиболее целесообразно принятие решения, осуществление которого требует меньшего времени по сравнению с другими.

Наиболее распространенными методами количественного анализа риска являются статистические, аналитические, метод экспертных оценок, метод аналогов [1].

На наш взгляд, более приемлемым вариантом оценки репутационного риска является коэффициентный метод:

$$K = d_1 k_1 + (10 - d_1) k_2 \quad (1)$$

где K – показатель репутационного риска компании, балл;

k_1 – репутационная составляющая [5], балл.

k_2 – имиджевая составляющая [5], балл;

d_1 и d_2 – весовые коэффициенты, показывающие удельный вес каждой составляющей в репутационном риске, доля единицы.

k_1 и k_2 являются средневзвешенными сводными показателями и будут рассчитываться как:

$$k_i = \sum \Pi_i D_i \quad (2)$$

где Π_i – частный показатель оценки или репутационной или имиджевой составляющих, балл;

D_i – вес анализируемого частного показателя, доля единицы.

Исходя из разнородности выделенных частных показателей системы комплексной оценки репутационного риска предлагается производить их оценку по 11-бальной шкале от 0 до 10 баллов, с использованием следующих частных индикаторов:

а) для оценки имиджа:

Π_1 – имидж товара (функциональная ценность предлагаемых компанией работ и услуг, в том числе основных и дополнительных)

Π_2 – имидж потребителя (заказчиков, покупателей, контрагентов – их общественный статус, характер потребления)

Π_3 – внутренний имидж (организационная культура, социально-психологический климат в коллективе)

Π_4 – имидж руководителей (внешние качества, особенности вербального и невербального поведения, социально-демографическая принадлежность, характер деятельности, поступки, психологические характеристики)

Π_5 – имидж персонала (компетентность, культура, социально-демографические характеристики)

Π_6 – визуальный имидж (архитектура и дизайн помещений, условия работы, внешний вид персонала, элементы фирменного стиля)

Π_7 – социальный имидж (общественная значимость и социальные аспекты деятельности компании)

Π_8 – бизнес имидж (показатели деловой активности компании)

б) для оценки репутации:

Р1 – наличие финансовых проблем;
 Р2 – наличие фактов не добросовестного выполнения работ или мошенничества со стороны контрагентов и субподрядчиков;
 Р3 – наличие фактов утечки информации;
 Р4 – наличие фактов нарушения трудового законодательства внутри компании;
 Р5 – наличие трудовых споров с сотрудниками (в том числе бывшими);
 Р6 – наличие фактов нарушения налогового законодательства;
 Р7 – наличие судебных дел, в которых компания является истцом или ответчиком;
 Р8 – наличие негативных отзывов о компании в СМИ и блогосфере, а также наличие негативных высказываний лидеров мнений, которые потенциально способны нанести вред репутации.

Удельные веса для каждого из этих индикаторов разрабатываются индивидуально для каждого предприятия в соответствии с его отраслевой принадлежностью.

Компании в зависимости от значения показателя репутационного риска классифицируются следующим образом:

- $P_{\text{инт}} > 8$ – высокая репутационная привлекательность;
- $6 < P_{\text{инт}} < 8$ – репутационная привлекательность выше среднего;
- $4 < P_{\text{инт}} < 6$ – средняя репутационная привлекательность;
- $2 < P_{\text{инт}} < 4$ – репутационная привлекательность ниже среднего;
- $P_{\text{инт}} < 2$ – низкая репутационная привлекательность.

По итогам оценки можно сделать вывод о сложившемся в компании репутационном климате, осуществить прогноз развития репутации, а также сформулировать рекомендации по управлению репутацией компании.

На основе разработанной модели проведем оценку репутационных рисков для строительной компании нефтегазового сектора. Оценка частных индикаторов репутационного риска на основании мнений экспертов представлена в таблице 1.

Таблица 1

Оценка частных индикаторов репутационного риска

Сводные индикаторы	Частные индикаторы	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3
Оценка имиджа 0,5	П1	7	6	9
	П2	10	11	10
	П3	6	5	8
	П4	7	8	8
	П5	9	10	8
	П6	10	9	8
	П7	9	9	8
	П8	7	6	7
	Итого	65	64	66
Оценка репутации 0,5	Р1	1	2	1
	Р2	3	2	2
	Р3	2	0	1
	Р4	0	0	1
	Р5	1	2	2
	Р6	1	3	1
	Р7	1	1	3
	Р8	4	5	7
	Итого	13	15	18

Каждому частному показателю на основе метода приоритетов присваивается свой весовой коэффициент (табл. 2).

Таблица 2

Веса частных индикаторов репутационного риска		
Сводные индикаторы	Частные индикаторы	Весовой коэффициент
Оценка имиджа 0,5	П1	0,05
	П2	0,08
	П3	0,1
	П4	0,12
	П5	0,12
	П6	0,15
	П7	0,16
	П8	0,22
	Итого	1,00
Оценка репутации 0,5	Р1	0,04
	Р2	0,07
	Р3	0,09
	Р4	0,1
	Р5	0,1
	Р6	0,13
	Р7	0,14
	Р8	0,33
	Итого	1,00

Оценки частных индикаторов с учетом весов представлены в таблице 3.

Таблица 3

Оценка частных индикаторов репутационного риска с учетом весов				
Сводные индикаторы	Частные индикаторы	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3
Оценка имиджа 0,5	П1	0,35	0,3	0,45
	П2	0,8	0,88	0,8
	П3	0,6	0,5	0,8
	П4	0,84	0,96	0,96
	П5	1,08	1,2	0,96
	П6	1,5	1,35	1,2
	П7	1,44	1,44	1,28
	П8	1,54	1,32	1,54
	Итого	8,15	7,95	7,99
Оценка репутации 0,5	Р1	0,04	0,08	0,04
	Р2	0,21	0,14	0,14
	Р3	0,18	0	0,09
	Р4	0	0	0,1
	Р5	0,1	0,2	0,2
	Р6	0,13	0,39	0,13
	Р7	0,14	0,14	0,42
	Р8	1,32	1,65	2,31
	Итого	2,12	2,6	3,43

Итоговая сумма по составляющей «оценка имиджа»:

– эксперт 1: 8,15;

– эксперт 2: 7,95;

– эксперт 3: 7,99.

Среднее значение составит 8,03.

Итоговая сумма по составляющей «оценка репутации»:

– эксперт 1: 2,12;

– эксперт 2: 2,6;

– эксперт 3: 3,43.

Среднее значение составит 2,71.

Общая интегральная оценка репутационного риска в соответствии с формулами (1), (2) составит

$$K = 0,5 * 2,71 + 0,5 * (10 - 8,03) = 2,34$$

Таким образом, общая оценка репутационного риска 2,34 баллов из 10 возможных, что численно соответствует уровню риска 21,3% (т.е. 2,34 / 10).

Полученная величина свидетельствует о том, что анализируемое предприятие в достаточной степени подвержено воздействию негативных факторов, способных значительно снизить или вообще разрушить репутацию компании. Следовательно, это обуславливает необходимость принятия руководством компании определённых мер, направленных на защиту корпоративного имиджа и репутации.

Выводы и заключение. Таким образом, можно констатировать обоснованность описанной модели оценки репутационного риска компании. Данная модель наглядна, прозрачна, понятна и позволяет выявить конкурентные преимущества и недостатки конкретных факторов. На основании данной оценочной системы можно дистанцировать компании и составить рейтинги их репутационной привлекательности, а также осуществлять прогноз экономических показателей и делать выводы о том, как репутационный климат компании может повлиять на реальных и потенциальных инвесторов.

Список литературы

1. Бизянихин Н.А. Анализ факторов и рисков для построения конгитивной карты модели управления репутационным риском коммерческого банка // Экономика и предпринимательство. 2015. №9. С. 747-752.
2. Дьячкова Е.Н, Ледовская И.И., Тарасов А.С. Влияние репутационной составляющей на устойчивость функционирования современных организаций // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2017. № 5. С. 205-221.
3. Козлова Н.П. Управление деловой репутацией компании // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 3 (137). С. 41-43.
4. Кузьмина Е.Ю., Соклакова И.В. Деловая репутация компаний: необходимость формирования и проблемы // Управление. 2016. № 4. С. 74-81.
5. Федорова В.А. Соотношение понятий имидж и репутация предприятия // Экономика транспортного комплекса. 2014. №23. С. 73-74.

МЕТОД ВЫБОРА ПОСТАВЩИКА ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ

Волкова М.В.

доцент кафедры промышленной логистики, канд. эконом. наук,
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Омельченко И.Н.

д-р техн. наук, д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой промышленной логистики,
декан факультета «Инженерный бизнес и менеджмент»,
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Для каждого предприятия одним из важнейших факторов производственной деятельности является уровень затрат на производство комплектующих. Часто решением задачи снижения издержек является передача части производственных функций на аутсорсинг. В этом случае перед предприятием встает задача выбрать наилучшего поставщика, который сможет удовлетворять потребность в нужном объеме, нужного качества, точно в срок и при минимуме затрат.

Ключевые слова: поставщик, аутсорсинг, критерии выбора поставщиков, ранжирование.

Процесс закупок регламентирован Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (в ред. от 05.04.2016; далее – Федеральный закон № 223-ФЗ). Закон устанавливает общие принципы закупки товаров, работ, услуг и основные требования к закупке товаров, работ, услуг государственными корпорациями, государственными компаниями, субъектами естественных монополий, а также компаниями с 50%-м участием государства.

Поставщиков можно выбирать [7]:

1. Из числа организаций, которые уже были или являются вашими поставщиками. Это облегчает выбор, т.к. отдел закупок/ответственный закупщик располагает точными данными о деятельности этих компаний;
2. Из числа новых организаций по результатам анализа рынка. Это отнимает много времени и ресурсов, но приносит прибыль для компании, т.к. цены потенциального поставщика могут быть ниже цен существующих поставщиков.

Методы, используемые для поиска потенциальных поставщиков, у каждого свои [7]:

1. Изучение рекламных материалов: фирменных каталогов, торговых журналов, прайс-листов, объявлений в СМИ;
2. Посещение выставок и ярмарок;
3. Переписка и личные контакты с потенциальными поставщиками;
4. Бесконкурсный выбор;
5. Объявление конкурса (тендера).

Первые три метода, как правило, вопросов не вызывают, их процедура более менее понятна. Остановимся подробнее на конкурсном и бесконкурсном выборе.

Бесконкурсный выбор. К бесконкурсным способам относятся внеконкурсный и безальтернативный выбор контрагента.

Если выбираемый поставщик имеет какие-то параметры, по которым он превосходит остальных поставщиков, например, очень низкая цена или уникальная

технология /товар, то в таком случае поставщика можно выбирать по внеконкурсному методу. Иногда конкурс просто бессмысленно осуществлять, потому что нет альтернатив, т.е. возможный поставщик всего один [6].

При конкурсном выборе происходит процесс заполнения заявок, с целью получения наилучшего предложения о предоставлении услуг. Чаще всего применяется, если закупка осуществляется на большую сумму или долгосрочный период [7].

Конкурсный выбор состоит из нескольких этапов (рисунок) [7].

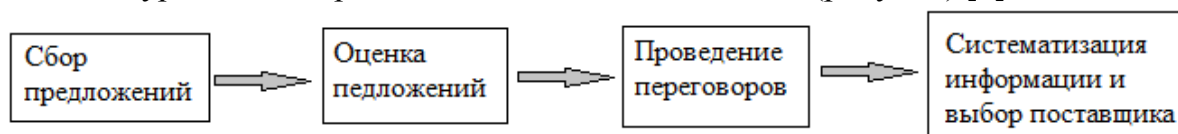


Рис. Этапы конкурсного выбора поставщика

1. Определение критериев и весовых коэффициентов этих критериев, с помощью экспертного метода [5]

Порядок выбора поставщиков необходимо согласовывать с маркетинговой и логистической стратегиями на предприятии и с общей стратегией развития бизнеса. Общие интересы поставщика и потребителя приобретают все большее значение при заключении контракта. Поэтому необходимо правильно выставить значимость критерия при выборе поставщика, а не оценить только по цене (купить дешевле) [6]. После проведения маркетинговых исследований было выявлено, что более 80% организаций при выборе поставщиков руководствуются ценой реализации.

В настоящее время замечается тенденция роста значимости такого критерия, как уровень компетенции и взаимодействия между поставщиком и предприятием-производителем. Поэтому ранее более приоритетный критерий цена, ныне смещается в пользу других параметров, например, надежность, качество, оперативное реагирование на изменение потребностей и, соответственно, критерий уровня компетенции и взаимодействия [1].

В экономике существуют различные подходы к формированию критериев оценки поставщика, но к закупочной деятельности чаще применяют маркетинговые подходы.

Критерии оценки поставщиков можно распределить в три группы: технические, организационно-экономические и психологические [1].

К первой группе критериев им отнесены:

- Показатели, характеризующие производственную мощность поставщика;
- Прогрессивность применяемых им технологий;
- Комплектность поставляемой им продукции и соответствие ее общепринятым стандартам;

- Развитость инфраструктуры;
- Наличие дефектов в продукции;
- Послегарантийное обслуживание;
- Ассортимент поставляемой продукции;
- Постоянство упаковки продукции.

Ко второй группе критериев отнесены:

- Доступность продукции и условия ее доставки;
- Сроки поставки и условия оплаты;
- Удаленность поставщика;

- Его финансовое состояние;
- Организационные факторы менеджмента и стиль поставки.

К третьей группе критериев отнесены:

- Критерии надежности поставки;
- Его репутация;
- Степень сотрудничества;
- Местоположение;
- Уровень компетенции и взаимодействия;
- Договорная дисциплина.

Данные критерии расписаны не в порядке значимости для предприятия, т.к. какой-либо критерий для одной компании может стоять на одной из первых мест, а для другой компании этот критерий не требует особого внимания. Сейчас большинство компаний при отборе поставщика выделяют критерии качества и надежности [1-4].

Качество изделия – это совокупность его объективных свойств и характеристик, которая обусловлена показателями, определяющими потребительскую стоимость производимой продукции. С точки зрения функциональных особенностей логистическое качество понимается как наилучшее удовлетворение требований и ожиданий потребителей.

Надежность в свою очередь означает гарантированность обеспечения предприятия необходимым количеством продукции и в течение договорного срока без недопоставок, срывов сроков и т.д. Поэтому надежность представляет собой вероятность поставок и рассчитывается с помощью методов теории вероятности. В самом общем случае надежность снабжения (H) рассчитывается по формуле 1:

$$H = 1 - P(t), \quad (1)$$

где P – вероятность отказа в удовлетворении заявки потребителя;

t – временной интервал.

Как говорилось выше, что цена не должна быть единственным определяющим фактором при выборе поставщика, но она остается в лидирующих позициях, потому что экономические факторы являются важнейшими для предприятия. Особенно если показатели качества и надежности являются устоявшимися. В ряде случаев цена может переместиться на первое место среди оценочных критериев. Это происходит когда материальных ресурсов занимает значительный удельный вес в себестоимости производимой предприятием продукции и закупочная цена существенно влияет на прибыль предприятия [1, 3, 4].

2. Ранжирование и выбор лучшего поставщика [5]

Степень важности каждого из факторов при выборе поставщика будет различной. Для определения коэффициента значимости каждого фактора целесообразно использовать метод рейтинговых оценок как один из наиболее распространенных методов, применяемых в прикладной теории логистики.

Особенностью применения данного метода при выборе поставщика на основе ИИЛС является то, что каждый эксперт выступает активным участником этого процесса и может оценить степень важности критериев, применяемых в процессе отбора поставщика. Таким образом, интегральный характер оценки повышает ее объективность (табл. 1) [1, 2].

Каждый элемент матрицы a_{ij} – это оценка значимости i -го и j -го критериев по форм. 2.

$$\begin{cases} a_{ij} = 0, \text{ если } a_i < a_j; \\ a_{ij} = 1, \text{ если } a_i = a_j; \\ a_{ij} = 2, \text{ если } a_i > a_j. \end{cases} \quad (2)$$

Таблица 1

Пример оценки значимости факторов поставщика

Критерии	1	2	3	4	5	6	Сумма	Значимость критерия	Ранг
Цена	1	1	2	2	2	2	10	0,28	1
Надежность	1	1	1	1	1	2	7	0,19	3
Финансовое положение	0	1	1	0	0	1	3	0,08	5
Время выполнения заказа	0	1	2	1	2	2	8	0,22	2
Качество	0	1	2	0	1	2	6	0,17	4
Репутация в отрасли	0	0	1	0	0	1	2	0,06	6
ИТОГО							36	1	

Коэффициент значимости i -го критерия (K_i) определяется по формуле 3:

$$K_i = \frac{\sum_{j=1}^m a_{ij}}{\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^m a_{ij}}, \quad (3)$$

где a_{ij} – оценка относительной значимости i -го и j -го критериев;

m – общее количество рассматриваемых критериев.

На основе собранных экспертных оценок в системе консолидируются данные и происходит расчет интегрального коэффициента значимости каждого критерия (формула 4) [5].

$$K_{integr} = \frac{\sum_{i=1}^N K_i}{N}, \quad (4)$$

где K_i – коэффициент значимости i -го критерию;

N – количество экспертов.

После определения интегрального коэффициента значимости критериев рассчитывается интегральная оценка баллов (K_b), присуждаемая каждому поставщику каждым участником оценки по выбранным критериям (табл. 2) [5].

Таблица 2

Пример интегрального расчета количества баллов

Критерии	Оценка i -го поставщика 1-м экспертом (баллах)	Оценка i -го поставщика 2-м экспертом (баллах)	Оценка i -го поставщика 3-м экспертом (баллах)	Интегральный показатель
Цена	10	9	8	9
Надежность	4	5	3	4
Финансовое положение	7	10	8	8
Время выполнения заказа	10	10	10	10
Качество	7	7	3	6
Репутация в отрасли	3	6	8	5

Интегральный показатель количества баллов рассчитывается по формуле 5:

$$K_b = \frac{\sum_{i=1}^N B_i}{N}, \quad (5)$$

где B_i – количество баллов, присваиваемое экспертом по i -му критерию;

N – количество экспертов.

После расчета интегральной балльной оценки фактора и значимости данного фактора необходимо рассчитать итоговый рейтинг поставщика, используя балльный метод, известный также как «метод рейтинговых оценок». Итоговый рейтинг рассчитывается по формуле 6 [5]:

$$R_i = \sum_{i=1}^m (K_b * K_{integr})_i, \quad (6)$$

где K_b – интегральный показатель качества баллов, присваиваемый i -му критерию;

K_{integr} – интегральный коэффициент значимости i -го критерия;

m – общее количество рассматриваемых критериев.

Поставщик, имеющий наивысший рейтинг, утверждается в качестве исполнителя для выполнения заказа клиента. Далее все участники упорядочиваются (ранжируются) в порядке убывания рейтинговой оценки для установления приоритетов сотрудничества. В зависимости от степени такого расхождения возможны следующие альтернативы: смена поставщика; воздействие на существующего поставщика; начало работ с потенциальным поставщиком [5].

3. Оценка качества работы поставщика и постоянный мониторинг рынка [1, 2]

После заключения контракта с данным поставщиком необходимо ежеквартально оценивать поставщика по вышеперечисленным критериям, потому что ситуации может измениться, и поставщик будет уже иметь на самый высокий итоговый рейтинг по критериям оценки поставщика. Для подстраховки менеджер по закупкам должен будет периодически проводить мониторинг рынка, и иметь еще 2 страховочных поставщиков на случай ухода поставщика с рынка, в связи с различными обстоятельствами.

Список литературы

1. Афанасенко И.Д., Борисова В.В. Логистика снабжения / Учебник для вузов. 2-е изд. Стандарт третьего поколения. – СПб: Питер, 2016. -384 с.: – (серия «Учебник для вузов»).
2. Волкова М.В. Выбор формы организации этапа снабжения основного производства комплектующими изделиями // сборник докладов Одиннадцатой Всероссийской конференции молодых ученых и специалистов (с международным участием) «Будущее машиностроения России». – Москва : Издательство МГТУ им. Н. Э. Баумана. 2018. С. 780-783
3. Волкова М.В., Мамедова В.А. Организация этапа снабжения производственного процесса предприятия как элемента цепи поставок // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2018. №1. С. 33-41.
4. Мамедова В.А., Волкова М.В. Оценка устойчивости развития предприятия в рамках организации функции снабжения // Вопросы экономических наук. 2017. № 4 (86). С 57-59.
5. Смирнова Е.А., Михайлов В.И. Применение методики выбора поставщика на основе совершенствования метода рейтинговых оценок в интегрированной информационной логистической системе // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2014. – №3 (87). С 59-64.
6. Ступин А.К. Лучший в мире поставщик, или Как наладить бизнес с крупным международным партнером. – М.: Альпина Бизнес букс, 2007. – 232 с.
7. Щеглова Е.Ю. 4 этапа в конкурсном выборе поставщика: как все организовать и задокументировать // Секретарь-референт. – 2016. – №8.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКИХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В РОССИЙСКОМ РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ МО «БУРАЕВСКИЙ РАЙОН» РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Галлямов Р.Р.

главный научный сотрудник, д-р социол. наук, профессор,
Государственное автономное научное учреждение «Институт стратегических
исследований Республики Башкортостан», Россия, г. Уфа

Галлямов И.Р.

студент третьего курса, Российская академия народного хозяйства
и государственной службы, Россия, г. Уфа

Начиная со второго десятилетия XXI века, в Российской Федерации началась активная разработка стратегий социально-экономического развития регионов (республик и областей), а в течение буквально нескольких последних лет – отдельных муниципальных образований – преимущественно городов. Меньшее внимание уделяется в этом смысле муниципальным образованиям на уровне сельского района. В статье, на основе анализа ведущих характеристик развития Бураевского района и приоритетов региональной стратегии, разрабатываются основные направления стратегии социально-экономического развития сельского муниципального образования в одном из ведущих российских регионов – в Республике Башкортостан.

Ключевые слова: стратегическое управление, российские регионы, муниципальные образования, социально-экономическое развитие.

В последнее десятилетие в Российской Федерации получила распространение разработка стратегий социально-экономического развития регионов (республик и областей), а в течение буквально нескольких лет – отдельных муниципальных образований – преимущественно городов. Например, как пишет Е.В. Макарова, только в 2015-2016 годах подобные стратегии и соответствующие нормативные документы приняли 49 (58 %) субъектов Российской Федерации, два региона – Республика Мордовия и Республика Северная Осетия – Алания реализовали указанные полномочия в 2017 году [2].

В Республике Башкортостан, как известно, в 2017 году также разработан свой основополагающий документ социально-экономического стратегирования – «Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2030 года». В основу этого документа, опубликованного на официальном сайте Правительства Республики Башкортостан, заложены следующие общие принципы построения Стратегии: конкретность (конкретное видение результатов в долгосрочной перспективе); измеримость (использование количественных и качественных показателей, критериев и методов оценки); достижимость (определение целей с учетом ресурсных ограничений); релевантность (значимость и актуальность целей для развития территории); ограниченность во времени (установление конкретных сроков реализации). В структурном смысле, текст Стратегии включает в себя подробный анализ и разработку приоритетных проектов по следующим ключевым направлениям: а) развитие человеческого капитала и социальной сферы; б) экономическое развитие; в) пространственное развитие; г) развитие муниципальных финансов; д) развитие муниципального управления [4].

Поэтому, общая стратегия развития муниципальных образований в РБ должна разрабатываться и осуществляться в полном соответствии с рамочным документом,

то есть – со Стратегией социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2030 года, и должна включать в себя следующие стратегические приоритеты: «человеческий капитал», «реальный сектор экономики», «пространственное развитие территории», «муниципальное управление», «муниципальные финансы».

Один из типичных сельских муниципальных районов в Республике Башкортостан – Бураевский район, который был образован 20 августа 1930 года и расположен на Северо-западе этой республики, в бассейне рек Агидель и Быстрый Танып, между городами Бирск и Янаул. Район занимает площадь 1,82 тыс. кв. км. (1,2% территории республики), из них 1389 кв. км. сельскохозяйственных угодий, 29,5 кв. км. леса, в основном мягко-лиственных и хвойных пород. Территория данного района занимает часть Прибельской равнины и Нижнебельской низменности, относится к северной лесостепной сельскохозяйственной зоне. Климат теплый, незначительно засушливый. Около 81% земельного фонда составляют сельскохозяйственные угодья. Основная отрасль производства – сельское хозяйство, которое специализируется на возделывании зерновых и кормовых культур – озимой ржи, пшеницы, ячменя, овса, гороха, силосных культур; выращивании картофеля и овощей; откорме крупного рогатого скота и производстве молока.

В Бураевском районе проживает 22561 человек (по данным на 2018 год), в том числе граждане моложе трудоспособного возраста – 3908 чел., трудоспособного возраста – 11302 чел., старше трудоспособного возраста – 7351 чел. Административное деление муниципального района представлено 13 сельскими советами. С точки зрения социально-демографического потенциала, как и в целом по республике, в Бураевском районе наблюдается процесс старения населения. С момента последней Всероссийской переписи населения (ВПН-2010) средний возраст населения повысился к началу 2017 г. с 43,4 до 44,7 лет. Средний возраст мужчин составляет 41,67 лет, женщин – 47,62 лет (по РБ, соответственно, 36,15 и 40,71). Население в трудоспособном возрасте имеет стабильную тенденцию к снижению, его доля снизилась с 53,5% на начало 2011г. до 48,9% на начало 2018г., в абсолютном выражении снижение составляет около 2,7 тыс. человек. Население старше трудоспособного возраста увеличило свою долю в населении до 33,9% против 29,4% в 2011 г. [3]. То есть Бураевский район является самым «старым», по возрасту населения, сельским районом республики.

По уровню образования, согласно данным переписи населения 2010 г. 107 из 1000 человек в районе имеют высшее образование и 234 человек имеют среднее профессиональное образование, при этом 7 человек из 1000 неграмотные и 13 не имеют начального общего образования, по уровню наличия жителей с высшим образованием район показывает наибольшее значение среди показателей соседних районов. Анализ благосостояния показывает, что значение среднемесячной заработной платы работников предприятий района составляет 22217 руб., что составляет 79% среднереспубликанского уровня (28108 руб.). На одного жителя приходится 30,2 кв. м. жилых помещений, что выше показателя в среднем по республике (24,8 кв. м.) на 21%, и является самым высоким показателем среди аналогичных показателей соседних районов. Анализ производственно-экономического потенциала показывает, что общее число хозяйствующих субъектов, зарегистрированных в Бураевском районе, составляет 614, в том числе 419 индивидуальных предпринимателя. Их число на 1000 человек населения составляет 27,7, что на 35% меньше республиканского уровня. За последние годы количество организаций имеет тенденцию к сокращению, со средним темпом 3,35%, что является одним из высоких

значений среди соседних районов, при снижении в среднем по РБ с темпом 1,15 %. Ежегодный темп роста количества индивидуальных предпринимателей, в отличие от средне республиканского показателя (-0,33%), составил положительную величину (0,9%), при этом является минимальным среди аналогичного показателя ближайших районов [1].

На наш взгляд, базовая идея развития Бураевского района основывается на реализации следующих приоритетов.

Во-первых, на эффективном использовании потенциала почвенных и природно-климатических условий района для развития сельского хозяйства, с учетом современного развития спроса на сельскохозяйственную продукцию на государственном и мировом рынках; на развертывании для этого новых направлений растениеводства (производство масличных культур) и животноводства (мясное и молочно-направленное разведение КРС).

Во-вторых, на межмуниципальной кооперации с другими районами северного экономического субрегиона республики. Нахождение Бураевского района в центре северного, относительно автономного субрегиона республики, на пересечении нескольких транспортных путей и развязок, а также – схожесть природно-климатических условий и наличие устоявшихся социально-экономических связей между районами определяют целесообразность их комплексного развития.

Таким образом, общая стратегия развития Бураевского района РБ на ближайшую и длительную перспективу предполагает необходимость того, чтобы он стал центром межрайонной сельскохозяйственной кооперации северного экономического субрегиона Республики Башкортостан, специализирующийся на производстве маржинальных культур и на высокотехнологичном мясомолочном животноводстве. При этом, данный северный субрегион республики должен основываться на развитии таких направлений, как: высокоэффективное сельское хозяйство; передовая туристическая концепция; развитие здравоохранения и реабилитации лиц пожилого возраста. Кроме того, составной частью субрегиональной концепции развития должны стать: сохранение природного и культурного наследия, обеспечение высоких экологических стандартов, вовлечение населения в управление территорией.

В полном соответствии с рамочным документом, то есть – со Стратегией социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2030 года,

общая стратегия развития МО Бураевский район РБ должна включать в себя соответствующие стратегические приоритеты. Для реализации этих направлений мы предлагаем достижение следующих целей:

1. Человеческий капитал – создание условий: для увеличения в районе доли населения трудоспособного возраста; для реализации потребностей граждан в области сохранения здоровья, в особенности – старших возрастов; для воспроизводства, профессиональной и личностной самореализации жителей района.

2. Реальный сектор экономики – повышение конкурентоспособности экономики района на основе диверсификации аграрного производства, путем развития наиболее эффективных для района отраслей сельского хозяйства, с высокой долей добавленной стоимости и значительным потенциалом сбыта на национальном и мировых рынках.

3. Пространственное развитие территории – снижение дифференциации социально-экономического развития населенных пунктов муниципального образования и обеспечение социальной инфраструктурой вновь создаваемых микрорайо-

нов райцентра и крупных сел; обеспечение доступности всех населенных пунктов района и транспортной взаимосвязи с другими сельскими районами.

4. Муниципальное управление – формирование эффективной системы муниципального управления, обеспечивающей реализацию стратегических приоритетов, путем согласования интересов и эффективной коммуникации основных заинтересованных организаций и частных лиц на территории района,

5. Муниципальные финансы – повышение уровня финансовой самодостаточности муниципалитета, обеспечение устойчивости и сбалансированности бюджета, развитие механизмов инициативного бюджетирования.

В целях реализации вышеуказанных приоритетных направлений мы предлагаем **осуществление таких стратегических проектов**, детальное описание которых потребует дополнительного анализа и исследования потенциальных ресурсов:

– **кооперация по развитию приоритетных видов экономической деятельности** (растениеводство масличных культур, высокотехнологичное мясомолочное животноводство, кормопроизводство для обеспечения подсобных хозяйств, субрегиональный туризм;

– **скоординированная в субрегионе и на уровне республики реализация проектов**: по созданию центра здравоохранения и реабилитации лиц пожилого возраста; по осуществлению эксклюзивной туристической концепции;

– **совместная реализация проектов**, направленных: на развитие интеллектуально-компетентностного потенциала, на трансформацию негативных миграционных настроений подрастающего поколения, на привлечение из других регионов республики и страны трудовых мигрантов; на создание благоприятных условий жизнедеятельности для людей старшего поколения;

– **создание единого для субрегиона территориального бренда**, комплексное позиционирование и продвижение производимых в районе товаров и услуг.

Список литературы

1. Инвестиционная Стратегия муниципального района Бураевский район Республики Башкортостан на период до 2025 года. Метод доступа: <http://buraevo.bashkortostan.ru> (дата обращения: 15.05.2019).

2. Макарова Е.В. Системный подход к стратегическому планированию на уровне субъекта Российской Федерации // Стратегическое управление: теория, практика и проблемы Материалы XV Межрегиональной научно-практической конференции. М., 2018. С. 70-75.

3. Муниципальный район Бураевский район Республики Башкортостан. Официальный сайт. Метод доступа: <http://buraevo.bashkortostan.ru> (дата обращения: 20.05.2019).

4. Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2030 года. // Метод доступа: <http://economy.bashkortostan.ru> (дата обращения: 15.05.2019).

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ КУРНО К АНАЛИЗУ ПРИБЫЛИ КОМПАНИЙ – ИГРОКОВ РЫНКА ТАБАЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ

Горячева Д.М.

студентка кафедры прикладной математики и информатики,
Российский государственный социальный университет, Россия, г. Москва

В данной статье рассматривается одна из теоретико-игровых моделей, а именно модель Курно. Рассмотрены преимущества и недостатки этой модели. Данная модель строится на примере компаний – игроков рынка табачной продукции в России, данные по которым были получены и

проанализированы ранее. После построения модели Курно, делаются выводы о возможном увеличении прибыли компаний – игроков на рынке табачной продукции.

Ключевые слова: теоретико-игровая модель, модель Курно, увеличение прибыли, компании – игроки.

Введение

Модель Курно – это одна из самых первых моделей олигополии в форме дуополии. Данная модель часто реализуется на рынках и отражает все характерные для олигополии признаки, даже если на рынке существует три, четыре или более игроков.

Основная задача модели – определить при каком объеме выпуска обе фирмы достигают равновесия.

Если рассматривать модель Курно, с точки зрения теории – игр, то получается, что существует некоторое количество игроков, каждый из которых стремится к выигрышу, а именно максимально увеличить свою прибыль. В процессе игры, фирмы игроки совершают свои ходы – действия одновременно, при этом устанавливается равновесная цена на продукцию.

Основная часть

Впервые модель дуополии была предложена французским экономистом и математиком Антуаном – Огюстеном Курно в 1838 году.

Курно полагал, что существует две фирмы – игрока, каждая из них выпускает одну и ту же продукцию, которую она может эксплуатировать с нулевыми операционными затратами. Выпущенную продукцию фирмы – игроки продают на рынке, спрос на котором задан линейной функцией. Каждый игрок предполагает, что его соперник не изменит своего выпуска в ответ на его собственное решение. Это значит, что принимая такое решение фирма – игрок стремится к увеличению своей прибыли, предполагая, что выпуск фирмы – конкурента является заданным (рисунок).

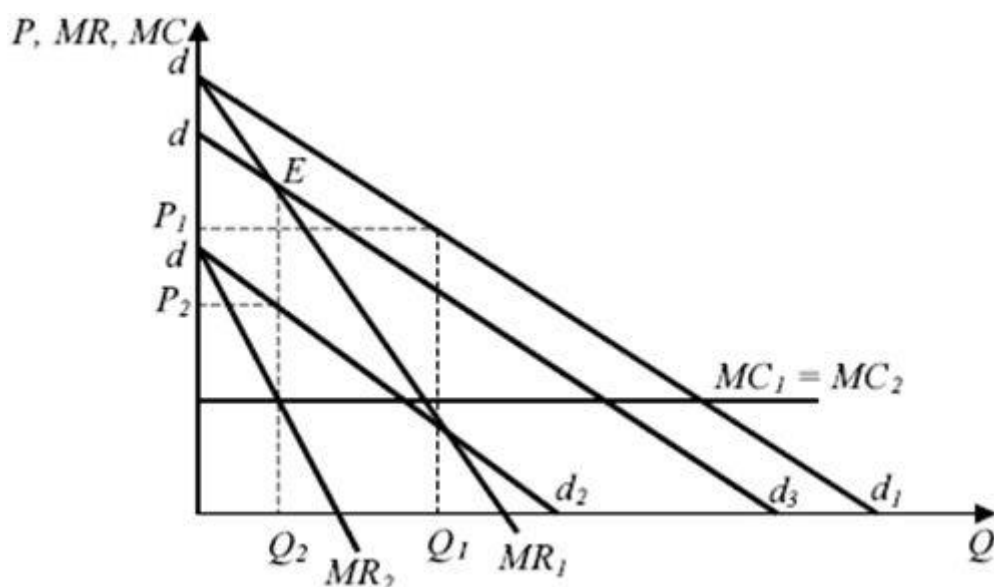


Рис. Модель Курно для нескольких фирм

В основу модели Курно положены три основных фактора:

- в отрасли существует две фирмы;
- каждая из фирм воспринимает объем производства, как данность;

- каждая из фирм стремится максимально увеличить свою прибыль.

О. Курно доказал, что рыночная ситуация развивается от монополии к олигополии. При росте числа игроков олигополии каждый из них будет стремиться к достижению временного выигрыша, тогда появляется тенденция перехода от олигополии к свободной конкуренции. При свободной конкуренции каждый игрок будет стремиться увеличить прибыль при объеме производства, когда $MR = MC = P$ (см. рисунок) [1, с. 127-130].

Так как каждая фирма – игрок стремится максимально увеличить свою прибыль, функция выигрыша для каждой из фирм:

$$PR_i = (a - b(q_1 + q_2 + q_3))q_i - c_i - d_i q_i \rightarrow \max q, \quad (1.1)$$

где $c_i = FC$, $d_i = AVC$

Найдем производную первого порядка данной функции для каждой из трех фирм:

$$\begin{aligned} \frac{\partial PR}{\partial q} &= a - 2bq - bq_2 - bq_3 - d = 0, \\ \frac{\partial PR_2}{\partial q_2} &= a - 2bq_2 - bq - bq_3 - d_2 = 0, \\ \frac{\partial PR_3}{\partial q_3} &= a - 2bq_3 - bq - bq_2 - d_3 = 0, \end{aligned} \quad (1.2)$$

где $q_1^* = q_2^* = q_3$

Далее найдем производные второго порядка:

$$\begin{aligned} \frac{\partial^2 PR}{\partial q^2} &= -2b, \\ \frac{\partial^2 PR_2}{\partial q_2^2} &= -2b, \\ \frac{\partial^2 PR_3}{\partial q_3^2} &= -2b. \end{aligned} \quad (1.3)$$

Так как производные второго порядка являются отрицательными, следовательно, для данного значения b функция имеет максимум.

Составим матрицу вида: $Ax = b$ (табл. 1):

Таблица 1

Матрица вида: $Ax=b$

q1	q2	q3
1,01026E-05	5,05132E-06	5,05132E-06
5,05132E-06	1,01026E-05	5,05132E-06
5,05132E-06	5,05132E-06	1,01026E-05

Составляем обратную матрицу вида: $x = A^{-1} b$ (табл. 2):

Таблица 2

Обратная матрица вида: $x = A^{-1}b$

148476,0221	-49492,0074	-49492,0074
-49492,0074	148476,0221	-49492,0074
-49492,0074	-49492,0074	148476,0221

Равновесные выпуски фирм выглядят следующим образом (табл. 3):

Таблица 3

Равновесные выпуски фирм

Фирмы – игроки		Сколько должны выпускать пачек фирмы в равновесии	Доли фирм
JTI	q1	3535742,31	0,455536167
PMI	q2	3776283,452	0,486526884
BAT	q3	449690,1376	0,057936949
	Сумма	7761715,9	

Сравним полученные нами данные с ранее приведенными данными в работе (табл. 4):

Таблица 4

Сравнительный анализ долей компаний на рынке табачной продукции в РФ

	2012	2013	2013	2014	2015	Доля фирмы	Доля фирмы (по модели)
Japan Tobacco International	36,9	36,5	36,1	34,7	36,05	0,442331	0,455536
Philipp Morris International	24,2	25,4	25,4	26,8	25,45	0,31227	0,486527
British American Tobacco	19,2	19,9	20,6	20,3	20	0,245399	0,057937
Сумма	80,3	81,8	82,1	81,8	81,5		

Результаты, полученные в результате построения модели Курно, не полностью совпадают с приведенными ранее результатами. Стоит отметить, что при ранних расчетах долей фирм на рынке, были учтены доли и других малых фирм.

Как и ранее меньшая доля на рынке принадлежит фирме BAT, а вот фирма PMI по данным построенной модели должна иметь большую долю на рынке, чем фирма JTI.

Получение такого результата не является ошибкой, так как при анализе различных источников было выявлено, что многие эксперты считают игроком – лидером на рынке именно фирму PMI.

Для построения модели Курно нами были проанализированы данные по объемам выпуска продукции каждой из фирм-игроков, и издержек, которые зафиксированы для каждой из фирм. Из-за финансового кризиса были учтены данные до 2013 года включительно, так как данные за последующие года противоречили закону экономики. Далее был проведен регрессионный анализ для каждой из фирм – производителей табачной продукции, для вычисления коэффициентов. После оценки функций спроса и регрессионного анализа были так же получены коэффициенты. При построении модели Курно была выявлена равновесная цена для каждой из фирм – игроков на рынке табачной продукции.

Заключение

После расчета необходимых данных путем регрессионного анализа каждой из фирм – игроков и оценки издержек была построена модель Курно. Результатом построения данной модели стало несущественное различие между предоставлен-

ными ранее данными о распределении долей компаний – лидеров по производству табачной продукции и полученных данных из расчета модели Курно. Так же был выявлен равновесный объем производства для каждой из рассматриваемых фирм – игроков.

Стоит отметить, что развитие олигополии по направлению к свободной конкуренции имеет место быть, но это не является обязательным. Так как такой переход повлечет за собой общее уменьшение прибыли. В состоянии олигополии же каждый из игроков может увеличить свою прибыль, если поймет свою ошибку при предположении заданности объемов выпуска друг друга, и обе фирмы – игрока примут решение вступить в явный или тайный сговор. В результате рынок делится на равные части и каждая из фирм – игроков покрывает больший объем рыночного спроса по самой высокой цене.

Стоит отметить, что модель Курно неоднократно подвергалась критике, прежде всего из-за того, что игроки не делают никаких выводов из ошибочности своих предположений, касаясь реакции соперников. Так же весьма спорным является допущение о нулевых операционных затратах.

Список литературы

1. Крутий И.А., Красина О. В. Человеческий капитал: эволюция представлений, 2007. – 130 с.
2. Доли компаний на рынке табачной продукции – URL: <http://новости-россии.ru-an.info/новости/феноменальное-падение-табачного-рынка-в-россии-в-2016-году/> (дата обращения: 20.04.2018)
3. Теория игр – URL: <http://www.studfiles.ru/preview/4186051/> (дата обращения: 20.04.2018)
4. Модель олигополии Курно – URL: <http://econ2.ru/blogs/blog-nachinayushhego-yekonomista/model-kurno.html> (дата обращения: 22.03.2018)
5. Некооперированная олигополия – URL: http://microeconomica.economicus.ru/index1.php?file=11_2 (дата обращения: 07.05.2018)
6. Модель дуополии Курно. Модель Бертрана – URL: <http://www.studfiles.ru/preview/5337986/page:8/> (дата обращения: 11.06.2018)
7. Модель Курно. Модель Бертрана недостатки и достоинства – URL: <http://businessideas.com.ua/manage-finances/model-bertrana> (дата обращения: 11.06.2018)

ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Гуглева М.Д.

магистрант кафедры «Экономика, финансы и управление инновациями на транспорте», Ростовский государственный университет путей сообщения, Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье лизинг рассматривается в качестве одного из эффективных современных методов внешнего инвестирования в основной капитал предприятий железнодорожного транспорта. Обеспечение оснащённости предприятий высокотехнологичным оборудованием позволит не только увеличить рентабельность, повысить квалификацию персонала, но и поспособствует росту производительности труда.

Ключевые слова: основной капитал, производительность труда, фондовооружённость, фондоотдача, лизинг.

В современных экономических условиях важнейшим фактором роста производительности труда является высокий уровень технического и технологического развития процессов производства.

Особую роль в обеспечении модернизации играет поиск предприятиями эффективных методов инвестирования в основной капитал.

Как известно, почти во всех организациях железнодорожного транспорта обновление основного капитала происходит не только очень медленно, но и снижается доля его активной части. Государственные источники финансирования сокращаются, собственных средств у большинства предприятий недостаточно. В результате сохраняется низкая рентабельность, как следствие падает и мотивация персонала, которая является важной составляющей роста производительности труда.

Для того, чтобы понять, насколько важен уровень развития основного капитала предприятий железнодорожного транспорта для обеспечения роста производительности труда, рассмотрим ее взаимосвязь с показателями фондовооруженности и фондоотдачи.

Фондовооруженность измеряется как отношение величины стоимости основного капитала к затратам живого труда:

$$Фв = \Phi / T, \quad (1)$$

где $Фв$ – фондовооруженность; Φ – величина стоимости основного капитала.

Эту зависимость необходимо учитывать при рассмотрении влияния производительности труда на общую эффективность производства [2, с. 137].

Фондоотдача характеризует эффективность использования основного капитала. Она измеряется количеством произведенных товаров, приходящихся на данную величину основного капитала:

$$Ф0 = \Pi / \Phi \quad (2)$$

Взаимосвязь между показателями фондовооруженности, фондоотдачи и производительности труда выражается следующей формулой:

$$\Pi T = \Phi 0 * \Phi в \quad (3)$$

Из этой зависимости вытекает, что производительность труда повышается при условии, если растут фондоотдача и (или) фондовооруженность [2, с. 139].

В то же время, если производительность труда растет быстрее, чем его фондовооруженность, то растет фондоотдача.

И наоборот, фондоотдача падает, если динамика производительности труда отстает от роста фондовооруженности [2, с. 139].

По мере научно-технического прогресса и совершенствования производства доля затрат общественного труда увеличивается, поскольку растет оснащенность работника все новыми средствами труда. В результате этого наблюдается рост производительности труда.

Именно поэтому оснащенность предприятия основными фондами и использование методов привлечения инвестиций в основной капитал играют важную роль в эффективности экономических процессов.

В связи с этим возникает острая необходимость в поиске инструментов внешнего финансирования для получения необходимых инвестиций.

На сегодняшний день одним из таких инструментов является лизинг. За последние три года он получил широкое распространение в силу своей выгоды в условиях современного экономического кризиса.

Применение лизинга является более эффективным финансовым механизмом по сравнению с другими внешними инструментами инвестирования, поскольку ис-

пользуется в основном для приобретения необходимых машин и оборудования, которые представляют залог сделки.

Перспективность лизинга и его производственная функция обуславливаются все возрастающей потребностью предприятий железнодорожного транспорта в обновлении основного капитала, развитии мощностей предприятий, проведении технического и технологического перевооружения и возможностью частичного решения этих задач без больших первоначальных вложений и с меньшими издержками [3, с. 9].

Лизинг – один из наиболее прогрессивных методов материально-технического обеспечения производства, который открывает возможность использовать в производственной деятельности не только отдельные виды машин, оборудования, но и целые укомплектованные технологии. Он создает условия для применения наиболее передовой техники в условиях ее быстрого старения и острого дефицита финансовых средств, а также способствует переориентации банков с рынка ценных бумаг на инвестиции в развитие производства [3, с. 13].

Достоинства лизинговых операций по сравнению с традиционными формами финансирования инвестиций заключаются в следующем:

- лизинг предполагает финансирование в полной сумме аренды имущества и не требует немедленного начала платежей, что дает возможность обновлять основные производственные фонды при временной нехватке лизинговых ресурсов [1, с. 15];

- лизинговое соглашение более гибко, чем, к примеру, кредит, поскольку представляет возможность участникам сделки выработать наиболее удобную для них схему выплат. Выбор способа платежа – это одно из важнейших условий лизингового договора;

- инвестирование в форме имущества в отличие от предоставления денежных ссуд снижает риск возврата средств, поскольку у лизингодателей сохраняются права собственности на передаваемое имущество [1, с. 16];

- предприятию проще получить имущество по финансовому лизингу, чем ссуду на его приобретение;

- риск морального и физического износа и устаревания имущества уменьшается для лизингополучателя, поскольку имущество амортизируется с коэффициентом ускорения;

- лизинговые платежи относятся на издержки производства лизингополучателя и соответственно снижают налогооблагаемую прибыль.

- производитель оборудования и другого имущества, передаваемого в финансовый лизинг, получает дополнительные возможности для сбыта своей продукции и весьма охотно сотрудничает с лизинговой компанией [1, с. 17].

Более того, обеспечив посредством лизинга высокое технологическое развитие своей инфраструктуры и механизацию производственных процессов, предприятие получает возможность добиться роста производительности труда. Это будет связано с повышением эффективности уровня производства, инвестиционной привлекательности и имиджа компании и, как следствие, роста мотивации персонала. Иначе говоря, оснащенность предприятий железнодорожного транспорта высокотехнологичным оборудованием ведет к повышению уровня квалификации работников, а значит и к росту показателей производительности труда.

В настоящее время обновление инфраструктуры предприятий железнодорожного транспорта для их эффективной работы может быть обеспечено посредством лизинга.

Темпы роста лизинга железнодорожной техники многократно превышают динамику всех лизинговых операций в стране. Принято считать, что лизинг в железнодорожном транспорте развивается в основном за счет проектов, которые реализует ОАО «РЖД».

Действительно, после создания в 2003 году этой крупнейшей российской компании, объемы лизинговых операций резко возросли. Развитие железнодорожного лизинга обеспечивается и высоким уровнем ликвидности подвижного состава. В данный момент на него наблюдается высокий спрос.

Немаловажно и понимание со стороны руководства ОАО РЖД и других транспортных компаний преимуществ лизинга по сравнению с другими источниками и схемами приобретения подвижного и тягового состава, перспективности лизингового бизнеса на железнодорожном транспорте.

В результате использования лизинга производственные процессы становятся более эффективными и качественными, растет инвестиционная привлекательность железнодорожного транспорта, мотивация работников предприятия и, как следствие, уровень производительности труда.

Учитывая насколько важен вопрос обновления инфраструктуры на железнодорожном транспорте и повышения уровня производительности труда, можно сказать, что лизинг – решение данной проблемы с минимальным количеством рисков и издержек, а также с максимальным количеством положительных аспектов.

Список литературы

1. Сапожников В.Н. Лизинг: значение, сущность, возможности: МГСУ, 2014.
2. Семенютина А.Г. Производительность труда и факторы ее роста: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.
3. Храпова Е.В. Лизинг как источник финансирования инвестиционной деятельности // Новая экономика. 2017. №9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/lizing-kak-istochnik-finansirovaniya-investitsionnoy-deyatelnosti>.

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА В ОАО «РЖД»

Гуглева М.Д.

магистрант кафедры «Экономика, финансы и управление инновациями на транспорте», Ростовский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассмотрены и проанализированы основные результаты и направления инновационного управления производительностью труда в открытом акционерном обществе «Российские железные дороги». Оценка показателей и факторов роста производительности труда является важным экономическим аспектом развития транспортного холдинга, особенно в условиях современной экономической нестабильности.

Ключевые слова: производительность труда, инновационное развитие, система управления, перевозки, мотивация.

Одним из важнейших показателей развития любого предприятия является производительность труда. Именно она определяет, насколько эффективно осуществляется управление трудовыми ресурсами.

Система управления любого предприятия может быть охарактеризована как система, функционирование которой обеспечивает производительность труда на

уровне, требуемом для успешной деятельности организации и роста ее конкурентоспособности.

Оценка производительности труда является важнейшей задачей, решение которой позволяет не только реализовать собственные коммерческие цели транспортного холдинга, но и повышать конкурентоспособность экономики страны в целом.

Особенно актуален вопрос роста производительности труда для российских железных дорог, которые всегда без преувеличения являлись лидером внедрения инновационных управленческих инструментов.

С момента возникновения открытого акционерного общества «Российские железные дороги» и вплоть до нынешних лет компанией были достигнуты существенные результаты в вопросах повышения эффективности труда работников, особенно занятых в перевозочных видах деятельности.

Показатели производительности труда выросли в 3,2 раза, в т.ч. за период с 2009 г. по 2013 г. на 55% и за период с 2014 г. по 2018 г. – на 50%. Данные итоги можно поставить в сравнение с результатами роста производительности труда в период так называемого «советского экономического чуда», когда за пять лет (с 1955-1960 гг.) темп прироста составил 48%.

Кроме этого, достижение подобного рода результатов ОАО «РЖД» обеспечило в период нестабильной экономической ситуации в стране, то есть независимо от макроэкономической конъюнктуры.

Даже в 2012 г. при падении объемов перевозок на 7,2% удалось достичь темпа роста производительности труда почти в два раза.

Возможно, что достижению таких результатов в ОАО «РЖД» поспособствовало выполнение принципа экономической обоснованности вознаграждения работников, то есть превышения роста производительности труда над ростом реальной заработной платы.

При сопоставлении показателей производительности труда работников железнодорожного транспорта, принятых в Европейском союзе и на территории РФ, можно увидеть, что производительность труда российских железных дорог выше европейского уровня более чем в 3 раза, выше уровня индийских железных дорог в 2 раза и китайских – в 1,5 раза [2, с. 12].

Однако если же сравнивать показатели российских железных дорог с североамериканскими железными дорогами, получается, что производительность ОАО «РЖД» ниже на 20% [2, с. 12].

Для решения задач, касающихся обеспечения роста производительности труда в ОАО «РЖД» была разработана Комплексная программа инновационного развития холдинга «РЖД» на период с 2016г. по 2020г. В данной программе вопросы повышения эффективности и производительности труда, создания высокопроизводительных рабочих мест отражены отдельным разделом, содержание которого направленно на несколько аспектов [4, с. 31]:

- создание экономичного технико-технологического комплекса, обеспечивающего минимизацию операционных издержек и ликвидацию оплаты вынужденных простоев и перерывов в работе при осуществлении основной деятельности;
- формирование и реализацию политики расширения малолюдных технологий и создания высокопроизводительных рабочих мест;
- развитие мотивации роста производительности труда и расширения зон обслуживания с обеспечением надежности и безопасности перевозок, максимизации удовлетворенности клиентов.

Основными и наиболее важными инновационными проектами программы, направленными на обеспечение роста производительности труда, являются:

- ввод в эксплуатацию малообслуживаемых технических средств и оборудования, организация высокопроизводительных рабочих мест;
- автоматизация технологических процессов по основным видам деятельности;
- внедрение как высокопроизводительных, так и модульных машин;
- внедрение перспективных технологий мониторинга и анализа состояния объектов инфраструктуры транспорта;
- совершенствование форм и методов стимулирования роста производительности труда;
- совершенствование системы планирования и нормирования «технологических окон» с целью сокращения плановых простоев и повышения пропускной способности сети железных дорог.

Кроме этого, на сегодняшний момент была начата реализация проекта по созданию центра обработки данных на основе технологии больших данных – «Big data». Результатом внедрения станет рост производительности труда в сфере инфраструктуры и соответствующее сокращение расходов по перевозочным видам деятельности [4, с. 35].

В целом, все мероприятия и проекты, направленные на повышение общей эффективности деятельности ОАО «РЖД» сбалансированы с целевыми установками по росту производительности труда.

В целях корректного расчета показателей производительности в ОАО «РЖД» разработан так называемый «Порядок мониторинга производительности труда работников холдинга».

Согласно данному документу производительность труда определяется условно-натуральным методом, как соотношение приведенной работы к среднесписочной численности работников, занятых на перевозочных видах деятельности.

Темп роста производительности труда на перевозочных видах деятельности является одним из основных показателей бюджетов ОАО «РЖД».

Его целевой уровень для каждого филиала устанавливается ежегодным коллегиальным решением итогового заседания Правления. Далее эта информация передается на региональный и линейный уровни управления.

В целом, подводя итоги, можно отметить следующие основные направления инновационного управления производительностью труда в ОАО «РЖД»:

- обеспечение полного и качественного порядка расчета производительности труда через приведенную работу (условно-натуральным методом), наиболее объективно характеризующим работу компании;
- проведение регулярной работы по внутренней и внешней оценке темпов роста производительности труда в сопоставимых условиях;
- актуализация порядка расчета приведенной работы, в том числе проведение научного обоснования коэффициента приведения пассажирооборота;
- рассмотрение возможности внесения методических изменений в способы расчета производительности труда работников (для условно-натурального метода). Достичь этого можно посредством исключения численности работников, занятых на капитальных видах ремонта и производстве материалов, из общей численности по перевозочным видам деятельности для целей расчета производительности труда с внесением соответствующих изменений в нормативные документы федерального уровня.

– внедрение высокотехнологичного оборудования с целью минимизации издержек производства, сокращения производственных простоев, повышения уровня квалификации персонала, роста инвестиционной привлекательности компании для получения в дальнейшем возможности расширения активной части основного капитала.

Инновации имеют первостепенное значение для развития транспортного комплекса и повышения эффективности его функционирования на перспективу. Инновационная деятельность на транспорте должна идти преимущественно по тем направлениям, которые определяют уровень его технического развития и которые в значительной мере определяют качество работы и производительность труда в отрасли.

Список литературы

1. Годовые отчеты ОАО «РЖД» за период работы с 2013г. по 2018г. URL: http://ir.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=32#2;
2. Дряхлов Н.И. Эффективность деятельности сотрудников и их вознаграждение на Западе // СОЦИС: Социологические исследования. 2007. № 12;
3. Порядок организации работы по повышению производительности труда в ОАО «РЖД» [распоряжение ОАО «РЖД» № 67р от 18.01.2016].
4. Порядок определения и мониторинга производительности труда работников холдинга «РЖД» [распоряжение ОАО «РЖД» № 1989р от 29.09.2016].

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН НА ПРИМЕРЕ СМАРТ-КОНТРАКТА

Захаров В.А.

студент, Финансовый Университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

Научные исследования по экономическим последствиям применения блокчейн решений все еще находятся в зачаточном состоянии. Автор предлагает простую, но интуитивно понятную теорию, которая исследует экономические последствия технологии блокчейн. В первую очередь мы ориентируемся на блокчейн как новую платформу для обмена товарами и активами. Учитывая, что технология направлена на улучшение управления информацией, мы рассматриваем асимметричную информационную проблему, связанную с торгуемыми активами. Более того, поскольку блокчейн работает как новая платформа и работает параллельно с традиционным обменом без блокчейнов, она обладает особенностями мультиплатформенной системы с двусторонними рынками. Мы исследуем, как инновации в технологии блокчейн влияют на сегментацию торговых платформ, цену и качество торгуемых активов, информационную асимметрию и благосостояние потребителей. Мы также определяем фундаментальные ценности платформы блокчейна и связанной с ней криптовалюты.

Ключевые слова: блокчейн, финансовая транзакция, финансовая система, технология распределенного реестра, смарт-контракт.

Умный контракт – это один из самых инновационных аспектов системы блокчейн, который отличает его от традиционного инструмента обмена наличными или кредитом. При традиционном обмене нет возможности устранить асимметричную информацию априори, а возможности неблагоприятного выбора и срыва рынка велики. Чтобы снизить риски, типичная экономика опирается на посредничество третьей стороны, таких как банки, поставщики страховых услуг и центральные депозитарии ценных бумаг. С другой стороны, транзакция блокчейна защищена от асимметрии информации благодаря механизму консенсуса, встроенному в протокол. Информация о транзакции, хранящаяся в блокчейне, защищена от изменений.

Следовательно, достоверность «информации о состоянии» транзакции не поддается сомнению. В нашем случае мы будем рассматривать продавцов и покупателей, которые решают, какую платформу транзакций использовать для обмена активами, качество которых (высокое или низкое) неизвестно покупателям. Мы утверждаем, в нашем примере, что транзакция с помощью технологии блокчейна несет меньшую информационную асимметрию. Традиционный рынок не может обнаружить некачественные активы, и покупатели сталкиваются с серьезной неопределенностью качества. На платформе блокчейна, напротив, низкокачественные активы можно обнаружить и исключить до того, как торговля произойдет с некоторой вероятностью θ , которую мы называем уровнем безопасности. Сначала мы берем θ в качестве внешнего параметра, далее мы выявим особенности платформы блокчейна, которые могут косвенно влиять на θ . Наше основное внимание уделяется тому, как θ влияет на деятельность всей системы.

Первое прямое следствие появления платформы блокчейна (положительное θ) – это дифференциация и сегментация сторон продажи и покупки, согласно теории двустороннего рынка (Взаимодействие категорий пользователей осуществляется через единую общую платформу, которая и обеспечивает возможность такого взаимодействия. Платформа – это те продукты и услуги, которые позволяют объединить две группы пользователей. Платформа, как правило, состоит из инфраструктуры (аппаратное и программное обеспечение), стандартов, которые гарантируют совместимость между элементами инфраструктуры, и правил, которые определяют условия осуществления транзакций, права и обязанности её пользователей. Пользователи двусторонней сети не зря выбирают платформу, их выбор экономически целесообразен. Присутствие платформы улучшает эффективность и результативность их взаимодействия по сравнению с прямым взаимодействием без её участия. Платформу для взаимодействия участников предоставляет, как правило, поставщик платформы). Эта сегментация сопровождается внутренними делениями по качеству и цене активов между блокчейном и традиционными платформами. Тем самым инновации на уровне безопасности θ оказывают влияние на стоимость транзакции в платформе блокчейна, фундаментальную ценность этой платформы, благосостояние потребителей. Более высокое значение θ напрямую улучшает качество активов, поставляемых на рынок блокчейн, поскольку смарт-контракт исключает определенную долю плохих активов. Кроме того, качество на блокчейн-рынке усиливается эффектом общего равновесия. То есть, более высокое качество вызывает более высокую цену активов, торгуемых через рынок, из-за более высокой ожидаемой доходности, что, в свою очередь, заставляет больше продавцов продавать на блокчейн-рынке. Однако продавцы некачественных активов менее чувствительны к более высокой цене, чем те, кто имеет качественные активы. Это связано с тем, что продавцы низкого качества сталкиваются с риском быть отвергнутыми и в конечном итоге потреблять свой собственный низкокачественный актив, в то время как продавцы высокого качества не боятся отказа. Эта асимметричная реакция внутренне стимулирует поток высококачественных активов на блокчейн-рынок. Что касается спроса, то, привлечет ли более высокая безопасность больше покупателей на блокчейн-рынок, зависит от относительного повышения качества активов по сравнению с ростом цены, то есть покупатели сталкиваются с традиционным компромиссом цена-качество. Мы показываем, что улучшение качества обусловлено исключительно поведением стороны продажи, в то время как изменение цены обусловлено увеличением спроса и уменьшением предложения, что при-

водит к большему увеличению цены, чем качества. В результате, более высокое θ толкает цену вверх и уменьшает объем транзакции, делая блокчейн-рынок «эксклюзивным рынком для высококачественного, но дорогого актива». Поскольку противоположная сила делает цену на традиционном рынке более низкой, традиционный рынок становится более привлекательным.

Если асимметричная информация не является серьезной проблемой, покупателям легко отказаться от более высокого качества на блокчейн-рынке и перейти на традиционный-рынок, чтобы снизить цену. Это подразумевает, что более высокое θ приводит к большему снижению объема транзакции, чем увеличение цены, что приводит к меньшей активности на блокчейн-рынке, измеряемой торговой стоимостью.

Чтобы количественно оценить фундаментальную ценность самого блокчейна, мы также рассмотрим менеджера блокчейна, который предлагает предварительный контракт, который позволяет трейдерам использовать платформу за плату. Доступ к платформе блокчейна генерирует строго положительный прирост благосостояния для участников рынка, что заставляет трейдеров платить. Эту положительную комиссию можно рассматривать как основную цену технологии блокчейна, и мы показываем, что ее поведение имеет те же последствия, что и торговая ценность на блокчейн-рынке, и не является постоянной в θ . Поэтому наша модель подразумевает, что платформа блокчейна, измеряемая более высоким θ , может снизить ценность технологии как торговой платформы. Основываясь на этой теории, мы определим оптимальный уровень безопасности θ для менеджера платформы. Как упоминалось ранее, более высокое θ может уменьшить количество потребителей, которые участвуют на блокчейн-рынке, торговую стоимость и совокупный прирост благосостояния для потребителей. Это означает, что менеджер блокчейна может взимать лишь небольшую плату. Это дает менеджеру стимул поддерживать θ ниже, чем самый высокий уровень актива для потребителей ($\theta = 1$). Другими словами, она заботится только о стоимости сделки на блокчейн-рынке и не учитывает влияние θ на активность на традиционном рынке.

Это снижение торговой стоимости и максимально возможной платы происходит, когда асимметричная информация не является серьезной проблемой, тем самым облегчая миграция потребителей с традиционного рынка на блокчейн. Существует два варианта трансформации рынка и переходу к блокчейн решению:

- 1) Если на рынке не существует проблемы асимметрии информации, правительство должно вмешиваться в рынок, чтобы продвигать транзакции блокчейна;
- 2) Если асимметрия является проблемой, тем самым стимулирует потребителей и продавцов перейти на безопасное решение.

Формирование консенсуса децентрализовано, поскольку ни один из участников блокчейна не имеет над ним полного контроля. Однако, если существует менеджер, который может влиять на стоимость участия (например, требуемой вычислительной мощности), число участников, с которыми связываются (например, открытость цепочки), и долю транзакций, проходящих через систему блокчейн, консенсус достигается путем изменения стимула или поведения участников.

Например, есть продавец, который продает вино, и покупатель. Качество вина зависит от многих качественных характеристик, таких как сорт винограда, условия доставки, урожай и другие. Мы предполагаем, что эти условия суммируются в случайной переменной, которая принимает либо высокое значение равное 1, либо низкое равное 0 при P_{θ} (вероятности $= 1$) $= \pi$. Покупатель не может различить эти два состояния, посмотрев на этикетку на бутылке. Мы предполагаем, что стои-

мость определяется в совокупности несколькими посредниками и для простоты, предполагаем, что они в равной степени разделяют доход R . Выплата происходит при реализации товара.

Есть $i \in \{1, \dots, N\}$ потенциальных участников сети блокчейнов, которые контролируют качество S_{true} с помощью Интернета вещей (IoT). Для простоты предположим, что каждый продавец соблюдает истинное качество S_{true} и сообщает $\hat{S}_i \in \{0, 1\}$. Мы предполагаем, что блокчейн генерирует консенсус $\hat{S}$, используя его как протокол.

$$\hat{S} = \begin{cases} 1 & \text{с вероятностью } \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \hat{S}_i \\ 0 & \text{в любом другом случае} \end{cases}$$

Покупатель составляет заявку (смарт-контракт), что осуществит транзакцию только когда качество товара будет максимальным, то есть $\hat{S} = 1$.

У продавца есть стимул к искажению сведений. Один из возможных вариантов, когда, продавец делится этой заявкой с одним из посредников. Кроме того, во всей цепочке транзакций каждый посредник может отслеживать информацию о состоянии по IoT и участвовать в блокчейне для сообщения о состоянии продукта. Пусть b – вероятность того, что один участников сети i является одним из посредников. В этом случае, чтобы получить R , у него есть стимул сообщать что их вино высшего качества $\hat{S} = 1$, даже если оно этим качествам не соответствует, $\hat{S} = 0$. Мы предполагаем, что она нейтральна к риску и получает следующую выгоду:

$$\max U(\hat{S}_i, S_{true}) = E[RI_{\{\hat{S}=1\}} - c_i |\hat{S}_i - S_{true}|]$$

Первый компонент – это полезность от достижения $\hat{S} = 1$ и успешной продажи вина, а второй – это стоимость искажения со коэффициентом c_i . Посредник получает выгоду от недостоверной информации. Мы предполагаем, что они не обеспокоены отношением других участников.

Так как $E[I_{\{\hat{S}=1\}}] = \sum_{i=1}^N \frac{\hat{S}_i}{N}$, оптимальное отношение выглядит следующим образом. Если $S_{true} = 1$, то $\hat{S}_i = 1$, тогда как $S_{true} = 0$

$$\hat{S}_i = \begin{cases} 1 & \text{если } RN^{-1} \geq c_i \\ 0 & \text{в другом случае} \end{cases}$$

Пусть $b = 1$ и $\varphi_{i,N} \equiv \Pr(c_i \leq RN^{-1})$ для простоты.

Нужно обратить внимание, что покупатель со смарт-контрактом, ждет выполнение транзакции, только если консенсус будет высоким. Даже если покупатель не сообщает качество, не проверяет его на бутылке, но сделка имеет место, это дает информацию о том, что вино имеет высокое качество с обновленной вероятностью $\pi N (> \pi)$. Учитывая, что смарт-контракт отправляет бутылку только с $\hat{S} = 1$, покупатель делает вывод, что

$$\begin{aligned} \pi N &\equiv \Pr(S_{true} = 1 | \hat{S} = 1) \\ &= \frac{\Pr(S_{true} = 1) \Pr(\hat{S} = 1 | S_{true} = 1)}{\Pr(S_{true} = 1) \Pr(\hat{S} = 1 | S_{true} = 1) + \Pr(S_{true} = 0) \Pr(\hat{S} = 1 | S_{true} = 0)} \\ &= \frac{\pi}{\pi + (1 - \pi) \sum_{i=1}^N \frac{\varphi_{i,N}}{N}} > \pi \end{aligned}$$

Мы обозначаем наш ключевой параметр как

$$\theta = 1 - \sum_{i=1}^N \frac{\varphi_{i,N}}{N}$$

Так что $\pi N = \frac{\pi}{\pi + (1-\pi)(-\theta)}$. Мы можем думать о θ как о «проценте брака» бутылки вина низкого качества. Учитывая, что бутылка прошла через смарт-контракт блокчейна, покупатель знает, что доля плохих бутылок автоматически исключается из контракта. Мы назовем θ уровнем безопасности.

Уровень безопасности θ увеличивается по N и c_i . Во-первых, по мере того, как число участников (N) увеличивается, индивидуальная вероятность недостоверной информации $\varphi_{i,N}$, снижается, поскольку влияние информации на консенсус уменьшается, и его изменение становится невозможным.

В традиционном централизованном рынке у нас $N = 1$. Так как центральный орган знает, что оно может контролировать $\hat{S}$, существует большая вероятность неверной оценки качества, когда $S_{true} = 0$. С другой стороны, если консенсус объединяет большее количество отчетов и оценок, становится менее выгодным подавать неправильный отчет, позволяющий децентрализованному управлению информацией с помощью блокчейна более эффективно предотвращать некачественные товары.

Важное место в модели занимает менеджер, который косвенно контролирует θ , но не является централизованным органом, генерирует консенсус и может повлиять на его качество, изменив «правило» платформы.

Разработав простую модель для анализа экономических последствий технологии блокчейна как новой транзакционной платформы, автор продемонстрировал концепции «умного контракта» и протокол блокчейна как одного из способа смягчения асимметричной информации и изучения влияния технологических инноваций на экономику.

Список литературы

1. Накамото С. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System 2009г. [Электронный ресурс] URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf> (Дата обращения: 10.06.2019).
2. Транзакции в сети Биткойн, [Электронный ресурс] URL: <https://mining-cryptocurrency.ru/bitcoin-transactions/> (Дата обращения: 10.06.2019).
3. Risk management for electronic banking and electronic money activities. [Электронный ресурс] URL: <http://www.bis.org/publ/bcbssc215.pdf> (Дата обращения: 10.06.2019).
4. Блокчейн схема: простыми словами о сложном [Электронный ресурс] URL: <https://novoeblago.ru/raznoe/blokchejn-shema-raboty.html> (Дата обращения: 26.05.2019).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Карнюшкин Н.С.

студент, Российский государственный аграрный университет –
МСХА им. К.А. Тимирязева, Россия, г. Москва

В данной статье рассматриваются особенности ведения аналитического учета на предприятиях сельского хозяйства. Данные нововведения позволят улучшить и систематизировать работу предприятия, не только рассматриваемого в качестве примера, а в целом, большую часть предприятий сельского хозяйства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, аналитический учет, единый сельскохозяйственный налог, налог на добавленную стоимость, синтетический учет.

Счета бухгалтерского учета, которые предназначены для детализации и конкретизации информации о наличии, состоянии и движении средств и их источников, отражаемой на синтетических счетах, носят название аналитические счета.

Аналитический учет играет важную роль в ведении предприятием бухгалтерского учета и отчетности. Аналитический учет по счету 90 "Продажи" ведется по каждому виду проданных товаров, продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг и др. Кроме того, аналитический учет по этому счету может вестись по регионам продаж и другим направлениям, необходимым для управления организацией.

Аналитические счета по продаже (реализации) могут быть сгруппированы по субсчетам, построенным в двух вариантах (вариант выбирается организацией самостоятельно в ее учетной политике). В данном случае, будет рассмотрена структура счета 90 "Продажи" на примере конкретного предприятия АО «Агрохолдинг Московский».

При первом – типовом (общем) варианте группировки аналитических счетов к счету 90 "Продажи" могут быть открыты субсчета:

90-1 "Выручка";

90-1-1 "Выручка" (по деятельности, не облагаемой ЕНВД);

90-2 "Себестоимость продаж";

90-2-1 "Себестоимость продаж" (по деятельности, не облагаемой ЕНВД);

90-9 "Прибыль (убыток) от продаж".

Согласно инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета деятельности организации, по окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 90 "Продажи" кроме субсчета 90-9 "Прибыль, убыток от продаж" закрываются внутренними записями на субсчет 90-9 "Прибыль, убыток от продаж". Выявленную прибыль или убыток ежемесячно списывают с субсчета 90-9 на счет 99 "Прибыли и убытки". Таким образом, синтетический счет 90 "Продажи" ежемесячно закрывается и сальдо на отчетную дату не имеет.

Что касается усовершенствования, то получение достоверной информации о структуре, динамике, объеме результатов деятельности возможно только при условии правильного отражения данных на счетах.

Счет 90 «Продажи» наиболее сложен по структуре, которая дает возможность получать и оценивать промежуточные итоги деятельности предприятия.

В АО «Агрохолдинг Московский» применяется Единый сельскохозяйственный налог, который, в связи с последними изменениями законодательства, подвергает изменениям счет 90 «Продажи».

Суть нововведения заключается в том, что в соответствии с Федеральным законом от 27.11.2017 № 335-ФЗ, с 1 января 2019 года плательщики ЕСХН будут обязаны уплачивать НДС. Главным образом, уплата НДС позволит применять вычеты по НДС, применение которых ранее было невозможным.

В связи с этим, предлагаю открыть к счету 90 «Продажи» дополнительный субсчет 3 «Налог на добавленную стоимость».

На субсчете 90.03 «Налог на добавленную стоимость» отражаются суммы НДС, которые причитаются к получению от заказчика (покупателя). Проводки по счету осуществляются по факту оказанным услуг, выполненным работ, отгруженной продукции. Поступление средств от заказчика отражается по кредиту субсчета 90.03. Основанием для проведения сумм по субсчету 90.03 является счет-фактура.

Рассмотрим на примере, как в АО «Агрохолдинг Московский» будут отражаться факты хозяйственной жизни при применении 90.3 «НДС».

АО «Агрохолдинг Московский» занимается выращиванием овощей(салат) в размере 300 штук для последующей перепродажи. Цена реализации овощей(салат) – 11 тыс. руб. за шт. Данный товар был реализован полностью за месяц.

Отражение хозяйственных операций:

Дт20 Кт10 – 241,5 тыс. рублей – списано сырье на производственный процесс.

Дт43Кт20 – 43,5 тыс. рублей – выращивание овощей(салат) (по плановой себестоимости).

Дт62 Кт90.1– 330 тыс. руб. – выручка от продажи.

Дт90.3 Кт68 – 50,3 тыс. руб. – начислили НДС.

Дт90.02 Кт43– 241,5 тыс. руб. – Списание плановой себестоимости реализованной продукции.

Детализация операций и правильная аналитика бухгалтерского счета 90 «Продажи» в АО «Агрохолдинг Московский» играет очень важную роль для дальнейшего функционирования предприятия и повышения оперативности учетных данных о реализации продукции в современных условиях.

Так же, предлагаю внедрить дополнительные счета к субсчетам 90/1, 90/2.

Например, к субсчету 90/1 «Выручка» выделить подсчета, разграничивающие выручку филиала на выручку розничной продажи и выручку оптовой продажи товаров с целью определения доли наиболее высокой выручки по видам торговли.

К субсчету 90/2 «Себестоимость» выделить подсчета, разграничивающие затраты по отдельным видам продукции – 90/2/1 «Себестоимость свежих овощей», 90/2/2 «Себестоимость декоративно-цветущих растений» и др. с целью своевременного выявления путей снижения затрат по каждому виду продукции.

К субсчету 90/3 «НДС» открыть подсчета, определяющие уплату и возмещение НДС в разрезе отдельных покупателей, чтобы своевременно выявлять случаи сокрытия сумм НДС, неуплаченных предприятию.

В этой связи актуальным является внедрение данного счета или субсчетов для улучшения и систематизации работы предприятия. Это актуально не только для рассматриваемого в качестве примера предприятия, а в целом во все сельскохозяйственные предприятия.

Решение данного вопроса имеет важное значение для стабильного и более качественного ведения бухгалтерского учета и отчетности, а также развития сельского хозяйства предприятий России.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ Часть 2 от 05.08.2000 N 117-ФЗ [Электронный ресурс]: (ред от 03.04.2017) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению (утверждены Приказом МФ РФ от 31.10.2000 г. № 94н).
3. Горячих, С.П. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах: учебное пособие / А.В. Зонина, С.П. Горячих, Р.В. Зонина; Под ред. А.В. Зонина. – М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 224 с.
4. Козлова, Е.П. Бухгалтерский учет / Е.П. Козлова, Н.В. Парашутин, Т.Н. Бабченко, и др. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 464 с.
5. Иоффе Л. Учет готовой продукции // Практический бухгалтерский учет. – 2017. – № 9,10. – С. 19-22.
6. Проблемы экономики и организации управления предприятием Постникова Л.В и др. // Науч.-инф. издат. центр «Институт стратегических исследований». Волгоград, 2012. – 224с.
7. Тебекин, А.В. Бухгалтерский учет и аудит / А.В. Тебекин. – М.: КноРус, 2013. – 592 с

8. Хоружий Л.И. Павлычев А.И., Хоружий В.И., Степаненко Е.И., Эльдяева Н.А., Кованова Е.С., Зарук Н.Ф., Рокотянская В.В., Мощенко О.В., Усанов А.Ю., Постникова Д.Д. Современные проблемы бухгалтерского учета, экономического анализа и статистики. – М.: Изд-во «Перо», 2017. – 228 с.

ОСОБЕННОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ГЕОЛОГОРАЗВЕДОЧНЫХ РАБОТ

Кожина Т.В.

доцент кафедры бухгалтерского учета и статистики, канд. экон. наук,
Институт экономики, управления и природопользования,
Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

Васильева Э.В.

Институт экономики, управления и природопользования,
Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

В работе выявлены проблемы учета затрат при осуществлении геологоразведочных работ. Для решения выявленных проблем был обоснован механизм учета и идентификации произведенных геологоразведочными организациями расходов на основе места их возникновения по технологическому признаку, а также порядок распределения тех расходов, которые нельзя идентифицировать по прямому признаку.

Ключевые слова: геологоразведка, учет, расходы, классификация, распределение.

На сегодняшний день в Российской Федерации основную долю поступлений в бюджет обеспечивает промышленность по производству и переработке углеводородов, и она является ведущей в стране. Для того чтобы оставаться таковой, она должна постоянно модернизировать свое производство и осуществлять разведку новых месторождений. Все это предъявляет особые требования к организации бухгалтерского учета в данной отрасли, который бы соответствовал современным нормам и тенденциям его развития. Еще в 1998 году была принята программа реформирования бухгалтерского учета [1], целью которой являлось приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности. При этом только в 2011 году было введено в действие ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов» [2], которое устанавливает порядок формирования в бухгалтерском учете и раскрытия в бухгалтерской отчетности организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, пользователей недр информации о затратах на освоение природных ресурсов. Однако появление данного нормативно-правового акта не решило всех проблем учета геологоразведочных работ, т.к. он определяет лишь некоторые правила учета и оценки поисковых затрат и рассматривает учет фрагментарно. Основным недостатком данного документа, по нашему мнению, является то, что не был учтен технологический процесс деятельности геологоразведочных организаций. Как известно, комплекс геологоразведочных работ технологически разделяется на определенные этапы. Первый – региональный, целью которого является изучение основных закономерностей геологического строения слабо исследованных осадочных бассейнов и их участков и отдельных литолого-стратиграфических комплексов. Второй этап – поисково-оценочный, целью которого является обнаружение новых месторожде-

ний нефти и газа или новых залежей на ранее открытых месторождениях и оценка их запасов. Третий – разведочный, на котором изучаются характеристики месторождений, а также уточняются промысловые характеристики эксплуатационных объектов в процессе разработки [3]. В процессе любого этапа, например, может производиться бурение структурных и параметрических скважин, могут оформляться права на осуществление деятельности на месторождениях, геологическая информация о недрах, т.е. появляться материальные объекты и нематериальные активы. Введенное ПБУ регулирует порядок признания и оценки поисковых затрат, возникающих только на последних двух этапах. Еще одним недостатком, по мнению авторов, является то, что в нем не были учтены наработки, которые существовали в советские годы, когда отдельные счета были не только для учета затрат по этапам геологоразведочных работ, но и для учета финансирования, что позволяло контролировать произведенные расходы. Поэтому вопросы по учету геологоразведочных работ остаются, и эти вопросы весьма актуальные. Для разрешения назревших проблем необходимо не только ориентироваться на существующую технологическую последовательность геологоразведочных работ, но и соотнести ее и с бухгалтерской классификацией расходов. Только после приведения их в единое целое можно говорить о формировании системы бухгалтерского учета именно геологоразведочных работ.

По нашему мнению, для того, чтобы построить эту систему, необходимо обратиться к классификации расходов по времени их признания [4], в рамках которой затраты делятся на текущие, которые признаются сегодня и сейчас, и капитализируемые, которые осуществляются сегодня, но будут подлежать признанию в будущих периодах, при этом часть будет капитализироваться и признаваться через амортизацию, а у второй части основание для признания возникнет только тогда, когда непосредственно начнется добыча полезного ископаемого. В связи с этим возникает вопрос: как учитывать все эти расходы? Необходимо идентифицировать эти расходы не только по виду, но и по месту их возникновения. Так один и тот же расход в разных ситуациях может быть и текущим, и капитализируемым. Например, для признания заработной платы в составе текущих (капитализируемых) расходов необходимо знать категорию персонала и вид выполняемых им работ. Так, если заработная плата начисляется геологу за осуществление им геологических работ, не относящихся к возникновению, например, скважин или особых прав (т.е. материальных и нематериальных поисковых активов), то это будет однозначно текущий расход. Если начисляется заработная плата бурильщику, то она будет полностью относиться к капитализируемому расходу, так как она будет влиять на стоимость будущей скважины, а вот заработная плата начальника геологической партии будет распределяться между текущими и капитализируемыми, поскольку она имеет отношение как к созданию новых объектов, так и к расходам текущего периода. Таким образом, вышеизложенное подтверждает, что часть затрат можно отнести к текущим (капитализируемым) по прямому признаку, в качестве которого выступают конкретные виды выполняемых работ, а другую часть, включая расходы, связанные с организацией, управлением и обслуживанием геологического процесса, необходимо предварительно распределять между данными группами расходов пропорционально выбранной базе.

Авторами работы предлагается следующий механизм распределения затрат процесса геологоразведочных работ, предполагающий несколько этапов. На первом осуществляется идентификация расходов по предложенным критериям, а на

втором производится выбор обоснованных баз распределения тех расходов, которые нельзя классифицировать по прямому признаку.

Согласно данной системе непосредственно к распределяемым расходам будут относиться: заработная плата главного инженера геологической партии, отчисления, предусмотренные законодательством по соответствующему работнику, транспортные затраты (поскольку транспорт может использоваться как для доставки управленческого персонала, лаборантов, инженеров, так и доставки геологического оборудования, работников, непосредственно работающих на скважине и т.д.), затраты на рекультивацию земель и др.

Для начала необходимо распределить расходы по технологическим этапам с помощью баз распределения, а затем уже внутри этапа также с помощью базы часть из них отнести на текущие затраты, а часть на капитализируемые. Экономически обоснованный выбор базы поможет максимально точно определить стоимость создаваемого актива, а также оценить затраты текущего периода. Существует множество баз распределения, среди которых часто используются переменные или прямые затраты, объемы произведенной продукции в натуральном выражении, выручка, заработная плата и другие. По мнению авторов, для распределения расходов по этапам можно использовать сметную стоимость работ по этим этапам. После этого для расходов на содержание и эксплуатацию оборудования, включающих расходы по ремонту скважин и оборудования к ним, амортизацию по наземному и подземному оборудованию (станки-качалки, вышки, фонтанная арматура, тракторы-подъемники и др.), стоимость материалов, используемых при уходе за оборудованием, заработная плата рабочих и др. использовать количество машино-часов работы оборудования. Для общепроизводственных расходов, включающих оплату труда общепроизводственного персонала геологоразведочных подразделений и отчисления на социальные нужды, расходы на подготовительные работы для проведения геологоразведочных работ, на опытную (пробную) эксплуатацию геологоразведочных скважин и др., использовать отработанные машино-смены. Для общехозяйственных расходов, включающих заработную плату аппарата управления, расходы на амортизацию, ремонт и содержание зданий и сооружений, использовать сметную стоимость работ этапа, применительно к которому распределяются затраты. Транспортные расходы, включающие ГСМ, амортизацию по ним, ремонт и т.д., распределять пропорционально времени в пути, согласно путевым листам.

Выделение классификационных признаков осуществления геологоразведочных работ, по мнению авторов, позволяет группировать затраты по соответствующим местам их возникновения, что обеспечивает более дифференцированное и достоверное отражение на счетах, а также усиливает контроль над затратами. В заключение хотелось бы отметить, что сделать правильный выбор методики распределения косвенных затрат можно на основе детального анализа видов и структуры затрат, а наиболее обоснованный выбор базы распределения косвенных расходов позволяет более точно оценивать текущие затраты и затраты, формирующие стоимость создаваемых активов.

Список литературы

1. Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности): Постановление Правительства РФ N 283 от 06.03.1998 // КонсультантПлюс: справ.-прав. система. URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет затрат на освоение природных ресурсов» (ПБУ 24/2011): утв. Приказом Министерства финансов РФ N 125н от 06.10.2011 // КонсультантПлюс: справ.-прав. система. URL: <http://www.consultant.ru/>

3. Об утверждении временных положения и классификаций: Приказ МПР РФ от 07.02.2001 N 126// КонсультантПлюс: справ.-прав. система. URL: <http://www.consultant.ru/>
4. Большой бухгалтерский словарь/ Под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 1999. 574 с.
5. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / М. А. Вахрушина. – 7 изд., стер. М.: Омега-Л, 2010. 569 с.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ПРОДУКЦИИ

Криницына Я.М.

студентка кафедры инновационного предпринимательства,
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Волкова М.В.

доцент кафедры промышленной логистики, канд. эконом. наук,
Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Актуальность и важность темы работы заключается в том, что на современном этапе экономического развития любой бизнес стремится стать высококонкурентным. Особенно в свете режима санкций и снижения потребительского спроса. То есть компании вынуждены искать пути повышения конкурентоспособности своей продукции и бизнеса в целом. Управление портфелем продукции является одним из основных направлений в структуре повышения конкурентоспособности любого предприятия.

Ключевые слова: управление, портфель продукции, маркетинг, ассортимент, рынок, деятельность.

Как и много лет назад, основным средством удовлетворения потребностей и запросов потребителей был и остается конечный продукт в виде готового продукта или предоставляемой услуги. В условиях производства товар существует в виде продукции определенной номенклатуры и ассортимента. Чтобы поддерживать свою конкурентоспособность и обеспечивать гибкость реагирования на требования рынка, крайне важно сформировать оптимальную структуру ассортимента продукции с точки зрения ее баланса и рациональности. Эта задача является ключевой в формировании «товарного портфеля» каждого предприятия и любой коммерческой организации [1].

«Портфель продукции», по мнению А.А. Прокопчук означает совокупность всех товаров (товарных групп, видов и разновидностей товаров), для выпуска которых существуют возможности в рамках организационно-экономических условий конкретного производства [4].

В практической деятельности предприятий портфель продукции представляет собой набор продукции с разным уровнем прибыльности, расположенных на разных этапах их жизненного цикла и, соответственно, имеющих разные рыночные перспективы. Из-за ограниченного жизненного цикла каждого продукта или услуги состав портфеля со временем изменяется, что связано с удалением из производства устаревшей продукции и разработкой новой, часто инновационной продукции и услуг. В современных условиях даже самые стабильные компании не могут обой-

тись без инноваций, иначе предлагаемые ими товары и услуги быстро устареют и станут неинтересными для рынка. Когда портфель меняется, необходимо обеспечить соответствие его состава и структуры множеству краткосрочных и долгосрочных целей и общей стратегии организации [5].

К изучению проблемы формирования портфеля продукции в своих научных трудах и работах обращались многие отечественные и зарубежные ученые, такие как Ф. Котлер, Г. Ассэль, Б. Берман, Х. Хершген, В. Я. Кардаш, А.А.Старостина, А.А. Длигач, А.Н. Романов, А.А. Прокопчук, О. Ю. Юлдашева, Е.Р. Мухина, Е.В. Попов, и другие. Но, несмотря на это, многие работы отечественных ученых часто лишены комплексности, носят чрезмерно разрозненный и локальный характер, ограничены модификацией и адаптацией зарубежных исследований и методик анализа продуктового портфеля организации, не учитывают специфику формирования портфеля товаров инновационных компаний-стартапов [1-8].

Стоит отметить, что исследователи породили две концепции: ассортимент и портфель продукции. Для эффективного управления необходимо иметь четкое представление о понятиях «портфель» и «ассортимент». В литературе концепция портфеля продукции не всегда конкретизирована, что не позволяет реализовать эту концепцию на практике.

Под ассортиментом, согласно А.А. Старостиной, подразумевается состав однородной продукции по видам, сортам и маркам. Различают ассортимент услуг, ассортимент продукции и торговый ассортимент: ассортимент услуг – набор услуг, предлагаемых потребителям [4].

Портфель продукции по определению А.Н. Романова – это список видов продукции, которые производит компания. Продукция, производимая компанией, должна находиться на разных этапах жизненного цикла, чтобы прибыль от продажи одних покрывала убытки от спада или нехватки средств на стадии внедрения других [4].

О.Ю. Юлдашева утверждает, что ассортимент продукции включает в себя все товарные группы, предлагаемые компанией [4].

Ф. Котлер дает более подробное определение, подразумевая под товарным ассортиментом группу товаров, тесно связанных друг с другом, либо из-за схожести их функционирования, либо потому, что они продаются одним и тем же группам покупателей, либо через одни и те же типы торговых учреждений, или в том же ценовом диапазоне [3].

Наиболее полное и глубокое определение, на наш взгляд, было предложено А.А. Алексеевым: «Ассортимент – это совокупность продукции, предлагаемых предприятием потребителю, систематически формируемых по отношению к последнему, что обеспечивает максимальную совокупную доходность за определенный период времени» [4].

В переводной литературе ассортимент, как правило, определяется через набор взаимосвязанных товаров и использует термин «номенклатура» для характеристики набора товаров отдельной фирмы [2, 3].

Предприятия, работающие в современных условиях конкурентной и быстро развивающейся рыночной среды, могут достичь необходимого уровня конкурентоспособности только при правильно сформированном ассортименте. Формирование ассортимента, последующее управление его структурой является довольно сложным, но чрезвычайно важным процессом в деятельности любой организации. Придумать идею, а затем воплотить ее в жизнь не так сложно, как продать продукт,

чтобы он «появился на рынке» и начал раскручиваться по спирали роста. Чаще всего предприниматели сначала создают продукт, а затем проверяют, как на него реагируют покупатели. Чтобы минимизировать потенциальные потери и снизить риски, необходимо действовать в обратном порядке. Чтобы правильно подходить к формированию ассортимента, организации необходимо выяснить, что нужно рынку, что хотят клиенты, за что они готовы платить и как можно быстрее его создать [3].

В условиях быстрого изменения внешней среды конкурентного рынка предприятию необходимо управление, обеспечивающее конкурентоспособность выпускаемой продукции при оптимальном соотношении объема и структуры производства продукции с объемом и структурой потребительского спроса. Управление портфелем продукции является одним из существенных аспектов общего процесса стратегического управления, оно жизненно важно для успеха предприятия [6].

Под корпоративным портфелем продукции или бизнес-портфелем будем понимать совокупность стратегических бизнес-единиц (СБЕ) – направлений бизнеса, имеющих значительные отличия друг от друга с точки зрения, например, технологии, целевого рынка, которым свойственны следующие особенности:

- единство сферы деятельности (возможно несколько взаимосвязанных направлений) с высокими долями общих затрат, общих потребителей, общего опыта и высокой степенью риска при отказе от производства одного из продуктов, планирование которых осуществляется независимо от деятельности компании в целом;
- наличие конкурентов на определенных сегментах рынка;
- стратегическое планирование и контроль производственных процессов осуществляется управленцами с целью максимизации прибыли [7].

Согласно Д. Аакеру, «под стратегической бизнес-единицей понимается любая организационная единица, имеющая (или обязанная иметь) свою стратегию бизнеса и менеджера, отвечающего за обеспечение продаж и получение прибыли» [2]. Или: «Бизнес-единица – это самостоятельное операционное подразделение компании, которое отвечает за производство и/или маркетинг услуги, продукта или товарной линии». Компания сама определяет, что будет представлять собой ее бизнес-единица: регион или отдельную организацию, отделение организации, продуктовую линию. Таким образом, с точки зрения общности трактовка понятия «бизнес-единица» возможна в двух сущностных аспектах:

1. «...направление деятельности компании, которое может быть выражено, например, объектом или группой объектов продуктового ряда; сегментом потребительского рынка; инвестиционным проектом; характером (или экономическим содержанием) деятельности: научная, производственная, торговая» [2].

2. Подразделение (часть организационной структуры управления) компании, то есть предприятие в составе холдинга, филиал, управление, департамент, отдел, участок».

Совокупность таких независимых бизнес-единиц, стратегических единиц, представляет собой корпоративный портфель предприятия, который может включать как в настоящее время прибыльную, так и уже потерянную эффективность или потенциально возможные направления, каждое из которых соответствует конкретному бизнесу, нацеленному на выпуск продукции определенного класса. Стратегическими бизнес-единицами могут быть подразделения компании, ее дочерних компаний или «группа дочерних компаний, объединенных некоторыми важными стра-

тегическими элементами, присущими каждому из них». «СБЕ может владеть одной торговой маркой, производить один продукт или обслуживать один рынок (например, рынок принтеров HP LaserJet в США)». По словам Ф. Котлера, «целью организации стратегических бизнес-единиц является разработка и реализация независимых стратегий», основанных на стратегических целях, маркетинговых стратегиях бизнеса и стратегических приоритетах, сопровождаемых соответствующим финансированием [2]. Взятые вместе, эти бизнес-стратегии образуют ведущую подсистему корпоративной стратегии предприятия. Суть бизнес-стратегии заключается в определении методов и инструментов для получения сильных долгосрочных конкурентных позиций с целью установления и укрепления долгосрочной конкурентной позиции предприятия на рынке [8].

Под управлением маркетинга СБЕ мы будем понимать следующий набор процессов: активное и эффективное управление ассортиментом; разработка стратегии внедрения нового продукта и отказа от нерентабельного производства; модернизация или модификация продукции; отслеживание тенденций рынка и запросов клиентов на производство востребованной продукции; управление и распределение ресурсов по продуктам; принятие решений о производстве товаров, которые ценны для покупателя и повышают конкурентные преимущества предприятия. Эффективное маркетинговое управление портфелем продуктов за счет анализа и сбалансирования его с достаточными финансовыми ресурсами для поддержки воспроизводственного цикла предприятия позволяет решить ряд внешних и внутренних проблем [8].

Например, для формирования современной маркетинговой стратегии управления портфелем продукции с целью повышения рентабельности производства необходимы следующие мероприятия [2]:

- определение продуктов и сопутствующих процессов производства, где корпорация специализируется и имеет преимущества над конкурентами;
- вычисление затрат на производство продукции и определение степени окупаемости каждого вида продукции;
- проведение маркетинговых исследований для определения потребностей покупателей в каждой группе продукции;
- позиционирование предприятия на рынке и определение его рыночной привлекательности.

Анализ портфеля товаров предприятия должен помочь многопрофильной фирме в распределении ограниченных ресурсов между различными рынками ее товара. При разработке стратегии используют различные модели анализа портфеля продукции, предложенные американским ученым И. Ансоффом (матрица «продукт – рынок»), американской консультационной фирмой «Бостонской консультационной группы» (Boston Consulting Group – BCG) и «МакКинзи» (модель «привлекательность рынка – преимущества в конкуренции»). Выбор определенной модели зависит от конкретной ситуации, сложившейся во внешней или внутренней маркетинговой среде предприятия [6].

В условиях растущего рынка для разработки стратегий применяется модель И. Ансоффа, дающая информацию для поиска новой стратегии поведения на рынке с учетом мероприятий маркетинга по обработке и развитию имеющегося рынка и мероприятий по развитию и диверсификации нового рынка. Данную модель по-другому интерпретируют рыночными стратегиями деятельности СБЕ, выбор одной из которых зависит от ресурсов фирмы и ее готовности нести риск. Применение

данного инструментального метода позволяет решить расхождения между реальным и планируемым развитием предприятия, возникшие в результате отсутствия возможности достижения целей из-за малоэффективных существующих стратегий, через применение коррекции целей и поиск новых стратегических путей [6].

Управление портфелем продукции существенно зависит от соотношения темпа роста объема продаж и относительной доли рынка по сравнению с основными конкурентами. На основе этого Boston Consulting Group была предложена матрица, позволяющая планировать сбалансированный портфель товаров и (или) услуг с помощью выявления этапов их жизненного цикла и деления на однородные группы, относящиеся к соответствующему этапу. Под жизненным циклом продукта «понимаются особенности его реализации и продвижения на рынке (изменение уровня рентабельности, условий и жесткости конкурентной борьбы и т. п.) с момента поступления на рынок изделия или услуги до их снятия с производства или реализации». Впервые концепция жизненного цикла была предложена Т. Левитом в 1965 году. В основе ее лежат следующие принципы [2]:

- «существование продукта на рынке имеет временные ограничения;
- в процессе реализации продукт проходит различные этапы, на каждом из которых для предприятия-производителя или компании-продавца продукции возникают свои проблемы и трудности, которые предстоит разрешить и преодолеть;
- уровень рентабельности производства и сбыта продукции меняется на различных этапах жизненного цикла;
- на различных этапах жизненного цикла продукта требуются различные подходы к организации сбыта, решению инженерно-конструкторских и производственных проблем, ценовой и финансовой политике фирмы».

Как утверждают Е. Дихтль, Х. Хершген, «в жизненном цикле продукта отражаются изменения моды, вкуса, стиля, технический процесс, техническое и психологическое старение». Это модель реакции рынка во времени, где в качестве зависимых переменных выступают сбыт, покрытие затрат, прибыль или другие показатели успеха предприятия [2].

Рассмотрим основные характеристики и принципы матричной модели БКГ. Под темпом роста рынка «подразумевается ежегодный рост сбыта всех аналогичных компаний на данном рынке. Относительная доля на рынке представляет собой долю не на рынке в целом, а в сравнении с ведущими конкурентами (при таком подходе в одной отрасли 10 % рынка могут оказаться высокой долей, в то время как в другой 20 % будут низким показателем)». В основе матрицы лежит допущение, что чем больше доля СБЕ предприятия на рынке, тем ниже издержки производства и выше масса прибыли в результате экономии на масштабах производства, увеличения ее серийности, повышения эффективности осуществления отдельных производственных операций, усиления позиций при заключении контрактов. Согласно данному методическому инструменту, СБЕ делятся на четыре категории: «трудные дети», «звезды», «собаки» и «мешки» [2].

«Звезды» соответствуют товарным группам, занимающим лидирующее положение (высокая доля на рынке) в развивающейся отрасли (быстрый рост рынка) в результате успешного развития СБЕ «вопросительных знаков». Основная цель – поддержать основное отличительное преимущество предприятия в условиях растущей конкуренции. Благодаря высокой конкурентоспособности их продажа приносит значительные прибыли, но требует больших объемов ресурсов для финанси-

рования продолжающего роста, что возможно, например, с помощью проведения рекламных кампаний, изменения характера продукта, изменения цены и/или расширения сбытовой сети. Наличие большого количества СБЕ данного вида у компании может привести к снижению эффективности, а их отсутствие является признаком бесперспективности развития. По мере того как развитие отрасли замедляется, «звезды» превращаются в денежные «мешки» [2].

Денежные «мешки» или «дойные коровы» включают СБЕ, производящие продукты, достигшие фазы зрелости и занимающие также лидирующее положение (большая доля на рынке) в относительно зрелой или сокращающейся отрасли (медленный рост). «Этот этап жизненного цикла отличается предсказуемостью и прогнозируемостью», а производимая продукция обычно имеет преданных приверженцев из числа потребителей, поэтому у конкурентов имеются сложности по завоеванию их предпочтений. Поскольку сбыт относительно стабилен, без значительных затрат на маркетинг «дойная корова» дает больше, чем необходимо для сохранения ее доли на рынке, прибыли, которая, в свою очередь, поддерживает рост продукции другой товарной категории (например, «трудные дети»). Маркетинговая стратегия предприятия в данном случае должна ориентироваться на «напоминающую рекламу», периодические ценовые скидки, поддержание каналов сбыта и предложение новых вариантов для стимулирования повторных покупок. Если относительная доля рынка «дойной коровы» сокращается, то она может перейти в разновидность СБЕ «собак» [2].

«Собакам» («неудачникам») соответствует товарный ряд, относящийся к фазе насыщения и упадка, с ограниченным объемом сбыта (маленькая доля на рынке) в зрелой или сокращающейся отрасли (медленный рост). Несмотря на достаточно длительное присутствие на рынке, ему не удалось привлечь к себе достаточное количество потребителей и он существенно отстает от конкурентов по сбыту, образцу, структуре издержек и т. п. Для таких СБЕ характерны чрезмерные издержки и незначительные возможности роста с помощью выхода на специализированный рынок, позволяющего «извлечь прибыль посредством уменьшения до минимума обеспечивающего обслуживания». Пока данная категория товаров приносит прибыль, необходимо сохранять данный пакет производств, а в случае появления вероятности появления убытков его следует исключить из корпоративного портфеля продукции, уйдя с рынка [2].

Согласно данной матрице «рост – доля рынка» правильное управление портфелем продукции «выражается в стремлении к достижению максимального сотрудничества между различными областями стратегической деятельности, в финансировании “трудных детей”, которые в ближайшем будущем станут “звездами”, сохранении “неудачников”, если они еще приносят какую-либо прибыль (зрелая стабильная деятельность) и не наносят вреда имиджу фирмы, в поддержке достаточного количества “звезд” (именно они должны обеспечить долгую жизнь фирме) и “дойных коров” (именно они способствуют финансированию “трудных детей” и обеспечивают прибыль предприятиям)». Удачные продукты, как правило, начинают свою жизнь на рынке как «вопросительные знаки», затем они переходят в «звезды», по мере насыщения спроса переходят в «дойные коровы» и заканчивают свою рыночную жизнь как «собаки» [5, 7].

В результате, согласно распределению объемов продаж по квадрантам матрицы, можно оценить равновесие портфеля деятельности компании или ее продуктов и получить оптимальный набор СБЕ. Этот анализ подчеркивает важность биз-

нес-портфеля компании, который должен быть достаточно сбалансированным, чтобы обеспечить непрерывный цикл финансирования на предприятии: зрелые продукты, которые обеспечивают инвестиции в продукты на стадии внедрения и роста, которые, в свою очередь, являются будущими источниками прибыльности компании. Преимущества этого метода заключаются во внутренней интеграции значимых теоретических и эмпирических концепций маркетинга, подчеркивая наиболее важные с точки зрения рыночного успеха системы координат «доля рынка – рост рынка».

Согласно анализу, компания может сравнивать различные стратегии, направленные на поддержание или восстановление сбалансированного портфеля продукции. В частности, появляются следующие функции [1, 5, 7]:

- 1) разработка сценария будущего развития на основе ожидаемых темпов роста, с учетом целевых показателей доли рынка для каждого типа бизнеса и с использованием различных гипотез относительно стратегий прямых конкурентов;

- 2) оценка потенциала существующего портфеля с точки зрения общих денежных потоков, которые можно ожидать от каждого направления, с разбивкой по годам в пределах горизонта планирования;

- 3) анализ стратегических разрывов между достигнутыми и желаемыми показателями;

- 4) определение необходимых мер для устранения этого разрыва либо для улучшения показателей существующих направлений, либо для закрытия некоторых из них, либо для введения новых направлений для восстановления баланса портфеля.

Таким образом, предпосылкой для достижения высокой конкурентоспособности предприятия на рынке, расширения его деятельности в других регионах и странах является то, что оно имеет в своей структуре оптимальный портфель, который наиболее близко соответствует тенденциям развития рыночной ситуации и лучший способ использовать сильные стороны деятельности и возможностей компании. Более того, портфель корпоративных продуктов предприятия сбалансирован при условии, что в его структуре как можно меньше «собак», больше «звезд» и «дойных коров», то есть он должен быть достаточно сбалансированным, чтобы обеспечить постоянный цикл финансирования для предприятия: зрелые товары, обеспечивающие инвестиции в продукты на стадии внедрения и роста, которые, в свою очередь, являются будущими источниками прибыльности компании, ее динамичного развития, получения конкурентных преимуществ и достижения стабильности на лидирующих позициях на рынке [6].

Скорость и сложность изменений в глобальном мире и на уровне отдельных организаций, усиление конкуренции и требований потребителей диктуют необходимость постоянного обновления продукции, а также своевременного снятия с производства устаревших продуктов. Управление маркетингом продуктового портфеля компании относится к категории управления ключевыми факторами конкурентоспособности предприятий. В конце концов, именно от актуальности портфеля продукции зависит снижение риска компании, увеличение прибыли и эффективное использование ресурсов компании. Поэтому особенно важным аспектом деятельности компании является наличие эффективного маркетингового управления портфелем корпоративных продуктов, ориентированного на формирование соотношения объема и структуры производства к объему и структуре потребительского спроса.

Список литературы

1. Албегов Т.В., Волкова М.В. Анализ портфеля продукции промышленного предприятия // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 8-8. С.10-15.
2. Маркетинг / Под ред. М. Бейкера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.
3. Основы маркетинга. Краткий курс / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс». 2007. – 656 с.
4. Прокопчук А. А. Современные подходы к формированию оптимальной структуры товарного ассортимента торговой организации // Этап: экономическая теория, анализ, практика. 2015. № 5. С. 127-132.
5. Слащёв Е. В. Оценка эффективности управления товарным ассортиментом предприятия как часть системы стратегического управления // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2015. № 2. С. 83-89.
6. Согачева О. В. Инструментарий стратегического менеджмента: организация аналитических и проектных работ в сфере стратегического управления предприятием / О. В. Согачева // Согачева О. В., Амбарян А. С., Бесчерева О. В. Формирование ассортиментной политики предприятия // Молодой ученый. 2016. №6. С. 551-554.
7. Харитонов О. Секрет успешных продаж: баланс ассортимента // Новости торговли. 2016. № 12. С. 70-74.
8. Юрова Н. А. Управление ассортиментом как функциональный аспект коммерческой деятельности // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2015. № 8 (141). С. 83-89.

ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ В ТЕОРИИ ФИРМЫ

Носков С.В.

профессор кафедры маркетинга, логистики и рекламы, д-р эконом. наук, профессор, Самарский государственный экономический университет, Россия, г. Самара

Бондаренко А.В.

аспирант кафедры маркетинга, логистики и рекламы, Самарский государственный экономический университет, Россия, г. Самара

Определено место целеполагания в функциях стратегического управления. Рассмотрена процедура целеполагания в теории фирмы. Установлена множественность целей компаний. Выявлены цели компаний в условиях экономических кризисов.

Ключевые слова: теория фирмы, цели, стратегическое управление, функции, методы.

Основные функции и процедуры стратегического управления в современном менеджменте, а также методы принятия стратегических решений, составленные авторами в результате проведенных исследований, показаны в таблице.

Таблица

Функции, процедуры и методы стратегического управления

Функции	Процедуры	Методы
1	2	3
1. Стратегический анализ рынка	Анализ формы рыночной конкуренции по степени концентрации продаж. Анализ видов конкуренции, влияния покупателей, посредников, поставщиков, государственных органов власти и управления	Пяти конкурентных сил, SWOT-и STEP-анализ, модели множественной регрессии, где факторными признаками являются причины изменения рыночной ситуации в долгосрочной и среднесрочной перспективе

1	2	3
2. Оценка потенциала компании	Формирование перечня потенциалов. Определение измерителей каждого из потенциалов. Ранжирование по степени важности (значимости)	Анализ иерархий, попарного сравнения. Разработка интегрального или обобщающего показателя состояния и развития потенциала компании. Прогнозирование развития
3. Целеполагание по уровням управления компанией	Декомпозиция корпоративной цели на цели отдельных видов бизнеса, функциональных видов деятельности и областей принятия решений, а также целей бизнес-процессов	Эвристические методы и экспертные оценки на основе стратегического анализа рынка и оценки потенциала. Многофакторный анализ взаимосвязей основных показателей состояния и развития компании
4. Разработка стратегий управления	Формирование корпоративной стратегии, соответствующей корпоративной цели компании. Ее декомпозиция по уровням управления. Выбор и ранжирование стратегий	Экспертные оценки. Анализ иерархий, попарного сравнения. Многофакторный анализ взаимосвязей. Оценка эффективности на основе соотношения результатов как степени достижения цели и затрат
5. Разработка стратегического плана компании	Формирование системы мероприятий и проектов. Определение необходимых ресурсов для их реализации. Оценка эффективности	Расчет показателей экономической, социальной и экологической эффективности. Их сравнение между собой и лучшими практиками в бенчмаркинге. Построение графических моделей доходности мероприятий и проектов от объема инвестиций или текущих затрат
6. Стратегический контроль	Непрерывный мониторинг внешней и внутренней среды компании. Контроль за выполнением стратегического плана мероприятий. Корректирующие действия в установленные сроки. Оперативный контроль для реагирования и пересмотра стратегий при внезапных и неожиданных событиях. Контроль за распределением и использованием ресурсов	Измерение отклонений от плановых показателей. Расчет абсолютных и относительных величин. Экспертные оценки качественных показателей

Стратегическое планирование в организациях является отраслью в системе научных взглядов на стратегическое управление в целом, а также одной из его комплексных функций, наряду со стратегическим анализом рынка, оценкой потенциала компании и стратегическим контролем [2].

Понятие и процесс стратегического планирования в организациях достаточно полно изложен в работах отечественных и зарубежных ученых по данной проблематике и, в целом, стратегическому управлению. Концептуальные положения по стратегическому планированию имеют значение для организаций различных

видов деятельности, любых организационно-правовых форм, масштабов деятельности и местоположения.

Поведенческая теория фирмы была разработана применительно к торговой фирме. В современной крупной многопродуктовой фирме собственность отделена от управления, а фирма рассматривается как единое целое с целью максимизации ее прибыли. В тоже время торговая фирма рассматривается как группа лиц, которые участвуют в процессе принятия решений, касающихся ее внутренней структуры и имеющих несколько целей. Современная торговая фирма настолько сложна, что ее персонал имеет ограниченную информацию и отсутствие предвидения в отношении как внутренних, так и внешних факторов рынка. Процесс принятия решений в торговой фирме основан на анализе многих переменных, которые влияют на организационные цели, их выбор и ожидания менеджмента. В этих условиях фирма рассматривается как организационная коалиция менеджеров, работников, акционеров, поставщиков и клиентов. Поэтому с организационной точки зрения фирма должна иметь несколько целей в отношении производства, запасов, продаж, доли рынка и прибыли. Таким образом, в этой теории предполагается, что каждая фирма имеет несколько наборов целей для прибыли, производства и продаж, а также три основных решения по соотношению цены, объема производства и продаж в каждый период времени.

В дальнейшем была разработана управленческая задача максимизации полезности или управленческая теория. В крупных фирмах акционеры и менеджеры представляют собой две отдельные группы с разными интересами. Первые хотят получить максимальную отдачу от своих инвестиций и, следовательно, максимизировать прибыль. Вторые пытаются максимизировать функцию полезности. Кроме того, менеджеры компаний заинтересованы не только в собственном вознаграждении, но также в численности управляемого персонала и расходах на него. Для осуществления цели максимизации полезности, менеджеры направляют ресурсы фирмы в нескольких направлениях: на расширение своего штата и увеличение его заработной платы; на инвестиции в продвижение проектов компании.

Во второй половине XX века была разработана динамическая теория максимизации темпов роста фирмы на основе того, что менеджеры и акционеры фирмы принимают совместные решения и согласовывают корпоративные цели. Однако менеджеры нацелены на максимизацию темпов роста фирмы, а акционеры – на максимизацию своих дивидендов и рыночных цен на акции. Для согласования этих различных целей была разработана сбалансированная модель роста фирмы, в которой выбиралась постоянная скорость роста по показателям продаж, ее прибыли и активам. При постоянной скорости роста фирмы обеспечивается максимизация рыночной стоимости акций и дивидендов акционерам, а также сохранение рабочих мест и заработных плат. Таким образом, цели менеджеров могут совпадать с мнением владельцев фирмы на основе ее сбалансированного роста [1].

Однако модель сбалансированного роста фирмы игнорирует возможную олигополистическую взаимозависимость фирм на рынке, наличие неценовой конкуренции, а также нереальное непрерывное создание новых продуктов и услуг. Кроме того, весьма сомнителен одинаковый темп роста таких переменных модели как выручка, затраты и прибыль фирмы.

В условиях экономических кризисов и низкой предпринимательской активности резко меняются цели компаний. Цели экономического роста заменяются на цели выживания, которые характеризуются незначительным ростом выручки, эко-

номией на издержках, низкой прибылью и рентабельностью.

Несмотря на деформацию целей в условиях низких темпов роста экономики, передовые компании осуществляют постановку локальных целей, например, в процессе управления взаимоотношениями с клиентами. Основными составляющими процедуры целеполагания являются:

1. Процесс диагностики и анализа клиентов:
 - идентификация и дифференциация клиентов;
 - выбор групп клиентов-партнеров по принятым критериям;
 - анализ каналов взаимодействия с клиентами-партнерами.
2. Процесс постановки целей и задач сотрудничества:
 - создание ценности для клиентов и сбытовой сети;
 - постановка целей привлечения и удержания клиентов;
 - разработка планов укрепления сотрудничества;
 - выбор критериев оценки достижения целей и реализации планов (рисунок).

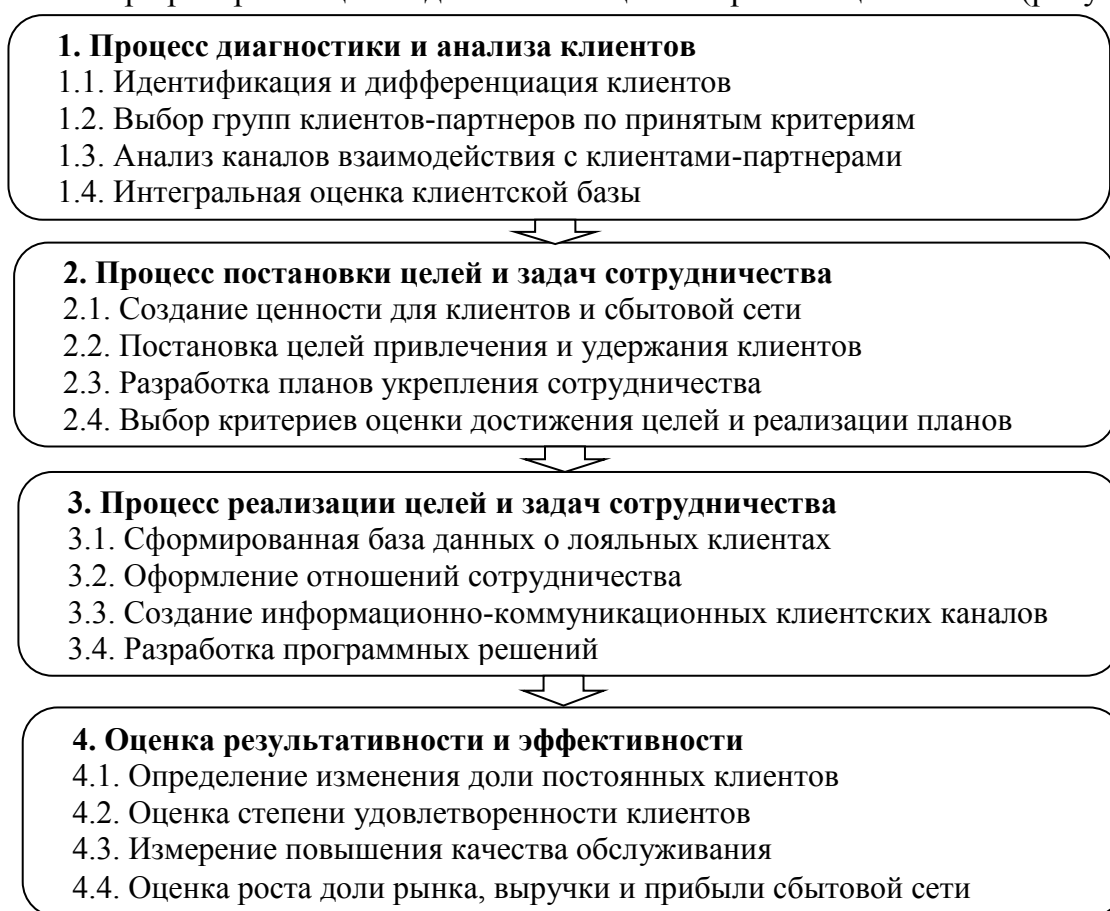


Рис. Процесс целеполагания в управлении взаимоотношениями с клиентами

В дальнейшем осуществляются процесс реализации целей и задач сотрудничества, а также оценка результативности и эффективности достижения целей.

Список литературы

1. Коваленко, А.И., Полевой, А.В. Отдельные теоретические аспекты конкурентной стратегии фирмы // Интернет-журнал Науковедение. 2014. №3 (22). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otdelnye-teoreticheskie-aspekty-konkurentnoy-strategii-firmy> (дата обращения: 13.06.2019).
2. Чекушов, А.А. Стратегическое целеполагание как основа социального управления // Наука и образование сегодня. 2017. №1 (12). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskoe-tselepolaganie-kak-osnova-sotsialnogo-upravleniya> (дата обращения: 13.06.2019).

ПРЕДПОСЫЛКИ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ КАК УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Парамонова И.Н.

студентка магистратуры,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,

Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассмотрена проблематика и актуальность исследования причин развития теневого сектора в экономике, как угрозы экономической безопасности России. Проанализированы возможные положительные влияния теневого сектора. Проведена классификация основных групп факторов, которые способствуют развитию теневой экономики. Предложены пути и меры снижения уровня доли бизнеса в теневом секторе.

Ключевые слова: теневой сектор, неформальная экономика, экономическая безопасность, экономика Российской Федерации, теневой бизнес, экономические угрозы.

Каждое государство встречается с такой проблемой, как развитие теневого сектора в экономики. Следует признать, что проблема урегулирования и сдерживания развития теневой экономики – одна из наиболее актуальных вопросов государственного управления в Российской Федерации, что повышает уровень актуальности научного исследования на данную тематику. В первую очередь, задачами является исследования предпосылок и причин формирования и развития теневой экономики, а также ее влияния, как угрозы национальной экономической безопасности.

Как правило, среди причин формирования теневой экономики отмечают государственное регулирование и вмешательства правительства в отрасли рынка, и кризисное состояние экономики страны. Именно по этим причинам, Россия является одним из европейских лидеров по объему теневой экономики по отношению к общему объему ВВП страны. Рассматривая последствия теневой экономики, стоит выделить, что помимо негативных сторон, есть и положительные стороны – особенно касающиеся реалий российского общества.

В первую очередь, речь идет о положительной стороне теневой экономики для социального слоя людей, уровень дохода которых на крайне низком уровне. Простыми словами, предприятия теневого сектора экономики, особенно в области продуктового ритейла – это единственный способ обеспечить себя необходимыми благами людям бедного уровня жизни.

Анализируя динамику количества бедных людей в России, начиная с 1992 года, можно выделить, что основным двигателем бедности и теневой экономики выступает один фундаментальный фактор – уровень развития национальной экономики. Чем хуже ситуация в реальном секторе экономики, то тем выше уровень риска повышения теневой экономики в стране. Но, при этом, теневой сектор выступает инструментом по ликвидации негативных последствия бедности, ведь помогает «выживать» социально-незащищенным слоям населения страны. Кроме того, мы отметили, что важным фактором выступает государственное регулирование рынка, как первопричина роста уровня теневой экономики. Учитывая переходной этап России с командно-административной модели до рыночной модели экономики, становится ясно, почему уровень теневого сектора настолько высок.

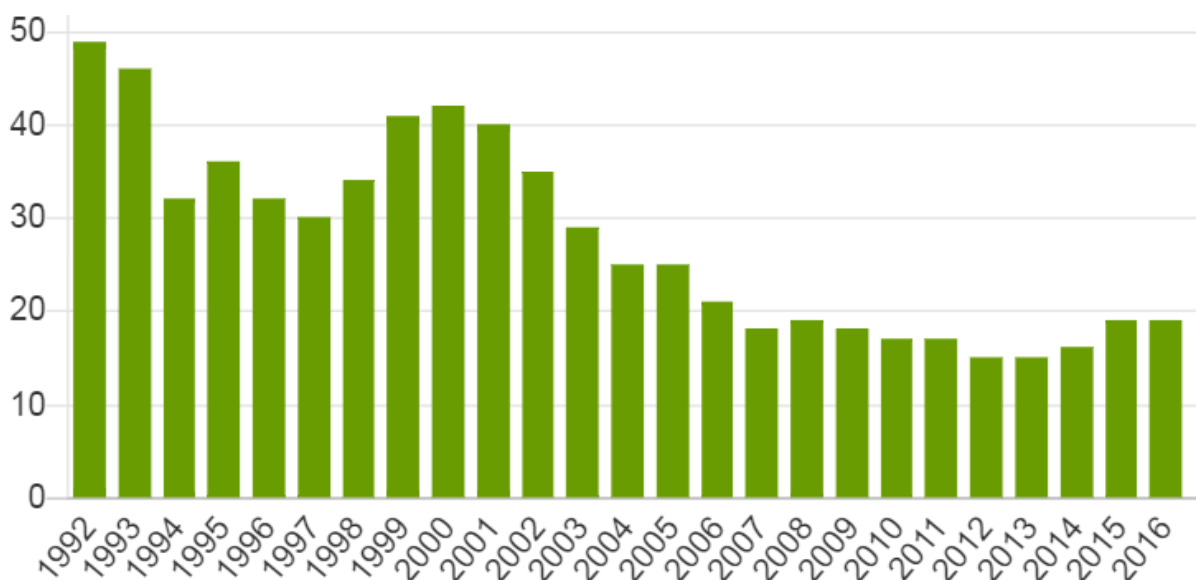


Рис. 1. Количество людей России с доходами ниже прожиточного минимума [1]

Однако, при систематизации научных исследований российских экономистов, можно классифицировать четыре основные группы факторов развития теневого сектора в экономике Российской Федерации [2, 3, 4, 5].

Факторы финансово-экономического характера, к которым относятся:

- несовершенство налоговой системы, что отражается в высоком уровне налоговой нагрузки на предприятия России;
- дифференциация доходов и социально-экономическое неравенство населения страны, что формирует мнение общества о том, что распределение капитала несправедливое по вине государства;
- высокий уровень коррупции в государственных органах страны (так, по данным Счетной палаты РФ, в 2017 году около 5,8% бюджетных средств подлежат хищению) [3].

Факторы законодательно-правового характера, к которым относятся:

- отсутствие должного механизма по выводу бизнеса с теневого сектора без последствия для него;
- противоречия между законодательными актами, которые увеличивают вероятность безнаказанности за нелегальную предпринимательскую деятельность;
- коррумпированность системы правоохранительных органов и судебных институтов страны;
- отсутствие права у налоговых органов получать полную информацию о движении денежных средств у физических лиц, которые могут в потенциале выступать субъектами нелегальной предпринимательской деятельности.

Факторы административного характера, к которым относятся:

- низкий уровень эффективности механизма вертикального государственного управления в России;
- чрезмерные бюрократические процедуры, которые замедляют процесс администрирования предпринимательских субъектов (однако, данный фактор со временем уменьшает степень своего влияния из-за развития концепции цифрового/электронного правительства);
- некомпетентность и не профессионализма сотрудников государственных органов власти и управления.

Факторы общественно-политического характера, к которым относятся:

- отсутствие стабильности и доверия у предпринимателей к органам государственной власти и их действиям по выводу бизнеса с теневого сектора;
- социальная незащищенность населения в условиях кризиса экономики;
- низкий уровень финансовой грамотности населения страны.

По данным МВФ, доля теневой экономики достигает 33% ВВП. Россия по данному показателю находится на среднемировом уровне. На рисунке 2 приведем уровень теневого сектора России в соотношении с другими странами за 2017 год [5].

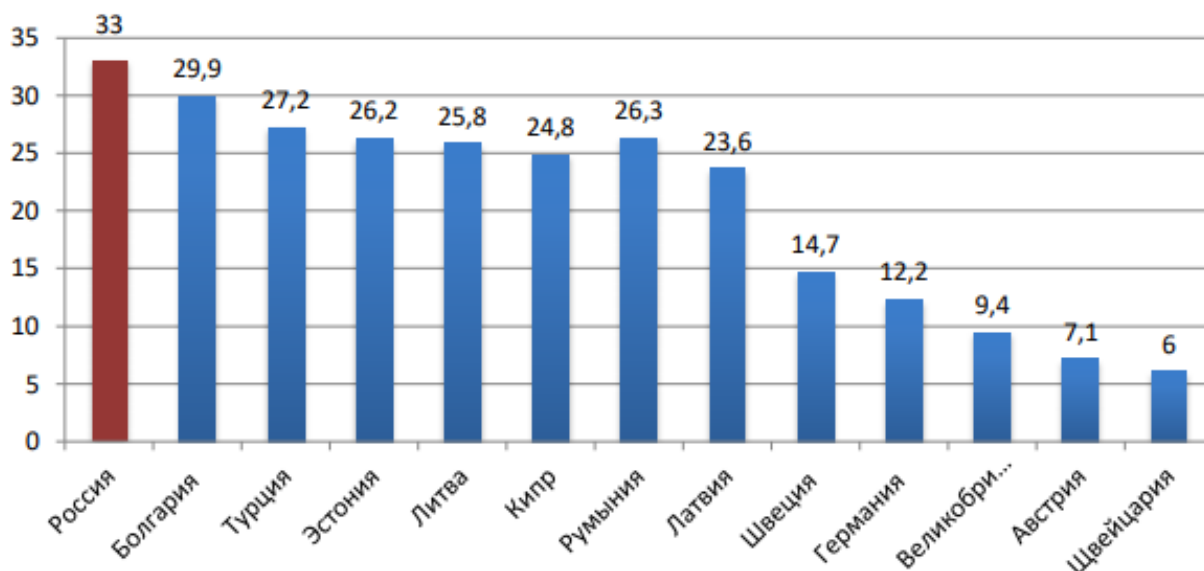


Рис. 2. Уровень теневой экономики России по сравнению с странами Европы [5]

Учитывая данную проблематику, правительство понимает, что либерализация регулирования экономики и рынка – это неотъемлемый шаг по преодолению теневого сектора, рост которого поддерживает и высоким уровнем налогового давления.

По этой причине, для борьбы с теневым сектором рекомендуется перечень действий и методов, которые могут снизить объем ненаблюдаемой экономики. К таким инструментам относятся:

- стимулирование безналичных расчетов внутри экономики;
- совершенствование механизма выявления нарушений;
- налоговые амнистии предприятиям, которые вышли из «тени»;
- развитие налоговых режимов в малом бизнесе;
- прозрачность административных процедур;
- «социальная реклама».

В случае отсутствия решения проблемы с теневой экономикой существует ключевая угроза для экономической безопасности РФ. В первую очередь, стоит вести речь о таких угрозах, как возникновение преступности и рост криминальных связей; препятствование эффективному развитию рыночной экономики; формирование коррупции и нарушение справедливого распределения доходов через бюджетную политику; ухудшение уровня инвестиционного климата, прав акционеров согласно корпоративному управлению и способствует увеличению социального неравенства внутри общества.

Анализируя первопричины теневого сектора, стоит выделить, что решение данной проблемы возможно с помощью ликвидации текущих факторов: кризисной ситуации в экономике страны и ликвидации чрезмерного государственного вмешательства в сектор предпринимательства.

Список литературы

1. Русская служба BBC. Теневая экономика как спасение для российских бедняков. URL: <http://www.bbc.com/russian/features-39636083> (дата обращения: 01.05.2019).
2. Дергачев Н.В., Елсуков М.Ю. Основные причины возникновения теневой экономики в России. URL: https://sziu.ranepa.ru/images/nauka/AC_el/2_18/Дергачев_Н.В._AC_18_2.pdf (дата обращения: 01.05.2019).
3. Фейберг А., Солопов М., Сидоркова И. Счетная палата нашла в отраслях обороны и космоса нарушения на 1,3 трлн рублей. URL: <https://www.rbc.ru/economics/16/05/2018/5afb0aa29a79474409677396> (дата обращения: 01.05.2019).
4. Пияк Е.К. Теневая экономика: причины возникновения, масштабы, последствия и методы борьбы. URL: <http://ir.nmu.org.ua/jspui/bitstream/123456789/148043/1/62-64.pdf> (дата обращения: 01.05.2019).
5. Травщенко К.О., Семка К.В. Оценка состояния теневой экономики и ее влияние на экономическую безопасность дальневосточного региона // Лучшая научная статья 2018. – 2018. – С. 144-148.

ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫМ РИСКОМ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Сафронова Л.М.

доцент кафедры финансов и кредита, канд. экон. наук, доцент,
Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко,
Приднестровье, г. Тирасполь

Асташонок Д.А.

магистрант кафедры финансов и кредита,
Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко,
Приднестровье, г. Тирасполь

Рассмотрена сущность, классификация банковских рисков, проанализированы основные способы управления валютным риском коммерческого банка в современных условиях. Сделан акцент на необходимости использования мирового опыта управления валютным риском и современных достижениях в этой области деятельности.

Ключевые слова: классификация рисков, валютный риск, методы управления, лимит открытой валютной позиции, программное решение Kondor+.

В финансово-кредитном словаре банковский риск трактуется как «опасность потерь, вытекающих из специфики банковских операций, осуществляемых кредитными учреждениями». Необходимо отметить, что риск – явление многогранное, поэтому разные специалисты выделяют большое количество критериев классификации и используют свои существенные признаки деления на виды, группы, классы в зависимости от разных задач и областей деятельности. Поэтому важно, чтобы классификация не становилась самоцелью, а была полезна с практической точки зрения и давала возможность достичь конечной цели – эффективно управлять рисками.

Так, специалист банковского дела, д.э.н., профессор О.И. Лаврушин дает следующую классификацию банковских рисков (таблица) [3, с. 12]:

Таблица

Классификация банковских рисков

Критерии классификации	Виды банковских рисков
Характер банковского продукта, услуг и операций	Риск по забалансовым операциям; Кредитный риск; Расчетный риск; Валютный риск; Операционный риск и др.
Степень обеспечения устойчивого развития банка	Риск несбалансированной ликвидности; Процентный риск; Риск потери доходности; Риск потери конкурентоспособности; Риск капитальной базы; Риск-менеджмент
Факторы, образующие риск	Внешние риски: политические, экономические, демографические, социальные, географические, прочие. Внутренние риски: связаны с активами или пассивами банка, с качеством управления и реализацией финансовых услуг
Время возникновения	Ретроспективные риски; Текущие риски; Перспективные риски
Величина риска	Низкие риски; Умеренные риски; Полные риски
Состав клиентской базы	Риск, исходящий от крупных, средних и мелких клиентов; Риск, исходящий от отраслевой структуры клиентов

Мы остановимся на управлении одним из наиболее характерных финансовых рисков коммерческих банков, возникающим в процессе осуществления активных и пассивных операций банка, а именно – на валютном риске.

Валютный риск – связан с изменением курса валюты цены/займа по отношению к валюте платежа в промежутке времени от момента подписания внешнеторгового или кредитного договора до момента осуществления платежа по нему [2, с. 117].

Известно, что в банковской практике ведущую роль в управлении рисками играют казначейство, подразделение управления рисками, КУАП и руководство банков, поэтому для большинства коммерческих банков характерна следующая схема участия подразделений банка в управлении валютным риском (рисунок):

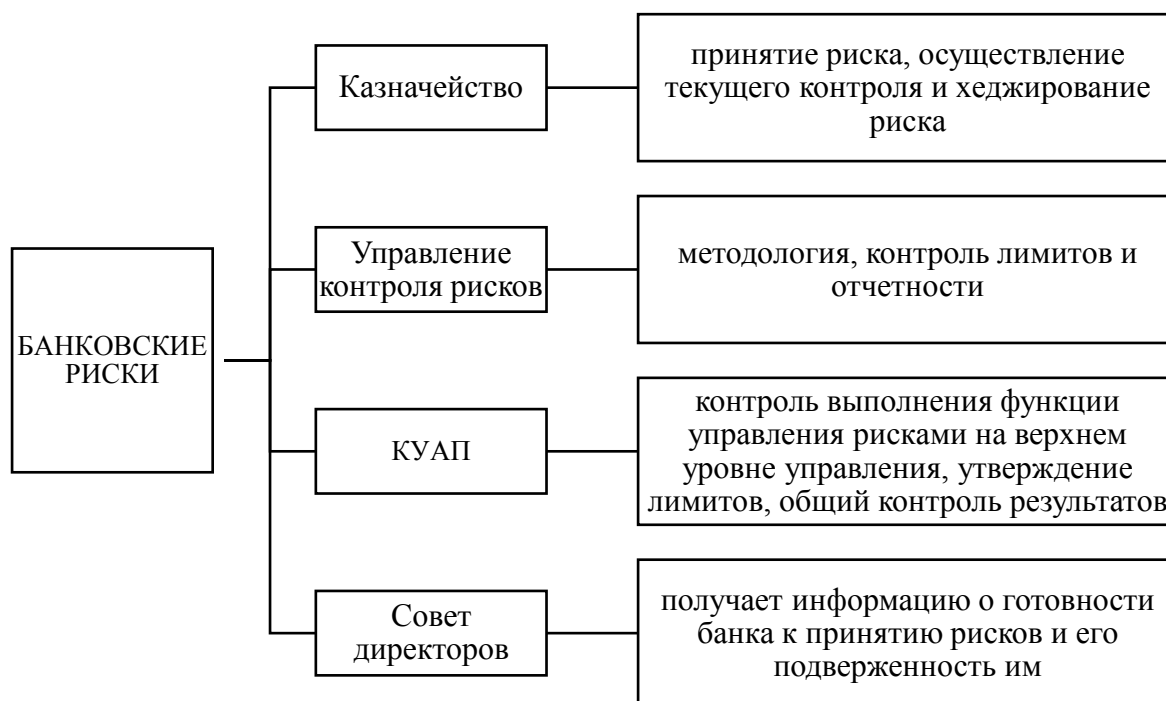


Рис. Схема участия подразделений банка в управлении рисками

Мировая практика к настоящему времени накопила огромный опыт **методов управления валютными рисками**, в первую очередь – через установление Центральным банком государства лимитов на открытые валютные позиции.

В Приднестровской Молдавской Республике ограничение валютного риска уполномоченных банков регулируется Инструкцией Приднестровского республиканского банка от 21 ноября 2006 года № 18-И «О регулировании размера валютного риска в кредитных организациях Приднестровской Молдавской Республики» (САЗ 06-52) с изменениями и дополнениями и устанавливает следующие лимиты:

- а) лимит суммарной величины открытых валютных позиций кредитной организации – 20% от собственного капитала кредитной организации;
- б) лимит открытой валютной позиции в отдельной иностранной валюте (драгоценном металле), с которыми работает кредитная организация – 10% от собственного капитала кредитной организации;
- в) лимит балансирующей позиции в рублях – 10% от собственного капитала кредитной организации;
- г) лимит совокупной балансовой позиции в отдельной иностранной валюте (драгоценном металле) – 5% от собственного капитала кредитной организации;
- д) лимит совокупной позиции по условным счетам в отдельной иностранной валюте (драгоценном металле) – 5% от собственного капитала кредитной организации.

Центральный банк устанавливает лимиты на основе макроэкономической оценки степени влияния валютного риска на банковскую систему, поэтому коммерческие банки обязаны ежедневно соблюдать установленные лимиты открытых валютных позиций, что необходимо для поддержания уровня достаточности банковского капитала и приемлемого уровня риска.

Одним из наиболее эффективных методов управления валютным риском является хеджирование валютного риска, подразумевающее снижение риска потерь с помощью осуществления срочных сделок – форвардных, фьючерсных, опционных и своп-сделок.

Сущность форвардной и фьючерсной валютной сделки состоит из покупки/продажи определенного количества валюты с исполнением через оговоренный промежуток времени по курсу, зафиксированному в день заключения сделки.

Форвардные и фьючерсные операции позволяют снизить вероятность финансовых потерь, связанных с неблагоприятным изменением валютных курсов.

Отличие валютных фьючерсов от форвардных валютных сделок состоит в следующем:

- фьючерсные контракты заключаются только на биржах;
- торговля фьючерсами сводится к торговле стандартными по всем параметрам, кроме цены, контрактами;
- для осуществления фьючерсной сделки обязательным является наличие гарантированного депозита;
- расчеты по сделкам осуществляются через клиринговые палаты при валютных биржах, выступающих в качестве посредника и гаранта исполнения всех заключенных на бирже сделок.

Поскольку фьючерсы постоянно котируются на валютных биржах, это способствует высокой ликвидности фьючерсных контрактов, что является преимуществом по сравнению с форвардами.

Валютные опционы также используются с целью хеджирования от финансовых потерь, связанных с неблагоприятным изменением курсов валют и представляют собой сделку по покупке/продаже иностранной валюты, которая дает право покупателю опциона купить или продать по фиксированному курсу определенную сумму валюты в установленный срок, за которое он уплачивает продавцу денежное вознаграждение (премию).

Особенность опциона, как страховой сделки, заключается в риске продавца опциона, возникающего вследствие переноса на него валютных рисков экспортера или инвестора. Если продавец неверно рассчитает курс опциона, он может понести убытки, размер которых окажется выше денежной премии, уплаченной ему покупателем опциона.

Одной из разновидностей срочных сделок является сделка СВОП, суть которой состоит из обмена контрагентами одной валюты на другую с последующим возвратом этих валют через установленный промежуток времени, при этом обе сделки заключаются одновременно по фиксированным курсам.

СВОП-сделки используются с целью исключить риск колебания валютных курсов и процентных ставок, они выгодны банкам, поскольку не создают непокрытой валютной позиции.

Банковский риск-менеджмент кроме использования традиционных способов снижения риска, должен базироваться на мировом опыте управления рисками и современных достижениях в этой области деятельности. Среди специализированных инструментов управления валютным риском, представленных западными компаниями в качестве комплексного решения управления рисками, можно выделить программный продукт Kondor+ (Reuters), который является современным решением по управлению рисками и позициями для фронт- и мидл-офисов на основе гибких средств для работы по сделкам и рискам в режиме реального времени.

Программное решение Kondor+ наиболее полно охватывает валютный дилинг, а также используется для оценки и контроля риска ликвидности и процентного риска, и представляет собой систему регулирования позиций, возможность ана-

лизировать прибыль и убытки, рассчитывать уровень риска любой комбинации финансовых инструментов в режиме онлайн.

Kondor+ уставлен в таких глобальных банках как ING Barrings, BNP Paribas, Intesa, Dresdner Bank, Deutsche Bank, ведущие банки России также пользуются данным программным продуктом, в их числе ВТБ, Райффайзен Банк, Банк Москвы, Росбанк, Восточный Экспресс Банк, FINICO BANK и др. [4].

Поскольку позволить себе использование подобных дорогостоящих систем могут преимущественно крупные банки, поэтому многие банки создают собственные разработки в области управления рисками, предусматривающие оценку и управление основными их видами.

Таким образом, методически выверенная система управления валютным риском позволяет решать актуальные задачи в области риск-менеджмента, а именно: обеспечивать оптимальное соотношение между доходностью банковских операций и их рискованностью, что является одним из важнейших инструментов повышения конкурентоспособности и финансовой устойчивости коммерческих банков в современных условиях.

Список литературы

1. Инструкция Приднестровского республиканского банка от 21 ноября 2006 года № 18-И «О регулировании размера валютного риска в кредитных организациях Приднестровской Молдавской Республики» (САЗ 06-52).
2. Дмитриева М.А. Теоретические основы валютных рисков и управление ими // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2015. – №4. – С. 115-119.
3. Банковские риски: учеб. пособие / кол. авторов; под ред. О.И. Лаврушина и Н.И. Валенцевой. – М.: КНОРУС, 2007. – 232 с.
4. [Электронный ресурс] URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Продукт:Misys_Kondor+

ETF В РОССИИ: РЕГУЛИРОВАНИЕ И ОБРАЩЕНИЕ

Юхтин П.В.

студент магистратуры, Уральский государственный экономический университет,
Россия, г. Екатеринбург

Татьянников В.А.

к.э.н., доцент, Уральский государственный экономический университет,
Россия, г. Екатеринбург

Биржевые инвестиционные фонды представляют собой уникальный инструмент для инвестирования, так как одновременно совмещают низкий порог входа и высокий уровень диверсификации. За счет объединения капитала своих клиентов перед фондом открывается более широкий спектр возможностей по сравнению с частными инвесторами. Фонд инвестирует денежные средства в ценные бумаги, которые формируют определенный индекс. Инвестиционный портфель, составленный по выбранному индексу, обладает оптимальным балансом риска и доходности. Инвестор, покупая долю в инвестиционном фонде, приобретает пропорциональную долю в индексе и все сопутствующие преимущества, связанные с профессиональным управлением.

Ключевые слова: биржевой фонд, акция, диверсификация.

ETF (Exchange Traded Fund) – это инвестиционный фонд открытого типа, чьи котировки и торгуются на бирже. В чем-то рассматриваемые фонды имеют схожесть с обычными ПИФ (Паевые Инвестиционные Фонды), их

можно отнести по характерным чертам и признакам к коллективным инвестициям. Основным отличием является тот факт, что с акциями ETF можно совершать сделки купли-продажи как с обычными классическими акциями. Помимо этого, стоимость ETF может изменяться в течение дня в ходе биржевых торгов, в то время как цена открытого ПИФа пересчитывается раз в день.

ETF является по сути является конечным финансовым продуктом, в который можно инвестировать как в какой-либо конкретный класс активов. Вместе с тем необходимо уточнить, что ETF имеет форму, именно, фонда, а не конкретного биржевого инструмента как облигация или классическая акция. ETF – это инвестиционный фонд, регулируемый органами государственного управления.

Регулирование биржевых фондов в России направлено на допуск к торгам ценных бумаг зарубежных фондов. Правовые акты, регулирующие деятельность биржевых фондов в России ограничиваются выдержками из двух документов:

- Федеральный Закон “О рынке ценных бумаг”;
- Приказ Центрального Банка от 9 февраля 2010г. №10-5/пз-н.

Приказ ЦБ РФ регулирует торги акциям фондов на бирже, а также обязывает поддерживать котировки ценных бумаг допускаемых к торгам фондов маркет-мейкерами. Однако, основным органом, который регулирует деятельность биржевого фонда является главенствующий регулирующий орган страны, в которой была произведена первичная регистрация фонда.

Основная форма организации американских биржевых фондов – инвестиционные компании.

Инвестиционные компании регулируются тремя законами:

- Законом “О ценных бумагах”. Закон обязывает фонды провести регистрацию выпуска ценных бумаг и надлежащим способом оформить проспект выпуска;
- Законом “О торговле ценными бумагами”. Закон контролирует процесс осуществления торгов, продажи и покупки ценных бумаг фонда, а также устанавливает стандарты, которые противодействуют мошенничеству в торговле;
- Законом “Об инвестиционных компаниях”. Закон определяет надлежащее поведение консультантов фонда и принуждает консультантов к регистрации в Комиссии по ценным бумагам и биржам [4].

ETF подобно ПИФам не имеют минимального порога вхождения в фонд. Ограничением служит стоимость акции ETF. Безусловно, сами брокерские компании могут устанавливать минимально допустимую сумму денежных средств для первоначального внесения на брокерский счет.

Надбавки при приобретении паев ETF не установлены. Однако необходимо заплатить комиссию посреднику за осуществление сделки [2].

Сопоставляя ETF с наиболее востребованным, особенно на российском рынке, финансовым продуктом – банковским депозитом, можно отметить следующее.

Банковский депозит является одним из самых надежных продуктов, но и в нем есть риски, связанные с депозитными вкладами на сумму свыше одного миллиона четырехсот тысяч рублей.

Банковский депозитный вклад предполагает небольшую, но гарантированную доходность, которая удовлетворяет большинство инвесторов (вкладчиков), кто не готов принять на себя никакие риски инвестирования.

В России вариант открытия депозитного вклада преобладает над всеми другими видами инвестиций. Зачастую получается так, что инвестор, открыв банковский депозит сроком на один год, затем пролонгирует его неоднократно и так эта депозитная история живет в достаточно длительном периоде.

Инвестиции в ETF на этом фоне могут быть более эффективными. На рынке есть такие же низкорискованные продукты, как, например, биржевой фонд FXMM, который может обеспечить доходность выше, чем банковский депозитный вклад с возможностью внесения и снятия денежных средств [3].

FXMM является первым доступным на ПАО Московская биржа фондом, инвестирующим в краткосрочные гособлигации США.

Риски вышеуказанного продукта сопоставимы с рисками по банковскому депозитному вкладу за исключением только того, что данный продукт предлагает плавающие ставки доходности, и инвестор может получать доходность как больше, так и меньше той, которая заявлялась в стратегии инвестирования.

Самое главное отличие ETF от тех же ПИФов и иных подобных финансовых продуктов состоит в том, что у отдельных финансовых институтов, занимающихся формированием и обращением ETF есть полномочия выпускать и погашать акции ETF большими блоками и, тем самым, использовать механизм рыночного арбитража, который, в свою очередь, позволяет приводить в соответствие цену и стоимость чистых активов в расчете на одну акцию. Установление справедливой стоимости акции ETF происходит исключительно в интересах инвесторов.

Поддержание ликвидности ETF, обеспечение его справедливой цены – условие достаточное и необходимое.

Выполнить обозначенные ориентиры невозможно без привлечения института маркет-мейкеров. На российском рынке ETF присутствие маркет-мейкеров сопровождается выполнением ими минимальных требований, направленных на поддержание соответствующего количества лотов на покупку/продажу ETF, заданного спреда цен, а также времени на удержание обозначенных выше требований (количества и спреда).

Важной особенностью обращения ETF в России в отличие от западной практики является то, что управляющие компании занимаются только реинвестированием дивидендов, в то время как в США, управляющие компании также занимаются реинвестированием дивидендов, но, с некоторой периодичностью выплачивают собственные дивиденды после их расчета на одну акцию [1].

Исходя из вышесказанного, можно выделить следующие преимущества ETF:

- уменьшение затрат: величина брокерской комиссии при приобретении / продаже акций ETF максимально составляет не более 1,5% и 3% соответственно (можно найти варианты и более низкой комиссии – до 0.9%);
- высокая ликвидность и скорость выполнения сделок, обеспечиваемая с помощью маркет-мейкеров;
- управление риском за счет хорошей диверсификации вложений;
- инвестор получает доступ к широкому кругу инструментов, в которые можно инвестировать, обладая даже незначительной суммой.

Список литературы

1. Грязнова Ю.В. Перспективы вывода паев российских инвестиционных фондов на биржевой рынок // Интеллектуальный потенциал XXI века: степени познания. 2011. № 8. С. 263-268.
2. Макеев В.А. ETF как специфический инструмент инвестиционно-спекулятивного портфеля // Российское предпринимательство. 2014. № 16. С. 131-138.

3. Энциклопедия экономиста: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru>

4. Татьянников В.А. Биржевые фонды: перспективы применения и развития в России // Известия Уральского государственного экономического университета. 2018. Т. 19. № 6. С. 89-100.

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Ярмиев Д.А.

студент, Оренбургский государственный университет, Россия, г. Оренбург

Цыганова И.Ю.

доцент кафедры экономического управления организацией, канд. экон. наук,
доцент, Оренбургский государственный университет, Россия, г. Оренбург

Актуальность статьи определена необходимостью повышения эффективности деятельности каждого предприятия в условиях конкурентной борьбы. Менеджмент организации должен прорабатывать перспективы развития и обязан заниматься разработкой конкурентных стратегий хозяйственной деятельности с учетом положения конкурентов, что в свою очередь, позволяет сопоставить цели функционирования хозяйствующего субъекта с его потенциалом, а также адаптировать внутренние возможности организации к условиям конкурентной среды. В данной статье проанализированы основные конкурентные стратегии хозяйствующих субъектов, в условиях формирующейся конкурентной среды на отраслевых рынках.

Ключевые слова: экономика, конкуренция, предприятия, рынок, стратегия, потенциал.

В современной экономике происходят институциональные изменения, определенные глобализацией, обострением конкурентной борьбы, неравномерностью развития, а также функционирующие под гнетом санкций. В результате трансформации общественных отношений, призванных в качестве регулятора конкурентного поведения экономических субъектов и обеспечивающих гарантии свободы экономической деятельности каждому из предприятий, как система, сформировалась рыночная экономика.

Существенными признаками рыночной системы выступают конкуренция и развивающиеся на ее основе конкурентные отношения. Рыночная система продолжает функционировать и трансформироваться до тех пор, пока в экономической системе действуют условия конкуренции и соответствующие ей конкурентные отношения. Целостная рыночная экономика перестает существовать тогда, когда исчезают конкурентные начала [5].

Выделим плюсы и минусы функционирования предприятия в условиях конкуренции. К плюсам можно отнести: за счет борьбы за покупателей рынок может предложить большее разнообразие услуг и товаров высокого качества; в условиях конкуренции у потребителя не будет дефицита определенного товара; только в совершенной конкуренции можно увидеть свободу предпринимательства и реальное наличие выбора у покупателя; отсутствует неоправданный рост цен на товары, потому что каждый потребитель будет выбирать меньшую стоимость; растет эффективность самого рынка услуг и товаров; развивается научно-технический прогресс, потому что каждое предприятие старается быть лидером на рынке, предложить новинку.

Но есть и существенные минусы, которые приносят убытки всем участникам конкурентных взаимоотношений – рынку, предпринимателю и потребителю. Если

не контролировать совершенную конкуренцию, то со временем она превратится в несовершенную – одно предприятие может полностью подчинить себе всю сферу производства и реализации определенного вида товаров или услуг.

Это закончится тем, что организация остановит свое развитие, будет предъявлять завышенные цены и сможет полностью контролировать спрос у покупателей. В условиях чрезмерной конкуренции в одной сфере услуг или товаров может быть слишком много компаний, поэтому появляется перепроизводство – производители выпустили на рынок слишком больше количество товара, который в несколько раз превышает спрос.

Чтобы реализовать его предприятиям придется уменьшать стоимость и терпеть убытки. В результате многие фирмы не выдерживают финансовую нагрузку и станут банкротами.

Таким образом, разработка стратегии развития предприятия с точки зрения эффективной концепции стратегического менеджмента выступает мерилем оценки предприятия как единого целого. С условием постоянного перераспределения ролей основных участников отраслевого рынка, некоторые предприятия развиваются и процветают, а другие функционируют в условиях стагнации, под угрозой банкротства, за счет этого и происходит постоянное перераспределение ролей основных участников рынка.

Итак, выбор стратегии и ее реализация составляют основную часть содержания деятельности по стратегическому управлению.

С точки зрения О.С. Виханского, стратегия представляется как долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и форм ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям.

На рисунке 1 отражены виды конкурентных стратегий, выделенные М. Портером [4].



Рис. 1. Матрица конкурентных стратегий по М. Портеру

Согласно представленной матрице, отраженной на рисунке 1, выделим 3 основных типа стратегий конкурентного поведения предприятия на рынке:

1) Стратегия лидерства на основе низких издержек – эффективна для предприятий, у которых высока доля потребителей, чувствительных к уровню цен.

2) Стратегия дифференциации продукта подразумевает наличие у товара уникальный набор свойств, способность формирования репутации высокого качества товара, наличие персонала, обладающего высокой квалификацией, а также возможность предприятия защитить свой конкурентный потенциал.

3) Стратегия фокусирования отражает деятельность предприятия на определенной категории потребителей или конкретном сегменте рынка (рыночной нише). Представленная стратегия дает конкурентную возможность для небольших предприятий с ограниченными ресурсами с точки зрения концентрации усилий на одном или нескольких рыночных сегментах.

Отметим, что, с точки зрения повышения конкурентоспособности, хозяйствующий субъект эффективно может функционировать в рамках только одной конкурентной стратегии, а не пытаться использовать все одновременно, так как может оказаться в стратегически невыгодном положении. Однако, в процессе деятельности предприятия, конкурентные стратегии могут трансформироваться или комбинироваться. Итак, рассмотренные выше конкурентные стратегии способствуют повышению конкурентоспособности предприятия в рамках соответствующих преимуществ, которые являются ориентиром будущей деятельности [3].

Современные российские предприятия в формировании стратегии развития в большей степени нацелены на повышение уровня технологического развития согласно опыту зарубежных конкурентов, в связи с этим данное дублирование оставляет без внимания отечественные достижения и российскую инновационную активность [2].

Собственному фактору новизны наибольшее значение придают компании четырех секторов – электросвязь, ИКТ, приборостроение и металлургия. Технологическое давление конкурентов в большей степени ощутимо в ИКТ и приборостроении, меньшую значимость конкурентного преимущества, с точки зрения технологического фактора, отражается в металлургии, а в электросвязи отражается практически полное отсутствие роли инновационной активности конкурентов. Интенсивность приобретения технологий неразрывно связана с параметром конкурентного давления. В этом плане лидирует группа компаний высокотехнологичных производств, легкой и пищевой промышленности, химии и нефтехимии [1].

Этапы стратегического развития как современной концепции предприятия представим на рисунке 2.

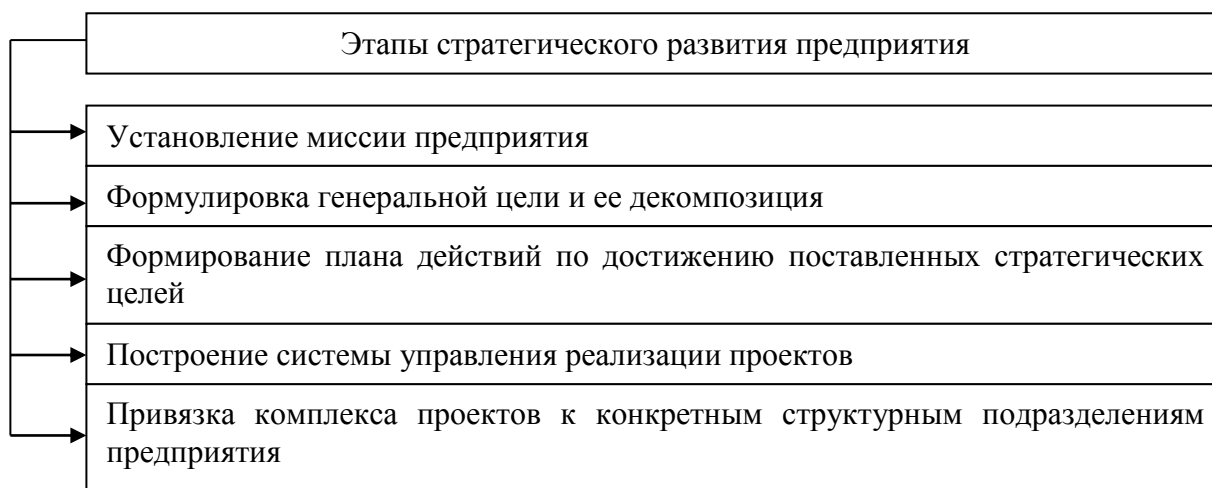


Рис. 2. Этапы осуществления стратегического развития предприятий

К основным элементам, характеризующим текущие проблемы развития стратегии, можно отнести:

- системный анализ конъюнктуры рынка;
- прикладной характер стратегии управления, установленной самим предприятием;
- оцифровка стратегического управления;
- совокупность нематериальных активов для решения задач инновационного развития;
- вхождение в пространство мировой экономики, распространение мировых достижений.

Формирование стратегии развития предприятия имеет многоэтапный процесс, разрабатываемый на основе ретроспективного и стратегического анализа, основные результаты которого позиционируются в формате реализации инновационно – инвестиционных проектов.

Согласно проведенному исследованию, можно с уверенностью сказать, что базисом успешного роста и эффективной деятельности предприятия является качественно разработанная стратегия развития предприятия. Российские предприятия расположены в уникальной конкурентной среде, которая соответствует стадии собственного жизненного цикла, действует в конкретной рыночной структуре.

Список литературы

1. Герасимова, Е.А. Механизм реализации стратегии инновационного развития предпринимательских структур // Российское предпринимательство. – 2013. – № 7 (229). – С. 12-17.
2. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2000. – С.45.
3. Коробейников, О.П. Стратегическое поведение: от разработки до реализации // Менеджмент в России и за рубежом. – 2018. – №3. – С. 10-21.
4. Дубинина Н.А. Подходы к формированию конкурентной стратегии предприятия // Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2016. – № 2. – С. 65-71.
5. Петров, А.Н. Стратегический менеджмент: учебник для вузов // 3-е изд. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2015 – 400 с.
6. Семченко, А.А. Конкурентный потенциал и конкурентные преимущества предприятия // Современная конкуренция. – 2016. – № 4. – С. 30-37.

СЕКЦИЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ»

ЭКСТРЕМИЗМ И ТЕРРОРИЗМ В МОЛОДЁЖНОЙ СРЕДЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Никитина М.А.

студентка кафедры государственного управления и внешнеэкономической деятельности (заочная форма обучения), Интернет-институт, Тульский государственный университет, Россия, г. Тула

Власова С.В.

доцент кафедры государственного управления и внешнеэкономической деятельности, к.э.н., Тульский государственный университет, Россия, г. Тула

В статье рассматривается актуальность проблемы распространения идеологии и практики экстремизма и терроризма в среде российской молодёжи, а также даётся обоснование необходимости совершенствования механизма профилактики вышеуказанных явлений в рамках государственной молодёжной политики. Противодействие идеологии экстремизма и терроризма является одним из ключевых направлений государственной молодёжной политики.

Ключевые слова: экстремизм, терроризм, государственная молодёжная политика, экстремистская идеология, молодёжь.

На современном этапе общественного развития в России и в целом в мире значительно возросла угроза рисков распространения экстремистской идеологии. Крайней формой проявления экстремизма является терроризм, в России продолжает функционировать 29 организаций, в том числе иностранных и международных организаций, признанных судами Российской Федерации террористическими. Вышеуказанные феномены приобрели международный, широкомасштабный и всеобъемлющий характер и представляют непосредственную опасность для российской государственности и угрозу национальной безопасности страны, подрывают социальную стабильность и межнациональный мир в РФ [1, с. 85].

Особенной и основной группой риска является молодёжь в силу своего психоэмоционального состояния, особенностей восприятия мира, окружающих, ярко выраженной потребности в самореализации. Ежедневно, со всех уголков планеты, новостные ленты пестрят случаями проявления ксенофобии и национализма, главными участниками которых становятся молодые люди в возрасте от 18 до 30 лет, в силу возраста реагирующие наиболее остро на кардинальные изменения общества. Не менее тревожным является тот факт, что молодёжь становится не только объектом, но и субъектом экстремизма и терроризма. В молодёжной среде экстремизм проявляется в деформациях сознания, пренебрежении к действующим в обществе правилам поведения, к закону в целом, увлеченности националистическими, неофашистскими идеологиями, нетрадиционными религиозными доктринами, в участии в деятельности радикальных движений и групп, совершении противоправных действий в связи со своими убеждениями [1, с. 34].

В настоящий момент, по мнению большинства исследователей, молодёжный экстремизм стал в нашей стране массовым явлением: растёт количество преступлений, повышается уровень насилия, экстремизм становится все более организованным. По экспертным оценкам, в среднем 80 процентов участников организаций экстремистского характера составляют лица, возраст которых не превышает 30 лет

(средний возраст 15-25 лет) [4, с. 45]. Анализ оперативной обстановки в стране свидетельствует об увеличении числа зарегистрированных преступлений экстремистской направленности. В период с 2012 года по 1 мая 2017 года в России выявлено 6462 преступления экстремистской направленности, из них квалифицируемых по статье 282 УК РФ (возбуждение ненависти или вражды, а равно унижение человеческого достоинства) – 3447. В 2018 году отмечается увеличение преступлений указанной направленности на 5,5% (до 958), а лиц их совершивших – на 8,5% (до 574). На учёте в органах внутренних дел Российской Федерации состоит свыше 450 молодежных группировок экстремистской направленности общей численностью около 20 тысяч человек [6]. Молодёжь всё чаще оказывается задействованной в силовых акциях против власти (взрыв в здании УФСБ по Архангельской области 31 октября 2018 года и нападение на УФСБ по Хабаровскому краю 21 апреля 2017 года) и публичных мероприятиях протестного характера, в том числе и несогласованных в установленном порядке [5]. Новостные ленты регулярно транслируют общественности факты совершения молодыми людьми преступлений экстремистского и террористического характера в различных субъектах РФ. Например, в Тульской области в 2018 году выявлено 15 преступлений экстремистской направленности (2017 г. – 14), возбуждено 4 уголовных дела о террористических преступлениях, в регионе отмечается распространение, в том числе в сети Интернет, различных сообществ, пропагандирующих среди молодёжи противоправное поведение, оправдывающих жестокость и насилие. Установлены факты вовлечения подростков в деструктивные сайты, в том числе пропагандирующие субкультуру криминального мира («АУЕ» – «арестантский устав един» или «арестантское уркаганское единство»), суицидальное поведение («логика убийцы», «клуб самоубийц», «депрессоника» и др.), разнообразие гендерной идентичности («ЛГБТ» и др.). Среди детей известны случаи травли («буллинг», «кибербуллинг»), а также оценка человека по внешнему виду («кэжуал», «поясни за шмот», «отжатый шмот» и др.). Отдельные молодёжные группы проявляют интерес к различным течениям радикального характера («околофутбольным», «скулшутингу», движениям «колумбайнеров»). Анализ оперативной обстановки свидетельствует о том, что в последнее время в Тульской области стали появляться группы несовершеннолетних, называющих себя «офниками», что характерно для околофутбольного хулиганства. Как правило, это школьники-подростки, студенты, молодые люди до 35 лет. В среде российского футбольного хулиганства очень сильны идеи национализма и языческого мировоззрения, участники проявляют чрезмерную жестокость, агрессию и беспощадность к оппонентам.

В течение последних лет в ряде регионов России активизировались неформальные молодёжные группировки право- и леворадикальной направленности, «антифашистские» группы, что стремятся использовать в своих интересах представители партий и движений, активно разыгрывающих «национальную карту» и пытающихся привлечь на свою сторону скинхедов и членов группировок футбольных фанатов. Основная деятельность членов таких группировок заключается в проведении силовых акций и пропагандистского воздействия в отношении скинхедов и организации массовых общественно-политических акций. В стране участились случаи нападения на иностранных граждан со стороны активистов молодёжных группировок скинхедов [7, с. 28]. Отмечается тревожная тенденция увеличения смертельных исходов в результате националистически мотивированного насилия. Заметно активизировались попытки неправительственных некоммерческих и меж-

дународных организаций по использованию молодежи для осуществления деятельности, направленной на трансформацию политической системы России [2, с. 175]. Не может не вызывать беспокойства тот факт, что особую роль для увеличения численности своих сторонников лидеры и активисты радикальных политизированных структур отводят вербовочной работе в высших учебных заведениях. Особенно очевидно это проявляется в столичном регионе. Установлено, что в ряде престижных государственных вузов Москвы действуют ячейки радикальных структур [3, с. 14].

Несмотря на функционирование общегосударственной системы противодействия терроризму и экстремизму, современная ситуация в сфере борьбы с данными явлениями остается напряженной. По сведениям Национального антитеррористического комитета, уровень террористической опасности продолжает оставаться высоким, сохраняется угроза совершения террористических актов на всей территории Российской Федерации. Анализ деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления по противодействию идеологии экстремизма и терроризма указывает о наличии неиспользованных резервов и недостатках её организации [8, с. 31].

Противодействие идеологии экстремизма и терроризма является одним из ключевых направлений государственной молодёжной политики, однако, в отечественной практике не выработана целостная профилактическая система данных явлений. Эффективность мер, принимаемых в рамках молодёжной политики с целью предупреждения распространения радикальных тенденций у молодого поколения, на практике оказывается неудовлетворительной, в результате чего молодые люди попадают под влияние чуждых нам идеологических установок и деструктивно настроенных элементов, вовлекаются в протестные акции, направленные против российской государственности [9, с. 115]. Как свидетельствует мировой и российский опыт, борьба с распространением молодёжного экстремизма при отсутствии четкой программы профилактики этого явления не дает необходимого эффекта. Тем не менее, отечественное научное и методическое обеспечение деятельности по противодействию идеологии экстремизма и терроризма в молодёжной среде не в полной мере отвечает реальным потребностям практики и нуждается в дальнейшем совершенствовании. Анализ складывающейся ситуации подтверждает, что деятельность всех органов профилактики, по-прежнему, не отвечает предъявляемым требованиям, проводится шаблонно, что не даёт положительного эффекта. Проводимая в стране профилактическая работа требует новых подходов с учетом специфики молодёжного возраста, развивающихся технологий и процессов, происходящих в обществе, а также разработки и принятия дополнительных мер по реализации государственной политики в сфере профилактики правонарушений и преступлений молодых людей [9, с. 145].

Таким образом, проблема совершенствования механизмов государственной молодёжной политики в предотвращении распространения идеологии экстремизма и терроризма среди молодого поколения требует немедленного решения. Россия сегодня испытывает острую необходимость разработки эффективной национальной системы противодействия распространению идеологии экстремизма и терроризма в молодёжной среде.

Список литературы

1. Андреев Ю.Н. Основы противодействия экстремизму и терроризму: конспект лекций. Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2013. 99 с.
2. Актуальные проблемы противодействия терроризму и экстремизму: тематический сборник / Под ред. доктора юрид. наук В.В. Красинского. М., 2017. 222 с.
3. Актуальные проблемы противодействия вовлечению молодежи в террористическую деятельность / Ильин Е.П. // Сборник научно-практической конференции «Противодействие идеологии экстремизма и терроризма в рамках реализации государственной молодежной политики», 12–14 октября 2009 г. Ростов-на-Дону. С.14.
4. Верховский А. Цена ненависти. Национализм в России и противодействие расистским преступлениям. М.: Центр «Сова», 2005. 256 с.
5. Директор ФСБ обеспокоен переходом молодежи к силовым акциям против власти. URL: <https://www.newsru.com/russia/08nov2018/bortnikov.html> (дата обращения: 10.05.2019).
6. Информационно-методическое письмо о правовых основах проведения работы по профилактике распространения идей экстремизма в подростковой среде. URL: <http://o76.pskovedu.ru/download.php/pskovedu/files/PAGES/FILE/acdf65bf-5196-4e18-9881-b8752e29d9d8/7D7F4C10EAFDC747194D5BEE3826CB0C> (дата обращения: 20.05.2019).
7. Кромин А. Российская молодежь: проблемы и решения // ОБНС. 2007. №6. С. 25-31
8. Противодействие распространению экстремизма в молодежной среде: диалог общества и государства // Материалы круглого стола, 3 марта 2016. г. Чита: ЧИ ФГБОУ ВО БГУ, 2016. 44 с.
9. Противодействие идеологии экстремизма и терроризма в молодежной среде (отечественный и зарубежный опыт) // Материалы межрегиональной научно-практической конференции с международным участием, 21 апреля 2016 г., Ростов-на-Дону, ред.-изд. гр.: Локота О.В. (руков), Воронцов С.А. (зам. руководителя), Благинин А.М., Назаров С.Н., Понеделков А.В. Ростов н/Д.: Изд-во ЮРИУ РАНХиГС. 2017. 359 с.

Подписано в печать 10.06.2019. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 9,18. Тираж 500 экз. Заказ № 163
ООО «ЭПИЦЕНТР»
308010, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135, офис 1
ООО «АПНИ», 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а