

ISSN 2072-0297



МОЛОДОЙ[®] УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



21
2016
Часть V

16+

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 21 (125) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

Авдюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)

Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственные редакторы: Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майер Ольга Вячеславовна

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 1.12.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

На обложке изображен академик *Игорь Васильевич Курчатов* (1903–1960), отец советского «мирного атома» и водородной бомбы.

В самом начале своей карьеры блестящего молодого ученого он опубликовал более 100 результатов исследований в области физики диэлектриков и полупроводников, в результате чего ему в 1934 году без защиты диссертации была присуждена степень доктора физико-математических наук, а в 1935 году — звание профессора.

В конце 30-х годов вместе с другими учеными он принимал участие в исследованиях, которые привели к открытию явления самопроизвольного деления Урана. В 1940 году Курчатов выдвинул задачу создания уранового ядерного реактора для практического использования ядерной энергии.

Во время Великой Отечественной войны работал над защитой военных кораблей от магнитных мин, за что был удостоен Сталинской премией I степени, а в 1942 году возглавил работы по созданию атомного оружия. В декабре 1946 года под руководством Курчатова заработал первый физический реактор и получен плутоний-239. В 1948 году был запущен промышленный реактор, а в 1949 году на Семипалатинском полигоне испытана первая плу-

тониевая бомба. В процессе разработки атомного оружия была обнаружена принципиально новая возможность взрывного синтеза легких элементов, которая привела к созданию водородной (термоядерной) бомбы.

Несмотря на это, Курчатов всегда выступал за мирное использование атомной энергии. Под его руководством была спроектирована и построена первая в мире промышленная атомная электростанция, началось строительство атомных двигателей для кораблей ВМФ. В декабре 1969 года был спущен на воду первый ядерный атомный ледокол «Ленин». С подачи Курчатова была снята секретность со многих разработок в сфере ядерной физики, и началось совместное международное сотрудничество ученых в области управляемого ядерного синтеза.

В 1959 году Игорь Васильевич получил Серебряную медаль Мира имени Жолио-Кюри с надписью «Борцу за мир. 1949–1959 гг.».

Его именем назван город в Курской области недалеко от Курской АЭС. В его честь назван искусственный изотоп Курчатовий (лат. Kurtchatovium) — Kц, который позже был переименован в Резерфордий (лат. Rutherfordium) — Rf.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Пилия Я. А.**
Проблемы финансового обеспечения муниципальных предприятий на примере учреждений образования Республики Крым ... 451
- Пителинский К. В., Берёза А. О.**
риски, связанные с нематериальными активами хозяйствующего субъекта: идентификация и управление 457
- Посашкова Д. В.**
Влияние валютного риска на деятельность компании ОАО «АВТОВАЗ» 461
- Посашкова Д. В.**
Особенности хеджирования валютных рисков в России 463
- Потапова А. Н., Камнева Ю. Н.**
Мировое соглашение как инструмент разрешения споров в предпринимательской деятельности 465
- Ражаббоев М. Э.**
Потенциал и особенности развития экотуризма в Узбекистане 467
- Растегаева Ф. С., Марковникова Е. Ю.**
Риск-ориентированный подход к системе внутреннего контроля 469
- Родионов Н. В.**
Анализ эффективности государственного финансирования НИОКР для транспорта и связи в Приволжском федеральном округе 471
- Розправкова О. В., Григорьев М. А.**
Комплексные подходы к увеличению рентабельности пивоваренной отрасли 475
- Руцкий Е. И.**
Теоретическая база формирования корпоративной социальной ответственности в России 478
- Рыбакова Ю. В., Емшанова Е. В.**
Значение организационного обучения в процессе развития организации 485
- Садлаева З. Э.**
Учет расчетов с персоналом по оплате труда с учетом специфики сельскохозяйственного предприятия ООО «Восток» 487
- Садлаева З. Э.**
Аудит оплаты труда предприятия ООО «Восток» 489
- Семенова М. А.**
Банкротство. Меры пресечения 491
- Ситникова Ю. Е.**
Влияние на ведение бизнеса законодательных поправок 2016 года 493
- Солуянова А. Ю.**
Бизнес-инкубатор — трамплин для начинающего предпринимателя 496
- Сосунова Л. С., Аббазова Л. Р., Фадеева А. О.**
Стандарты учета расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) 498
- Стеньгина А. Р., Карцева Н. С., Мунт О. В., Перевезенцева Е. Д.**
Подготовительный этап создания мобильного приложения 501
- Страшко М. В.**
Итоги саммита БРИКС в Гоа (Индия) 503
- Тихомиров М. Е., Коварда В. В., Лаптев Р. А.**
Анализ совершения таможенных операций при проведении таможенного досмотра товаров при декларировании товаров в электронном виде в регионе деятельности Курской таможни 505
- Тухватуллин Д. Д.**
Авиационная часть как система управления 507
- Усик С. П., Ботнарь И. И.**
Отталкивающие факторы восприятия рекламы и способы их преодоления 510

Ушакова О. А. Диспропорции в региональном развитии телефонной связи КНР.....	513	Черепанова К. В. Основные методические подходы к исследованию обязанностей человека и гражданина в отраслевых юридических науках	529
Ушницкая Л. Е., Антонова Е. А. Финансы сельскохозяйственных предприятий	517	Чернявская Е. В. Влияние международной экономической интеграции на применение инструментов таможенного регулирования внешней торговли	532
Хайдукова Д. А. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия.....	519	Чигрин Е. Н. Неопытный коллектив: проблема увеличения прибыли	536
Хасанова Х. В. Повышение эффективности мотивации муниципальных служащих на примере администрации	521	Чувпило Е. К., Мельник Т. И. Особенности управления ДОО в условиях введения ФГОС ДО	538
Хилько В. И. Нормативно-правовое регулирование социальной сферы на примере Ненецкого автономного округа.....	523	Шапагатов С. Р., Карцева Н. С., Валиуллова Р. И., Батанова М. В. Система оценки эффективности бизнес- процессов промышленного предприятия.....	541
Царев В. Е., Вершина Д. А. Роль иностранных инвестиций в экономике страны.....	526		

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Проблемы финансового обеспечения муниципальных предприятий на примере учреждений образования Республики Крым

Пилия Ярослава Анатольевна, студент
Институт мировой экономики и информатизации (г. Москва)

В соответствии с основными положениями ФКЗ от 21 марта 2014 г. № 6-ФКЗ «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образования в составе Российской Федерации новых субъектов — Республики Крым и города федерального значения Севастополя» до 1 января 2015 года действовал переходный период. На данном этапе все бюджетные правоотношения регулировались правовыми актами Автономной Республики Крым и города Севастополя, а законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в отношении данных закупок применялось с ограничениями.

Анализируя активность законодательных органов по нормативному регулированию сферы закупок для государственных и муниципальных нужд, можно прийти к выводу о том, что правовой механизм государственных и муниципальных закупок имеет большую важность на современном этапе развития российского общества. Вместе с этим, процесс формирования надлежащей нормативной базы, выступающей в роли правовой основы практической реализации данного механизма чрезвычайно актуален. Важно отметить то, что на всей территории Российской Федерации данный процесс сталкивается с большими трудностями. В частности, не полностью проработанное законодательство в данной сфере, часто подвергающееся многочисленным изменениям, отсутствие единой правовой базы и правоприменительной практики у судов и контролирующих органов, а также недостаток квалификации у лиц, работающих в данной сфере, в совокупности приводят к серьезным трудностям в процессе установления эффективно функционирующей системы государственных и муниципальных закупок. Решение данных проблем требует, прежде всего, времени для формирования устойчивой практики применения норм и формирования целостной системы закупок для государственных и муниципальных нужд. В связи с тем, что присоединение Республики Крым и оформление ее в качестве нового субъекта федерации произошло в чрезвы-

чайно короткий срок, этому процессу не предшествовал длительный этап подготовки материально-технической, инфраструктурной и правовой базы необходимой для безболезненной интеграции региона в состав РФ [8].

Одной из главных проблем переходного периода является применение на территории Крыма и Севастополя как нормативных актов принятых в период вхождения территории в состав украинского государства, так и тех, которые были приняты после вхождения в состав Российской Федерации. Несмотря на то, что при конфликте положений украинского и российского права применялись положения последнего, появилась острая необходимость устранения существующих правовых пробелов и приведение нормативной базы в соответствие с требованиями федерального законодательства [8].

Учитывая, что на тот момент сфера государственных и муниципальных закупок не в полной мере подверглась регламентированию российского законодательства, то Государственным Советом Республики Крым вскоре после присоединения Крыма к Российской Федерации было принято Постановление № 1844–6/14 от 26.03.2014 г. «Об особенностях осуществления государственных закупок на территории Республики Крым в переходный период». [1] Ключевым моментом для понимания сущности данного документа выступало положение, согласно которому государственные закупки товаров, работ и услуг за бюджетные средства на территории Республики Крым осуществлялись согласно процедурам и правилам, действовавшим по состоянию на 21 марта 2014 года, то есть фактически в соответствии с украинским законодательством. До марта 2014 года подавляющее число закупочных мероприятий государственными и муниципальными заказчиками на территории Крыма производились в соответствии с рамочными соглашениями и прямыми договорами о закупках, что, к сожалению, влекло за собой существенный перерасход денежных средств при учете переплат по таким договорам в размере более 20–35% [9].

Ключевой проблемой переходного периода можно считать смену валюты закупок с украинской гривны на рос-

сийский рубль. Данное изменение носит принципиальный характер, так как влечет за собой значительные скрытые последствия, такие как разрыв ранее существующих инфраструктурных связей с материковой Украиной, невозможность осуществления закупок у ранее существующих поставщиков и как следствие необходимость интенсивной интеграции в экономику Российской Федерации и налаживания новых экономических связей. При этом, в интересах поддержания широкого внедрения в денежный оборот на территории Крыма валютной единицы России, стоимость предмета закупки, сумма предложения конкурсных торгов (ценового предложения, предложения по результатам закупки у одного участника), сумма договора определяется в российских рублях по официальному курсу учрежденного Банка Крыма. Неразрывно связано со сменой валюты изменение официального языка с украинского на русский, что также играло роль переориентации всех экономических процессов, в том числе и закупочных на взаимосвязь Крыма и Севастополя с Россией [10].

В составе следующей проблемы необходимо обозначить изменения обусловленные приведением нормативной базы государственных и муниципальных закупок Республики Крым и города федерального значения Севастополя в соответствие с российскими стандартами. К данной категории можно отнести изменение минимального срока для подачи предложений конкурсных торгов с ранее установленных 30 дней (15 дней при сокращенной процедуре) на 20 рабочих дней со дня обнародования закупок, изменение начала срока отведенного для заключения договора о закупке с победителем конкурсных торгов с ранее установленного порога, установленного на отметке 14 дней (5 дней при сокращенной процедуре) со дня публикации в информационном бюллетене на отметку в 10 рабочих дней со дня обнародования уведомления об акцепте. Также в данную категорию нововведений можно отнести изменение минимального срока для подачи ценовых предложений с 10 рабочих дней со дня публикации запроса ценовых предложений в информационном бюллетене на 7 рабочих дней со дня обнародования запроса ценовых предложений. Аналогично в рамках приведения в соответствие с российским законодательством претерпело изменение и начало срока для заключения договора о закупке с победителем процедур запроса ценовых предложений с ранее установленных 5 рабочих дней со дня публикации в информационном бюллетене на 7 рабочих дней со дня обнародования уведомления об акцепте. Также в рамках данной проблемы важно отметить то, что в контексте произошедших изменений была также отменена обязательность обнародования информации о закупках в установленных печатных изданиях [11].

Следующая проблема представляет собой набор формальных изменений, не влекущих за собой перемены в содержании правоотношений. Преимущественно к ней относятся изменения, представляющие собой формальную смену контролирующих органов, а также органов, непо-

средственно принимающих участие в процессе проведения государственных и муниципальных закупок. Так, ранее являвшиеся уполномоченным органом Министерства экономического развития и торговли Украины сменилось Министерством экономического развития и торговли Республики Крым. Аналогичные изменения произошли и с органом обжалования результатов проведения государственных и муниципальных закупок, органом финансового контроля за соблюдением законодательства о закупках, органом, отвечающим за казначейское использование бюджетных средств. Так функции Антимонопольного комитета Украины, Государственной финансовой инспекции Украины и Государственной казначейской службы Украины были переданы Управлению Федеральной антимонопольной службы по Республике Крым и городу Севастополю, Финансовой инспекции Республики Крым и Управлению Федерального казначейства по Республике Крым соответственно. Также изменился и веб-портал уполномоченного органа по вопросам закупок — функционирует «Веб-портал Министерства экономического развития и торговли Республики Крым «Государственные закупки в Республике Крым» [8].

В рамках данного процесса 9 июля 2014 года было принято Постановление Совета министров Республики Крым № 190, которым было утверждено Положение о закупке товаров, работ и услуг на территории Республики Крым в переходный период. [2] Этим же Постановлением Совета министров Республики Крым было отменено ранее действовавшее на территории Крыма Постановление № 1844–6/14 от 26.03.2014 г. Наибольший интерес в указанном положении представляет пункт 3 раздела 2 «Сфера применения настоящего положения», закрепляющий перечень случаев на которые действие данного положения, и как следствие, действующего законодательства о государственных и муниципальных закупках не распространяется. Важно отметить и то, что закрепленный перечень, изначально содержащий 36 позиций, постоянно пополняется новыми положениями исключающими проведение конкурентных закупок. Так, Постановлением Совета министров Республики Крым от 28 января 2015 года № 19 «О внесении изменений в Постановление Совета министров Республики Крым от 09 июля 2014 года № 190» в перечень добавляется пункт 49: «закупка дополнительных мощностей дизель-генераторных установок, обеспечивающих энергоснабжение инфраструктурных и социально значимых объектов в случае ограничения притока электрической энергии и мощности со стороны смежных энергосистем» [3].

Существующая в Российской Федерации система бюджетных учреждений была сформирована в иных социально-экономических условиях. Эта система, несмотря на реформы и преобразования, функционирует в отрыве от современных подходов к развитию государственного и муниципального управления, от принципов оптимальности,

эффективности и достаточности предоставления государственных и муниципальных услуг. Придя к выводу о том, что органы публичной власти просто осуществляют содержание существующей системы бюджетных учреждений вне зависимости от объема и качества оказываемых ими услуг, на федеральном уровне было решено приступить к комплексному совершенствованию правового положения государственных и муниципальных учреждений, а также организации предоставления государственных (муниципальных) услуг и исполнения государственных (муниципальных) функций. Решить указанные задачи возможно с помощью Федерального закона от 08.05.2010 N83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». [4] Этот закон направлен на повышение эффективности предоставления государственных и муниципальных услуг при условии сохранения либо снижения темпов роста расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы на их предоставление за счет создания условий и стимулов для сокращения внутренних издержек учреждений и привлечения ими внебюджетных источников финансирования, а также для оптимизации подведомственной сети исполнительных органов всех уровней публичной власти. Несмотря на наметившиеся коренные преобразования в социально-культурной сфере, некоторые вопросы остаются нерешенными. Так, необходимо рассмотреть проблемы реформирования бюджетного обеспечения в сфере образования, поскольку на финансирование раздела бюджетной классификации Российской Федерации 0700 «Образование» направляется до 30% от общего объема расходов консолидированного бюджета РФ. [5] Кроме того, переход на новые формы хозяйствования автономных и бюджетных учреждений связан с финансовыми, организационными, кадровыми и психологическими изменениями. Следует отметить, что вид деятельности учреждений диктует специфику их развития, поэтому нельзя сравнивать проблемы перехода к автономии учреждений, например, в здравоохранении и образовании. Первая проблема состоит в том, что в настоящее время и на федеральном уровне, и на уровне субъектов не с полной ответственностью подходят к формированию ведомственного перечня услуг, который, видимо, рассматривается как ненужная формальность. Однако с реализацией норм Федерального закона от 08.05.2010 N83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» [6] (далее — Закон N83-ФЗ) небрежность в составлении перечня услуг может привести к серьезным последствиям для системы образования. Перечень услуг — это основа для формирования задания, следовательно, и основа для финансирования. Если услуги нет в перечне или она сформулирована в общем разделе «Образование» без учета особенностей, то невозможно будет на законных основаниях ее профи-

нансировать. Чем более детально будет проработан этот перечень для подведомственных учреждений, тем проще будет реализовать нормы закона [6].

Рассмотрим это на примере. Институт повышения квалификации при региональном государственном вузе получает задание на повышение квалификации работников образования (услуга — «повышение квалификации»). Но институт занимается еще и переподготовкой специалистов, а также ведет определенную научно-исследовательскую работу. Если эти виды услуг не попали в перечень, то формально они и не могут быть профинансированы, т.е. на них не может быть сформировано государственное задание. Учредитель имеет право ограничить финансирование института только частью средств, направляемых на повышение квалификации. Касательно общеобразовательных учреждений (например, если в перечень услуг не попадет «услуга по предоставлению коррекционного образования»), сложности могут возникнуть с финансированием коррекционных классов. Повышенное финансирование данных классов (более высокая стоимость норматива, следовательно, и расчетно-нормативных затрат для формирования задания) является нарушением, так как оснований для этого нет, и это может быть расценено контролирующими органами как финансирование необеспеченных полномочий. Еще сложнее ситуация обстоит с дошкольными образовательными учреждениями (ДОУ). В услуге должно быть отражено обучение, воспитание и содержание детей в ДОУ. В противном случае расходы, которые не связаны с обучением детей в детских садах, могут быть отнесены к дополнительным услугам и их финансирование за счет бюджетных средств будет невозможно, так как на них нельзя будет сформировать муниципальное задание. Следовательно, эта услуга (как дополнительная) относится к платным услугам [11].

В связи с этим уже на стадии формирования ведомственного перечня услуг органы государственной власти и местного самоуправления должны четко разделить, какая услуга является обязательной (предоставляется за счет средств бюджета и включена в государственное (муниципальное) задание), а какая — дополнительной, т.е. необязательной (должна оказываться за плату). Вторая проблема заключается в том, что фактическое неравенство в расходах бюджетных учреждений является слабым местом в определении стоимости услуг. До тех пор, пока бюджет планировался по фактически сложившимся расходам, проблема разной удельной стоимости бюджетной услуги, которая оказывается учреждениями, не рассматривалась. Однако, как только речь заходит о некоторой общей стоимости услуги, то возникает проблема финансового обеспечения разного уровня бюджетных расходов. Например, если школа, рассчитанная на 1 000 учащихся, заполнена на 2/3, то и удельные расходы, и стоимость услуги там будут выше, чем в школе, заполненной на 100%. [7] В связи с требованием законодательства учитывать стоимость услуги многие регионы в качестве стоимости услуги записывали фактические удельные расходы

по учреждениям, т.е. фактические расходы учреждений делились на число получателей услуги. При таком подходе услуга формально существовала, но на качество услуги это никак не отражалось. Более того, анализ фактических расходов свидетельствует о том, что бюджетные учреждения, оказывающие одну и ту же услугу, практически всегда будут иметь различные удельные расходы, т.е. стоимость будет индивидуальной. Формально для такого неравенства часто нет оснований ни в региональном, ни в муниципальном законодательстве, но такое неравенство складывалось годами и при существовавшем сметном порядке планирования воспроизводилось ежегодно. Эта проблема не решалась много лет при реализации принципа подушевого финансирования [11].

Для решения указанной проблемы необходимо иметь серьезное обоснование для объявления определенной величины удельных расходов в качестве расчетно-нормативных затрат для оплаты сформированного государственного (муниципального) задания бюджетному учреждению. Также возникает вопрос о том, что будет являться основой расчетно-нормативных затрат. Приказ Министерства финансов РФ от 22.10.2009 N105н «Об утверждении Методических рекомендаций по определению расчетно-нормативных затрат на оказание федеральными органами исполнительной власти и (или) находящимися в их ведении федеральными государственными бюджетными учреждениями государственных услуг (выполнение работ), а также расчетно-нормативных затрат на содержание имущества федеральных государственных бюджетных учреждений» предлагает несколько методов определения расчетно-нормативных затрат: нормативный, структурный и экспертный. [8]

Формально в приказе говорится о том, что предпочтительнее нормативный метод, при невозможности его применить — структурный (как в случае определения прочего персонала как доли от основного), экспертный, который практически может не отличаться от индивидуального. В то же время в Минфине России доминирует мнение, что нормативы финансового обеспечения государственного задания могут быть индивидуальными. Причем формульные нормативы ставятся только как цель. А до этого индивидуальные нормативы корректируются региональными коэффициентами, групповыми нормативами и поправочными коэффициентами. Таким образом, формально от субъектов не будут требовать определения стоимости услуги при использовании только нормативного или формульного подхода. Определив общие для сферы образования проблемы, становится возможным выявить особенности дошкольного, общего, дополнительного и высшего образования, а также коснуться наиболее важных вопросов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Основные проблемы в области повышения финансовой эффективности деятельности, с которыми сталкиваются учреждения дошкольного образования, можно разделить на несколько групп. Первая группа проблем — кадровые проблемы. До

настоящего времени детские сады и школы в большинстве случаев не имели в своем штате собственных бухгалтеров, экономистов. Руководители этих учреждений имеют профильное педагогическое образование, поэтому любые вопросы, связанные с формированием и использованием собственных денежных фондов, вызывают у них затруднения, что, безусловно, тормозит развитие предпринимательской активности и снижает возможность зарабатывания дополнительных средств. Вторая группа — проблемы законодательные. Прежде всего они связаны с недостаточно четкой формулировкой образовательной услуги. Разногласия возникают не только по времени предоставления услуги, но и по ее содержанию. Так, например, по-разному трактуется понятие услуги по дошкольному воспитанию. Одни органы местного самоуправления указывают, что все время пребывания ребенка в детском саду является временем услуги (с 7 до 19 ч). При таком подходе у детских садов не остается времени для дополнительных занятий с детьми. В такой ситуации детский сад может предлагать эти услуги только детям, не посещающим данное учреждение, или в выходные дни (например, занятия в кружках или пребывание ребенка в группе на несколько часов). В таких условиях активно развиваться могут только услуги, которые направлены на повышение уровня родителей по воспитанию детей. В некоторых детских садах предлагаются психологические консультации для родителей, организация празднования дней рождения или услуги, связанные с бытовым обслуживанием [12].

Существуют примеры, когда в детском саду предлагается услуга по стирке испачканной во время прогулки одежды детей. В других муниципалитетах были проведены расчеты по соответствию санитарным нормам времени пребывания ребенка в саду и его занятости во время базового цикла, и на их основе было принято решение о том, что каждому ребенку можно предоставить в течение одного дня не более двух дополнительных образовательных услуг (при этом эти занятия не должны дублировать занятия базового цикла, которые проводились в течение дня). При таком подходе возможности учреждения возрастают, но тоже весьма ограничены, так как программа базового цикла ежедневно имеет большое количество разнообразных занятий в соответствии с основными правилами деятельности учреждения (необходимо постоянное переключение ребенка на разные виды деятельности). Таким образом, складывается ситуация, при которой возможности для получения дополнительных денежных средств детскими садами зависят от той трактовки законодательного акта, которую им предложит учредитель и собственник имущества. В среднем образовании также необходимо выделить некоторые проблемы. Первая группа вопросов в финансовом обеспечении общеобразовательных учреждений связана с исследованием сущностных процессов реформирования системы общего образования и изменением финансовых отношений, с выявлением наиболее значимых принципов разграничения расходных полномочий, а также с механизмом распре-

деления затрат для расчета норматива. Первостепенное значение при разграничении предметов ведения между уровнями государственной власти должен иметь принцип ареала доступности общественного блага для потребителей. Реализация этого принципа в сфере общего образования должна осуществляться муниципалитетом. В России этот принцип на уровне муниципального образования применяется ограниченно, что подтверждается закрытием малокомплектных школ и реализацией транзитного проекта «Школьный автобус» [10].

Следующим принципом при разграничении расходных полномочий является принцип территориального соответствия. В государстве в большинстве случаев действует правило, согласно которому финансировать задачу должен тот уровень власти, который обладает компетенцией по ее осуществлению. Поэтому более справедливым решением является принцип финансирования в соответствии с правом законодательства, который подразумевает, что тот, кто принимает решения, и должен финансировать их осуществление. Разграничение расходных обязательств в России в сфере образования между уровнями публичной власти в настоящий момент осуществляется следующим образом: на муниципальный уровень возложены полномочия по дошкольному и дополнительному образованию; расходные обязательства в сфере общего образования разделены на две составляющие (финансовое обеспечение учебного процесса в форме субвенций возложены на региональный бюджет, а организация предоставления общедоступного и бесплатного общего образования — на органы местного самоуправления); за региональным уровнем закреплены обязательства по предоставлению начального и среднего профессионального образования и социальной защите детей-сирот; расходные обязательства по финансовому обеспечению льгот отдельным категориям граждан закреплены за тем уровнем власти, который эти льготы устанавливает; полномочия по предоставлению льгот и выплат работникам системы образования закрепляются за учредителями. Задачи общественного характера должны по возможности разграничиваться в соответствии с принципом неделимой ответственности. Только в этом случае может быть реализован одновременно принцип территориального соответствия, подразумевающий разграничение как предметов ведения и расходных полномочий, так и доходных источников, необходимых для их осуществления. Независимо от того, какие предметы ведения относятся к компетенции местного уровня власти, осуществляться они должны по возможности самостоятельно [9].

Одним из основных направлений бюджетной реформы является отказ от финансирования бюджетных учреждений и переход к финансированию оказываемых ими услуг на основе нормативно-подушевого финансирования (НПФ). Этот показатель используется не для расчета общей суммы расходов на образование, а для распределения заданного объема ассигнований между бюджетополучателями — «деньги следуют за учеником». В соответ-

ствии с действующим законодательством региональные органы власти за счет регионального бюджета обязаны финансировать все закрепленные за ними расходные полномочия в сфере общего образования в полном объеме. При расчете нормативов на финансирование реализации основных общеобразовательных программ затраты подразделяются на две группы (по степени их участия в предоставлении услуги): затраты на оказание образовательной услуги и затраты на содержание имущества. В затратах на оказание услуги выделяются две подгруппы: затраты, непосредственно связанные с оказанием услуги, и затраты на общехозяйственные расходы. Такая группировка затрат необходима в целях повышения эффективности расходования бюджетных средств (необходимо отделить затраты, направленные непосредственно на получение результата, от других видов затрат) [9].

В составе финансовых затрат выделяют следующие группы: — нормативные затраты на оплату труда и начисления на выплаты по оплате труда персонала, принимающего непосредственное участие в оказании муниципальной услуги; — нормативные затраты на приобретение материальных запасов, потребляемых в процессе оказания муниципальной услуги; — иные нормативные затраты, непосредственно связанные с оказанием муниципальной услуги (за исключением затрат на содержание имущества). Распределение затрат, связанных с расходами на коммунальные услуги (за исключением нормативных затрат, отнесенных к нормативным затратам на содержание имущества), не вполне корректно. Так, в составе нормативных затрат на коммунальные услуги, связанных с финансированием учащихся, включены: — нормативные затраты на потребление горячей и холодной воды, на услуги водоотведения в размере 100%; — нормативные затраты на потребление тепловой энергии в размере 50% от общего объема затрат на оплату указанного вида коммунальных платежей; — нормативные затраты на потребление электрической энергии в размере 90% от общего объема затрат на оплату указанного вида коммунальных платежей. Оставшиеся 50% затрат на потребление тепловой энергии и 10% затрат на потребление электрической энергии должны финансироваться из местного бюджета в составе нормативных затрат на содержание имущества муниципального учреждения. [9] Такое деление затрат по коммунальным услугам вызывает вопрос, почему затраты на потребление горячей и холодной воды полностью включаются в стоимость норматива на содержание учащегося, а остальные — в определенной доле? И если с разделением затрат по электрической энергии условно можно было бы согласиться, так как затраты на освещение связаны с обеспечением учебного процесса (электричество потребляется только в момент проведения занятий, хотя потребление электроэнергии не зависит от количества учеников в классе), то в отношении отопления разделение затрат является дискуссионным. Независимо от проведения занятий или их отсутствия здание все равно будет отапливаться (на-

пример, в зимние каникулы). Можно предположить, что если эти затраты полностью передать на финансирование из местного бюджета, то в связи с ежегодным ростом тарифов на коммунальные услуги пришлось бы регулярно пересчитывать размер дотаций муниципальным образованиям, поскольку собственные доходы во многих местных бюджетах практически отсутствуют. Но в то же время следует заметить, что если затраты на электроэнергию покрываются из регионального бюджета, то у органов местного самоуправления отсутствуют стимулы к внедрению энергосберегающих технологий. Деление затрат на две группы экономически необоснованно и противоречит теории финансового менеджмента и принципу неделимой ответственности [10].

Однако воспользоваться положительными нововведениями Закона №83-ФЗ смогут далеко не все ДШИ. Можно отметить несколько проблем, ставящих эти школы в особые условия. Первое — правовой статус ДШИ. Закон №83-ФЗ направлен на совершенствование правового положения государственных (муниципальных) учреждений. А поскольку ДШИ уже два десятка лет существуют в неопределенном правовом статусе и при противоречивом законодательстве, то необходимо сначала определить их статус. В настоящий момент не совсем понятно, как ДШИ формировать государственное (муниципальное) задание, когда самые главные составляющие задания (содержание и объем образовательных программ, отраженные в действующих учебных планах) закреплены рекомендательными письмами Министерства культуры РФ и носят примерный характер. Исходя из этого вполне предсказуемо желание некоторых учредителей изменить учебные планы в сторону сокращения. Такого рода оптимизация образовательного процесса губительна для школ, поскольку подрывает основу реализуемых ими образовательных программ — сложившийся комплекс предметов и объем часов, необходимых для успешного и качественного освоения программы. Второе — неясный метод определения нормативных затрат. В большинстве регионов не разработаны нормативы финансирования, нормативный метод практически не используется [10].

Мониторинг подушевого финансирования в ДШИ Российской Федерации, проведенный в 2010–2012 гг. федеральным государственным учреждением «Научно-методический центр по художественному образованию», свидетельствует, что разница в финансировании в расчете на одного учащегося в школах искусств России может достигать десятков раз. [10] Таким образом, в отсутствие объективных экономических подходов ситуация при переводе школ в новый формат может сохраниться.

Следовательно, федеральные государственные требования будут едины для всех, а стоимость образовательных услуг, оказываемых в соответствии с этими требованиями, принципиально разной. Третье — нерешенный вопрос о частичных платных услугах. К большим сложностям, испытываемым ДШИ по поводу правомерности привлечения средств родителей (добровольных пожертвований, целевых взносов), добавляются вопросы, возникающие по поводу частичной платы за услуги, которые оказываются в рамках основной деятельности. Иными словами, теперь средства родителей «как плата за обучение» могут быть источником дохода ДШИ. Но в действующем законодательстве пока ничего не изменилось. Существует только такая формулировка, как «добровольные пожертвования». И у директоров опять возникают вопросы о легитимности привлечения родительских средств. Четвертое — отсутствие критериев результативности деятельности ДШИ [10].

Подобно подавляющему большинству бюджетных учреждений в образовании в структуре научно-технического потенциала России также доминируют учреждения, финансируемые из бюджета, — на их долю приходится около 47% от общего числа организаций, выполняющих исследования и разработки. [11] Предпринимаемые в последнее десятилетие меры по повышению эффективности бюджетного сектора науки были направлены на оптимизацию состава и структуры научных учреждений, формирование структур, устраняющих разрыв между отдельными звеньями исследовательского цикла (научно-образовательные центры, учебно-инновационные комплексы и т.д.). Эффективность нового хозяйственного механизма планирования и финансирования государственных научных учреждений в рамках государственных заданий на выполнение НИОКР по субсидиям во многом зависит от качества государственного планирования и управления научно-техническим развитием. Можно отметить, по крайней мере две причины, учитывая которые необходимо проводить оценку качества планирования и управления НИОКР в ходе проводимой реформы: 1) повышение ответственности и подотчетности (как учредителей, так и подведомственных научных организаций) [12].

На новом этапе экономических и социальных реформ в России предусматривает в качестве приоритетных направлений государственных расходов инвестиции на поддержание систем жизнеобеспечения населения страны. Расходы на образование являются именно такими инвестициями, поскольку развитие всех отраслей экономики напрямую зависит от уровня образованности.

Литература:

1. Об особенностях осуществления государственных закупок на территории Республики Крым в переходный период: Постановление Совета министров Республики Крым от 26.03.2014 г. № 1844–6 /14
2. Об утверждении Положения о закупке товаров, работ и услуг на территории Республики Крым в переходный период: Постановление Совета министров Республики Крым от 09.07.2014 г. № 190

3. О внесении изменений в Постановление Совета министров Республики Крым от 09 июля 2014 года № 190: Постановление Совета министров Республики Крым от 28 января 2015 года № 19
4. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ
5. Абанкина, И. В. Бюджетное финансирование образовательных учреждений: структура и источники денежных средств // Вопросы статистики. — 2006. — № 7 — С. 45
6. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 31.12.2014) // Российская газета. 2013. 12 апреля.
7. Озерова, М. Н. Источник финансирования образовательного учреждения // Учет в сфере образования. — 2005. — № 3. — С. 11
8. Балыхин, Г. А. методические основы привлечения внебюджетных средств в образовательную систему // Экономика образования. — 2005. — № 2. — С. 5
9. Башкина, Г. В. Внебюджетное финансирование школы // Справ. рук. образовательного учреждения. — 2007. — № 10. — С. 19
10. Савицкая, Е. Финансирование общего среднего образования в России // Рос. образование. — 2008. — № 6. — С. 15
11. Беляков, С. А. Финансовая устойчивость вузов // Образовательные технологии. — 2008. — № 4. — С. 50
12. Семеко, Г. В. Сдвиги в структуре финансирования высшего образования // Экономика образования. — 2004. — № 1. — С. 63

риски, связанные с нематериальными активами хозяйствующего субъекта: идентификация и управление

Пителинский К. В., кандидат технических наук, доцент

Московский финансово-экономический институт

Берёза Артур Олегович, магистрант

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Москва)

В настоящее время сложившаяся в РФ социально-экономическая ситуация настоятельно требует увеличения доли финансирования реальных секторов экономики путем поддержки отдельных высокотехнологичных предприятий и перспективных проектов. Хозяйствующие субъекты в условиях рыночной экономики, при осуществлении своей деятельности исходят из критерия получения максимальной прибыли в условиях неопределенности и, следовательно, риска.

Успех лица принимающего решения сильно зависит от понимания и отношения к риску. Риск предпринимательской и коммерческой деятельности — важная составная часть теории и практики управления. Финансовые риски — случайные риски, где возможен положительный или отрицательный результат (т.е., вероятность наступления ущерба от ведения рискованных операций). Риск предпринимателя, направлен на получение результатов нестандартными методами, преодоление психологических барьеров, консерватизма с помощью инноваций. Для ситуации с риском характерны: вероятность возникновения убытков, вероятность получения дополнительной прибыли, известные вероятности исходов и ожидаемые результаты, наличие решений-альтернатив, случайность события (исхода).

При наличии риска и связанных с ним финансовых, моральных и др. потерь возникает потребность в управлении риском. Алгоритм процесса циклического управления риском в комплексной (т.е., содержащей подсистемы) экономической системе дан ниже (см. табл. 1).

Активное применение экономико-математических методов позволяет провести количественный и качественный анализ экономических явлений, дать количественную оценку значениям риска и неопределенности и выбрать их оптимальное решение для конкретной экономической ситуации. При этом математические методы и имитационные модели позволяют описать различные хозяйственные ситуации и оценить влияние на них управленческих решений, обходясь при этом без проведения ресурсоемких натуральных экспериментов.

Риск — вероятностная категория, отчего его оценки используются математические аппараты теории вероятностей и эконометрики, а при их алгоритмической реализации — методы статистического моделирования (методы Монте-Карло). Кроме того, возможно использование методов теории игр и математического программирования. Перспективным также представляется применение метода анализа иерархии (метода Т. Саати) и соответствующих этому классу моделей нечетких оценок, получаемых

Таблица 1. Алгоритм циклического управления риском

№ п/п	Состав действия
Шаг 1	Идентификация (качественная оценка) системного риска и его количественная оценка;
Шаг 2	Выбор метода минимизации риска в рассматриваемой (под)системе;
Шаг 3	Выбор управленческого решения по минимизации риска;
Шаг 4	Реализация управляющего воздействия на риск;
Шаг 5	Мониторинг результатов управляющего воздействия на риск;
Шаг 6	По итогам мониторинга — возврат к шагам 2, 3, 4 или 7;
Шаг 7	Завершение цикла управления

от экспертов при оценке ключевых показателей эффективности экономических систем.

Имитация — один из методов, который часто применяют для решения практических проблем экономики, ибо она полезна для выявления связей между количественными и качественными переменными (при наличии факторов неопределенности и рисков и неполных знаниях о структуре изучаемого объекта/процесса и в условиях турбулентности). Применяя имитацию, идут от реалий объекта к его имитационной модели, далее — к результатам имитации, а затем уже — и к численному решению. Комбинация имитации со средствами поддержки принятия решений (например, с нейронными сетями), ведет к повышению эффективности процесса принятия решений (сокращению времени на его реализацию и повышению их качества).

Разумеется, для анализа больших массивов разнородной информации и при розыгрыше редких явлений, для которых не накоплена статистически значимая выборка, приходится активно использовать реализованные в виде специализированного программного обеспечения имитационные модели поиска оптимальных решений с помощью нейронных сетей и генетических алгоритмов. Все большую популярность находят и специализированные в рамках своей предметной области системы поддержки принятия решений на основе искусственного интеллекта — продукционные модели,

семантические сети (в т.ч., и байесовские), фреймовые структуры и др.

В стоимости предприятий растет доля нематериальных активов, эффективное управление которыми становится значимым из-за усиления роли инноваций, интеллектуальных ресурсов и ИТ-технологий и др., аспектов, формирующих конкурентоспособные бизнес-процессы.

Гудвилл — совокупность элементов бизнеса или персональных качеств, стимулирующих клиентов обращаться именно к данному источнику товаров/услуг, приносящих прибыль предприятию, сверх той, которая требуется для получения разумного дохода на все остальные активы (включая доход на его идентифицируемые и на отдельно оцениваемые нематериальные активы). Оценка гудвилла как нематериального актива, формирующего конкурентное преимущество хозяйствующего субъекта и иногда составляющего значимую часть от стоимости бизнеса (см. табл. 2) становится актуальной.

Обычно дополнительная прибыль есть синергетический эффект от сложения влияния гудвилла бизнеса (собственно предприятия) и персонального гудвилла. В табл. 3. приведен обзор методов оценки гудвилла.

Условия, в которых функционируют банки и иные кредитные учреждения, формируют угрозы их существованию и экономические риски их деятельности. Стабильность функционирования и эффективная финансово-экономическая деятельность банка — результат обеспечения его

Таблица 2. Цели мероприятий по оценке гудвилла

Цели оценки гудвилла	Состав мероприятий
Обеспечение привлекательности инвестирования	Привлечение инвесторов, явное обозначение ценности предприятия/организации
Определение доходности гудвилла	Выяснение, какая часть прибыли получена сверх той, которая была бы заработана, если не было бы положительного гудвилла
Оценка и минимизация нанесенного деловой репутации ущерба	Парирование диффамационных атак в СМИ на деловую репутацию
Оценка сложившейся деловой репутации	Перманентный мониторинг динамики состояния деловой репутации
Оптимизация реализации поглощения/слияния	Анализ динамики состояния деловой репутации взаимодействующих сторон
Составление финансовой отчетности по стандартам МСФО	Ежегодный тест приобретенного гудвилла на предмет его обесценения
Управление деловой репутацией	Выработка стратегии построения имиджа и репутации и их корректировки на заданном горизонте планирования

экономической безопасности (т.е., обеспечение отсутствия недопустимого риска при ведении предприятием/ организацией экономической деятельности). В табл. 4 даны категории рисков для кредитной организации.

Таблица 3. Состав мероприятий по оценке гудвилла

Метод оценки Гудвилла	Состав мероприятий
Аналитический метод оценки деловой репутации	Неявные элементы нематериальных активов почти/совсем не показываются в бухгалтерском учете, поэтому нужно вычисление этих активов. Ряд элементов имеет стоимость лишь при их объединении. Указывает на внутреннее происхождение деловой репутации, но сложен для анализа и расчета
Бухгалтерский метод	Применяется лишь при покупке предприятия, когда цена покупки превышает стоимость материальных и нематериальных активов, стоящих на балансе — тогда разницу приписывают стоимости гудвилла. Помогает оценить гудвилл и др. неидентифицируемые нематериальные активы по методу «большого котла»
Метод избыточных прибылей	Основан на допущении, что избыточные прибыли приносят предприятию не отраженные в балансе нематериальные активы, обеспечивающие доходность на активы и на собственный капитал, выше среднеотраслевого уровня. Предполагает явное сопоставление уровней прибыльности оцениваемого предприятия и др. предприятий-аналогов отрасли с последующей капитализацией, необъяснимой влиянием материальных активов разницы между ними
Оценка деловой репутации по деловой активности	Показатель деловой активности — объем продаж (обычно за последние три года), к которому применяют коэффициент-множитель оценки деловой репутации. Оценивать деловые активы предприятия только по объему продаж сложно — надо знать и финансовые результаты его деятельности

Таблица 4. Состав рисков хозяйствующего субъекта

Вид риска	Состав риска
Кредитные риски	Риск невыполнения в полной мере и в срок контрагентом своих обязательств. Существуют у банков, у предприятий, имеющих дебиторскую задолженность и у организаций, работающих на рынке ценных бумаг
Организационные риски	Риски, связанные с внутренней организацией работы организации
Рыночные риски	Риски, вызванные турбулентностью экономической конъюнктуры
Технико-производственные риски	Экологический, возникновения аварий, пожаров, поломок; нарушения функционирования объекта из-за ошибок при его проектировании и монтаже, строительные риски и др.
Юридические риски	Риски потерь, из-за того, что нормы законодательства не были учтены или изменились за период сделки; риск несоответствия законодательств разных стран; риск некорректно составленной документации и др.
Организационные риски	Связаны с бизнес-процессами в организации

Одним из способов обеспечения экономической безопасности субъекта экономики является повышение конкурентоспособности предлагаемых им продуктов и услуг. Конкурентоспособность банка — потенциальные и реальные возможности сформировать положительный имидж его как надежной и современной кредитной организации, отвечающей всем запросам клиентов, способной создавать и продвигать на рынок конкурентоспособные продукты/услуги. Конкурентоспособность услуг в банковской сфере — система качественных и стоимостных показателей услуг банка, удовлетворяющих реальные и потенциальные потребности потребителей банковских услуг и обладающая превосходством над услугами конкурентов. Конкурентоспособность услуг банка определяется свойствами услуги,

спецификой ее потребителей и качеством услуг от конкурентов.

Банк подвержен влиянию как общих рисков, свойственных хозяйствующим субъектам, так и рисков, связанных со спецификой его деятельности. Специфика риска банковских операций в том, что степень риска, которую принимает банк на себя, сильно зависит от степени риска, прямо или опосредованно получаемого от его клиентов. Чем выше степень риска бизнеса клиентов банка, тем выше и риск, подстерегающий банк, при работе с этими клиентами.

Предупреждение и снижение рисков становятся все более востребовано банковской теорией и практикой. Банковские риски являются социально ответственными процессами, ибо банки рискуют не только собственными,

но и, главным образом, заемными ресурсами, отчего последствия могут быть весьма плачевными.

Особенности конкурентоспособности в банковской среде определяются спецификой банковских услуг: непостоянством их качества и неотделимостью от персонала, неосязаемостью, несохраняемостью и др. С помощью имущественных договорных отношений нематериальные банковские услуги приобретают зримые черты. Реализация банковских услуг связана и с использованием различных форм денег (наличные, безналичные и расчеты), а оказываемые банком услуги носят комплексный характер (например, зависят от времени).

Для банковских продуктов/услуг к критериям конкурентоспособности можно отнести: простота получения

услуги; доступность информации о банковском продукте/услуге; качество обслуживания клиентов; наличие/отсутствии продуктов-заменителей у банков-конкурентов; наличие пакета дополнительных услуг; тарифную политику банка.

Надежность банка определяет его имидж и тем самым формирует гудвилл (как его важный нематериальный актив). На надежность банка влияют следующие факторы: качество обслуживания клиентов, доступность (наличие сети филиалов), применение информационно-коммуникационных технологий. При этом во фреймы (информационно логические структуры) «конкурентоспособность банка» и «конкурентоспособность услуги банка» входят зависящие друг от друга факторы (см. табл. 5 ниже).

Таблица 5. Принципы информационных конструкций, связанных с понятием «конкурентоспособность»

Фрейм «конкурентоспособность банка»	Фрейм «конкурентоспособность услуги банка»
Макроэкономические показатели (ВВП на душу населения, % инфляции, динамика доходов и расходов домохозяйств и др.); Наличие потенциальной клиентуры; Потребительские предпочтения; Уровень конкуренции в банковском секторе	Быстрота получения услуги банка; Доступность информации о продукте/услуге; Наличие пакета дополнительных услуг; Наличие/отсутствие продуктов-заменителей у банков-конкурентов; Тарифная политика банка

После получения качественной информации об конкурентном состоянии финансового рынка, инвесторы проводят анализ конкурентной позиции банка на рынке, используя модельные соотношения и специализированное программное обеспечение, количественно описывающие конкурентоспособность банка и его продуктов/услуг.

Киберпреступность наносит экономический и репутационный урон банкам и частным организациям. На сбор информации о конкурентах — их нематериальных активах, промышленных технологиях, ноу-хау (в т.ч., и о составляющих гудвилла) хозяйствующими субъектами тратятся большие финансовые, человеческие и временные ресурсы. Утраченную информацию сложно воспроизвести, ибо слишком велики израсходованные ресурсы, утрачены носители информации, ограничено время восстановления информации и др. [Пителинский, Гринман, Хачатрян 2012, Пителинский, Гринман 2012].

Утрата нематериальных активов сводит на нет затраченные средства и может исключить возможность окупаемости инвестиций в разработки. С позиции будущих доходов предприятия, потеря информационной защиты делает ее деятельность прозрачной и предсказуемой для конкурентов и др. недружественных субъектов, т.е., уязвимой. Понимание планов, стратегии и модели поведения конкурента, сведения о его клиентах, связях и взаимоотношениях с поставщиками, покупателями и др. организациями — основа для нейтрализации конкурирующего экономического субъекта.

В кредитной сфере РФ возникли государственные и коммерческие компании — Бюро Кредитных Историй

(далее — БКИ), профиль деятельности которых — сбор, хранение и обработка данных о кредитах, когда-либо выданных юридическим и физическим лицам (см. табл. 6). Также БКИ обмениваются между собой сведениями о проблемных кредитах.

Банки в режиме реального времени посылают информацию о всех поступивших к ним заявлениях на получение кредита от заемщиков — так все бюро кредитных историй БКИ постоянно пополняют свою БД. Также, БКИ гарантируют своевременную подачу кредитных отчетов о заемщиках по запросу банка, а банк, в свою очередь, обязан по требованиям БКИ вовремя давать нужную ему информацию [Пителинский, Антипенкова 2014, Пителинский, Антипенкова, Титов 2014, Пителинский, Титов 2014].

Для повышения эффективности функционирования предприятий и устранения всех вышеперечисленных рисков, создаются интегрированные системы безопасности для защиты ресурсов субъектов экономики, объединяющие функциональные возможности систем аппаратной и программной защиты информационных потоков, организационно-правовых и технических мероприятий [Пителинский, Синьковский, Улуян, Берёза 2015]

Для накопления информации нужны ресурсы — финансовые, человеческие, временные. Некоторую информацию нельзя воспроизвести из-за значительности затраченных временных и человеческих ресурсов, утраты носителей или ограниченности времени на ее воспроизводство. При сборе сведений о промышленных технологиях, ноу-хау хозяйствующим субъектами тратятся большие ресурсы. Информационная безопасность техно-

Таблица 6. Принципы работы бюро кредитных историй

Принцип	Состав принципа
Безопасности	Вся информация, собранная и распространяемая между БКИ и банком секретной информации, есть банковская тайна, защищаемая специальными средствами и мероприятиями от несанкционированных действий третьих лиц
Достоверности	Организации, дающие информацию в БКИ, отвечают за ее правильность и достоверность. БКИ отвечает лишь за правильную обработку данных, точное и своевременное размещение информации в БД
Нейтральности	Информация, являющая собой коммерческую тайну не разглашается и не раскрывается (как и название ее давшего банка)
Сотрудничества	Информация доступна участникам, регулярно предоставляющим данные о кредитной истории своих клиентов

логии производства (ИБТП) значительно влияет на стоимость предприятия и относится к нематериальной ее составляющей. ИБТП представляет стоимость экономического субъекта — неотъемлемое свойство собственных знаний и разработанных/приобретенных бизнес-процессов как реально обеспечивающих конкурентное преимущество при минимизации организационных и др. рисков.

Из соображений, изложенных выше, становится ясно, что любая оригинальная технология, обеспечивающая ее владельцу какое-либо конкурентное преимущество над конкурентами, является ценной и имеет определенную

стоимость. Следовательно, в рамках ИБТП необходимо вводить комплексную систему охранных (организационно-правовых, программно-математических и инженерно-технических) мероприятий.

Поднятая в статье тематика представляется авторам весьма актуальной, особенно на фоне длительного спада экономики РФ, вызванного рядом системных причин (кумовство, коррупция, некомпетентность управленческого аппарата, технологическая отсталость и отсутствие четкой законодательной базы), негативное влияние которых усугублено действием наложенных рядом стран секторальных санкций.

Литература:

1. Пителинский, К. В., Антипенкова А. А. Средства минимизации рисков субъекта экономики: информационная безопасность // Вестник московского института лингвистики. — № 2. — М.: Вестник московского института лингвистики. 2014, — С. 133–139.
2. Пителинский, К. В., Гринман И. Р., Хачатрян А. Ю. Особенности конфиденциальной информации — некоторые правовые аспекты // Межотраслевая информационная служба. Выпуск 2 (159). — М.: ВИМИ, 2012. — С. 13–18.
3. Пителинский, К. В., Синьковский А. В., Улуян А. А., Берёза А. О. Юридические основы защиты информации как основного нематериального актива в строительных организациях // Бухучет в строительных организациях. — М.: № 4 2015 — С. 60–67.
4. Пителинский, К. В., Титов В. Р. О правовых аспектах управления информацией и нематериальными активами предприятия // Вестник московского института лингвистики. — № 2. — М.: 2014, — С. 140–144.
5. Пителинский, К. В., Хачатрян А. Ю., Берёза А. О. Нарушения требований ПБУ 14/2007 о правах на нематериальные активы: последствия и минимизация рисков // Бухучет в строительных организациях. — М.: № 2 2015 — С. 79–88.

Влияние валютного риска на деятельность компании ОАО «АВТОВАЗ»

Посашкова Дарья Валерьевна, студент
Тольяттинский государственный университет

На сегодняшний день валютные риски остаются актуальной темой для ее изучения. Множество компаний выделяют данный вид риска как один из основополагающих для прогнозирования и формирования прибыли предприятия.

Одной из таких компаний является ОАО «АВТОВАЗ», которая осуществляет торговые операции и закупки, как на внутреннем, так и на внешнем рынке и соответственно подвергается влиянию курсов таких валют как доллар

и евро. В 2014 году предприятие решило частично перейти на закупку автокомпонетов за рубежом в целях повышения качества выпускаемых автомобилей, а также

оптимизации стоимости комплектующих изделий. Но случилось то, чего никто не ожидал, курсы валют резко возросли, данное изменение можно наблюдать из рисунка 1.

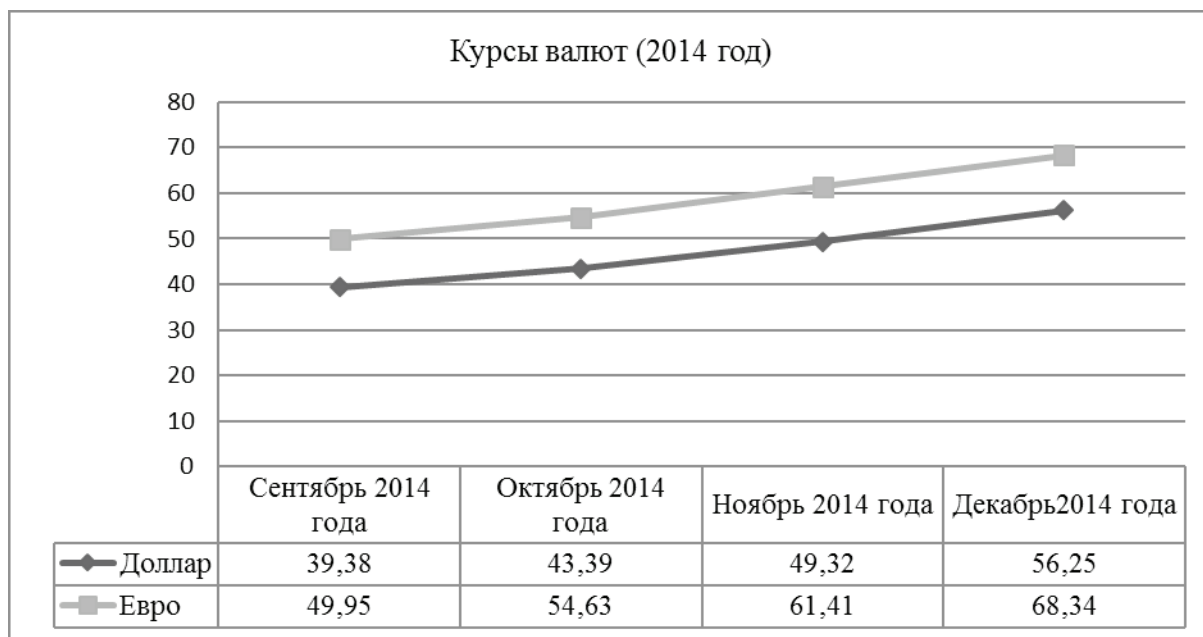


Рис. 1. Курсы валют 2014 год

Еще в сентябре 2014 года $1\$ = 39,38$ руб., тем временем как к концу года он составил 56,25 руб., что составило увеличение на 16,87 пункта. Такое же увеличение показала и другая иностранная валюта — евро +18,39 пункта. Данные скачки валют мы наблюдаем и по сегодняшний день.

Таким образом, крупнейший производитель легковых автомобилей, который на фоне ослабления рубля и снижения спроса на автомобильном рынке в 2015 году получил рекордный убыток 74 миллиарда рублей. Одним

из основных критериев ухудшения финансового состояния стала закупка импортных комплектующих в иностранной валюте. Повысив качество производства, предприятию соответственно пришлось повысить и себестоимость выпускаемой продукции за счет возросшего курса валюты, что негативно отразилось на прибыли компании.

Из сложившейся ситуации следует вывод о том, что скачки валютных курсов приводят к увеличению обязательств, номинированных в иностранной валюте, а также



Рис. 2. Методы управления валютным риском

к возрастанию соответствующих затрат, что в конечном итоге приводит к уменьшению чистой прибыли.

Данная компания считает влияние валютного риска значимым критерием развития и благосостояния общества. Для управления данным риском использует нефинансовый метод, хеджирование рисков изменения курсов иностранных валют на предприятии не применяется.

Для ограничения влияния валютных рисков ОАО «АВТОВАЗ» планирует методы управления, показанные на рис. 2.

Увеличение цен на комплектующие изделия приводит к удорожанию конечного продукта — автомобиля, что снижает спрос среди покупателей, а также показатели рентабельности ОАО «АВТОВАЗ». В данном случае компания осуществляет мониторинг последствий роста инфляции и возможности сокращения издержек для ми-

нимизации влияния данного фактора риска. Уровень инфляции в 25–30% в год предприятие считает критическим, но однозначного воздействия на деятельность компании он не осуществляет. С одной стороны он может привести к увеличению затрат предприятия, и как следствие, падению прибыли ОАО «АВТОВАЗ», с другой увеличение темпов роста приведет к обесценению реальной стоимости существующих рублевых обязательств, а также к росту потребительских цен на продукцию Общества, что позволит переложить часть бремени на потребителя продукции.

В целях снижения отрицательного влияния инфляции, компания проводит мероприятия по оптимизации издержек, контролирует рост себестоимости автомобилей, путем регулирования цен на закупаемые автокомпоненты, сокращает оборачиваемость дебиторской задолженности.

Литература:

1. Балабанов, И. Т. «Риск менеджмент» — Москва.: Финстатпром, 2012 г.
2. Каяшева, Е. В. Валютный риск: возможность его оценки и хеджирования в современных условиях // Финансы и кредит. 2011. № 27. С. 74–76.
3. Красавина, Л. Н. «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения» — Москва.: Финансы и статистика, 2011 г.
4. Непп, А. Н., Пономарева Е. С. Валютные риски: выявление влияние, прогнозирование и минимизация убытков // Проблемы анализа рисков. 2012. Т. 7. № 1. С. 6–18.

Особенности хеджирования валютных рисков в России

Посашкова Дарья Валерьевна, студент
Тольяттинский государственный университет

Особую актуальность проблема повышения волатильности на валютном рынке приобрела в связи со сложившимся кризисом в мировой экономике. Наиболее зависящими стали те российские компании результат финансово-хозяйственной деятельности которых зависит от курса валют, это компании экспортеры и импортеры.

Россия, одна из тех стран, чья доля поставок экспорта находится на 11 месте в мире по объему отправленной продукции за рубеж. Достаточно значимой является и доля импорта продовольствия и товаров массового потребления, которая составляет от 40 до 80%.

Экспортные и импортные поставки оказывают огромное влияние на ВВП Российской Федерации, а в частности на показатели, указанные на рис. 1.

Рассматривая проблему волатильности курса валют на микроуровне, то есть на уровне хозяйствующих субъектов, можно сказать о том, что производитель полностью перекладывает любое увеличение себестоимости, связанное с ростом иностранной валюты на конечного потребителя. Данное поведение было оправдано на фоне роста доходов населения и разбухания кредитного «пузыря».

Экспортеры со своей стороны компенсировали неблагоприятное изменение курса иностранной валюты также увеличением стоимости продукции.

Экономический кризис помог выявить явную слабую сторону российского предпринимательства, а именно неумение эффективно защищаться от неблагоприятных валютных колебаний.

Многие компании стали обращать большее внимание на управление рисками для того, чтобы достичь оптимального соотношения между получением прибыли и сокращением убытков организации. Таким образом, система риск-менеджмента стала составной частью менеджмента российских предприятий.

Несмотря на многообразие существующих методов и исследований в риск-менеджменте, наиболее оптимальным управлением валютным риском является хеджирование открытой валютной позиции.

Под хеджированием будем понимать перенесение частично или полностью риска от одного участника рынка на другого, после вступления обоих в договорные отношения. Инструментами хеджирования в данном случае



Рис. 1. Влияние экспорта и импорта на показатели ВВП

выступают деривативы или другими словами производные финансовые инструменты.

К таким инструментам относятся: биржевые и внебиржевые контракты. Общим началом для них, как правило, является: срочность, производность, эффект финансового рычага.

Только производные финансовые инструменты позволяют хеджеру сэкономить на первоначальном взносе и извлечь прибыль за счет неблагоприятного изменения иностранной валюты. Таким образом, полученная прибыль полностью или частично компенсирует убыток от валютной переоценки, выполнив основную идею хеджирования.

Несмотря на сходство с западными механизмами и инструментами хеджирования в России наблюдается ряд особенностей, связанный со спецификой функционирования и регулирования российского финансового рынка в целом. Расходы на хеджирование независимо от конкретного инструмента колеблются в районе 10% годовых от объема непокрытых валютных обязательств и соответствуют уровню процентных ставок в РФ, что в свою очередь повышает риск совершения операций.

В России в 2012 году заработал единый контрагент по сделкам на организованном срочном финансовом рынке, а уровень надежности клиринговой системы до сих пор не отвечает зарубежным требованиям. Недостатки связаны с манипулированием цен и использованием инсайдерской информации.

Негативное воздействие на развитие производных финансовых инструментов в РФ оказывают противоречия в правовом регулировании обращения и налогообло-

жения сделок с деривативами. Отсутствует судебная защита контрагентов — юридических лиц, не имеющих лицензию Банка России. Кроме всего вышеперечисленного налоговые органы имеют право не уменьшать налог на прибыль (его налоговую базу), таким образом, доходы хеджера, полученные в результате сделки, могут быть подвержены налогообложению даже если они призваны компенсировать убытки от основной деятельности предприятия.

Данные проблемы функционирования и регулирования рынка производных финансовых инструментов в РФ оказывают первостепенное влияние на высокую стоимость операций хеджирования. Их решение требует использование комплексного подхода. Стоимость хеджирования данных операций достигнет оптимальной цены только тогда, когда будет наблюдаться общее снижение рисков совершения сделок, как на отечественном финансовом рынке, так и в реальном секторе экономики.

Согласно последним новостям, ЦБ РФ высказал свое намерение о развитии хеджирования валютных рисков. В основе кредитно-денежной политики Центральный банк предусматривает активное участие в решении вопросов, связанных с развитием фондового рынка, а также принятием мер, направленных на развитие инструментов хеджирования, путем усовершенствования законодательства, которое регулирует выпуск и обращение деривативов. Совместно с остальными регуляторами будет проводиться работа по введению новой системы мониторинга финансовой стабильности рынка, основываясь на оценке системных рисков.

Литература:

1. Плотникова, О. В. Учет производных инструментов и операций хеджирования // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2011. № 2. С. 119–123.
2. Савина, А. Е. Роль деривативов в возникновении и развитии мирового финансового кризиса // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2010. № 5. С. 153–156.
3. Фельдман, А. Б. Производные финансовые и товарные инструменты. М.: Экономика, 2011.

Мировое соглашение как инструмент разрешения споров в предпринимательской деятельности

Потапова Алена Николаевна, кандидат исторических наук, доцент, научный руководитель;

Камнева Юлия Николаевна, магистрант
Оренбургский государственный аграрный университет

Ключевые слова: мировое соглашение, экономические споры, предпринимательская среда, судебные разбирательства, исполнение достигнутых договоренностей

Любой гражданин нашей страны, который имеет достаточное на то основание полагать, что его честное имя порочится, а законные интересы нарушаются неправомерным поведением со стороны третьих лиц, может прибегнуть к судебной защите. В арбитражных судах подвсвергаются рассмотрению и обсуждению экономические споры в отношении определенных вопросов, связанных с деятельностью организаций и физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью. В резолютивной части, сформированной судом, содержится решение, которое обязательно для исполнения.

Если складывается такая ситуация, в которой ответчик либо иной субъект, обязанный судом принять определенные действия с целью реализации судебного акта по доброй воле, не совершает этого, то существует вероятность того, что дело будет передано в службу судебных приставов для исполнения в принудительном порядке. Перечисленные ранее этапы приводят к трате большого количества времени и к определенным издержкам, как со стороны истца, так и со стороны ответчика. А для того, чтобы сократить время и вынести верное решение в отношении правового спора, закон предполагает компромиссный процесс в виде мирового соглашения. Исходя из представленных выше аргументов актуальность данной темы очевидна и предполагает повышенное внимание к подобному рода вопросам. Так, подписанное мировое соглашение становится объектом дальнейшей совместной работы организаций разных форм собственности на продолжительное время и гарантией дальнейших взаимовыгодных отношений.

Отличительной чертой мирового соглашения является то, что оно всенепременно должно быть заявлено судом, иначе оно ничего не значит и абсолютно не имеет юридической силы. Суд с начала судебного разбирательства обязан осуществлять действия, направленные на мирное улаживание процесса. При этом всеми возможными способами стараясь разъяснить сторонам плюсы данного процесса и актуальность подобных процедур.

В процессе разрешения спора судья обязан рекомендовать сторонам придти к мировому соглашению, как устно, так и приводя его к определенным доводам процессуальных понятий. Если стороны пришли к тому, что готовы заключить мировое соглашение, а соответственно заявили ходатайство о перенесении судебного процесса

с целью мирного урегулирования проблемы, то суд, следуя им, может обозначить крайний срок для перенесения слушания по делу. Мировое соглашение формируется в письменном виде для такого количества лиц, которые его заключают и еще одно для суда, которое хранится в документации к делу. В соглашении четко излагаются определенные в ходе судебного процесса договоренности обо всех обязательствах участников примирения [5, с. 67].

Принимать участие в мирном процессе не возбраняется. Следовательно, участниками могут быть все лица, причастные к делу, либо только определенные истцы или ответчики. При этом третьи лица могут участвовать в разрешении данного спора, обязуясь следовать конкретным положениям [2].

Все те субъекты, которые вынуждены выполнить конкретные действия, должны достоверно передать их суть, чтобы не прибегать к дополнительному разъяснению и не сталкиваться с двоякой трактовкой. Отметим, в обязательном порядке в документе, являющемся мировым соглашением, должны быть отражены данные о прощении долга. Например, это может быть погашение оговоренной денежной суммы.

Соглашение в обязательном порядке определяется конкретной датой возмещения средств, указывается возможность отказа от определенных претензий, а так же о разделении расходов, связанных с судебным процессом. Кроме того, стороны обязаны придерживаться правил, связанных с заключением документов по делу, т.е. все должно быть отражено в рамках закона без стеснения прав третьих лиц. Отказ в признании судом соглашения может произойти в том случае, если будет установлен факт ущемления прав третьих лиц или несоответствие требованиям закона [4, с. 58].

Процесс принятия мирового соглашения совершается в зале суда в ходе заседания с обязательным участием сторон. Если в силу определенных обстоятельств одна из сторон не сможет участвовать в слушании, то она обязана предупредить суд о рассмотрении дела без нее, в противном случае суд не состоится. Проект соглашения на стадии рассмотрения — это прерогатива суда, занятого ведением данного дела, а на стадии осуществления — суда первой инстанции. У суда есть месяц на то, чтобы вынести соответствующее решение после того, как получено заявление об утверждении.

Для наглядности определения мирового соглашения обратимся к предпринимательской среде Оренбургской области.

Предприятие ООО «Оренбург-МолС» прибегло к услугам Арбитражного суда г. Оренбурга с иском к ООО «Оренбургская птичка» об оплате денежных обязательств по договору аренды от 5 февраля 2010 г. в размере 2 700 000 рублей, из них 2 500 000 — сумма основного обязательства, 200 000 — проценты, начисленные за просрочку, а так же денонсации договора и необходимости ответчика возратить имущество, полученное в аренду. В процессе рассмотрения дела стороны пришли к единому мнению и постановили: ООО «Оренбург-МолС» частично отвечает отказом от обязательств о взимании процентов и сокращает их до суммы 70 000 рублей; ООО «Оренбургская птичка» принимает на себя обязательства по устранению долга перед ООО «Оренбург-МолС» в сумме 2 770 000 рублей в срок, равный 10 рабочим дням с даты принятия соглашения судом; ООО «Оренбург-МолС» при этом не желает расторгать договор аренды и не требует возвращения арендуемого имущества; кроме того ООО «Оренбург-МолС» и ООО «Оренбургская птичка» продлевают заключенный ранее договор аренды. Судебные издержки, касаемые привлечения ООО «Оренбург-МолС», и, относящиеся к уплате госпошлины, возлагаются на ответчика ООО «Оренбургская птичка».

Ниже представлен другой вариант мирового соглашения. В производстве 18 арбитражного апелляционного суда числится дело А 379—135/2016 по иску ООО «УправдомМ» к ИП А. о вилдикации имущества, а так же компенсации потерь в сумме 200 000 рублей, полученных в следствие несвоевременного возврата имущества. В ходе решения, которое было принято немного раньше, иск был полностью удовлетворен. При рассмотрении жалобы, поступившей от ИП А. стороны пришли к следующему: Истец ничего не требует в части возврата имущества ответчика; Кроме того, в срок до 5 ноября 2016 стороны должны заключить договор купли-продажи по имуществу, являющемуся причиной спора, приравняв его стоимость к 4 000 000 рублей и учесть обязательства ответчика по факту сделки; ИП А. в срок до 5 ноября перечислит истцу 500 000 рублей в качестве ликвидации понесенных издержек. Судебные расходы, состоящие из госпошлины, обязан оплатить ответчик. Данное соглашение вступило в законную силу.

Актуальными являются вопросы о дивидендах. К примеру, в Арбитражный суд г. Оренбурга обратился участник ООО «Букашка» П. А. А. с заявлением признать недействительными постановления внеочередного собрания общества об устранении его из числа лиц, являющихся учредителями и необходимости общества возобновить его в правах участника, а так же возместить дивиденды за 2015 год в размере 1 300 000 рублей. Постановление приобрело законную силу, кроме того выдан исполнительный лист, адресованный Октябрьскому от-

делу УФССП РФ г. Оренбурга судебному приставу-исполнителю Н. А. Б. Во время исполнения решения стороны смогли урегулировать спорный вопрос и попросили суд согласиться с ним: Истец не имеет претензий к принятому решению участников и возобновлению в правах учредителя; Кроме того он по собственному желанию реализовывает свою долю в ООО «Ритм» путем продажи по цене 400 000 рублей; Общество выплатит Истцу дивиденды в размере 1 300 000 рублей до 18 декабря 2016 г. Участники процесса свидетельствуют о том, что права общества и каждого из его участников не претупаются, удостоверением чему служит постановление собрания от 1 сентября 2016 г. об общеустановленных вышеизложенных условиях. Судебные расходы, равняемые госпошлине, уплачивает истец.

Для заключения мирового соглашения существуют определенные сроки, которые необходимы для соблюдения. В ходе предварительных решений обе стороны высказывают свои варианты консенсуса, которые затем отправляются в суд. С официальной просьбы об утверждении проекта мирного урегулирования не взимается государственная пошлина.

Окончательным вариантом заключения мирового соглашения становится принятие его судом либо отклонение. В том случае, когда суд не имеет возражений по подготовленному соглашению, дело подлежит прекращению. Определение о его утверждении принимается к обжалованию в суд кассационной инстанции. Заключив мировое соглашение, стороны по собственной воле реализуют его, при этом следуют всем ранее оговоренным обязательствам и срокам. Существует определенная тонкость, которую нельзя обходить стороной и касается она того, что лица в дальнейшем не смогут прибегнуть к помощи суда с этими же требованиями. При этом залогом экономии денежных и временных издержек станет честное исполнение соглашения [3, с. 11].

В ходе переговоров по результатам судебного процесса могут появиться нюансы, которые были ранее не учтены. В связи с чем необходимо устранить все противоречия до момента подписания документов.

При первоначальном рассмотрении проекта соглашения должны присутствовать все лица, которые так или иначе заинтересованы в результатах слушания по делу. Возможен и такой вариант, что один из членов процесса покинул наш мир естественным путем. В данной ситуации, если по прежнему существует необходимость в заключении соглашения, то для этого нужно дождаться вступления в процесс наследников. Кроме того необходимо идентифицировать формулировки всех участников спора, чтобы не возникло необоснованных разногласий [4, с. 53].

Возможна такая ситуация, что одна из сторон не желает или в силу определенных обстоятельств не может соблюдать предписанные в соглашении условия. В данном случае вторая сторона может прибегнуть к помощи суда и принудить первую к исполнению обязательств. Зани-

маться таким вопросом будет служба судебных приставов. Подобный процесс заключается в том, что на основании исполнительного листа приставами должнику предлагается на добровольных началах осуществить требования достигнутого ранее соглашения в течение 5 дней. В противном случае ими совершаются действия, направленные на арест имущества, счетов и т.д. После того, как все мероприятия будут выполнены, издается документ о прекращении исполнительного производства.

Крайний срок аннулирования мирового соглашения — это момент до наступления судебного процесса и утверждения решения по делу.

В том случае, если соглашение уже одобрено в ходе судебного процесса, то оно принимает статус обязательного для его участников и подлежит обжалованию в суде его утвердившем. Расторжение соглашения, основанного на су-

дебном акте осуществимо лишь в случае факта банкротства. Исполнение его происходит путем выплаты долгов по ранее оговоренному графику. В случае несоблюдения прав кредитора в данном процессе, он способен потребовать аннулирования обязательств по расчетам [1, с. 19].

Рассмотрев описанные выше обстоятельства заключения мирового соглашения, отметим, что «худой мир лучше доброй ссоры». У любого предприятия в процессе деятельности могут возникать спорные моменты, которые нужно обговорить с другой стороной конфликта, прийти к мирному соглашению и добросовестно исполнить все те процедуры, на которых сошлись. Такой шанс по сбережению деловой репутации наглядно демонстрируют многочисленные примеры из судебной практики России, а также описанные в данной статье примеры предпринимательской среды Оренбургской области.

Литература:

1. Данилова, О. В. Социально-ответственная деятельность российского предпринимательства: актуальные вопросы формирования нормативно-правовой базы // Экономика и предпринимательство. — 2016. — № 1 (ч. 1). — С. 18–23.
2. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации по состоянию на 01.10.16 г. — М.: Эксмо-Пресс, 2016. — 160 с.
3. Носкова, Ю. В. Отступное как способ удовлетворения требований кредиторов в процессе несостоятельности (банкротства) // Предпринимательское право. — 2016. — № 1. — С. 10–15.
4. Галкин, С. С. Прекращение производства по делу о банкротстве как правовое средство защиты должника и кредиторов // Предпринимательское право. — 2015. — № 1. — С. 53–59.
5. Фролов, И. В. О современном содержании административно-правового регулирования экономических отношений: критика теории интереса // Предпринимательское право. — 2015. — № 3. — С. 65–71.

Потенциал и особенности развития экотуризма в Узбекистане

Ражаббоев Музаффар Эркабоевич, заместитель председателя
Ташкентский областной Кенгаш общественного движения молодежи Узбекистана «Камолот»

В Республике Узбекистан реализуется ряд программ в сфере туризма. Принятый в 1999 году закон “О туризме” Республики Узбекистан, Указ Президента Республики Узбекистан от 27 июля 1992 года “О создании национальной туристической компании Узбектуризм”, постановления Кабинета Министров “О совершенствовании организации деятельности туристических организаций” от 8 августа 1998 года и “О мерах по совершенствованию системы подготовки кадров для туристической отрасли Узбекистана” от 2 июля 1999 года определили направление и масштаб туристической отрасли Узбекистана [1].

50-я статья Конституции Республики Узбекистан гласит: “Граждане обязаны бережно относиться к окружающей среде, вне зависимости от рода деятельности”. Исходя из этого можно утверждать, что каждый гражданин при взаимодействии с природой не должен оказывать на неё отрицательное влияние.

В сорок девятой статье Республики Узбекистан сказано: “Граждане обязаны оберегать историческое, духовное и культурное наследие Узбекского народа. Памятники культуры находятся под защитой закона”

Туристическая отрасль Республики Узбекистан регламентируется законом “О туризме”, который был принят 20 августа 1999 года. 6 апреля 2006 года в этот закон были внесены изменения [1].

Вместе с присуждением статуса официальной индустрии туризма в 1990 году, так же экотуризму были вручены права на организацию ежегодного международного симпозиума “Annual World Congress on Adventure Travel & Ecotourism” и на создание негосударственных некоммерческих организаций [3, с. 10]. Благодаря этому в нашей стране был образован ряд негосударственных некоммерческих организаций.

В международном масштабе экотуризму было уделено большое внимание в рамках Квебекской декларации

и в “Кодексе этики глобального туризма” Всемирной организации туризма, были приняты законы, направленные на поощрение данной отрасли туризма, которая развивалась семимильными шагами.

Для реализации целей, стоящих перед экотуризмом, требуется выполнение нижеперечисленных задач [4, с. 8]:

- разработка теоретических основ экотуристического образования и практики;
- повышение экологического сознания и культуры народа посредством экотуризма;
- налаживание воспитания и образования экотуристической направленности;
- подготовка и переподготовка специалистов экотуристической направленности;
- разработка специальных законопроектов и правовых механизмов направленных на создание индустрии экотуризма;
- всесторонняя оценка и кадастр объектов экотуризма;
- налаживание мониторинга экотуризма;
- районирование территории Узбекистана по экотуризму;
- сохранение биологического многообразия;
- изучение требований, выдвигаемых экотуристом перед природной зоной;
- определение экотуристических возможностей района и т.д. и т.п.

Исходя из 6-й статьи сборника нормативно-правовых актов по архивному делу и делопроизводству, “Полномочия Кабинета Министров Республики Узбекистан по защите и эксплуатации заключаются в следующем [5, с. 32]:

- реализация основных положений государственной политики в сфере защиты и эксплуатации объектов культурного наследия;
- утверждение государственных программ в сфере защиты, сохранения и эксплуатации объектов культурного наследия;
- определяет порядок государственного кадастра объектов материальной культуры и ведения учёта не материальных объектов культурного наследия;
- определяет порядок государственного контроля в сфере защиты, сохранения и эксплуатации объектов культурного наследия;
- определяет порядок использования территорий объектов, вошедших в список Всемирного культурного наследия, а также объектов культурного наследия Республиканского значения;
- определяет порядок создания и сохранения заповедников и музеев-заповедников;
- определяет порядок проведения историко-культурной экспертизы объектов культурного наследия;

Учитывая имеющиеся возможности и организационно-правовые основы экотуризма в Узбекистане, во время исследования было использовано несколько разновидностей анализа.

Исходя из природного климата, географического положения и берегаемых природных территорий Республики, методом (SWOT) были проанализированы сильные и слабые стороны, плюсы, минусы, угрозы и возможности экотуризма. (1-прил).

Сильные стороны: В Узбекистане имеются свыше 8000 природных памятников и 38 миллионов гектаров охото-рыбачьих угодий. В фауне представлены 97 видов травоядных животных, 424 вида птиц, 58 видов ползучих животных и 83 вида рыб. Флора имеет 4100 видов растений, более 3000 диких растений, из них 9% относятся к эндемикам. Имеются 9 государственных заповедников, 2 национальных парка, Республиканский “Экоцентр Жайрон” специализирующееся в области увеличения численности уникальных животных и 11 государственных заказников. Республика по своему климату демонстрирует красоты всех четырех времён года. Так как заповедники, заказники и национальные парки — это основные территории где организуется экотуризм, по итогам SWOT анализа, именно эти территории и стали сильными сторонами нашей страны. С точки зрения географии, Узбекистан расположен в центре Центральной Азии, имеет общие границы с 5 странами, расположен на перекрёстке Великого Шелкового пути, в регионе, который выполняет роль моста между Западом и Востоком.

Слабые стороны: нет условий для комфортного отдыха иностранных туристов на лоне природы, оказываемые услуги не соответствуют мировым стандартам. Бюро аренды работают неэффективно. Условия нахождения иностранцев в нашей Республике неудобны для экотуристов. По причине того, что климат резко континентальный, только в некоторых областях можно организовать туры в осенние и весенние месяцы. Отдалённость от морских коммуникаций тоже рождает трудности.

Возможности: имеются все виды и формы природы (горы, сады, низменность, пустыни, водные территории и так далее), наличие на одной географической территории четырёх времён года. Инвестиционные возможности для туристической отрасли создаваемые государством и политическая стабильность.

Угрозы: нестабильность соседних с нашей страной государств, внутренний конфликт в Афганистане, транспортные проблемы с водными ресурсами. Ухудшение экосистемы, глобальное потепление, загрязнение земли, воды и воздуха проистекающее из развития промышленности.

Если подводить общие итоги по SWOT анализу, то нужно устранить слабые стороны, влияющие на развитие экотуризма. Пользуясь широкими возможностями, нужно минимизировать показатели риска. По данному вопросу нужны будут дипломатические консультации с соседними государствами. Дарами природы нужно пользоваться осторожно, мы должны оставить чистую природу в наследство будущему поколению.

Литература:

1. www.Lex.uz — (Национальная база данных законодательства Республики Узбекистан)
2. Экологический туризм в Узбекистане, её природные и географические аспекты. Кандидатская диссертация Н. Шамуратовой. 2011 год., 10—стр.
3. «Концепция развития экологического туризма в Республике Узбекистан». // Экологический вестник. 2007. 3-номер, 52-стр.
4. Сборник нормативно — правовых актов по архивному делу и делопроизводству. Том 1. Законодательные акты.. —Т.: “Ўзбекистон”, 2012 год. 32 стр.
5. Совершенствование системы менеджмента в туристической деятельности. Б. Тўраев. Диссертационная работа. Самарканд, 2005, 15 стр.
6. Тухлиев, Н., Абдуллаев Т. Экологический туризм: сущность, тенденции и стратегия развития.— Т.:2006, стр 85.
7. Й.Б. Эгамов и другие. Молодой путешественник. Учебное пособие. — Т.: “ИЛМ ЗИЁ”, 2012. 160 стр.
8. Экологический туризм в Узбекистане, её природные и географические аспекты. Кандидатская диссертация Н. Шамуратовой. 2011 год., 220—стр.

Риск-ориентированный подход к системе внутреннего контроля

Растегаева Фания Саитовна, доктор экономических наук, доцент, профессор;
 Марковникова Елена Юриевна, магистрант
 Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Понятия «внутренний контроль» и «система внутреннего контроля» для отечественного бизнеса являются достаточно новыми. Можно сказать, что данные термины пришли к нам из зарубежной аудиторской практики.

Еще в 1977 году Лимская декларация руководящих принципов аудита, принятая IX Конгрессом Международной организации высших контрольных органов (ИНТОСАИ), утвердила основную задачу аудита — вскрытие отклонений от принятых стандартов и нарушений принципов законности, эффективности, результативности и экономичности управления финансами... [1].

В соответствии с Международными стандартами аудита (ISA 315) под *системой внутреннего контроля* (internal control) понимается совокупность процессов, разработанных и осуществляемых лицами, наделенными руководящими полномочиями, руководством субъекта и прочим персоналом, с целью обеспечения разумной уверенности в достижении целей субъекта в контексте надежности финансовой отчетности, эффективности и производительности операций, соблюдения законодательства и нормативных актов [2].

Всемирно известная модель внутреннего контроля — модель COSO — рассматривает оценку рисков, как один из пяти базовых компонентов системы внутреннего контроля.

Под риском следует понимать событие, которое в будущем может оказать отрицательное влияние на деятельность компании. Риск является неотъемлемой частью любой деятельности. Задача руководства компании заключается в определении рисков и управлении ими.

В соответствии со сферами деятельности компаний современные авторы рассматривают следующие виды рисков:

- финансовые риски;
- коммерческие риски;
- производственные риски;
- экологические риски;
- политические риски;
- риски безопасности и многие другие.

Мы предлагаем рассмотреть риски, неблагоприятное влияние которых может отразиться на деятельности широкого круга компаний, независимо от сферы их деятельности.

Слияние и поглощение. Имея ряд существенных достоинств: повышение финансовой устойчивости, конкурентоспособности, возможность увеличения прибыли и т.д., процесс слияния/поглощения сопровождается серьезными рисками. В качестве основных проблем при проведении дружественных слияний/поглощений компаний, потенциально способствующих возникновению различного рода рисков, отечественные и зарубежные исследователи выделяют, в частности, следующее:

- усиление волнения сотрудников;
- отсутствие стратегии (менеджмент не имеет ни идей, ни ресурсов для последующей интеграции: особенно это характерно для поглощений в незнакомой области с целью диверсификации);
- недооценка потенциальных затрат (прежде всего, затрат на интеграцию, формирование нового имиджа, реструктуризацию системы маркетинга и сбыта и т.д.);

— осознанно необъективная оценка (сотрудники, разрабатывающие бизнес-план предстоящей сделки, заинтересованы в ее проведении и исходят из нереальных, чересчур оптимистических посылок при его составлении; редко делается расчет альтернативных сценариев);

— отсутствие должного контроля (отсутствие системы показателей, которые позволили бы оценить успешность прохождения сделки и степень достижения поставленных целей, четкого плана слияния/поглощения и последующей интеграции, с выделением подпроцессов, распределением ответственности, фиксацией целей, их квалификацией и постоянным контролем степени их достижения);

— медлительность принятия решений и размытые компетенции, культурные барьеры и, наконец, неопытность менеджеров [3].

Использование ERP систем. Данные информационные системы управления позволяют автоматизировать бизнес-процессы компании, что является несомненным их преимуществом. В то же время внедрение ERP системы обладает рядом существенных недостатков:

— недоверие руководства компании высокотехнологичным решениям, в итоге — отсутствие поддержки проекта, что в значительной степени затрудняет его реализацию;

— выбор в пользу наиболее дешевых программных продуктов на рынке — результатом может оказаться сбой и ошибки в системе, а так же ее функциональная ограниченность;

— потребность в обучении сотрудников — игнорирование данного фактора приведет к невостребованности системы, либо к использованию ограниченного объема ее возможностей;

— постоянное обновление и модернизация системы — необходимость связана с изменениями в законодательстве, требованиями рынка и т.д.;

— полное отсутствие или ограниченное тестирование системы не позволит оценить реальную пользовательскую нагрузку и приведет к дальнейшим сбоям системы.

Таким образом, использование ERP систем требует тщательной подготовки и планирования на каждом этапе внедрения.

Мошенничество. В условиях глобального финансового кризиса многие компании стремятся минимизировать затраты, в том числе, связанные и с системой внутреннего контроля. Данное обстоятельство неразрывно связано с увеличением риска мошенничества, основными факторами которого являются:

— «предсказуемость» системы внутреннего контроля, причинами которой могут являться как стационарный план проверок, так и широкая осведомленность о недостатках процессов и систем компании;

— высокая стоимость производимой продукции;

— удаленность подразделений компании от головного офиса, что способствует ослаблению внутреннего контроля в связи со сложностями доступа к активам, преобладанием наличной формы расчетов и т.д.;

— привлечение иностранных специалистов порождает злоупотребления, связанные с завышением расходов на питание, проживание, развлечения и другие статьи расходов.

Информация о мошенничестве и коррупции способна нанести серьезный ущерб репутации компании и, как следствие, привести к уменьшению ее рыночной стоимости. Следовательно, руководство должно иметь полное представление о сопутствующих деятельности компании рисках, что позволит обеспечить эффективную работу системы противодействия мошенничеству и коррупции.

Удержание талантливых сотрудников. Таланты — это сотрудники, способные обеспечить высокий уровень развития компании. Одними из основных компетенций талантливых сотрудников являются: лидерские качества, способность к обучению, стремление к саморазвитию, математические и аналитические способности, взаимодействие с коллективом, а так же ряд профессиональных компетенций. Ни одна из компаний не застрахована от увольнения высококвалифицированных сотрудников. Грамотное управленческое решение заключается в том, чтобы своевременно просчитать риски, связанные как с содержанием ценного работника, так и с его увольнением. Необходимо учитывать, что период кризиса создает необходимые условия для карьерного роста наиболее инициативных и компетентных работников. Таким образом, возникает необходимость в создании резерва, суть которого заключается в определении критических должностей и подготовке для них преемников, обладающих требуемым потенциалом.

Таким образом, реализация рисков оказывает отрицательное влияние на деятельность компании и может привести к значительным изменениям либо полному недостижению поставленных целей.

Рассмотренные нами риски относятся к *управляемым* рискам, то есть руководство компании имеет возможность повлиять на вероятность возникновения и силу их воздействия.

Исходя из вышесказанного, сделаем вывод: система внутреннего контроля на современном предприятии должна содействовать реализации стратегических целей руководства, оптимизировать финансово-хозяйственную деятельность и предупреждать факты мошенничества. Неоспоримым фактом является и то, что правильно построенная система внутреннего контроля предоставляет базу данных для эффективного принятия управленческих решений.

Литература:

1. Лимская декларация. <http://audit.gov.ru/pdf/declaration/>Лимская декларация руководящих принципов контроля.pdf (дата обращения 29.10.2016).

2. Мельник, М. В. Анализ и контроль в коммерческой организации. М: Эксмо, 2011. 560с. (Сер. «Полный курс МВА»).
3. Королев, М. И. Устранение рисков при слияниях и поглощениях //Недвижимость и инвестиции. 2010. № 2 (43). http://dpr.ru/journal/journal_41_29.htm (дата обращения 29.10.2016).

Анализ эффективности государственного финансирования НИОКР для транспорта и связи в Приволжском федеральном округе

Родионов Никита Вадимович, студент

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королева

Рассмотрена проблема результативности государственного финансирования НИОКР. Разработана модель оценки эффективности НИОКР на основе моделирования стоимостных значений федеральных целевых программ. Выявлены тенденции государственного финансирования НИОКР в ПФО.

Ключевые слова: государственное финансирование, федеральные целевые программы, эффективность финансирования НИОКР, концепции развития ПФО, закономерность государственного финансирования НИОКР

The problem of the effectiveness of public R & D funding. A model for evaluating the effectiveness of R & D on the basis of modeling of cost values of the federal target programs. The tendencies of socio — economic development in the Volga Federal District

Увеличение экономических показателей в субъектах Российской Федерации (РФ) достигается реализацией федеральных целевых программ (ФЦП). Необходимость проведения программ регламентируется в долгосрочном документе [1]. В социально-экономической стратегии поставлены среднесрочные и долгосрочные цели, ориентиры развития страны, значение планового показателя ВВП и.т.д. Также в стратегии предполагается развитие шести областей: Нижегородской, Камско-Вятской, Казанской, Уфимской, Средневолжской, Оренбургской, в которых будет усовершенствована фармацевтическая промышленность, а также транспортная и инновационная инфраструктура [1]. Для экономии бюджетных средств возникает проблема оптимального распределения денежных средств в НИОКР ФЦП. Данная проблема подразумевает распределение некоторого ограниченного количества денежных средств между участниками ФЦП, выбираемыми государством. В связи с нахождением решения данной проблемы ставится задача определения такого распределения между участниками ФЦП, которое максимизировало бы коэффициент эффективности финансирования НИОКР.

Проблема является актуальной, поскольку существующий механизм финансирования НИОКР ФЦП является рискованным из-за эвристического подхода характеризующим выделением денежных средств в те области экономики, которые оказались в сложной экономической ситуации. В настоящее время существуют как завершенные, так и действующие ФЦП, то для составления сводной информации по ФЦП представим в таблице 1 завершенные и действующие ФЦП, распределенные по отраслям промышленности [2]

Анализируя таблицу отметим, что представленные ФЦП сгруппированы по отраслям, которые характеризуются наибольшими долями ВРП относительно «Другие отрасли» в состав которой входят: «строительство», «сельское хозяйство», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды», «государственное управление и обеспечение военной безопасности», «финансовая деятельность», «образование», «здравоохранение», «предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг» [2]. С целью выявления приоритетных ФЦП обоснуем выбор 2 программ, для которых используем обозначение $P_i, i \in N$, где i -номер программы. «Модернизация транспортной системы России (2002–2010годы)» (P_4) «Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)» (P_5) — относятся к числу приоритетных проектов со значительным структурным и макроэкономическим эффектом [1]. Наибольший объем расходов приходится на проекты в области развития транспортной инфраструктуры (2,5 трлн рублей или 39% от расходов на приоритетные проекты [1].

Каждая из этих ФЦП состоит из целевых индикаторов для которых применим обозначение $K_{ij}, i, j \in N$, где i — порядковый номер программы, j — номер индикатора i -ой программы.

Далее представим в таблице 2 наименования целевых индикаторов, сгруппированные по завершенным и действующим ФЦП.

В таблице 2 представлены схожие целевые показатели завершенных и действующих ФЦП. С целью выявления тенденций государственного финансирования НИОКР В ПФО относящихся к промежутку времени равного на-

Таблица 1. Перечень завершённых и действующий ФЦП

№ п/п	Наименование отрасли	Наименование ФЦП	Обозначение программы
1	Обрабатывающее производство ¹	«Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2013 годы»	P_1
		«Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы»	P_2
		«Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу»	P_3
2	Транспорт и связь	«Модернизация транспортной системы России (2002–2010 годы)»	P_4
		«Развитие транспортной системы России (2010–2020) г».	P_5
3	Другие отрасли ²	«Жилище» на 2015–2020 годы»	P_6
		«Жилище» на 2011–2015 годы»	P_7
		«Жилище» на 2002–2010 годы»	P_8
		«Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года»	P_9
		«Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014–2020 годы»	P_{10}
		«Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009–2018 годы»	P_{11}
		«Развитие образования на 2016–2020 годы»	P_{12}

Таблица 2. Перечень целевых индикаторов по действующим и завершённым ФЦП

i/j	K_{i1}	K_{i2}	K_{i3}
P_4 P_5	Протяженность автомобильных дорог общего пользования федерального значения, соответствующих нормативным требованиям к транспортно-эксплуатационным показателям	Доля протяженности автомобильных дорог общего пользования федерального значения, обслуживающих движение в режиме перегрузки	Строительство и реконструкция автомобильных дорог федерального значения

чалу завершённой ФЦП и концу действующей ФЦП рассчитаем показатели коэффициента эффективности государственного финансирования НИОКР в ПФО и показателя нормализации. Для расчёта коэффициента эффективности государственного финансирования НИОКР в ПФО введём нормализованное значение индикатора, рассчитанный по формуле [5]:

$$K_{ij} = \frac{k_{ij} - k_{ij}^{\min}}{k_{ij}^{\max} - k_{ij}^{\min}}, \in [0, 1], \quad (1)$$

где k_{ij}^{\min} — минимальное значение индикатора;

k_{ij}^{\max} — максимальное значение индикатора;

Введем формулу интегрального нормализованного показателя i -ой программы k_i значения индикатора:

$$I_{ki} = \sum_{j=1}^3 K_{ij} \quad (2)$$

В таблице 3 рассчитаны нормализованные значения индикаторов для P_4, P_5 [3][4]

Для P_4 нормализованное значение индикатора рассчитано при помощи минимальных и максимальных значений индикаторов $k_{4_1}^{\min} = 17316$; $k_{4_2}^{\min} = 26,5$; $k_{4_3}^{\min} = 169$ и $k_{4_1}^{\max} = 19894$; $k_{4_2}^{\max} = 29,7$; $k_{4_3}^{\max} = 491$ соответственно.

Для P_5 нормализованное значение индикатора рассчитано при помощи минимальных и максимальных значений индикаторов $k_{5_1}^{\min} = 19545$; $k_{5_2}^{\min} = 27,6$; $k_{5_3}^{\min} = 309,6$ и

$k_{5_1}^{\max} = 46040$; $k_{5_2}^{\max} = 34,5$; $k_{5_3}^{\max} = 1344,8$ соответственно.

Таблица 3. Расчет нормализованных значений индикаторов для P₄ и P₅

P ₄					P ₅				
Год	K _{4,1}	K _{4,2}	K _{4,3}	I _{k₄}	Год	K _{5,1}	K _{5,2}	K _{5,3}	I _{k₅}
2002	0,15	0	0,2	0,35	2010	0	0,30	0,10	0,40
2003	0	0,13	0,69	0,82	2011	0,008	0,43	0	0,44
2004	0,18	0,25	0,42	0,85	2012	0,06	0,57	0,04	0,67
2005	0,08	0,53	0	0,61	2013	0,14	0,64	0,14	0,92
2006	0,14	0,72	0,77	1,63	2014	0,28	0,80	0,25	1,33
2007	0,19	0,26	0,76	1,21	2015	0,45	1	0,33	1,78
2008	0,67	0,32	0,62	1,61	2016	0,64	0,68	0,41	1,73
2009	1	0,26	0,45	1,71	2017	0,83	0,55	0,82	2,20
2010	0,86	1	0,75	2,61	2018	0,93	0,42	0,95	2,30
-	-	-	-	-	2019	0,97	0,10	0,86	1,93
-	-	-	-	-	2020	1	0	1	2

Проведем анализ темпа реализации индикаторов для P₄ посредством определения абсолютных приростов и спадов интегрального нормализованного показателя: в 2002–2004 гг. рост равен 0,50 от значения 2002 г., в 2004–2005 гг. спад составляет 0,24 от значения 2004 г., в 2005–2006 гг. прирост равен 1,02 от значения 2005 г., в 2006–2007 гг. спад составляет 0,42 от значения 2006 г., в 2007–2010 гг. рост равен 1,4 от значения 2007 г. Аналогично для P₅: в 2010–2015 гг. рост равен 1,38 от значения 2010 г., в 2015–2016 гг. спад составляет 0,05 от значения 2015 г., в 2016–2018 гг. прирост равен 0,57 от

значения 2016 г., в 2018–2019 гг. спад равен 0,37 от значения 2018 г., в 2019–2020 гг. рост составит 0,07 от значения 2019 г. Следовательно, реализация программы P₂ результативнее по сравнению с P₁

Рассчитав нормализованные значения индикаторов, вычислим показатель эффективности финансирования НИОКР приоритетных ФЦП по формуле:

$$E_{k_{ij}} = \frac{I_{k_i}}{F_i} \tag{1}$$

где F_i — финансирование P_i ФЦП, млрд руб.

Таблица 4. Расчет показателей эффективности для P₄ и P₅

P ₄						P ₅					
Год	K _{4,1}	K _{4,2}	K _{4,3}	E _{k₄}	F ₄	Год	K _{5,1}	K _{5,2}	K _{5,3}	E _{k₅}	F ₅
2002	0,15	0	0,2	14	0,025	2010	0	0,30	0,10	1,08	0,37
2003	0	0,13	0,69	29,29	0,028	2011	0,008	0,43	0	0,96	0,46
2004	0,18	0,25	0,42	27,60	0,0308	2012	0,06	0,57	0,04	1,31	0,51
2005	0,08	0,53	0	1,97	0,31	2013	0,14	0,64	0,14	1,07	0,86
2006	0,14	0,72	0,77	5,82	0,28	2014	0,28	0,80	0,25	1,27	1,05
2007	0,19	0,26	0,76	2,47	0,49	2015	0,45	1	0,33	2,14	0,83
2008	0,67	0,32	0,62	4,35	0,37	2016	0,64	0,68	0,41	1,15	1,50
2009	1	0,26	0,45	3,49	0,49	2017	0,83	0,55	0,82	1,46	1,51
2010	0,86	1	0,75	7,05	0,37	2018	0,93	0,42	0,95	1,42	1,62
-	-	-	-	-	-	2019	0,97	0,10	0,86	1,12	1,73
-	-	-	-	-	-	2020	1	0	1	1,16	1,72

Для P₄ абсолютные приросты и спады интегрального показателя эффективности: в 2002–2003 прирост составит 15,29 от значения 2002 г., в 2003–2005 гг. спад равен 27,32 от значения 2003 г., в 2005–2006 гг. рост равен 3,85 от значения 2005 г., в 2006–2007 гг. спад составляет 3,35 от значения 2006 г., в 2007–2008 гг. прирост составляет 1,88 от значения 2007 г., в 2008–2009 гг. спад составляет 0,86 от значения 2008 г.,

в 2009–2010 гг. прирост составляет 3,56 от значения 2009 г.

Аналогично для P₅: в 2010–2011 гг. спад составит 0,12 от значения 2010 г. в 2011–2012 гг. рост равен 0,35 от значения 2011 г., в 2012–2013 гг. спад равен 0,24 от значения 2012 г., в 2013–2015 гг. рост равен 1,07 от значения 2013 г., в 2015–2016 гг. спад равен 0,99 от значения 2015 г., в 2016–2017 гг. прирост равен 0,31 от

значения 2016 г., в 2017–2019 гг. спад составит 0,34 от значения 2017 г., в 2019–2020 гг. рост равен 0,04 от значения 2019 г. Следовательно программы P_4 и P_5 по динамике приростов и спадов схожи так как динамика обеих программ имеет колебательный характер. Поэтому увеличение финансирования P_5 по сравнению с P_4 экономически невыгодно с точки зрения рационального расходования бюджетных средств.

Используя рассчитанные показатели эффективности и нормализованных значений целевых индикаторов, а также значения финансирования по годам построим графики для каждой программы с целью обоснования результативности финансирования НИОКР.

Анализируя рисунок 1 отметим противоположно-направленные динамики показателя эффективности и показателя финансирования, начиная с 2003–2010 гг. Следовательно финансирование для P_4 является нерациональным, что обосновывает несоответствие условия роста динамик обеих показателей.

Для P_5 противоположно-направленные динамики показателей эффективности и финансирования на протяжении всего срока действия программы является следствием некорректных размеров инвестиций. Следовательно финансирование данной программы является невыгодным поскольку показатель эффективности проти-

ворочит размеру финансирования. Для оценки эффективности финансирования НИОКР, проведем сравнительный анализ влияния нормированных значений индикаторов на рост и спад показателя эффективности по каждой программе. Для P_4 наибольший вклад в рост эффективности внес индикатор K_{4_3} , далее K_{4_2} и наименьший вклад внес K_{4_1} с суммарными нормализованными значениями по годам равными 4,66; 3,47; 3,27 соответственно. Для P_5 наибольший вклад в рост эффективности внес индикатор K_{5_2} , далее K_{5_1} и наименьший вклад внес K_{5_3} с суммарными нормализованными значениями по годам равными 5,49; 5,308; 4,9 соответственно. Следовательно, с целью повышения эффективности финансирования P_5 рекомендуется определять размеры расходования денежных средств пропорционально нормализованного показателя с учетом его влияния на динамику показателя эффективности.

Таким образом, тенденцией государственного финансирования НИОКР является ФЦП: «Модернизация транспортной системы России (2002–2010 годы)» (P_4), «Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)» (P_5). Решением проблемы неэффективного распределения денежных средств для P_5 является установление таких значений целевых индикаторов, при которых разница максимального и минимального значения была минимальна относительно минимального значения.

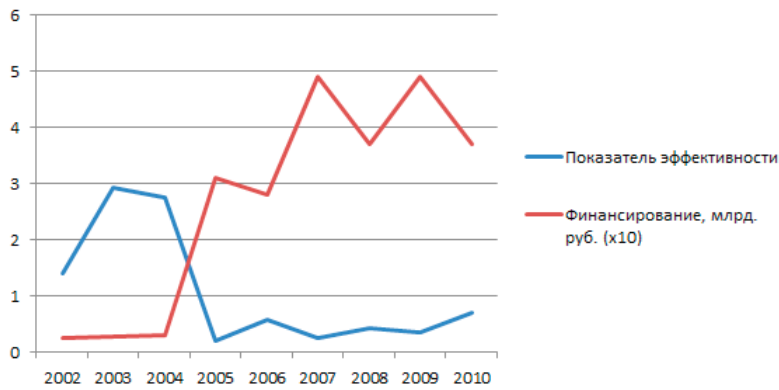


Рис. 1. Сопоставление динамик показателя финансирования и интегрального нормализованного значения для P_4

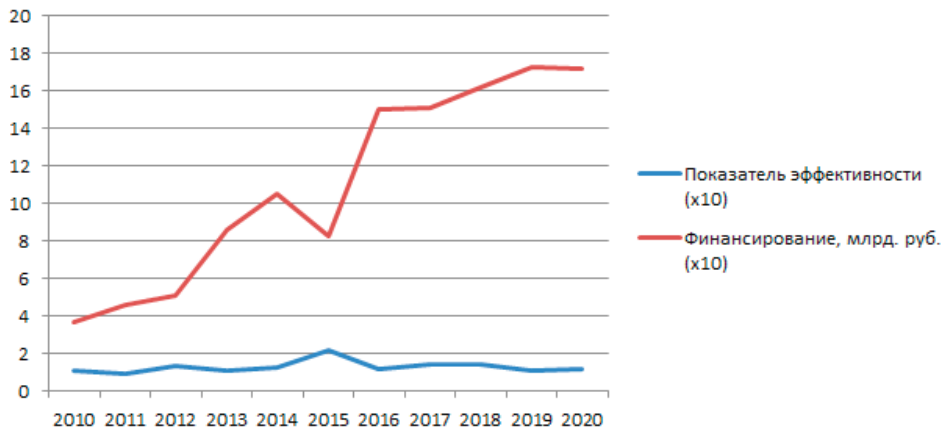


Рис. 2. Сопоставление динамик показателя финансирования и интегрального нормализованного значения для P_5

Литература:

1. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года, Министерство экономического развития Российской Федерации, 2013 г.
2. Родионов, Н. В. «Анализ тенденций инновационных процессов в промышленности Самарской области» Финансирование и кредитование в экономики России: методологические и практические аспекты — 2016. № 11, С. 120–128.
3. Федеральные целевые программы России, ФЦП: Программа «Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)», <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2013/264/>
4. Федеральные целевые программы России, ФЦП: Программа «Модернизация транспортной системы России (2002–2010 годы)» <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2009/1/>
5. Гераськин, М. И., Квашин Д. А. «Оптимизация государственных инвестиционных социальных проектов на основе регрессионных моделей регионального развития». Проблемы управления — 2014. № 3. С. 38–49.
6. Гераськин, М. И. «Инновационный менеджмент наукоёмких технологий». Самара, СГАУ, 2006 г., 160.
7. Гераськин, М. И., Квашин Д. А. «Трёхуровневые многофакторные модели приоритетных направлений социально — экономического развития региона» Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2013. Т. 15. № 6–3. С. 802–811.
8. Герасимов, К. Б., Н. Ю. Просвиркин «Управление инновациями». Самара: Самарский муниципальный институт управления, 2011 г., 124.
9. Гераськин, М. И. Моделирование и прогнозирование экономического роста предприятий нефтехимического и торгового секторов экономики РФ // Вестник Самарского государственного университета. — 2015. № 9/2 (131). С. 180–191.
10. Гераськин, М. И. Факторы экономического роста и развития системообразующих отраслей экономики РФ // Вестник Самарского государственного университета. — 2015. № 9/2 (131). С. 273–283.
11. А. Л. Хиллман «Государство и экономическая политика» М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2009 г. 881.
12. Гераськин, М. И., Мазурмович О. Н. «Процессы реструктуризации и формирования экономических механизмов взаимодействий предприятий нефтяной промышленности» — Научное обозрение. 2012. № 4. С. 416–423.
13. Гераськин, М. И., Гришанов Г. М. «Экономико-математическое моделирование современных промышленных комплексов» — Самара, СамНЦ РАН, 2016. 194.
14. Гераськин, М. И. «Модели оптимизации управления неиерархическими системами корпораций при межкорпоративных взаимодействиях — Проблемы управления. 2010. № 5. С. 28–38.

Комплексные подходы к увеличению рентабельности пивоваренной отрасли

Розправкова Ольга Викторовна, кандидат технических наук, доцент;

Григорьев Максим Александрович, магистрант

Московский государственный университет технологий и управления имени К. Г. Разумовского

Сложившаяся в настоящий момент времени экономическая и политическая ситуация вокруг России, вылившаяся в применение в отношении нашей страны экономических санкций, а также введение продуктовых ответных контрсанкций в отношении стран запада, привела к необходимости принятия мер для эффективного импортозамещения. Это создает огромные предпосылки к развитию отечественной перерабатывающей пищевой промышленности и увеличению темпов развития сельского хозяйства. Начатый в последние годы в стране процесс инновации поставил перед отечественной наукой задачи по созданию современных высокопроизводительных технологий производства, позволяющих обеспечить выполнение следующих задач:

– увеличение производительности и конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности,

– создание современных инновационных технологий производства, позволяющих полностью и комплексно перерабатывать сельскохозяйственное сырье и вторичные сырьевые ресурсы,

– повышение ответственности предприятий за экологичность выпускаемой продукции и утилизацию отходов.

Основным выходом для решения вышеуказанных задач является совершенствование методов и разработка новых технологических приемов при переработке вторичных ресурсов.

Так, основным способом повышения доходов спиртовых заводов, позволяющих в т.ч. снизить стоимость единицы продукции, является создание безотходного производства путем переработки послеспиртовой барды в обогащенные, концентрированные или сухие кормопро-

дукты. В США более 95% зерновой барды перерабатывается в сухой кормопродукт, превышающей стоимость зерна на 30–50%. [3].

Применительно к алкогольной отрасли, одним из проблемных, в плане образования и накопления отходов производства, является производство пива.

Согласно данным современных исследований, на каждые 1000 тонн произведенного пива приходится от 137 до 173 тонн твердых отходов в виде дробины, осадка, отработавших дрожжей и диатомита. [2]

Основной массой таких отходов является пивная или солодовая дробина (гуща светло-коричневого цвета со специфическим запахом и вкусом ячменного солода), которая составляет от 82 до 87%. Так, из 100 кг перерабатываемых зернопродуктов может образоваться 125–170 кг сырой пивной дробины влажностью 88% с выходом 2,4–2,6 т на 1000 дал полученного пива. [7]

Пивная дробина представляет собой остаток сухих веществ, не перешедших в сусло в процессе затирания и фильтрации пивных заторов.

Ее количество зависит от качества и ассортимента перерабатываемых зернопродуктов, а влажность — от способа выгрузки из фильтрчана и последующей транспортировки к сборникам дробины.

При транспортировке гидротранспортом количество пивной дробины может составлять 180–220% к массе перерабатываемых зернопродуктов при влажности 85–88% или 30–40% к объему готового пива. Это вызвано тем, что при мокрой выгрузке дробины и транспортировке ее гидротранспортом в фильтрационный чан после окончания полного набора сусла и сбора промывных вод подают воду из расчета 1,2–1,5 куб. м на 1 т перерабатываемых зернопродуктов, дробину перемешивают с водой разрыхлителем при работе его на быстром ходу и через люки выгружают или перекачивают насосом в сборник дробины.

При сухой (или точнее полусухой) выгрузке дробины количество ее составляет примерно 90–120% к массе перерабатываемых зернопродуктов при влажности 70–80% или 15–25% к объему готового пива.

Согласно существующим классическим технологиям, пивную дробину реализуют в нативном виде на корм скоту, или, если это предусмотрено схемой завода, подвергают сушке, или используют для приготовления корма на базе комплексного использования всех отходов. [1]

Однако, пивная дробина является скоропортящимся продуктом, где срок годности сырой дробины составляет не более 24 часов с момента выработки, а сухой продукт может сохранять свои свойства до 6 месяцев при условии соблюдения правил транспортировки и хранения.

Некоторые предприятия вывозят пивную дробину на поля в качестве удобрения или полигоны бытовых и промышленных отходов (свалки).

Более прогрессивным процессом переработки барды является получение сухой кормовой добавки путем сепарирования. Протеин, содержащийся в сухом веществе,

доходит до 15% и это в 3 раза превышает его содержание в свежем ячмене. В составе дробины есть такие составляющие как микроэлементы и витамины группы В, что делает ее отличной кормовой добавкой к рациону животных.

После завершения сепарации остается нужная энергетическая ценность кормов: 1 кг продукта содержит более 5% протеина, 4% клетчатки соответствует двум килограммам свежего сена. Кроме переработки пивной дробины в корм для животных ее можно использовать и для приготовления муки, которую используют в приготовлении продуктов питания. [8]

Приоритетным направлением научных исследований является создание новых ресурсосберегающих биотехнологий, обеспечивающих комплексную переработку сырья, сокращение расхода сырьевых и теплоэнергетических ресурсов, повышение качества и конкурентоспособности продукции, снижение техногенного воздействия на окружающую среду [4].

Необходимо отметить, что в настоящее время, как отечественными учеными, так и за рубежом, разработано большое количество новых технологий переработки вторичных сырьевых ресурсов. Особенно большое изучение получили технологии комплексной переработки в спиртовой отрасли. Разрабатываются сквозные технологические комплексы замкнутого цикла по переработке зернового сырья с более эффективной выработкой целевого продукта (спирта, крахмала, белка и т.д.), производством пищевых и кормовых продуктов с различными функциональными свойствами. Реализация этих технологий способствует выполнению развитию сельского хозяйства, т.к. позволяет повысить степень переработки зернового сырья, создать кормовую базу для животноводства и птицеводства и решить экологические проблемы.

Одним из перспективных способов переработки отходов производства является выращивание кормовых дрожжей, что позволяет получать продукт с более высоким содержанием белка и увеличить его кормовую ценность. Увеличение количества усвояемого протеина происходит в процессе синтеза дрожжевых клеток в результате превращения азотистых веществ барды в протеин кормовых дрожжей. Кормовые дрожжи, вырабатываемые на спиртовых заводах, содержат 43–54% протеина на сухое вещество, причем переваримость его достигает 83–85% (в то время как переваримость протеина натуральной барды — 50–55%). [5]

На основе микробной трансформации полупродуктов и вторичных сырьевых ресурсов спиртового производства с использованием Бревибактерий создана биотехнология получения кормового лизинобелкового препарата с высоким содержанием незаменимых аминокислот, белка и витаминов; применение этого препарата в свиноводстве позволяет повысить сохранность молодняка, увеличить мясную продуктивность животных, получать высококачественную мясную продукцию. [6]

Разработаны комплексные технологии переработки зерновой барды в пищевые и кормовые добавки на основе мембранных процессов. Создана технология и комплект оборудования переработки барды с производством пищевых или кормовых добавок. Основное отличие этих технологий от распространенной в мире технологии переработки барды (основанной на сушке дробины и вакуум-выпаривании фильтрата) заключается в замене вакуум-выпаривания на мембранные процессы. Впервые доказано, что барду можно и целесообразно разделять с помощью мембран на основные ценные в пищевом отношении компоненты: пищевые волокна, белки, аминокислоты и витамины.

Применительно к пивоваренной отрасли, одним из прогрессивных методов переработки пивной дробины по аналогии со спиртовой отраслью является возможность

переработки пивной дробины с использованием уже хорошо зарекомендовавших себя технологий биоконверсии спиртовой барды.

Физико-химический анализ отхода пивоваренного производства — пивной дробины показывает, что она более богата сухими веществами по сравнению со спиртовой бардой. Так, пивная дробина представляет собой остаток сухих веществ, не перешедших в суслу в процессе затирания и фильтрования пивных заторов. Ее количество зависит от качества и ассортимента перерабатываемых зернопродуктов.

Так, из 100 кг помола зерна выходит около 100–130 кг дробины с влажностью 70–80%, что составляет 21–22 кг дробины на гл. пива. Состав сухого вещества дробины представлен в таблице № 1.

Таблица 1. Распределение химического состава пивной дробины:

Показатель	%
белок	26,0–29,0
жиры	7,5–8,5
не содержащие азот экстрактивные вещества	39,0–42,0
целлюлоза	15,0–18,0
минеральные вещества	4,5–6,0

Сотрудниками и студентами МГУТУ (ПКУ) проведены работы по исследованию возможности переработки пивоваренной дробины (основного отхода пивоваренного производства) в лизинобелковый препарат с помощью использования для синтеза лизина мутантного штамма *Brevibacterium* sp.

Для конверсии крахмала, глюканов и белковых веществ использовались ферменты микробного проис-

хождения: бактериальные α -амилазы и глюкоамилазы; целлюлазы, ксиланазы, β -глюканазы; лейцинаминопептидазы и карбоксипептидазы совместно с протеиназами.

По результатам проведенных исследований были получены следующие результаты — состав продукта представлен в таблице № 2.

Таблица 2. Биохимический состав полученного продукта

Содержание лизина, % СВ	Массовая доля истинного белка, % СВ	Витамины, мг%			
		B ₁	B ₂	B ₁₂	PP
29,5±0,5	16,5±0,5	4,5	9,3	0,04	27,8

Как видно из представленной таблицы, полученный продукт наряду с лизином содержал более 16% белка, а также комплекс витаминов.

Таким образом, предлагаемая данная технология переработки пивной дробины позволяет решить сразу несколько вопросов, а именно:

- успешно утилизировать пивную дробину,
- увеличить прибыль пивоваренного завода за счет создания дополнительного востребованного продукта,

– получать ценнейшую кормовую белково-аминокислотной добавку кормового назначения, обогащенную лизином и витаминами для нужд животноводства.

Реализация новых биотехнологических процессов комплексной переработки сырья в пищевой отрасли позволяет снизить себестоимость основного продукта и обеспечит производство высококачественных кормов, биологически полноценных пищевых добавок, а также решит экологические проблемы отрасли.

Литература:

1. «Технологическая инструкция по производству солода и пива» ТИ-18–6–47–85, Утвержденная Уприво Минпищепрома ССС от 06.08.85.

2. Маккларенс Элейн «До последней капли — снижение количества отходов при производстве пива». Пиво и напитки. 2012. № 5. с. 36–38.
3. В.П. Лебедев «Комплексная переработка зерна — эффективный путь повышения рентабельности спиртового производства. Состояние и перспективы развития биотехнологических процессов в пищевой промышленности». Сборник научных трудов. М. Пищепромиздат 2001. с. 62.
4. Андреев, Н.Р., Захарченко П.А., Поляков В.А., Леденев В.П. «Комплексная технология переработки зерна ржи на крахмал и спирт». //Международный семинар. Спиртовая и ликероводочная промышленность — 2000. — М-2001, с. 6–10.
5. Поляков, В.А. «Биотехнологические основы производства витаминных и биологически-активных добавок функционального назначения из вторичного сырья бродильных производств». // Научно-практическая конференция: Прогрессивные технологии хранения и комплексной переработки сельскохозяйственной продукции для создания продуктов питания повышенной ценности. — М. — РАСХН. — 1999, с. 319–320.
6. Поляков, В.А., Римарева Л.В. «Научно-практические основы создания высокоэффективной технологии биологически-активных пищевых добавок для повышения качества белкового питания». // Международная практическая конференция: «Индустрия продуктов питания-третье тысячелетие». — М. — 1999. с. 51–53.
7. Назаров, В.И., Бичев М.А. «Разработка процессов утилизации отходов с получением гранулированного продукта». Пиво и напитки. 2011. № 3. с. 32–35.
8. Доронина, А.С., Лиходумова М.А., Прохасько Л.С. «Актуальные решения утилизации отходов пивоваренной промышленности», // Молодой ученый. — 2014. — № 9. — с. 133–135.

Теоретическая база формирования корпоративной социальной ответственности в России

Руцкий Евгений Игоревич, старший менеджер
ООО «Радуга Синтез» (г. Москва)

Статья раскрывает понятие корпоративной социальной ответственности (КСО) и объясняет причины, по которым научную концепцию относят к междисциплинарному понятию.

Особое внимание уделяется концептуальным подходам к проблемам КСО как в странах зарубежного мира, так и в России. В частности, почему корпоративная ответственность из области простых взаимоотношений между корпорациями и обществом стала учитывать влияние на бизнес политической сферы. Этот вопрос в статье рассмотрен через призму различных взглядов отечественных и зарубежных экономистов на деятельность компаний по отношению к государству и обществу.

Статья дает развернутый ответ на вопрос, почему корпорации помимо своей основной задачи, направленной на зарабатывании денег, стали стремиться к улучшению благосостояния общества. И как баланс между стремлением к прибыли и справедливым распределением благ достигается в странах с различной моделью развития корпоративной социальной ответственности. Статья затрагивает существенные различия в подходах КСО в континентальной и англо-саксонской моделях, а также останавливается на ситуации с корпоративной ответственностью в Японии и Великобритании.

С особой тщательностью в работе проведен анализ КСО в России, доказывающий необходимость учитывать политический аспект, который выражается во влиянии государства на перераспределение российского капитала через уплату налогов, обязательное участие в госпрограммах и соблюдении законов.

Статья раскрывает новые понятия «корпоративное гражданство», «корпоративная филантропия» и объясняет, почему европейские эксперты в отличие от американцев не относят благотворительную деятельность компаний к корпоративной ответственности.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, социальная ответственность бизнеса, социальная защищенность, корпоративная социальная политика, влияние КСО на бизнес и политику, корпоративное гражданство, корпоративная филантропия

Article opens concept of the corporate social responsibility (CSR) and explains why the scientific concept is referred to interdisciplinary concept.

Special attention is paid to conceptual approaches CSR issues both in the countries of the foreign world and in Russia. Article describes why corporate responsibility in area of relationship between corporations and society began to

consider influence of the political sphere on business. This question is considered through a prism of different views of native and foreign economists on activity of the companies in relation to the state and society.

Article gives the developed answer to a question why corporations in addition to the main objective, directed on earning money, began to aim at improvement of welfare of society. Article also describes how a balance between aspiration to profit and equitable distribution of the benefits is reached in the countries with different model of development of corporate social responsibility. Article mentions about essential distinctions in approaches of CSR in continental and Anglo-Saxon models, and also shows corporate responsibility in Japan and Great Britain.

CSR analysis conducted in Russia, proving the need to consider the political aspect, which is expressed in influence of the state on redistribution of the Russian capital through tax payment, obligatory participation in state programs and compliance with laws is carried out.

Article opens the new concepts — «corporate nationality», «corporate philanthropy» and explains why the European experts unlike Americans do not refer charity of the companies to a corporate responsibility.

Keywords: *corporate social responsibility, social security, corporate social policy, CSR impact on business and policy, corporate citizenship, corporate philanthropy*

В настоящее время механизмы развития корпоративной социальной ответственности до конца еще не сформированы. Это объясняется отсутствием адаптированных стандартов социальной ответственности бизнеса в рамках государственной социально-экономической системы. В настоящее время о полноценной корпоративной социальной ответственности можно говорить только в рамках отдельных предприятий, как правило, относящихся к крупному бизнесу. В России, сейчас, медленно формируется собственная модель КСО, опирающаяся на национальные традиции и учитывающая общественную атмосферу вокруг бизнеса. Государственным органам необходимо поддержать бизнес законодательными актами, а бизнес должен рассматривать вклад в корпоративную социальную ответственность, как долгосрочные инвестиции. Только при взаимодействии всех трех сторон — государства, общества и бизнеса — можно говорить об успешном развитии КСО в стране.

Развитие КСО в России проходит под влиянием зарубежных моделей, которые сегодня разделяют на два типа: англо-саксонской и континентальной. Но вместе с тем происходит поиск новых путей формирования социальной ответственности бизнеса в условиях развития отечественной экономики. В качестве доказательства мы опираемся на работы российских и зарубежных экономистов-аналитиков.

Однако до сих пор актуальными остаются вопросы отношений между государством, обществом и бизнесом. Не до конца понятно, какое место займет бизнес в системе социально-трудовых отношений с точки зрения социально-корпоративной ответственности. Кроме того, остается неочевидным то, каким образом сформируется механизм государственного регулирования, и повлияют ли национальные традиции и ценности россиян на развитие КСО в России. Так как государство является полноправным участником системы социальной ответственности бизнеса перед обществом, необходимо принять во внимание политологический аспект построения модели КСО. Для ответа на эти вопросы необходимо проанализировать взаимоотношения государства, народа и бизнеса; оценить бизнес,

как источник социально-трудовых отношений; понять значение социальных инвестиций и механизмов государственного регулирования корпоративной социальной ответственности.

Следует подробно рассмотреть важные вопросы взаимодействия государства и бизнеса, которое обеспечит благоприятные условия для реализации КСО без ущерба для капитала. При поддержке со стороны государства и бизнеса можно говорить о повышении уровня жизни, качества производимых товаров и услуг, развитии социальной сферы и защите окружающей среды.

Концепция корпоративной социальной ответственности (КСО) зародилась в 80-е годы прошлого столетия и получила большое распространение. Сегодня институт КСО принято считать междисциплинарным, так как на его развитие оказывают влияние экономика, социология, политология и менеджмент.

Следует отметить, что первоначально корпоративная ответственность рассматривалась в плоскости «бизнес — общество» без учета влияния политической сферы. То есть, корпорации должны использовать свои ресурсы таким образом, чтобы общество, также получало существенную выгоду от деятельности корпораций. В поиске решения данного противоречия сформировалось несколько подходов развития КСО.

И хотя не существует единой трактовки КСО, наиболее распространенным понятием признана ответственность компании за устойчивость развития бизнеса и его обязательства, принятые по отношению к обществу и людям, с которыми он взаимодействует.

Понятие корпоративная социальная ответственность входит три составляющие: бизнес, общество и государство. Они преследуют различные цели: бизнес направлен на получение прибыли, общество стремится к справедливому распределению благ, а государство через систему налогообложения перераспределяет финансы, добиваясь социальной справедливости. Однако между ними существуют и общие интересы: повышение благосостояния страны, улучшения уровня жизни граждан, стремление к упрочнению экономики в целом. Но даже если рассма-

тривать социальную ответственность бизнеса как добровольное обязательство компании, все-таки необходимо урегулировать данную область нормативными законодательными актами.

Эволюция темы КСО привела к образованию новых терминов: «корпоративная социальная политика», «корпоративная защищенность» и «корпоративная филантропия». Под «корпоративной социальной политикой» понимается стратегия компании по отношению к ресурсному обеспечению и предоставление социальных благ сотрудникам, партнерам и прочим категориям граждан.

«Корпоративное гражданство» — это этические принципы построения и ведения бизнеса, совокупность отношений между компанией и обществом.

«Корпоративная филантропия» подразумевает благотворительные акции, направленные на решение социальных проблем или на поддержку общественно значимых проектов. Благотворительность в США распространена больше, чем в Европе. Это объясняется более высокими налоговыми вычетами. Может быть, поэтому европейские эксперты не вводят благотворительность в сферу КСО. В то время как в США корпоративная благотворительность является одним из направлений деятельности компании, так как формирует отношение общества к бизнесу. В компаниях осуществляется плановое перечисление средств некоммерческим организациям или благотворительным фондам. Благотворительная деятельность компании публично демонстрируется, подчеркивая сопричастность корпорации к социально значимым сферам жизни общества.

Либерально-монетарный подход, сторонником которого являлся Милтон Фридман, рассматривает корпорацию исключительно, как экономический субъект. Социальная ответственность состоит в соблюдении государственных законов и уплате налогов, а все остальные социальные принципы только увеличивают расходы компании. По мнению Фридмана [33], категория социальной ответственности присуща только индивидуумам, но ей не обладают коллективы и общества. Но в то же время он не отрицает любую социальную активность компании и не абсолютизирует цель бизнеса на зарабатывании денег. Фридман советует [16] использовать рациональный подход, который направлен на инвестиции в инфраструктуру. Это позволит улучшить имидж компании, повысить лояльность. А в долгосрочной перспективе снизит риски и облегчит привлечение новых сотрудников. Его позиция близка англо-саксонской политической традиции, восходящей к учениям Д. Юма [29] и А. Смита [20].

Так же Фридман считал, что общество не способно контролировать социальную деятельность компании и заставлять ее быть ответственной. Единственная сила, способная это сделать, — это власть правительства. Но это ведет к неизбежному вмешательству государства в деятельность компании, что в свою очередь подрывает основы свободного общества и рыночной экономики.

Американский экономист Теодор Ливит тоже являлся сторонником радикальной позиции. По его мнению, функ-

циональные группы в обществе не должны вмешиваться в дела друг друга. Компаниям необходимо решать свои задачи самостоятельно. Ливит сравнивает бизнес с войной, которой чужды принципы морали [34].

Дэвид Хендерсон в своей книге «Ложные ценности: размышления о корпоративной социальной ответственности» [2] заявляет, что идея КСО вредна для общества, потому что «уменьшает благосостояние общества, угрожает конкуренции и экономической свободе и подрывает основы рыночной экономики». Схожих позиций придерживались С. Бриттэн и Э. Стернберг [3]. По мнению Стернберга нецелевое расходование средств является обкрадыванием акционеров.

Данный подход к корпоративной ответственности послужил базисом концепции «компании собственников». На ее основе в 90-х годах XX века была разработана англо-саксонская модель капитализма, которая широко распространилась в Великобритании, США, Канаде. Согласно данной концепции контроль над бизнесом сосредоточен в руках акционеров и топ-менеджеров. А вся деятельность компании направлена на увеличение прибыли и улучшение благосостояния акционеров за счет роста курса акций. Характерной чертой американских компаний является легкий вход и выход акционеров, которые контролируют деятельность корпорации через посредничество фондового рынка. Если сформировалось негативное отношение к менеджменту, акции продаются. Француз М. Альберт назвал данную модель «капитализм без собственников» [21], при которой основной целью корпорации является снижение издержек, включая расходы на социальные нужды. Отсюда КСО — это обеспечение экономических и финансовых интересов собственников, направленных на получение прибыли. В то время как социальные потребности индивидуума должны осуществляться за счет его заработной платы. Из данной концепции следует, что сотрудник и сам заинтересован в таком варианте, так как перед ним открывается свобода выбора социальных услуг. А социальная деятельность компании является моральным правом собственников и не должна регулироваться государством.

Менее радикального мнения придерживаются Т. Дональдсон и Н. Боуи [8]. Они ввели в обиход понятие социального согласия между бизнесом и обществом. По их мнению, компании должны работать на прибыль, но при этом не выходить за рамки моральных устоев и соблюдать права человека. По данной теории корпорация имеет обязательства перед государством и обществом. Поскольку государство дает компаниям право пользоваться природными и человеческими ресурсами, они в ответ должны принять на себя социальные обязательства.

Но, несмотря на все оговорки, в англо-саксонской модели КСО государство выведено из сферы взаимодействия между корпорацией и обществом.

Теоретик менеджмента Питер Друкер и экономист Роберт Фриман предложили иную модель КСО [6], построенную на принципах этической морали организации перед

определенными группами заинтересованных лиц — стейкхолдеров. По их мнению, ответственность бизнеса наступила под влиянием развития общественного движения, направленного на защиту прав потребителей и окружающей среды. Под напором общественности компании вынуждены придерживаться стратегии формирования отношений с социумом.

Теория стейкхолдеров получила большую популярность в странах Западной Европы. Корпорации начинают осознавать социальную ответственность, как ключевой фактор, сформированный под воздействием ожидания стейкхолдеров.

Данную теорию поддерживает Дэвид Паккард основатель компании HewlettPackard. Он называет мнение, по которому основная цель компании — делать деньги, ошибочным, утверждая, что люди объединяются в компании не только ради денег, но и для того, чтобы совместными усилиями выполнять общественные задачи, которые одному не под силу [26]. Данный подход нашел отражение в континентальной модели капитализма, а принцип получил название «компания участников» и понимается, как социальный организм, в рамках которого собственники сотрудничают с персоналом, партнерами и представителями общественности для достижения общих целей, направленных на упрочение гражданского согласия в обществе.

Наиболее ярко принцип «компания участников» проявился в Германии, Италии и Испании. В этих странах продвижением корпоративной ответственности занимается государство. Например, в Германии принята государственная программа на внедрение КСО в практику. Ее цель — направить деятельность различных социальных групп в повышение благосостояния общества. В Италии наблюдение за развитием КСО является прерогативой министерства труда и социального развития. А в Испании в 2003 году принят закон о КСО. На основании этого закона в государстве начала действовать Экспертная комиссия по КСО, в задачу которой входит помощь бизнесу в налаживании взаимодействия экономической активности с деятельностью на благо общества.

Принцип «компания участников» дает право не акционерам управлять делами компании, а менеджмент, в свою очередь, учитывает интересы всех групп, на которые распространяется влияние компании.

Из-за того, что сформировались две экономические модели корпоративного управления — континентальная и англо-саксонская — сформировалось и два подхода к КСО. В англо-саксонской модели корпоративная социальная ответственность сводится к уплате налогов и соблюдению законов, а все остальные социальные программы воспринимаются, как излишние расходы. Тогда как задача управленцев сводится к получению прибыли акционерами, а КСО рассматривается с позиции моральной ответственности отдельных индивидуумов.

В континентальной программе, где действует принцип «компания участников» принят высокий уровень социальных обязательств в отношении работников. Он закреп-

лен в соглашениях между профсоюзами и работодателями и гарантирован государством. Социальная ответственность уравнивает экономические цели руководства с социальными, политическими и экономическими интересами стейкхолдеров.

Существует, кроме указанных выше, японская модель, которая построена на принципе «компания — семья». В рамках данной модели корпорации рассматриваются не только как экономический субъект, но и как важный социальный институт. А. Сен считает, что развитие бизнеса в Японии не всегда связано только с получением прибыли. Его целью является также развитие добрых отношений внутри компании, привязанность сотрудников к корпорации. А та в свою очередь проявляет заботу обо всех сотрудниках и членах их семей. Принято считать, что внедрение принципа «компания — семья» в КСО вывело Японию на лидирующие позиции в азиатско-тихоокеанском регионе. Но, несмотря на это, многие исследователи не выделяют ее в самостоятельную модель, а считают разновидностью континентальной.

Помимо основных различий моделей КСО, их еще разделяют по степени добровольности следования социальным программам. В англо-саксонской модели КСО государство оказывает минимальное влияние на социальную ответственность компаний. А в странах с континентальной схемой КСО социальная деятельность корпорации регламентируется законодательными актами.

Несколько выбивается из общего описания ситуация с КСО в Великобритании. Здесь наряду с добровольным участием компаний в сфере социальной ответственности существуют государственные программы (например, налоговые льготы для ответственных компаний). И Великобритания — единственная страна в мире, где существует должность советника по КСО.

По мнению многих современных исследователей, в частности Д. Норты [32], КСО надо рассматривать с теории неoinституционализма. Так как в КСО пересекаются несколько аспектов человеческой деятельности — экономической, политической и социальной — ее вполне можно отнести к теории нового институционализма, которая строится на стыке различных областей. Взаимодействие между бизнесом, властью и обществом, в котором каждый участник через компромисс с окружающим миром пытается добиться поставленных целей, является основополагающим звеном неoinституционализма. При этом прослеживается стремление к рациональному действию с минимизацией денежных, временных и трудовых затрат и увеличением выгоды.

В рамках корпоративной социальной ответственности необходимо обеспечить баланс между стремлением к справедливому распределению благ и стремлением бизнеса к получению прибыли. Поиск баланса интересов сторон строится на согласованной стратегии компании с учетом интересов общества и государства. Достигнутый баланс закрепляется соглашениями и договоренностями между сторонами.

Институт социальной ответственности строится как на неофициальных договоренностях и контрактах между компаниями и государством, так и официальных — уплата налогов: бизнес пополняет государственный бюджет, который расходуется на улучшение социальных условий общества. Таким образом, можно утверждать, что институт КСО, согласно неоинституциональной теории, — это взаимоотношение государства, бизнеса и общества. На основании данного заключения необходимо учитывать и политологический аспект института.

Теперь обратимся к проблемам КСО. Согласно определениям К. Дэвиса, Р. Бломстрема и Дж. МакГири [30] проблема сводится к принятию решений в компании с точки зрения корпоративного менеджмента. В рамках социальной ответственности «корпорация имеет не только экономические и правовые обязательства, но и несет некую ответственность перед обществом».

Согласно ставшей уже классической позиции А. Керолла, социальная ответственность представлена в виде многоуровневой пирамиды. Ее основанием служит экономическая ответственность, связанная с производством товаров либо услуг и получением прибыли. Следующая ступень — правовая ответственность — предусматривает соблюдение законов и правовых норм. Этическая ответственность предусматривает деятельность компании, основанной на нормах морали и местных традициях. И филантропическая (дискреционная) ответственность стимулирует корпорацию к добровольному развитию и поддержанию благосостояния общества. Важно учитывать соподчиненность уровней. Например, этический бизнес не заключается в благотворительных акциях, а направлен на деятельность, которая удовлетворяет экономическому, правовому и этическим критериям.

Британское объединение предпринимателей the London Benchmarking Group КСО также представляет в форме пирамиды. Основанием служит непосредственная предпринимательская деятельность, приносящая пользу посредством производства товаров или услуг. А на вершине — благотворительность.

Для ведущего объединения корпораций США Business for Social Responsibility КСО является путем достижения коммерческого успеха, основанным «на этических нормах и уважении к людям, сообществам, окружающей среде». Политика корпоративной социальной ответственности представляет собой цепочку последовательных звеньев, включающих ответственность за прошлую и текущую деятельность компании, а также ее будущее влияние на внешнюю среду.

Концепция социальной ответственности в корпорациях, принадлежащих к разным сферам бизнеса, имеет различные компоненты. Но в широком смысле КСО включает корпоративную этику, корпоративную социальную политику в отношении общества, политику в сфере охраны окружающей среды, корпоративное управление, соблюдение прав человека в отношениях с партнерами и персоналом.

Р. Холм и Ф. Уаттс в своем докладе [17] на Всемирном бизнес-конгрессе за устойчивое развитие определили корпоративную социальную ответственность, как «постоянную приверженность бизнеса вести дела на основах этики и вносить свой вклад в экономическое развитие, в то же время улучшая качество жизни своих работников и их семей, как и общества в целом».

В Green paper — основополагающем документе Евросоюза — КСО определяется, как добровольная деятельность компании, направленная на внедрение социальной и экологической политики в бизнес операции и их взаимоотношении со связанными с компаниями организациями и людьми [15].

Существенным толчком КСО в западных странах стал коммерческий фактор, согласно которому уровень продаж напрямую зависит от престижа компании. Сегодня репутация бренда базируется не только на качестве товара, но и на поведении компании к своим партнерам, сотрудникам, окружающей среде и обществу в целом. Социологические опросы [28] среди британцев показали, что 28% бойкотируют продукцию социально безответственных производителей, а 30% выбирают товары социально ответственных компаний. В 1999 году были опубликованы данные [4] американской организации Conference Board, согласно которым у социально ответственных корпораций доход на инвестированный капитал на 9,8% выше, чем у безответственных конкурентов, доход с активов превысил на 3,55%, а прибыль — на 63,5%. Приведенные цифры подтверждают, что компании придерживаются принципов КСО исключительно из соображений выгоды.

Несколько иначе политологи оценивают отечественную корпоративную социальную ответственность. В своей работе «Корпоративное гражданство как современная форма социальной инженерии» [14] С.П. Перегудов выдвигает мнение, что КСО направлена на удовлетворение общественных потребностей. Добровольную основу подводят под корпоративную ответственность представители российской Ассоциации менеджеров [11]. В отличие от них экономист В. Иноземцев придерживается либеральных идей М. Фридмана. Он подчеркивает, что КСО — это не более чем баланс интересов работника и работодателя, подкрепленных обязательствами перед государством [5].

В работе «Бизнес как субъект социальной политики» [1] российские социологи ограничивают корпоративную ответственность рамками социальной политики, оставляя без внимания экономический, политический и экологический факторы.

Однако на основании теории неоинституционализма доказана необходимость учитывать политический контекст, поэтому в российском анализе КСО также нельзя сбрасывать его со счетов. Тем более что в России присутствует недоверие граждан к крупному капиталу, которое умело подогревается властью: компании проявляют социальную ответственность, подчиняясь требованиям государства.

Например, дополнительный социальный налог на прибыль, внедряемый административными методами.

Следует упомянуть, что благотворительность в США попадает под определение «социальные инвестиции», которые используются как средства увеличения прибыли и повышения корпоративной репутации. Крупные международные компании уделяют внимание близким или смежным сферам (например, экологические программы в автомобилестроении).

В России благотворительность имеет исторические корни, но служит не стратегическим целям компании, а направлена на улучшение имиджа руководителя, его самореализацию и построение взаимовыгодных отношений с государственными органами. Например, участие в благотворительной акции помогает в реализации бизнес-проекта или гарантирует содействие со стороны властей.

Вызывает споры проблема урегулирования корпоративной социальной ответственности на законодательном уровне. Одни исследователи, например, Кит Дэвис [7], утверждают, что исполнения только законных требований недостаточно, потому что не все сферы взаимодействия учитываются законом. Другие [27] — подчеркивают добровольность и осознанность в социальной деятельности бизнеса.

Сами бизнесмены выступают за добровольное соблюдение социальной ответственности, а вот профсоюзы настаивают на государственном регулировании вопроса. И пока единого мнения у бизнесменов и политиков не сформировалась в международных стандартах отчетности GRI и AA1000 КСО признается, как добровольная деятельность компании, служащая ее долгосрочным перспективам.

Подводя итог, необходимо указать на то, что КСО — это взаимоотношения бизнеса, общества и государства, направленное на социально-политическую стабильность общества.

Корпоративная социальная ответственность имеет большое значение в развитии общества в целом, так как она затрагивает как социальные, так и экономические и политические аспекты жизни страны. В мире сформировалось две основные модели развития КСО, но можно сказать, что в России складывается собственная специфика корпоративной социальной ответственности.

Ключевую роль в развитии российской КСО играют предприятия крупного бизнеса по нескольким причинам:

1. Объединяют большое количество людей
2. Являются градообразующими предприятиями
3. Формируют внутреннюю политику КСО, направленную на кадровую политику организации и мотивацию персонала
4. Выступают в защиту окружающей среды
5. Имеют экономическую возможность на филантропическую деятельность

Деятельность корпораций ведется в согласии с государственной и налоговой политикой, и направлена на соблюдение интересов собственников и служащих организации. При этом она ориентирована на группы людей, которые пользуются плодами ее труда. Рассматривая корпорации в таком разрезе, напрашивается вывод, что они влияют не только на социально-экономическое состояние отдельных групп, но и на жизнь общества в целом. Таким образом, подтверждается постулат, что корпоративная социальная политика неотделима от государства и народа.

К тому же следует помнить, что КСО в России находится пока в стадии формирования, которое протекает под влиянием крупного бизнеса. Но рассказывая о развитии корпоративной социальной ответственности, не следует забывать о взаимодействии предприятий с общественными организациями, властью и правозащитными структурами. А основным препятствием на пути развития корпоративной ответственности можно назвать финансовые издержки в социальные инвестиции работников предприятия и всего местного населения.

Однако формирование КСО нередко сопровождается не только экономическими трудностями, но и факторами, имеющими институциональный или духовный характер. Преодолеть сложившееся общественное мнение и поднять престиж предприятий призваны корпоративные социальные отчеты, которые информируют население о проделанной социальной работе.

Таким образом, чем более устойчивым будет баланс между стремлением корпораций к прибыли с запросами властей и приоритетами общественного развития, тем слаженнее будут решаться производственные и социальные задачи общества.

Литература:

1. HR — Сообщество и Публикации // Движущая сила. бизнес и государственная власть как субъекты системы социального партнерства. <http://www.hr-portal.ru/article/dvizhushchaya-sila-biznes-i-gosudarstvennaya-vlast-kak-subekty-sistemy-socialnogo>
2. Library Economics Liberty // Henderson on the 2016 Nobel Prize Winners Hart and Holmstrom. http://econlog.econlib.org/archives/2016/10/henderson_on_th_8.html
3. Sternberg, E. Just business. Little Brown, 1994. P. 12
4. Sustainable Business // Корпоративная социальная ответственность в России. <http://csrjournal.com/174-korporativnaja-socialnaja-otvetstvennost-v-rossii.html>
5. Библиотека Алекса Неста // Милтон Фридман и его экономические идеи. <http://alexnest.ru/kursovye-referaty-sochineniya/doklad-milton-fridman-i-ego-ekonomicheskie-idei/>

6. Бизнес и Общество // Теория генезиса корпоративной социальной ответственности. <http://www.b-soc.ru/theory-and-practice/materials/material/corpsocotv/125>
7. Бизнес перспективы // Первичный соображений корпоративной социальной ответственности прений; — включает в себя библиографию — корпоративной социальной ответственности теорий. <http://mim1038.narod.ru/38.html>
8. Бурчакова, М.А // Дисциплина: Корпоративная социальная ответственность. http://web-local.rudn.ru/web-local/prep/rj/index.php?id=258&mod=disc&disc_id=10681&disc_razdel=74762&p=-1#
9. Ершова, Н. А. Влияние социально-ответственной организационной культуры на эффективность управленческих решений // Вестник Московской международной высшей школы бизнеса МИРБИС. 2016. № 2 (6). С. 130–132.
10. Ершова, Н. А. Концепция устойчивого развития — обеспечение экономической и социальной безопасности России // Вестник Академии права и управления. 2013. № 30. С. 87–90.
11. Журнал «Управление персоналом» // Проблемы становления корпоративной социальной ответственности в России. <http://www.top-personal.ru/issue.html?2253>
12. Зильберштейн, О.Б. и др. Анализ стейкхолдеров на примере российских предприятий. / Зильберштейн О.Б., Невструев К.В., Семенюк Д.Д., Шкляр Т.Л., Юрковский А.В. // Интернет-журнал Науковедение. 2016. т. 8. № 3 (34). с. 30.
13. Зильберштейн, О.Б. Социальный проект бизнеса как результат корпоративной социальной ответственности: теоретический анализ/ О.Б. Зильберштейн, Д.Д. Семенюк, Т.Л. Шкляр, А.В. Юрковский // Экономика и предпринимательство. № 4 ч. 2 (69–2) 2016 г. (Vol. 10 Nom. 4–2) <http://www.intereconom.com/component/content/article/330.html>
14. Издательский дом Библио-Глобус // Корпоративное гражданство как инструмент модернизации национальной экономики. <https://bgscience.ru/lib/4722/>
15. Издательство «Проблемы науки» // Определение и содержание понятия «корпоративная социальная ответственность». <http://scienceproblems.ru/opredelenie-i-soderzhanie/2.html>
16. Издательство Санкт-Петербургского государственного университета // Государство и бизнес: социально-экономическая ответственность в условиях глобализации. http://unecon.ru/sites/default/files/konf._sek._14-25_470.pdf
17. Интернет журнал «Меценат» // Социальная ответственность компаний — опыт Запада и России. http://www.maecenas.ru/doc/2004_3_5.html
18. Интернет-странички Волковой Л. // Теодор Левитт и его работы
19. Колесников, И. В. Управление стратегией сетевых структур: учебное пособие. Издательство: Государственный университет управления (Москва). 2015. 248 с.
20. Мировая экономика // Рыночная экономика. Модели рыночной экономики. <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/mkteconomy.htm>
21. Молодой ученый // Подходы к определению корпоративной социальной ответственности и ее роли в решении социальных проблем. <http://moluch.ru/archive/9/682/>
22. Осипов, В. С. Дисфункции государственного управления и направления их преодоления // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2015. № 1. С. 74–84.
23. Осипов, В. С. Конкуренция, основанная на совместном создании ценности в отрасли сельскохозяйственного машиностроения // Перспективы науки. 2013. № 10 (49). С. 210–213.
24. Осипов, В. С. Теория и методология конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов: диссертация... доктора экономических наук: 08.00.01 / Институт экономики Российской академии наук. Москва, 2013
25. Похвоцев, В. А., Семенюк Д. Д., Зильберштейн О. Б. Методология социальной ответственности бизнеса // Вестник Московской международной высшей школы бизнеса МИРБИС. № 2 (6) 2016 г. С. 92–101
26. Советник.ру // «Социальная ответственность бизнеса: мировой опыт и российские реалии». http://www.sovetnik.ru/press/2006/01/25/press_22865.html
27. Студопедия // Системы международных стандартов КСО. <http://studopedia.org/11-69990.html>
28. Тульчинский, Г. Л. // Корпоративные социальные инвестиции и социальное партнерство: Технологии и оценка эффективности. <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/55419665>
29. Цифровая библиотека по философии // Основные идеи философии Д. Юма. <http://filosof.historic.ru/books/item/i00/s00/z0000005/st068.shtml>
30. Человек и Наука // Социальная ответственность и особенности ее реализации в управлении современными российскими организациями. <http://cheloveknauka.com/sotsialnaya-otvetstvennost-i-osobennosti-ee-realizatsii-v-upravlenii-sovremennymi-rossiyskimi-organizatsiyami>
31. Шкляр, Т. Л. Особенности управления B2B услугами на предприятии: Монография. М.: Издательство «Перо». 2016. 104 с.

32. Экономика фирмы и корпоративная социальная ответственность. <http://detskii-dom-9.ru/ekonomika-firmi-i-korporativnaya-socialnaya-otvetstvennost/>
33. Электронная библиотека // Олаф Герземанн Корпоративная социальная безответственность. <http://www.in-liberty.ru/library/261-korporativnaya-socialnaya-bezotvetstvennost>
34. http://m-arket.narod.ru/Abstract/O_Levitt.html

Значение организационного обучения в процессе развития организации

Рыбакова Юлия Вячеславовна, студент;
 Емшанова Елена Валерьевна, студент
 Дальневосточный федеральный университет (Владивосток)

В условиях современного мира одним из важных факторов повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности организации является способность к обучению.

Организационное обучение — совокупность скоординированных усилий, при помощи которых организация и ее персонал учится, развивается для того, чтобы повысить продуктивность в управлении своим развитием и функционирование организации

Изучив множество источников по данной теме мы пришли к выводу, что организационное обучение невозможно без:

- создания стратегии компании для своего дальнейшего развития;
- приспособления компании к часто изменяющейся окружающей среде;
- процесса обнаружения и корректировки ошибок через агентов;

— постоянного обучения и самосовершенствования организации.

Организационное обучение занимает особое место в теории организации, его нужно и важно изучать. Работы, посвященные этому обучению, являются значительным вкладом в науку, они считаются ориентиром для создания ряда организационных структур, процессов и условий, которые могут способствовать продуктивному организационному обучению и развитию организаций в целом.

Организационное обучение рассматривали следующие авторы: Мэр Кроссан, Генри Лени и Родерик Уайт, и у них была цель — построить «единую структуру» обучения организации. Они были уверены, что такое обучение возможно как у отдельных индивидов, так и в группе и одно обучение подпитывает другое.

В таблице 1 представлена единая структура организационного обучения Кроссана Лени, Уайта.

Таблица 1. Единая структура организационного обучения Кроссана, Лени, Уайта

Уровень	Процесс	Вход/выход
Индивидуальный	Интуиция	Переживания Представления Метафоры
	Группа	Интерпретация
Организация		Интеграция
		Институционализация

Но наибольший вклад в развитие концепции организационного обучения внесли работы Питера Сенге [6]. Он писал, что если организационное обучение — это процесс, то обучающаяся организация — структура

Можно выделять три фактора, которые влияют на определения и формулировки «обучающейся органи-

зации». Очень важным является взгляд на организации как на открытые системы и дальнейшее развитие этого взгляда в концепцию социотехнических систем.

Эта концепция подчеркивает значение, придаваемое фокусированию на людях в организации, а также необходимости системного мышления.

Вторым необходимым фактором является теория в организационном обучении, которая касается «двойной петли», разработанная Крисом Арджирисом [1]. Смысл этой теории подчеркивает важность обучения.

Третий фактор — комплекс идей, который предполагает связь между управлением личностным развитием, стратегическим управлением и успехом организаций.

Развитие и эксплуатация основных умений через организационное обучение является важным и ключевым фактором в достижении конкурентного преимущества.

Питер Сенге считал, что скорость, с которой организация обучается, может стать единственным конкурентным преимуществом. Его концепция базируется на пяти умениях организации. [5].

В таблице 2 описаны пять умений организации.

Таблица 2. Пять умений организации

Умение организации	Краткое описание
Мастерство совершенствования личности.	Не многие компании поощряют своих сотрудников в их каких-либо достижениях, а остальные в результате имеют «неиспользованные, впустую пропадающие ресурсы».
Интеллектуальные модели.	Модели или стереотипы в отношении различных управленческих ситуаций к нам прижились и укоренились, как и чисто бытовые. И поэтому многие интересные управленческие идеи так и остаются нереализованными.
Общее видение и «созидательное намерение»	Благодаря общему видению люди учатся не потому, что кто-то этого хочет и им так велели, а из-за их собственного желания.
Групповое обучение	Диалог между сотрудниками в основном приводит к таким прозрениям, которые могут быть абсолютно невозможны для каждого в отдельности.
Системное мышление	Именно без этой дисциплины все знания и умения останутся «разрозненными приемами, модной новинкой науки управления».

Проанализировав данные таблицы мы сделали вывод, что эти умения становятся эффективными только в том случае, когда они развиваются одновременно. Исключение одного из звеньев может повлечь за собой торможение процесса обучения в организации и соответственно ухудшения её деятельности.

Продолжительность процветания фирмы тесно связано с организационной способностью эффективно управлять собственным развитием

В обучающихся организациях рост знаний и совершенствование своих навыков происходит не только на индивидуальном уровне, но и на коллективном [2]. Для организации необходимо совершенствование стратегий к достижению эффективного обучения. Во многих предприятиях работников отправляют на стажировки, обучающиеся курсы, ма-

стер-классы, где они могут научиться чему-то новому и привезти свой опыт в организацию и делиться им со своими сотрудниками, чтобы каждый работник мог обучаться и развиваться в процессе своей деятельности.

Такие ресурсы как капитал, труд, сырье, информационные технологии, знания — могут быть дублированы конкурентами, но ни один из них не способен купить, скопировать, воспроизвести способность организации обучаться. Способность учиться и преобразовывать свои знания в действия — это не просто обучение на основе проб и неудач, это целенаправленная стратегия [3].

Существуют обучающиеся способы, которые используются в организациях для повышения своей эффективности.

В таблице 3 представлены обучающиеся способы, которые используются в организациях [4].

Таблица 3. Обучающиеся способы

Поддерживающие	Переходящие	Прогнозные	Универсальные
Система поступления идей от сотрудников; Самоуправляемые рабочие группы; Стратегический контроль; Сравнительное определение эффективности.	Группа программного обеспечения; Повышение квалификации в организации; Реорганизация процесса деловых отношений; Передача инноваций; Целевые группы; Программы всеобщего управления качеством.	Децентрализованное стратегическое планирование; Анализ сценариев; Совместные предприятия, стратегические союзы; Повышение квалификации за пределами организации; Метод Дельфи; Анализ влияния других факторов.	Изучение потребителя; Группы внешних консультантов; Содержательный анализ.

Эти способы могут применяться как для стратегий поддержки, так и для прогнозирования.

С помощью многочисленных практик обучающихся организаций уже выработаны определенные принципы, суть которых сводится к следующему [4]:

- стараться обучаться быстрее, чем конкуренты;
- проводить обучение внутри организации;
- обучаться за пределами организации, то есть у поставщиков и потребителей;
- обучаться по вертикали (от самой вершины, до основания организации);
- задавать правильные вопросы и применять обучение в действии;
- прогнозировать будущее, создавать сценарии и обучаться на них;
- применять на практике то, чему научились, и в то же время учиться на практике;

- обучаться быстрее, чем меняется внешняя среда;
- начать обучаться в тех областях, где раньше не обучались.

В целом нами был сделан вывод, что большая часть компаний умирает очень рано из-за неспособности обучаться. Они оказываются неспособными адаптироваться к изменениям внешней среды. Суть организационного обучения заключается не только в повышении квалификации сотрудников, но и в наращивании потенциала, гибкости, адаптивности, изменчивости.

Организационное обучение играет важную роль в процессе деятельности организаций. Ведь многие компании существуют уже несколько десятилетий и причина их долголетия именно способность и стремление к развитию, достижение своих целей, в чем им помогает организационное обучение.

Литература:

1. Арджирис, К. Организационное научение: Пер. с англ. — М.: ИНФРА — М, 2004. — XLIII, 563с. — (Серия «Менеджмент для лидера»).
2. Бандура, А. Теория социального научения. — СПб.: Евразия, 2000. — 320с.
3. Кузнецов, Ю.В., Мелякова Е.В. Теория организации: учебник для бакалавров. — М.: Издательство Юрайт, 2012. — 365с. — Серия: Бакалавр. Базовый курс.
4. Мильнер, Б.З. Теория организаций. — М.: Инфра-М, 2008 г. — 797с.
5. Сенге, П. Пятая дисциплина. Искусство и практика обучающейся организации. — М.: Олимп-Бизнес, 2009 г. — 448с.
6. Сенге, П., Клейнер А., Робертс Ш., Росс Р., Рот Дж., Смитт Б. Танец перемен: новые проблемы самообучающихся организаций. — М.: Олимп-Бизнес, 2004 г. — 624 с.

Учет расчетов с персоналом по оплате труда с учетом специфики сельскохозяйственного предприятия ООО «Восток»

Садлаева Зульфие Энверовна, магистрант

Научный руководитель: Скоробогатова Виктория Викторовна, заведующий кафедрой
Керченский государственный морской технологический университет

В данной статье описана организация ведения учета расчетов с персоналом по оплате труда на сельскохозяйственном предприятии ООО «Восток». Рассмотрены примеры расчета заработной платы работников предприятия по сдельной и повременной системе оплаты труда. Приведены предложения по совершенствованию организации учета оплаты отпусков работникам предприятия.

Ключевые слова: оплата труда, сдельная система оплаты труда, повременная система оплаты труда, резерв

Затраты на оплату труда на сельскохозяйственных предприятиях являются основной из составляющих себестоимости продукции, поэтому можно говорить, что грамотно поставленный учет расходов на оплату труда работников влияет на результаты деятельности предприятия.

Оплатой труда считается материальное вознаграждение, которое получает работник за выполненную им ра-

боту для удовлетворения своих потребностей. Компенсацией за труд работника считается заработная плата. Документом, который используется для регулирования трудовой деятельности работников, является Трудовой Кодекс Российской Федерации.

Объектом исследования является сельскохозяйственное предприятие ООО «Восток», которое про-

изводит следующие виды продукции: зерно продовольственное, фуражное, семенное, горох, лен, подсолнечник, пшеница, ячмень, кориандр. Общество с ограниченной ответственностью «Восток» — является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс.

При изучении организации учета ООО «Восток» было выявлено, что предприятие ведет учет расчетов с персоналом по оплате труда согласно общепринятым положениям. Особенностей ведения учета не имеет. При учете расчетов с персоналом по оплате труда используется общепринятый план счетов, однако в котором присутствуют корректировки, а именно, счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» имеет два субсчета: субсчет 70.1 «Расчеты по оплате труда» и субсчет 70.2 «Депонирование заработной платы». Заработная плата начисляется по двум системам оплаты труда — сдельной и повременной.

Сдельная — система оплаты труда, при которой заработок зависит от количества произведенных единиц продукции с учетом их качества, сложности и условий труда. Повременная — система оплаты труда, при которой заработная плата зависит от количества затраченного времени (фактически отработанного) с учетом квалификации работника и условий труда.

По сдельной системе оплаты труда оплачивается труд сельскохозяйственных рабочих, которые занимаются производством продукции растениеводства, а именно: производят посев семян различных зерновых и зернобобовых, масличных и других культур, осуществляют уход за ними и совершают сбор созревшего урожая. По повременной системе оплачивается труд работников, которые не участвуют в процессе производства продукции, к ним относят руководителей, служащих, работников занятых в производственной сфере.

На предприятии ООО «Восток» учет личного состава, труда и его оплаты осуществляется в соответствии с общепринятыми формами учета, образцы которых представлены в альбоме унифицированных форм. С учетом специфики предприятия используются следующие формы: наряд на сдельную работу, учетный лист тракториста-машиниста, учетный лист труда и выполненных работ. На предприятии вместо расчетно-платежных ведомостей применяют отдельно расчетные ведомости.

На основании информации, содержащейся в расчетных ведомостях, на субсчете 70.1 «Расчеты по заработной плате» отражаются суммы начисленной сотрудникам основной заработной платы. Так как, расходы на оплату труда являются расходами обычных видов деятельности, то суммы начисленной заработной платы относят на счета учета затрат: счет 20 «Основное производство», счет 23 «Вспомогательные производства», счет 25 «Общепроизводственные расходы», счет 26 «Общехозяйственные расходы», счет 44 «Расходы на продажу». В плане счетов ООО «Восток» счет 20 «Основное производство» имеет субсчет 20–01 «Производство растениеводческой продукции». Корреспондирующими счетами также являются: счет 08 «Вложения во внеоборотные ак-

тивы», счет 84 «Нераспределенная прибыль», счет 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению». Дополнительная заработная плата, также, как и основная, включается в расходы предприятия.

Заработная плата, начисленная за дни отпуска, учитывается в расходах текущего месяца. Однако, учитывается не вся сумма, а только та часть, которая приходится на дни отпуска текущего месяца. Остальная часть заработной платы, приходящаяся на следующий месяц, относится на счет 97 «Расходы будущих периодов».

Суммы премий, которые начисляются на основе действующей на предприятии системы премирования, учитываются в составе производственных расходов. Суммы премий, которые не предусмотрены действующей на предприятии системой премирования, начисляются за счет нераспределенной прибыли.

Также, на счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» отражаются пособия по временной нетрудоспособности и другие выплаты за счет средств органов социального страхования. Часть пособия выплачивается за счет средств предприятия. Данная сумма включается в общехозяйственные расходы предприятия. Оставшаяся часть пособия выплачивается за счет средств Фонда социального страхования Российской Федерации (начиная с третьего дня временной нетрудоспособности).

Выдача сумм заработной платы и пособий производится с помощью активного счета 50 «Касса». На предприятии ООО «Восток» данный счет имеет субсчета: 50–1 «Касса организации», 50–02 «Выдача заработной платы».

Для выдачи заработной платы установлен срок — 3 дня. Заработная плата, которая не была получена в срок, депонируется. Для данной операции используется субсчет 70.2 «Депонирование заработной платы».

Регистрами синтетического учета являются оборотные ведомости, журналы-ордера, Главная-книга и т.д. Аналитический учет расчетов по оплате труда на предприятии ООО «Восток» ведется по каждому сотруднику.

Необходимо определить заработную плату рабочего ООО «Восток» на основании следующих данных: прямая сдельная заработная плата — 19600 руб., месячная норма сбора урожая для одного рабочего — 320 тонн. Рабочий за месяц собрал 380 тонны урожая. За выполнение нормы полагается премия в размере 10% от сдельного заработка. На каждый процент перевыполнения производственной нормы полагается 1,15% премии.

Определяем процент перевыполнения нормы:

$$\%_{\text{перевып}} = 380 / 320 \times 100\% = 18,75\%$$

$$\%_{\text{премии}} = 18,75 \times 1,15 = 21,56\%$$

Находим заработную плату рабочего:

$$\text{ЗП} = 19600 \text{ руб.} \times 1,10 \times 1,2156 = 26208,3 \text{ руб.}$$

Рассмотрим расчет заработной платы работника предприятия ООО «Восток» по повременной-премиальной системе оплаты труда на примере.

Исходные данные для расчета заработной платы работника: Часовая тарифная ставка — 98 руб/ч, количество отработанных за месяц смен — 20 смен, длительность ра-

бочей смены — 8 часов, размер премии за выполнение нормы сменного задания — 12%, размер премии за перевыполнение нормы сменного задания — 1,5%, процент перевыполнения сменного задания — 13%. Рассчитаем заработную плату рабочего:

$$ЗП = 98 \times 20 \times 8 \times \left(1 + \frac{12 + 1,5 \times 13}{100} \right) = 20619,2$$

Ответ: заработная плата рабочего рассчитанная по временно-премиальной системе составила 20 619,2 руб.

Литература:

1. Кузьмин, В. Н. Оплата труда в сельскохозяйственных организациях: справ. пособ / В. Н. Кузьмин, И. Т. Гареев, А. П. Королькова, В. Д. Митракова. — М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2010. — 204 с.
2. Наумова, Н. В. Учет труда и заработной платы: учебное пособие / Н. В. Наумова, Л. А. Жарикова. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. — 720 с.

Аудит оплаты труда предприятия ООО «Восток»

Садлаева Зульфие Энверовна, магистрант

Научный руководитель: Скоробогатова Виктория Викторовна, заведующий кафедрой
Керченский государственный морской технологический университет

В данной статье описана организация проведения аудита на сельскохозяйственном предприятии ООО «Восток». Описаны задачи, которыми аудитор пользуется при составлении Плана аудиторской проверки. Представлены разработанные рабочие документы аудитора, которые совершенствуют методику проведения аудита расчетов с персоналом по оплате труда на предприятии ООО «Восток».

Ключевые слова: аудит, оплата труда, план аудиторской проверки

Аудит расчетов по оплате труда играет важную роль в системе как внутреннего, так и внешнего аудита. Это связано с тем, что учет труда и его оплаты трудоёмкий, требует внимания и концентрированности, поскольку связан с обработкой большого количества первичной информации, имеет много однотипных операций, осуществление которых требует много времени.

Объектом исследования является сельскохозяйственное предприятие ООО «Восток», которое производит следующие виды продукции: зерно продовольственное, фуражное, семенное, горох, лен, подсолнечник, пшеница, ячмень, кориандр. Общество с ограниченной ответственностью «Восток» — является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс.

При изучении организации учета ООО «Восток» было выявлено, что предприятие ведет учет расчетов с персоналом по оплате труда согласно общепринятым положениям. Особенностей ведения учета не имеет. При учете расчетов с персоналом по оплате труда используется общепринятый план счетов, однако в котором присутствуют корректировки, а именно, счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» имеет два субсчета: субсчет 70.1 «Расчеты по оплате труда» и субсчет 70.2 «Депонирование за-

Оплата отпусков работникам предприятия осуществляется без использования счета 96.2 «Резерв на оплату отпусков». Следовательно, затраты, связанные с оплатой отпусков работникам, списываются неравномерными суммами на затраты производства и тем самым увеличивают себестоимость продукции. Поэтому предприятию ООО «Восток» рекомендуется создать резерв на оплату отпусков, который поможет равномерно включать затраты, связанные с оплатой труда, в затраты производства.

работной платы». Заработная плата начисляется по двум системам оплаты труда — сдельной и повременной. На предприятии не создается резерв на оплату отпусков. Затраты на оплату труда включаются в прямые затраты на себестоимость продукции.

Целью проведения аудита оплаты труда на предприятии ООО «Восток» является установление соблюдения предприятием методики бухгалтерского учета, прописанной в нормативных документах, действующих в Российской Федерации.

Перед проведением аудита, аудитору необходимо составить План проведения аудиторской проверки. Данный план составляется на основе следующих задач:

- проверить соблюдение предприятием ООО «Восток» положений трудового законодательства;
- проанализировать соответствуют ли установленные нормы труда на предприятии ООО «Восток» нормативно-правовым актам;
- проверить соответствуют ли аспекты учета труда, принятых в учетной политике предприятия ООО «Восток» фактическим данным учета;
- проверить правильность учета рабочего времени каждого работника организации;

– провести арифметическую проверку начисленной заработной платы (сдельщикам, повременщикам и т.д.), начисления страховых взносов и произведения удержаний из заработной платы;

– проверить ведение аналитического учета по каждому работнику.

Источниками информации для проверки расчетов с персоналом являются: штатное расписание, положения, приказы, распоряжения, контракты, договоры гражданско-правового характера (подряда, возмездного оказания услуг и другие формы трудового договора), договоры на выдачу ссуд, продажу товаров в кредит и пр., личная карточка (форма № Т-2), табели учета использования рабочего времени (форма № Т-12), наряды, путевые листы, листки временной нетрудоспособности, исполнительные листы, расчетные (форма № Т-53), расчетно-платежные (форма № Т-49) и платежные ведомости, лицевые счета (форма № Т-54) и налоговые карточки работников, рапорты, маршрутные листы, авансовые отчеты с приложенными к ним первичными документами, акты инвентаризации расчетов, учетные регистры (ведомости, журналы-ордера) по счетам 68, 69, 70, 71, 73, 76, 84, 91 и т.д., Главная книга, отчетность и др.

Соблюдение трудового законодательства предприятием ООО «Восток» выражается в правильности оформления сотрудников на работу и их увольнения. В первую очередь проверяются документы по оформлению трудовых отношений. Такими документами являются трудовые и коллективные договора.

Трудовые договора проверяются на предмет того, каким образом был составлен документ, присутствуют ли нарушения в содержании или форме договора, а именно: правильность занесения данных работника; соответствие даты принятия на работу; соответствие тарифной ставки указанной в договоре категории работника; присутствие отметок об особых условиях работы и их оплаты и др.

Проверка правильности оформления сотрудника на работу осуществляется путем проверки всех необходимых документов для устройства на работу. Обязательные документы прописаны в ТК РФ. Для более эффективной проверки наличия документов был создан рабочий документ аудитора «Проверка наличия документов необходимых для приема на работу», который включает в себя список обязательных и дополнительных документов, необходимых для приема на работу. Схема рабочего документа представлена в таблице 1.

Таблица 1. Рабочий документ аудитора «Проверка наличия документов необходимых для приема на работу»

Документы	Обязательные							Дополнительные					
	Заявление о приеме на работу	Приказ о приеме на работу	Трудовая книжка	ИНН	СНИЛС	Документы воинского учёта	Документ об образовании	Справка о наличии либо отсутствия судимости	Медицинская книжка / справка	Справка о доходах	Характеристика	Документы о семейном положении	Регистрация по месту пребывания
ФИО рабочего													

При проведении проверки увольнения сотрудников, проверяется количество уволенных работников и количество приказов о прекращении трудовых договоров, проверяется правильность заполнения всех реквизитов и данных приказа, проверяется законность увольнения работников, проверяется правильность расчета причитающихся сумм работникам, которые были уволены.

Соответствие данных указанных в первичных документах оплаты труда и данных фактической проверки проявляется в совпадении тарифных ставок работников, норм и расценок. Проверяется правильность начисления основной и дополни-

тельной заработной платы. Производится проверка начисления взносов по социальному страхованию, которые предусмотрены законодательством Российской Федерации.

После проведения аудита начисления основной и дополнительной заработной платы, проводится проверка удержаний из заработной платы. Прежде всего, подлежат проверке расчеты НДФЛ, которые отражаются в налоговом учете организации. Неправильный расчет данного налога влечет за собой штрафные санкции. Для проверки правильности удержания налога на доходы физических лиц, был разработан рабочий документ аудитора «Про-

Таблица 2. Рабочий документ аудитора «Проверка удержанных сумм НДФЛ»

№	Таб номер	ФИО работника	Бухгалтерский учет			Аудит			Отклонение	Выявленные нарушения
			основная	дополнит	Сумма начисленной зп	Налоговые вычеты	Сумма удержанного НДФЛ	основная		

верка удержанных сумм НДФЛ», основная схема которого представлена в табл. 2.

После проведения всех необходимых проверок, аудитор составляется аудиторское заключение, в котором описывает все выявленные нарушения в учете расчетов

с персоналом по оплате труда. Также аудитор предлагает способы решения и устранения найденных нарушений, а также предлагает комплекс мероприятий, которые позволят предприятию ООО «Восток» избежать таких нарушений в будущем.

Литература:

1. Алпатова, Н. Г. Аудит расчетов по оплате труда: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Н. Г. Алпатова. — М.: ЮНИТИ, 2011. — 87 с.
2. Арабян, К. К. Организация и проведение аудиторской проверки / К. К. Арабян. — М. Юнити-Дана, 2010. — 552 с.
3. Парушина, Н. В. Аудит расчетов с персоналом по оплате труда и с подотчетными лицами // Аудитор. — 2006. — N1. — С. 20–29.

Банкротство. Меры пресечения

Семенова Мария Андреевна, студент

Казанский национальный исследовательский технический университет имени А. Н. Туполева

В статье рассматриваются проблемы определения платежеспособности, как показателя вероятности банкротства. Показано, что при исследовании благосостояния предприятия значительное место занимает анализ его платежеспособности и методы определения вероятности банкротства, которые в настоящее время состоят в комбинировании различных финансовых коэффициентов и не имеет соответствующего методического обеспечения.

Ключевые слова: банкротство, платежеспособность, финансовая устойчивость, финансовые коэффициенты

Bankruptcy. Preventive measure

The article deals with the problem of the definition of solvency, as a measure of the probability of bankruptcy. It is shown that the welfare of the enterprise research has an important place analysis of its solvency and methods for determining the probability of bankruptcy, which currently consist of combinations of different financial ratios and does not have the appropriate methodological support.

Keywords: bankruptcy, solvency, financial stability, financial ratios.

Определение сущности платежеспособности и финансовой устойчивости, факторов и механизмов повы-

шения их уровня в настоящее время представляют как теоретический, так и практический интерес.

Не стабильная политическая и следовательно экономическая ситуация в мире влияет на все сферы и отрасли производства и услуг в стране. Многие предприятия в результате неплатежей и, как следствие, сужения собственной финансовой базы испытывают нехватку средств для финансирования производства. Это приводит к пред банкротному или банкротству. Усиливается, следовательно, спад производства в стране, сейчас выгоднее создавать ИП. Т. К. поддержка со стороны государства и малое производство, которым легче управлять. Возник

своего рода мультиплицирующий эффект: разрыв цепи расчетов в одном месте быстро перемещается по цепочке, умножая свою силу и поражая все новых участников общественного производства.

На практике нами были проверены модели определения вероятности банкротства. Для этого на примере ООО «СеверАвтоКомплект» были рассчитаны показатели, содержащиеся в методике Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) (Распоряжение №31-р от 12.08.1994) (см. табл. 1).

Таблица 1. Определение неудовлетворительной структуры баланса

Показатель	Значение показателя			Изменение		Нормативное значение	Соответствие фактического значения нормативному на конец периода
	2013	2014	2015	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.		
1. Коэффициент текущей ликвидности	1,1	1,1	0,9	-	-0,2	не менее 2	не соответствует
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,1	-0,3	-0,5	-0,2	-0,2	не менее 0,1	не соответствует
3. Коэффициент восстановления платежеспособности	x	0,5	0,4	x	-0,1	не менее 1	не соответствует

Анализ структуры баланса выполнен за период с начала 2015 года по 31.12.2015 г.

Рассчитав показатели вероятности банкротства с использованием иностранных и отечественных моделей, мы пришли к выводу, что большинство из них показывает вероятность банкротства, когда оно уже и без того очевидно. Однако со своей задачей (предсказывание вероятности банкротства) справляется не в полной мере.

Так, например, результаты прогноза банкротства предприятия по модели ИГЭА свидетельствуют о максимальной вероятности банкротства. Однако в 2013 году вероятность банкротства была минимальная (до 10%).

Так же и модель Зайцевой даже в 2014 году не показывала, что банкротство вероятно.

В связи с выявленными недостатками существующих моделей, в рамках разработки рекомендаций по совершенствованию управления платежеспособностью и финансовой устойчивостью предприятия, нами было предложено внедрение авторской диагностики риска банкротства предприятия.

Данная модель диагностики является практической реализацией модели М. С. Абрютиной и А. В. Грачева, изложенной в книге «Анализ финансово-экономической деятельности предприятия».

Данная модель предполагает деление активов на финансовые и нефинансовые, а капитала — на собственный и заемный. Авторы считают, что финансовое равновесие организации достигается при условии формирования преобладающей доли нефинансовых активов за счет собственного капитала, а финансовых — за счет заемного

капитала. Превышение собственного капитала над нефинансовыми активами или превышение финансовых активов над заемным капиталом говорит об увеличении запаса финансовой устойчивости.

В качестве индикаторов ими были предложены следующие показатели:

- ΔK — прирост капитала;
- $\Delta СК$ — прирост собственного капитала;
- $\Delta ЗК$ — прирост заемного капитала;
- $\Delta ЭА$ — прирост экономических активов;
- $\Delta НЛНА$ — прирост неликвидных нефинансовых активов;
- $\Delta ЛА$ — прирост ликвидных активов;
- $\Delta И$ — прирост индикатора безопасности/риска.

Переход предприятия от одного уровня ФЭУ к другому характеризуется определенным значением приростного индикатора устойчивости, который исчисляется по формуле:

$$\Delta И = И1 - И0 \quad (1)$$

где: $И0$ — индикатор устойчивости на начало отчетного периода; $И1$ — индикатор устойчивости на конец отчетного периода; $\Delta И$ — приростной индикатор за отчетный период.

Формуле (1.1) равносильна формула:

$$\Delta И = \Delta СК - \Delta НА, \quad (2)$$

где: $\Delta СК$ — прирост собственного капитала; $\Delta НА$ — прирост нефинансовых активов.

*Термин «прирост» употребляется в значении «изменение», которое может быть положительным, отрицательным и равным нулю.

Переход от устойчивого состояния к неустойчивому выражается отрицательным значением приростного индикатора ($\Delta И < 0$); поддержание устойчивого (или сохранение неустойчивого) состояния на прежнем уровне означает отсутствие динамики ($\Delta И = 0$); переход от неустойчивого состояния к устойчивому

Таким образом, используя данную динамическую модель, нами была разработана программа автоматического расчета Индикатора ФЭУ на основе Microsoft

Excel. Данная программа позволяет в автоматическом режиме при переносе данных бухгалтерского баланса, рассчитать как все «классические» показатели финансовой устойчивости предприятия, так и Индикатор ФЭУ.

Расчет данного показателя в нашей программе на примере ООО «СеверАвтоКомплект», показал, что, и в 2014, и в 2015 году предприятие характеризовалось как предприятие с «нарастанием неустойчивости».

Литература:

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник/ Г.В. Савицкая — М.: ИНФРА-М, 2012.
2. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб./ В.В. Ковалев, О.Н. Волкова — М.: ТК Велби, издательство Проспект, 2011.
3. Баканов, М.И. Теория экономического анализа/ М.И. Баканов, А.Д. Шеремет — М.: Финансы и статистика, 2012.
4. Гиротра, К., Нетесин С. Оптимальная бизнес-модель. Четыре инструмента управления рисками. — М.: Альпина Паблишер, 2014. — 216 с.
5. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь. — М.: ИНФРА — М, 2012. — 512 с.
6. Толкачева, Е.Г. Показатели ликвидности и платежеспособности как основные критерии оценки финансовой устойчивости предприятия/ Е.Г. Толкачева //Бухгалтерский учет и анализ. — 2013. — № 7. С. 19
7. Финансовый анализ: Учебное пособие. — 2-е изд., перераб. и доп./ В.Г. Артеменко — М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2013.
8. Хеддевик, К. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий/ К. Хеддевик — М.: Финансы и статистика, 2013.
9. Шеремет, А.Д. Анализ активов организации/ А.Д. Шеремет // Бухгалтерский учет. — 2013. — № 8. — С. 56–59.
10. Shpak, A. S. Theoretical basis of restructuring: a training manual. Vladivostok: TSEU, 2009. — 152 p.

Влияние на ведение бизнеса законодательных поправок 2016 года

Ситникова Юлия Евгеньевна, студент

Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова (г. Архангельск)

В статье рассмотрены основные изменения в законодательстве, касающиеся предпринимательской деятельности, вступившие в силу в 2016 году, их влияние на ведение бизнеса и значение для предпринимателей России в целом.

Ключевые слова: предпринимательство, законодательство, индивидуальный предприниматель

С начала 2016 года в силу вступили поправки в законах, касающиеся системы регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (ИП), налогов, пенсионных выплат, отчетности, упрощенной системы налогообложения (УСН), взаимодействия бизнеса и государства, и других сфер. Рассмотрим, как изменилась предпринимательская деятельность, и стала ли жизнь российского предпринимателя проще.

Изменения начинаются с правил регистрации ИП. Теперь будущий предприниматель может воспользоваться помощью нотариуса при подаче в ФНС России заявления о регистрации ИП. Плата за услуги нотариуса установлена в размере 1000 руб. Сам срок регистрации сокращен до 3 дней, ранее он составлял 5 дней.

Негативные поправки можно выделить в системе взаимодействия с Единым государственным реестром юридических лиц (ЕГРЮЛ). Во-первых, введена проверка достоверности поданных сведений, это может увеличить время регистрации, но не более чем на один месяц. Такая проверка назначается выборочно, если на то есть соответствующие основания. Во-вторых, расширен перечень для отказа в регистрации юридического лица. И, в-третьих, стало сложнее сменить адрес юридического лица. По требованию новых поправок, сначала надо подать сведения об изменении адреса в ЕГРЮЛ, а только затем фактически переезжать.

Наиболее приятным нововведением стал мораторий на большинство плановых неналоговых проверок. Если

у предприятия не было нарушений за последние три года до принятия новых статей законодательства, ему не грозят проверки до 31 декабря 2018 года. Проверкам по-прежнему будут подвергаться только предприятия, занимающиеся деятельностью в социальной сфере, сферах теплоснабжения, здравоохранения, образования, электроэнергетики, энергосбережения и повышения энергетической эффективности. Тем не менее, внеплановые проверки никто не отменял, то есть полностью контроль за деятельностью ИП не исключен.

Более 30 поправок касаются отчетности по НДФЛ. Ранее отчетность предоставлялась в налоговые органы один раз в год, сейчас предпринимателей обязывают это делать ежеквартально. При этом если количество работников не превышает 10 человек, отчетность допускается сдавать на бумажном носителе; до введения поправок это число составляло 25 человек. Данные сверяют с отчетами РСВ-1, 4-ФСС, в случае расхождений налогоплательщику отправляется письмо с требованиями разъяснений, на которое он обязан ответить не позднее чем через 10 дней, в противном случае его банковский расчетный счет подлежит блокировке.

С апреля этого года значительно усложнилась подача отчетности в Пенсионный фонд России (ПРФ). Теперь отчеты подаются ежемесячно, что, по мнению специалистов, увеличивает экономическую и налоговую нагрузку на предприятия, так как подача отчетности в ПФР и так более проблемна, чем, например, налоговой отчетности.

Увеличились штрафные санкции за непредоставление или ненадлежащее предоставление данных по статистической отчетности с 3–7 тыс. руб. до 20–70 тыс. руб. Федеральных форм статистической отчетности насчитывается более 300 видов, и довольно сложно разобраться, какие именно документы нужно предоставлять. Подобные издержки очень существенны для любого бизнеса, что заставит предпринимателей быть внимательнее.

Наиболее распространенной для использования предпринимателями является упрощенная система налогообложения (УСН), которую новые поправки не обошли стороной. В этом году регионы вправе самостоятельно устанавливать ставку налогообложения, и при желании местных властей она может сокращаться от 1% до 6%. Тем не менее, в Архангельской области снижения ставки пока не произошло, так что наших предпринимателей данное нововведение не коснулось. При этом предприниматели должны применять коэффициент 1,329. Изменение коэффициента произошло и для тех, кто применяет патентную систему налогообложения: он также составил 1,329. Для тех, кто работает по системе ЕНВД регионы также вправе снизить налоговую ставку.

Впервые зарегистрированные ИП могут воспользоваться нулевой ставкой налога, если они занимаются видами деятельности в сферах, оговоренными в законодательстве: социальной, научной и производственной. Для этого местными властями должна быть утверждена соот-

ветствующая налоговая база, которая уже введена примерно в сорока регионах России.

По УСН теперь отсутствует «двойной налог»: предпринимателям разрешили не включать налог на добавленную стоимость (НДС) в список своих доходов. Правда, это не касается тех, кто работает по схеме «доходы минус расходы»: для них по-прежнему НДС является доходом. При выставлении организациями счетов-фактур они обязаны перечислять НДС в федеральный бюджет, и списывать сумму налога в доходы от реализации.

С первого квартала 2016 года был увеличен порог, до которого компании должны отправлять аванс по налогу на прибыль: ранее порог составлял 10 млн руб. прибыли в квартал, теперь эта цифра увеличилась до 15 млн руб.

Введен новый механизм стимулирования должников: теперь за неисполнение в срок требования исполнительного документа судебные приставы вправе отобрать у предпринимателя водительские права. Но в законодательстве установлен ряд случаев, когда водительские права не могут быть изъяты, например, если их изъятие лишит должника основного источника заработка, транспортное средство необходимо для обеспечения жизнедеятельности предпринимателя и его семьи и ряд других случаев.

Негативные изменения наступили для агентств, предоставляющих персонал, а также компаний, использующих наемный труд. Значительно повысились требования к организациям, предоставляющим персонал, и теперь большинству представителей данного сегмента рынка придется уйти из этого бизнеса. Следовательно, из-за введенного механизма аккредитации стоимость услуг агентств занятости существенно возрастет.

Величина МРОТ увеличена на 4%. В 2016 году его размер установлен в 6204 рублей в месяц. Тарифы на размер страховых взносов будут оставаться неизменными до 2018 года. Внесена инициатива «наказывать» предпринимателей за неуплату страховых взносов исполнительными работами, но пока это предложение законодательно не утверждено.

Большие изменения коснулись применения контрольно-кассовой техники (ККТ). Все организации, за исключением отдельных видов деятельности, должны в обязательном порядке перейти на онлайн-кассы с июля 2017 года; данные о продажах будут передаваться напрямую через интернет в налоговую инспекцию. Схему передачи данных (рис. 1) мы взяли из электронного источника [1].

В 2016 году переоборудование кассовых аппаратов будет добровольным, но, тем не менее, всем организациям необходимо быть подготовленными к нововведениям. Предприниматели, работающие по системе УСН, ЕНВД и патенте обязаны закупить необходимую технику к июлю 2018 года.

Эти изменения не освобождают предпринимателей от обязанности выдавать бумажные чеки; также в законодательстве прописано право покупателя получить чек



Рис. 1. Схема передачи данных в ФНС

в электронном виде. Регистрация кассового аппарата упростилась, теперь она происходит онлайн.

Для продавцов алкогольной продукции введена новая система учета производства и движения алкоголя — ЕГАИС. Товаручетная программа должна быть установлена на компьютерах компании и кассовых аппаратах. С 1 января 2016 года необходимо фиксировать таким образом все закупки алкоголя, а с 1 июля — его продажи. Схема закупки алкоголя по ЕГАИС взята из электронного источника [2] и представлена на рис. 2.

Продажа любой алкогольной продукции будет регистрироваться онлайн и фиксироваться в данной системе. По мнению специалистов, можно ожидать значительного сокращения контрафактной продукции, что, несомненно, является положительным аспектом.

С 12 августа 2016 года подписано постановление Правительства Российской Федерации, по которому все из-

делия из натурального меха должны быть промаркированы. Все сведения о маркировке производители, поставщики и импортеры должны передавать в Информационный ресурс маркировки, где им необходимо зарегистрироваться. Если изделие было введено в оборот до данного постановления, то его маркировка остается прежней. За невыполнение требований закона введена административная и уголовная ответственность. Покупатель теперь сможет самостоятельно проверить качество и легальность купленного товара: для этого он может ввести номер контрольного знака на соответствующих сайтах или считать его с помощью QR-кода на мобильном телефоне.

Мы рассмотрели основные изменения в законодательстве, касающиеся большинства российских организаций. Есть как положительные моменты, так и негативно сказывающиеся на некоторых формах предпринимательства. На крупных предприятиях, имеющих в своем распоря-



Рис. 2. Схема работы ЕГАИС на этапе закупки алкогольной продукции

жении больше финансовых и кадровых ресурсов, новые поправки почти никак не отразятся, что нельзя сказать про малый бизнес.

От индивидуальных предпринимателей нововведения потребуют значительных расходов рабочего времени и финансов. Это касается, в первую очередь, ежемесячной сдачи отчетности, так как подготовка необходимых документов и непосредственно ее сдача может отнять до недели от рабочего времени предпринимателя. Таким об-

разом, ему, скорее всего, придется нанять специалиста, который будет выполнять данную работу. Установление новых кассовых аппаратов и нужного программного обеспечения, их обслуживание и обновление представляют собой очень существенные затраты для представителей малого бизнеса. Тем не менее, все результаты изменений в законодательстве тщательно отслеживаются со стороны государства, и к чему приведут данные поправки можно будет увидеть в ближайшем будущем.

Литература:

1. Электронный ресурс: Мой склад <http://www.moysklad.ru/izmenenija-v-54-fz>
2. Электронный ресурс: Алкогольные и пивные декларации <http://AlcoBeer39.ru/egais2016.html>

Бизнес-инкубатор — трамплин для начинающего предпринимателя

Солюянова Алёна Юрьевна, студент

Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова

В статье рассмотрен такой инструмент поддержки малого предпринимательства как бизнес-инкубатор. Описаны преимущества, предоставляемые резидентам, а также указаны существующие проблемы в сфере инкубирования бизнеса в России.

Ключевые слова: бизнес-инкубатор, предприниматель, стартап, малый бизнес, инновации, высокие технологии

Экономический рост и модернизация отраслей экономики возможны лишь при развитии высокотехнологичных отраслей. Повышение инвестиционной привлекательности отрасли, поддержка отечественных производителей и содействие по продвижению продукции — всё это элементы государственной политики.

Создание бизнес-инкубаторов и технопарков является одним из наиболее эффективных механизмов развития высокотехнологичного сектора экономики.

Бизнес-инкубатор — это особая организация, предметом деятельности которой является создание наиболее благоприятных условий для стартового развития малых предприятий путём обеспечения их площадью на льготных условиях, а также предоставления дополнительных услуг на бесплатной основе.

50-е годы XX века считают временем зарождения самой идеи инкубирования бизнеса. Наиболее стремительно число бизнес-инкубаторов начало расти в период с 1985 по 1995 год.

Изначально бизнес-инкубаторы создавались как некоммерческие организации, целью которых было общее стимулирование предпринимательства, заполнение пустых площадей, а также предотвращение оттока квалифицированных ресурсов. 2000-й год стал переломным моментом в истории функционирования бизнес-инкубаторов — коммерческие БИ стали активно вытеснять некоммерческие.

В настоящее время бизнес-инкубатор можно по праву назвать одним из наиболее эффективных инструментов поддержки и развития малого предпринимательства в мире. Следует подчеркнуть, что в агрессивной рыночной среде до 5 лет «доживают» только 30% малых предприятий, а в условиях бизнес-инкубаторов — 85% [4].

Государство признаёт эффективность деятельности рассматриваемой организации и с 2005 года бизнес-инкубаторы становятся элементами трёх широких направлений государственной политики: общая поддержка малого и среднего бизнеса, развитие высокотехнологичных отраслей экономики и развитие инновационного предпринимательства в российских вузах [1].

Обозначим практическую пользу бизнес-инкубатора для предпринимателя.

Первое преимущество состоит в том, что происходит снижение издержек фирм-резидентов по следующим направлениям:

- установленная законодательно налоговая ставка на прибыль в размере 20% снижается до 13,5%;
- проценты по кредиту в банке, сотрудничающем с бизнес-инкубатором, снижаются до 8–10%;
- арендная плата за помещение в среднем ниже на 20–30%, чем рыночная;
- аренда оборудования по более низкой цене;
- предоставление консультационных услуг по вопросам ведения бухгалтерского учета, налогообложения,

кредитования, правовой защиты предприятия, а также услуги повышения квалификации и обучения [2].

Подводя итог относительно этого преимущества, следует отметить, что бизнес-инкубатор не предоставляет уникальных возможностей, дефицитных ресурсов или услуг, т.е. здесь можно получить всё то же самое, что и вне стен инкубатора, но по более низкой цене.

Концепция бизнес-инкубатора не предполагает долгосрочных договоров аренды. Как правило, договор заключают на срок не более 3-х лет с возможностью продления на 2 года.

Следует отметить, что площадь офисного помещения ограничивается предъявляемыми к бизнес-инкубатору требованиями. Одному арендатору может быть предоставлено не более 15% всех нежилых помещений.

Интересной особенностью является и то, что в отношении размещения собственной инфраструктуры также существуют некоторые правила. Общая площадь учреждения не должна быть менее 900 м², из которых лишь на 15% могут располагаться сотрудники бизнес-инкубатора, а 85% должны быть предоставлены для размещения предпринимателей.

Второе преимущество представляет собой возможность привлечение венчурного капитала или частного инвестора. В бизнес-инкубаторах часто состоят компании, успешно функционирующие на рынке, плюс для резидентов здесь является возможное сотрудничество и перенимание опыта у более опытных предпринимателей. К тому же именно в инкубаторе появляется возможность найти бизнес-партнера.

В-третьих, бизнес-инкубатор способствует в получении патентов и лицензий. Кроме того, всевозможные конкурсы на гранты в области НИОКР не обходятся без участия резидентов инкубатора.

Четвёртым пунктом нужно отметить, что часто бизнес-инкубаторы оказывают рекламную поддержку, путём организации участия в выставках, конференциях, проведении презентаций и даже при создании фирменного стиля.

В современном мире общение с «правильными людьми» играет немалую роль в развитии бизнеса, бизнес-инкубаторы также способствуют в поиске и налаживании подобных связей.

Каким бы привлекательным не казалось резидентство, стать участником бизнес-инкубатора может не каждый. В различных населенных пунктах в учреждениях возможно установления определенного перечня видов бизнеса, который может претендовать на членство. Большая часть БИ в России имеют общий профиль, то есть оказывают поддержку практически всем направлениям бизнеса. В таких бизнес-инкубаторах при отборе кандидатов учитывается зрелость и качество проектов, предоставляемых к рассмотрению, а также компетентность самих предпринимателей.

В России бизнес-инкубаторы появились в момент перехода от командной экономической системы к рыночной, отставая от Запада на 30 лет. Именно относительно не-

давнее функционирование выделяют как одну из основных причин проблем, существующих в сфере инкубирования бизнеса.

На сегодняшний день выделяют следующие проблемы в этой сфере:

1. Недостаточный опыт предпринимательской деятельности у сотрудников бизнес-инкубатора, оказывающих образовательные услуги. В свою очередь для резидентов важна поддержка именно опытных предпринимателей и практикующих специалистов.

2. Непопулярность среди начинающих бизнесменов [5]. Возможной причиной непопулярности инкубирования является непонимание выгод, которые приносит резидентство. К тому же многие бизнес-инкубаторы предъявляют существенные требования к стартапам, например, наличие четкой идеи и готового бизнес-плана с указанием совокупных затрат и сроков окупаемости инвестиций.

3. Отсутствие необходимых лабораторий и производственных площадей. Ввиду этого фактора бизнес-инкубатор не может в полной мере выполнять свою основную цель — повышение инновационной активности бизнеса. Это послужило причиной мнения, что бизнес-инкубатор это лишь офисные помещения, предоставляемые по льготной цене.

4. Нехватка специалистов. Одним из ключевых факторов успешности инкубаторов является широкий спектр предоставляемых услуг, однако компетентных специалистов для их предоставления зачастую не хватает.

5. Слабая связь с внешним миром. Лишь малая часть инкубаторов поддерживает международные контракты и осуществляет взаимодействие с зарубежными аналогами и представителями бизнес-среды.

6. Отсутствие единой, правильно выстроенной системы ключевых показателей эффективности. На сегодняшний день развитие бизнес-инкубатора оценивают, прежде всего, по количеству резидентов и обученных по программе предпринимательства граждан. Качественные показатели при этом не учитываются [3].

Бизнес-инкубаторы занимаются решением большинства выявленных проблем, а государство в этом активно помогает. Сегодня в России действует более 300 инкубаторов и научных парков, источником финансирования которых является государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» [3].

Несмотря на наличие существующих проблем в сфере инкубирования бизнеса, а также принимая во внимание все предоставляемые преимущества, бизнес-инкубаторы вне всякого сомнения можно назвать отличным трамплином для начинающего предпринимателя.

Дальнейшее развитие бизнес-инкубаторов в России может способствовать укреплению и активизации развития малого и среднего предпринимательства и его инновационной составляющей, от которой зависит конкурентоспособность не только единичного бизнеса, но и экономики страны в целом.

Литература:

1. Магомедова, Х. А., Хатуиева Х. И., Абдулазизова Э. А. Бизнес-инкубирование в России: роль и оценка современного состояния // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 12 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2015/12/61322>
2. Минеева, Т. В. Бизнес-инкубатор как один из наиболее эффективных инструментов поддержки и развития предпринимательства // Вестник АГТУ № 2(37) — 2007. — 336 с.
3. Панасюк, Е., Архангельская О. Проблемы и решения: технопарки и бизнес-инкубаторы России. Независимое исследование РВК [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytatics/docs/201403_Business_incubators.pdf
4. Седаков Дмитрий Михайлович Государственное финансирование бизнес-инкубаторов в России // Интернет-журнал Науковедение. 2014. № 2 (21). [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennoe-finansirovanie-biznes-inkubatorov-v-rossii>
5. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://smb.gov.ru/statistics/navy/report>

Стандарты учета расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР)

Сосунова Людмила Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент;

Аббазова Ляйля Рифкатевна, студент;

Фадеева Анна Олеговна, студент

Ульяновский государственный университет

В работе представлены основные понятия научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), которые играют важную роль в современной экономике. Как они отражаются в бухгалтерском, налоговом учете, помимо этого проблематика разделения внеоборотных активов от НИОКР на современном этапе, сравнительная характеристика МСФО и ПБУ по учету расходов на НИОКР.

Ключевые слова: *учет расходов, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, налоговая политика, инвестиционные риски, международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), положения по бухгалтерскому учету (ПБУ)*

Ключевую роль в современном мире, в эпоху постиндустриальной экономики, играют интеллектуальные ресурсы, новые разработки. Целями государственной научно-технической политики определены как [4, с. 24–26]:

1) Совершенствование потенциалов научно-технических разработок;

2) Обеспечение социального развития, поддержание высокого уровня культуры общества путем улучшения качества жизни граждан;

3) Обеспечение экономического развития путем освоения интеллектуальных ресурсов.

Из целей можно выявить актуальность, которая заключается в одной из составляющей части инновационной сферы, а именно в опытно-конструкторских и научно-исследовательских разработках (далее НИОКР). Экономический рост развитых стран основывается на качественных показателях (качества жизни граждан, повышение производительности труда), что и обеспечивает НИОКР.

Новые разработки, технологии являются краеугольным камнем для организации, так как помимо сни-

жения затрат на производство, любая организация в условиях жесткой конкуренции просто вынуждена модернизировать и улучшать свою продукцию или предлагать что-то совершенно новое. Из недостатков для организации при создании НИОКР можно назвать то, что разработка «ноу-хау» требует определенных затрат, а также деятельность НИОКР, предусмотренная законом 127-ФЗ, носит характер высоких рисков потери инвестиций из-за невозможности рассчитать оправданно ли внедрение новых технологий в конечном итоге.

Бухгалтерский учет [6, с. 5359] в России сформирован положениями нормативных актов, таких как ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы», ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», Налоговый кодекс РФ, где отражается порядок формирования о затратах на НИОКР для целей налогообложения, и МСФО.

Объектом регулирования ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» служат результаты НИОКР,

то есть совокупность всех фактических расходов, связанных с выполнением указанных работ.

Проблематика НИОКР заключается в самом его понимании (первоначальная и остаточная стоимость объекта), что и отличает НИОКР от инвентарных внеоборотных активов. Ясность ввел приказ Минфина России от 07.05.2003 № 38н., где было внесено ряд некоторых изменений в план счетов. Одним из таких изменений, в частности, является открытие субсчетов к счету 04 «Нематериальные активы» — по видам нематериальных активов и по расходам на НИОКР. И снова возникло противоречие: расходы эти не относятся к нематериальным активам ни по ПБУ 17/02, ни по ПБУ 14/2000, но подлежат отражению на счете учета нематериальных активов.

Как было изложено выше, объектом учета НИОКР в соответствии с ПБУ 17/02 являются все расходы, при соблюдении следующих условий:

1) Результат расходов и сам факт выполнения работ должны быть подтверждены документально для анализа экономических выгод;

2) Демонстрация итогов работ.

Последнее из условий к объекту НИОКР впервые был установлен в российской нормативно-правовой базе.

Государство стимулирует научную, научно-техническую и инновационную деятельность путем проведения соответствующей налоговой и кредитной политики. Примером, участия государства в поддержке НИОКР является Акционерное Общество «Государственный научный центр — Научно-исследовательский институт атомных реакторов» (далее АО «ГНЦ НИИАР»), расположенный в Ульяновской области, в городе Димитровград. Задачи организации состоит в научно-техническом и экспериментальном обосновании технических решений, направленных на повышение конкурентоспособности и безопасности ядерных реакторов различного типа для обеспечения долгосрочного устойчивого развития атомной энергетики России, кроме этого решение вопросов эффективного обращения с отработавшим ядерным топливом и радиоактивными отходами и разработка технологий, создание опытно-промышленного производства наукоёмкой высокотехнологичной и уникальной инновационной продукции.

Объём научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ обусловлен финансированием по федеральной целевой программе «Ядерные энерготехнологии нового поколения на период 2010—2015 годов и на перспективу до 2020 года».

Ввиду кризиса доля бюджетных расходов на НИОКР снижается, так в АО «ГНЦ НИИАР» наибольший объём средств, выделяемых на проведение научно-технических и конструкторских работ, приходился на 2013 год. Доля средств федерального бюджета в общем объёме снизилась с 65 до 30% в 2015 году в сравнении с 2013 годом.

Таким образом, ввиду перераспределения в 2015—2016 гг. государственного бюджета, необходимо усовершенствовать систему финансирования через посредников [9, с. 356], посредством налоговых льгот для большей заинтересованности организаций в приросте инвестиций на НИОКР. Так в «АО НИИАР» половину произведённой в 2015 году продукции составили результаты НИОКР.

Стандарт МФСО N38н «Нематериальные активы» раскрывает порядок учета расходов на научные исследования и опытно-конструкторские работы, где дает рекомендации по их учету к балансу, к расходам, которые позволяют разработать нематериальный актив внутри компании.

Кроме этого, стандарт рекомендует списывать единовременно расходы на новые изыскания, необходимые на получение новых научно-технических идей, но расходы капитализировать. Объект признается нематериальным активом, если затраты направлены на создание объекта и при соблюдении требований МСФО. В случае, если организация не в состоянии отделять фазы исследований, то расходы рассматриваются как понесенные расходы.

Расходы на НИОКР необходимо учитывать на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы», тогда как раньше, до 1 января 2003 года, все затраты относили на расходы от обычной деятельности или же на прочие расходы.

В состав расходов по ПБУ 17/02 при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ включают:

Таблица 1. Стоимость материально-производственных запасов и услуг организаций

№	Дебет	Кредит
11	08 «Вложения во внеоборотные активы»	10 «Материалы» 43 «Готовая продукция» 41 «Товары» — на стоимость материально-производственных запасов, израсходованных при выполнении работ
2	08 «Вложения во внеоборотные активы»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» — на стоимость услуг сторонних организаций и лиц, используемых при выполнении работ (без НДС);
3	19 «НДС по приобретенным ценностям»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» — на НДС, относящийся к стоимости услуг сторонних лиц.

Таблица 2. Затраты на заработную плату и выплаты работникам, занятые при выполнении указанных работ

№	Дебет	Кредит
11	08 «Вложения во внеоборотные активы»	70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» — на суммы обязательств перед персоналом по выплате заработной платы и прочих выплат.

Таблица 3. Отчисления на социальные нужды

№	Дебет	Кредит
11	08 «Вложения во внеоборотные активы»	68 «Расчеты по налогам и сборам»

Таблица 4. Стоимость оснастки и специального оборудования

№	Дебет	Кредит
11	08 «Вложения во внеоборотные активы»	10 «Материалы»

Таблица 5. Амортизация объектов основных средств и нематериальных активов

№	Дебет	Кредит
11	08 «Вложения во внеоборотные активы»	02 «Амортизация основных средств» 05 «Амортизация нематериальных активов»

Таблица 6. Затраты на содержание и эксплуатацию научно — исследовательского оборудования, установок и сооружений, других объектов основных средств и иного имущества

№	Дебет	Кредит
11	08 «Вложения во внеоборотные активы»	10 «Материалы» 26 «Общехозяйственные расходы»

К ним относятся и общехозяйственные расходы, в случае если они непосредственно связаны с выполнением данных работ, прочие расходы.

Не относятся к расходам по НИОКР расходы на освоение природных ресурсов, усовершенствование технологии или изменение качества продукции.

Расходы организации по НИОКР, при невыполнении требований, отражаются в бухгалтерском балансе как прочие расходы отчетного периода. При положительном результате, расходы по НИОКР признаются как затраты на вложения в НИОКР. В случае, когда объект надлежит правовой охране, то после составления документов и принятия условий, его принимают на учет как нематериальный актив. Это показывает связь между нематериальными активами и НИОКР, в следствии чего можно сделать вывод о их сопряженности внутри организации.

Но прежде чем осуществлять деятельность по проведению НИОКР, необходимо исследовать и принять риски, определяющие НИОКР, а также их налоговые обязательства.

Можно сказать, что отчетность по НИОКР не нацелена на интересы инвестора, ввиду того, что не обеспечивает заинтересованной организации информации о рисках, последующий с проведение НИОКР.

С определением отнесения затрат на НИОКР к расходам, нужно быть осмотрительным, так как обложение налога на прибыль может значительно отразиться на организации. Ошибка учета может привести к неверной классификации деятельности НИОКР организации, что спровоцирует налоговые органы начислить штрафы, пеней. Налоговые органы проверяют отчетность, где сконцентрирована вся информация о всех расходах и доходах организации и о финансовом результате за отчетный период, необходимые для проверки верного исчисления и выплаты налогов.

В соответствии со ст. 262 НК РФ расходы на НИОКР рассматриваются для целей налогообложения по завершению всех этапов работ. Так убавляется налогооблагаемая прибыль, включающиеся в состав иных расходов в течение 1-го года при условии использования результатов работ в основном производстве, реализации товаров (выполнении работ, оказании услуг) с начала месяца после завершения всех этапов НИОКР.

Подход к налоговому учету по МСФО параллелен бухгалтерскому. Если налоговая система страны признает расходы на НИОКР при разработке налоговой базы сообразно налогу на прибыль, то эти затраты учитываются в декларации по налогу на прибыль. Налоговый кодекс устанавливает насколько открытая должна быть степень раскрытия информации.

Если говорить о значительных отличиях российского учета ПБУ и МСФО, то первая отличительная особенность в разнородных объектах регулирования, связанное с отражением НИОКР к учету. Следующей проблемой является установление начального момента капитализации затрат, который никоим образом не урегулирован в ПБУ 17/02. Вследствие этого, оценка стоимости объекта при первоначальном формировании вероятно существенно будет различаться. В-третьих, в МСФО (IAS) 38 в отличие от ПБУ 17/02 рассчитана переоценка стоимости объектов НИОКР, при этом при проведении переоценки может быть восстановлена доля затрат, которые были за-

трачены на этапах исследований. Для инвесторов крайне важно подробное раскрытие информации организацией об НМА, сделанные собственными силами в процессе использования НИОКР. В МСФО требования к раскрытию информации значительно шире, чем в ПБУ 17/02.

В условиях глобализации, для доверительного взаимодействия организаций, государств между собой необходимо привести учёт НИОКР к всеобщему стандарту-МСФО. В ПБУ требуется внести дополнения в соответствии с МСФО. Это существенно облегчит деятельность самих предприятий, инвесторов и контролирующих органов.

Литература:

1. Нематериальные активы: Управление. Изменение. Отчетность // Теория и практика финансового учета. URL: <http://www.gaap.ru> (дата обращения: 26.10.2016).
2. Голикова, Е. Совершенствование технологии: бухгалтерский и налоговый учет / Е. Голикова // Финансовая газета. — 2008. — № 9.
3. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет и аудит: учебн. пособие для бакалавров. / И. М. Дмитриева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2012. — 287 с.
4. Мальская, И. Р. Определение места реализации НИОК и ТР / И. Р. Мальская // Вестник министерства по налогам и сборам РБ. — 2006 г. — № 25. — С. 24–26.
5. Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности [Текст]: Постановление Правительства РФ от 25 февраля 2011 г. № 107 изм. от 26 августа 2013 г. N739 // Собрание законодательства Российской Федерации. — № 10, (7 март.) — С. 1385.
6. О бухгалтерском учете [Текст]: Федеральный закон от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ изм. от 23 мая 2016 г. № 149 — ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. — № 48, (25 ноябр.) — С. 5369.
7. О консолидированной финансовой отчетности [Текст]: Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. — № 31, (2 авг.) — С. 4177.
8. О науке и о государственной научно-технической политике [Текст]: Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127 — ФЗ изм. от 23 декабря 2003 г. № 186-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. — № 35, (26 авг.) — С. 4137.
9. Финансирование инновационной деятельности: Учебное пособие / ред. Г. П. Подшиваленко, О. В. Демчинская — М.: ФА при Правительстве РФ, 2003. — 356 с.

Подготовительный этап создания мобильного приложения

Стеньгина Анастасия Рафаэлевна, студент;
 Карцева Наталья Станиславовна, ассистент;
 Мунт Ольга Викторовна, студент;
 Перевезенцева Екатерина Дмитриевна, студент
 Тольяттинский государственный университет

Идея:

Создание приложения начинается с идеи. Перед тем как создать приложение, подумайте для кого вы его создаете. Например, если вы живете в городе, в который приезжают постоянно много туристов, тот можно разработать приложение для них. Существует много разных вариантов.

Также подумайте о своих интересах. Если вы любите много путешествовать и в ваших планах посетить самые

знаменитые клубы по всему миру, и вы уже составили список ваших самых любимых мест, то почему бы не превратить это в базу данных для путешественников?

Одни из самых популярных приложений, которые не сосредоточены вокруг интересов, но они всегда входят в первую тройку рейтингов — это игры. Скорее всего, уже и у вас есть в своих смартфонах такие игры, как Temple Run или Minecraft.

Игровые приложения могут зарабатывать много денег, так как пользователи готовы заплатить за них, особенно если они очень популярны среди друзей.

Не стоит расстраиваться, если вы найдете похожее на ваше приложение в App Store. Лучше научитесь мыслить нестандартно. Например, есть множество предложений, в которых представлена информация о самых популярных туристических местах города. Но есть приложение, в котором вы сможете найти информацию о необычных местах в городе, о которых знают не все.

Стоит придумать идею, у которой будет не так много конкурентов. Но если вы уже решили сделать похожее приложение, несмотря на конкуренцию, сделайте его лучше, чем у других.

Есть несколько важных моментов, которые стоит учесть пока вы размышляете над созданием приложения:

- Вы планируете разрабатывать приложение самостоятельно или же у вас есть возможность нанять команду программистов?

- В чем ваша полезность приложения?

- Нужно ли контролировать ваше приложение каждый день?

- Ваше приложение будет вашим основным бизнесом или просто одиночным проектом?

- На каких именно платформах будет работать ваше приложение?

Типы приложений:

Существует очень много разных категорий, в которых можно создать свое приложение. Например, вот некоторые из них с примерами наиболее популярных вариантов:

- Игры (Subway Surfers)
- Социальные сети (Vkontakte)
- Новости (РИА Новости, НТВ: новости)
- Музыка (Spotify, Pandora)
- Видео (Vine)
- Утилиты (Google Переводчик, фонарик)
- Фото (Instagram, Picstitch)

Перед тем как создать приложение, вам нужно сначала определиться как именно вы будете на нем зарабатывать деньги. Вот некоторые из главных способов монетизации приложения:

- Бесплатное приложение. Обычно такие приложения используют крупные компании, и оно помогает продавать их товары и услуги.

- Бесплатное приложение с рекламой. Такие используют в популярных приложениях, которые активно взаимодействуют с пользователем.

- Платное приложение. Это самый популярный и доходный вид монетизации. С каждой продажи вашего приложения Apple берет комиссию 30%.

- Lite и Pro. Lite приложение бесплатно, но набор функций ограничен. Покупая Pro вы можете разблокировать весь функционал.

- Покупая внутри приложения, у вас появится возможность продавать новый функционал или новые уровни игры прямо из приложения.

Разработка:

У нас уже есть идея, а это значит, что мы сделали уже полдела! Что же потом? Скорее всего, у вас нет большого опыта в программировании, также как и большинства людей. И это прекрасно! Ведь есть много вариантов.

Если вы решили пойти по легкому пути, но более дорогому, то можете заглянуть на сайты разработчиков мобильных приложений. Сайт AppBooker позволяет вам ввести нужную платформу, страну, ваш бюджет, после чего он выдаст вам список разработчиков, которые отвечают вашим возможностям. После того, как вы выбрали разработчика, можно будет увидеть список его клиентов и типы приложений, на которых они обычно специализируются.

Список отечественных разработчиков вы можете посмотреть здесь — apps4all.ru.

Есть еще один вариант найти разработчика это обратиться на биржи фрилансеров. Может быть это даже будет дешевле, но более рискованно, потому что вы можете наткнуться на недобросовестного работника.

Например, вот несколько вопросов, которые вы стоило бы задать вашему будущему разработчику:

1. Сколько стоит ваша работа?

2. На кого вы работали раньше?

3. Насколько ваши приложения успешны?

4. Буду ли я обладать всеми правами на приложение?

5. Достаточно ли у вас опыта и знаний, чтобы воплотить вашу идею жизнь?

6. Под какие платформы (IOS, Android и т.д.), вы можете создавать приложения?

Стоимость разработки:

Как говорится, для того, чтобы заработать деньги надо их сначала потратить. Это не совсем правда, если говорить о мобильных приложениях, но вернемся к этому чуть позже. А пока допустим, что вы решили заказать приложение у разработчика.

Все зависит от типа приложения, которое вы хотите сделать. Цена может варьироваться от \$500 до \$100000. Вам может показаться, что это очень высокая цена, но стоит не забывать о том, что прибыль от успешного приложения покрывает расходы в несколько раз. Кроме этого, игровые приложения самые дорогостоящие в плане разработки, но они являются хитами продаж.

Если вы уже сделали некоторые наработки (например, макет и графика), вы сможете значительно уменьшить цену. Есть еще один способ, снизить расход — это предложить разработчику часть прибыли от приложения.

Для того, чтобы приблизительно узнать, сколько будет стоить разработать приложение, вы можете воспользоваться калькулятором howmuchtomakeanapp. Его создала канадская компания oomf.com. Полученную цену можете смело делить на 2, и вы узнаете цену разработки у нас. Также у вас есть возможность посмотреть примеры уже созданных ими приложений с ценами — crew.co.

Размещение готового приложения на Appstore обойдется вам \$99.9 в год. Размещение приложения на Android Market стоит \$25.

Литература:

1. www.coolmobmasters.com
2. Продвижение мобильного приложения: привлечение трафика и удержание лидирующих позиций. Валиуллова Р.И., Карцева Н.С., Перевезенцева Е.Д. Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 153–158.
3. Определение конкурентных преимуществ товарных рынков Карцева Н.С., Анисимова Ю.А. В сборнике: Актуальные проблемы интеграции экономических интересов России и Украины. Международная заочная научно-практическая конференция: сборник научных трудов. Ответственная за выпуск Ю.А. Анисимова. 2014. С. 273–278.

Итоги саммита БРИКС в Гоа (Индия)

Страшко Максим Викторович, магистрант
Донской государственной технической университет (г. Ростов-на-Дону)

Восьмой саммит БРИКС в Гоа пришелся на 15–16 октября, времена, когда некоторые страны-члены, особенно Бразилия и Южная Африка, сталкиваются с экономическим кризисом. Встреча в Гоа разительно отличается

от саммита, прошедшего в 2006 году, в год создания группы, когда все страны-члены (Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР) находились в устойчивом экономическом положении [6].

Таблица 1. Саммиты БРИКС

Саммит	Дата(ы)	Место проведения	Лидер
1	16 июня 2009	Россия, Екатеринбург	Дмитрий Медведев (президент)
2	16 апреля 2010	Бразилия, Бразилиа	Луис Инасиу Лула да Силва (президент)
3	14 апреля 2011	Китай, Санья	Ху Цзиньтао (президент)
4	29 марта 2012	Индия, Нью-Дели	Манмохан Сингх (премьер-министр)
5	26–27 марта 2013	ЮАР, Дурбан	Джейкоб Зума (президент)
6	13–17 июля 2014	Бразилия, Форталеза	Дилма Руссефф (президент)
7	8–9 июля 2015	Россия, Уфа	Владимир Путин (президент)
8	15–16 октября 2016	Индия, Гоа	Нарендра Моди (премьер-министр)

С тех пор организация достигла внушительных успехов, таких как создание Нового банка развития (НБР), ранее именуемого как Банк БРИКС, возглавляемый бывшим индийским банкиром Каматом. Банк уже выделил ссуду в размере более 800 млн долларов на проекты по выработке чистой энергии.

Во-первых, за последние годы страны-члены инвестировали в построение мирового благосостояния.

Во-вторых, уровень инвестиций, требуемый для разработки инфраструктуры, насчитывает непомерные 1,5 трлн долларов и БРИКС будет играть важную роль в данной области. Камат уже заявил: «На одну только инфраструктуру в год во всем мире уходит 1–1,5 трлн долларов — все многосторонние банки совместно способны выделить 15% этой суммы».

В-третьих, существует огромный потенциал для сотрудничества между странами-членами БРИКС. НБР скорее всего увеличит масштаб и количество операций. Планируется открытие регионального офиса в Южной Африке.

В-четвертых, Камат высказался в пользу независимого рейтингового агентства БРИКС [5].

Помимо экономических проблем, затрагивающих некоторые страны, трудно игнорировать геополитические различия между странами-членами. Тем не менее, отношения между Индией и Китаем, а также Индией и Россией, имеют важную значимость, что, похоже, признается всеми странами.

В официальном заявлении по итогам встречи президента КНР Си Цзиньпина и премьер-министра Индии Нарендра Моди было отмечено не только сотрудничество в проектах по строительству железных дорог и промышленных парков, но и участие в многосторонних форумах, таких как Шанхайская организация сотрудничества и саммит стран Восточной Азии.

В то время, как возникновение некоторых противоречий в любой группе естественно, для БРИКС, куда входит большая часть человечества, важно найти общий язык в сфере экономики и обеспечить единство группы, невзирая на стратегические различия.

В данном контексте, необходимо придать особую значимость установлению деловых связей между этими странами, где важным звеном является организация торговых ярмарок. На сегодняшний день внутри БРИКС прибыль от торговли насчитывает 250 млрд долларов и ей нужен большой толчок. Во время выступления на деловом совете БРИКС Моди заявил, что страны-члены должны быть нацелены на объем в 500 млрд долларов к 2020 году [4].

Страны-члены БРИКС также могут изучить возможности сотрудничества в таких областях, как здравоохранение, образование, что принесет взаимную выгоду. Также необходимо дать толчок международной связи: туризм, образование, здравоохранение и совместные научные исследования могут сыграть определенную роль в объединении народов группы. Выступая в совете, Моди заявил: «Масштабы нашего партнерства простираются от сельского хозяйства до промышленности и инноваций; от торговли до туризма; от экологии до энергетики; от кинематографии до футбола; от развития навыков до смарт-городов; от борьбы с коррупцией до защиты нашего общества». Страны-члены не должны позволять различиям мешать реализации ключевых целей организации. Напротив, успех организации должен стимулировать страны-члены устранять эти различия. Тем не менее, необходимо определить жесткий подход к борьбе с такими проблемами как терроризм, который несет в себе мировую угрозу.

В то время, как развивающийся мир становится двигателем прогресса, странам-членам БРИКС пора проявить проницательность и дальновидность в нахождении общего языка.

«Большая пятерка» великих держав Евразии, Африки и Латинской Америки, несмотря на трудности и происки геополитических соперников, все увереннее заявляет о себе как об основе альтернативного существующему многополярного миропорядка.

Лидеры стран БРИКС по итогам саммита в индийском штате Гоа приняли итоговую декларацию, которая опубликована на сайте МИД Индии.

В частности, в декларации главы государств обращают внимание на международный терроризм и особенно «Исламское государство» (деятельность организации запрещена в России), которые «представляют глобальную и беспрецедентную угрозу международному миру и безопасности». «Мы призываем все нации провести эффективную имплементацию соответствующих резолюций Совбеза ООН», — подчеркивается в документе [7, с. 42].

Кроме того, лидеры БРИКС призвали все страны разработать и способствовать принятию всеобъемлющей конвенции о международном терроризме в рамках Генассамблеи ООН «без дальнейшего промедления».

Упомянется в декларации и о конфликте в Сирии. «Мы призываем все вовлеченные стороны прийти к всеобъемлющему и мирному завершению конфликта, принимая во внимание легитимные устремления народа Сирии, через национальный диалог и политический про-

цесс, возглавляемый Сирией, на основании Женевского коммюнике 2012 года, а также резолюции Совбеза ООН», — говорится в документе.

При решении конфликта в Сирии должно продолжаться «безжалостное» преследование террористических группировок, внесенных в список Совбеза ООН, в том числе ИГ и «Джабхат ан-Нусры» (запрещена в России) [3].

Кроме того, лидеры стран БРИКС осудили односторонние военные интервенции и экономические санкции, нарушающие международное право и всеми признанные нормы международных отношений.

В заключение в декларации говорится, что Индия, Южная Африка, Бразилия и Россия одобряют предложение Китая принять следующий саммит, который пройдет в 2017 году, и обещают по этому вопросу полную поддержку.

Если оценивать итоги саммита в данном ключе — следует подчеркнуть, что как раз его политическая направленность позволила странам-участницам БРИКС подтвердить принципиальное единство своих подходов по ключевым проблемам геополитики.

Россия и ее партнеры по БРИКС призвали все государства в целях борьбы с терроризмом «провести эффективную имплементацию соответствующих резолюций Совбеза ООН». Кроме того, лидеры БРИКС призвали все страны разработать и способствовать принятию всеобъемлющей конвенции о международном терроризме в рамках Генассамблеи ООН «без дальнейшего промедления» [2, с. 151].

Единство подходов стран-членов БРИКС четко прослеживается и по сирийской проблематике. «Мы призываем все вовлеченные стороны прийти к всеобъемлющему и мирному завершению конфликта, принимая во внимание легитимные устремления народа Сирии, через национальный диалог и политический процесс, возглавляемый Сирией, на основании Женевского коммюнике 2012 года, а также резолюции Совбеза ООН», — говорится в итоговом документе. При этом вопрос о политическом урегулировании в Сирии, по мнению участников саммита в Гоа, не может влиять на борьбу с террористическими группировками — «безжалостное» преследование которых должно продолжаться вне зависимости от хода политического процесса [1].

Россия и ее партнеры по БРИКС единодушно осудили односторонние военные интервенции и экономические санкции, как нарушающие международное право и всеми признанные нормы международных отношений. Данная констатация приобретает сегодня особое значение, учитывая намерение США и ряда западноевропейских стран ввести против России новые санкции за ее позицию по сирийскому урегулированию. Очевидно, что подобные меры будут носить не только противоправный и деструктивный характер с точки зрения именно объединения усилий в борьбе с международным терроризмом, но и способны еще больше усилить раскол как в рядах мирового сообщества, так и конкретно в рядах Европейского союза.

Таким образом, саммит знаменовался не только новыми перспективами экономического и политического сотрудничества. России удалось сохранить единство БРИКС и нанести серьезный удар по попыткам США вывести из блока хозяйку саммита Индию. В центре дискуссий оказались вопросы борьбы с международным терроризмом, урегулиро-

вания конфликта в Сирии и санкций против России, инициированных США и руководством Европейского союза. Можно констатировать, что задачи укрепления стратегического партнёрства в БРИКС как одного из ключевых международных объединений и развития многопрофильного сотрудничества в этом формате выполнены успешно.

Литература:

1. 8-й саммит БРИКС [Электронный ресурс] URL: <http://ru.euronews.com/2016/10/16/global-economic-recovery-fragile-warns-china-s-xi-at-brics-summit> (дата обращения: 25.10.2016)
2. Ардзинба, И. Будущее группы БРИКС глазами экспертного сообщества // Междунар. жизнь. — 2016. — № 3. — С. 148–152.
3. БРИКС. Страны БРИКС — Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР [Электронный ресурс] URL: <http://www.ereport.ru/articles/ecunions/brics.htm> (дата обращения: 26.10.2016)
4. БРИКС: просто буквы или объединение большей части человечества? [Электронный ресурс] URL: <https://azeri.today/articles/1177/> (дата обращения: 27.10.2016)
5. Саммит БРИКС в Гоа: на стыке политики и экономики [Электронный ресурс] URL: <https://interaffairs.ru/news/show/16171> (дата обращения: 25.10.2016)
6. Самый важный итог саммита БРИКС [Электронный ресурс] URL: <http://tsargrad.tv/article/2016/10/16/samyj-vazhnyj-itog-sammita-briks> (дата обращения: 27.10.2016)
7. Сарычев, В. И. Перспективы человеческого развития на полях БРИКС: проблемы глобального управления // Бизнес Информ. — Харьков, 2016. — № 4. — С. 48–57.

Анализ совершения таможенных операций при проведении таможенного досмотра товаров при декларировании товаров в электронном виде в регионе деятельности Курской таможни

Тихомиров Максим Евгеньевич, доцент;
Коварда Владимир Васильевич, доцент;
Лаптев Роман Алексеевич, доцент
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье описаны основные операции при проведении таможенного досмотра товаров. Проанализированы статистические данные о количестве таможенных досмотров таможенными постами Курской таможни в 2014 г.

Ключевые слова: таможенный досмотр, система управления рисками, таможенный кодекс таможенного союза, таможенный контроль

Решение о проведении таможенного досмотра до выпуска товаров принимает начальник таможенного поста или лицо, его замещающее, в регионе деятельности которого находятся товары.

Должностное лицо таможенного поста выявляет необходимость проведения таможенного досмотра в соответствии с системой управления рисками (СУР). Выявленный профиль риска, в соответствии с которым необходимо провести таможенный досмотр, содержит конкретные характеристики (объем, степень) таможенного досмотра, подлежащие указанию в поручении на таможенный досмотр [1].

Решение о проведении таможенного досмотра оформляется путем выставления поручение на проведение тамо-

женного досмотра. Поручение содержит сведения о цели, объеме и степени таможенного досмотра, перечне технических средств таможенного контроля (ТСТК), которые необходимо использовать при проведении таможенного досмотра, исходя из требований действующего профиля риска.

В случае, если таможенный орган, должностными лицами которого была выявлена необходимость провести таможенный досмотр, отличается от таможенного органа, в регионе деятельности которого находятся товары (технология удаленного выпуска), решение о проведении таможенного досмотра оформляется в виде письменного либо электронного уведомления о проведении тамо-

женного досмотра, направляемого по оперативным либо электронным каналам связи (для электронного декларирования и технологии удаленного выпуска) в таможенный орган, в регионе деятельности которого находятся товары, в срок не позднее 1 часа с момента принятия решения о проведении таможенного досмотра. Уведомление должно содержать все необходимые характеристики таможенного досмотра, подлежащие указанию в поручении, а также иные сведения, которые необходимо учесть при проведении таможенного досмотра.

Во внешнем таможенном органе на основе уведомления осуществляется выдача поручения на таможенный досмотр товаров.

Должностное лицо, которое будет проводить таможенный досмотр, направляет декларанту или иному лицу, обладающему полномочиями в отношении товаров, составленные в установленном порядке уведомление о проведении таможенного досмотра, а также требование о предъявлении товаров в соответствии с установленными в поручении объемом и степенью.

В настоящее время вне зависимости от того, на бумажном носителе подается декларация на товары или используется технология электронного декларирования товаров, или применяется технология удаленного выпуска товаров, акт таможенного досмотра пишется должностным лицом только на бумаге в двух экземплярах: один экземпляр остается декларанту, другой остается в таможенных органах.

В случае отсутствия представителя декларанта при таможенном досмотре, после его проведения копия акта направляется декларанту в электронном виде за подписью (электронная подпись) должностного лица, производящего документальный контроль при таможенном декларировании товаров [2].

Форма таможенного контроля таможенный досмотр активно применяется при электронном таможенном декларировании товаров, и проводится с целью идентификации товаров.

Таможенный досмотр проводится в объеме 10%, 50% и 100% от всего товара, подлежащего таможенному досмотру товара.

Количество товара определяется должностным лицом, проводящим таможенный досмотр, в количестве штук либо других единицах измерения, в которых обычно измеряется товар, подвергаемый таможенному досмотру. Определение количества производится расчетным путем перед проведением таможенного досмотра на основе данных о количестве товаров, содержащихся в документах, имеющихся в распоряжении должностного лица, проводящего таможенный досмотр (в том числе дополнительно представленных). Исходя из установленного объема таможенного досмотра количество товара определяется для каждого наименования товара, имеющего один товарный знак, марку, модель, расфасовку, упаковку и обладающего одинаковыми техническими и (или) коммерческими характеристиками [3].

Степень таможенного досмотра указывает на то, какие действия необходимо произвести с тем количеством товара, которое определено исходя из указанного объема таможенного досмотра. Если поручением установлена необходимость пересчета грузовых мест, то производится пересчет всех грузовых мест товара, предъявленного к таможенному досмотру.

Взвешивание, вскрытие грузовых мест и пересчет количества предметов в грузовых местах производится только в отношении количества товара, определенного объема.

Для ускорения проведения таможенного досмотра и повышения его эффективности применяются различные виды ТСТК, позволяющие выявлять необходимые сведения о товарах (их количество, состав, физические и химические свойства, подлинность, наличие тайников и т.п.).

Фотоаппаратура (видеоаппаратура) применяется должностным лицом при условии наличия в поручении на таможенный досмотр отметки о необходимости применения данного вида ТСТК (в частности, фотоаппаратуры, видеоаппаратуры).

На всех внутренних таможенных постах Курской таможни в 2014 г. использовалась форма таможенного контроля таможенный досмотр.

Так, на Железнодорожном таможенном посту Курской таможни в 2014 г. было оформлено 4147 деклараций на товары (ДТ), при этом проведено 395 таможенных досмотров товаров, что составляет около 10% всех продекларированных товаров.

На Курском таможенном посту Курской таможни продекларировано товаров по 1135 ДТ, проведено 103 таможенных досмотров, что составляет 9,8% от общего количества товарных партий.

В отделе таможенного оформления и таможенного контроля (ОТО и ТК) № 2 Курского таможенного поста Курской таможни оформлено 3381 ДТ, проведено 233 таможенных досмотров, что составляет 7%.

На Мирном таможенном посту Курской таможни продекларировано 2120 деклараций на товары, проведено 261 таможенный досмотр, что составляет 12%.

На Крупецком таможенном посту Курской таможни продекларировано товаров по 4269 ДТ, проведено 1223 таможенных досмотров. Анализировать долю проведенных таможенных досмотров к оформленным таможенным декларациям на Крупецком таможенном посту не целесообразно, так как часть проведенных таможенных досмотров данным постом осуществлялось в рамках удаленного выпуска товаров для центров электронного декларирования (ЦЭД) товаров.

В отделе таможенного оформления и таможенного контроля № 2 Крупецкого таможенного поста Курской таможни оформлено 2501 ДТ, проведено 390 таможенных досмотров, что составляет 15%.

На Орловском таможенном посту произведено оформление 11472 ДТ, проведено 680 таможенных досмотров, что составляет 6%.

В отделе таможенного оформления и таможенного контроля № 2 Орловского таможенного поста Курской таможни оформлено 7363 ДТ, проведено 825 таможенных досмотров, что составляет 11 %.

Из представленной статистики можно сделать вывод, что в регионе деятельности Курской таможни такая форма таможенного контроля как таможенный досмотр товаров применялась около 10 % от всех оформленных партий то-

варов. Данный процент показывает выборочность таможенного контроля и говорит о том, что таможенными постами Курской таможни проводится таможенный контроль в достаточной мере для соблюдения участниками внешнеэкономической деятельности (ВЭД) таможенного законодательства Таможенного союза и национального законодательства при таможенном декларировании товаров.

Литература:

1. Лаптев, Р. А., Коварда В. В. Анализ правовых основ перемещения иностранных товаров автомобильным транспортом по таможенной территории таможенного союза/ Юрист ВУЗа. — 2015. — № 11–12. — С. 37–43.
2. Минакова, И. В., Тихомиров М. Е., Коварда В. В. Организация таможенного контроля товаров и транспортных средств (учебное пособие)/ Международный журнал экспериментального образования. — 2013. — № 5. — С. 124–125.
3. Лаптев, Р. А., Солодухина О. И. Организация таможенного контроля за осуществлением международных автомобильных перевозок // Молодой ученый. — 2015. — № 11. — С. 889–892.

Авиационная часть как система управления

Тухватуллин Динар Даянович, курсант

Военный учебно-научный центр ВВС «Военно-воздушная академия», филиал в г. Челябинске

Авиационная часть — отдельное авиационное подразделение, отдельный авиационный отряд, отдельная авиационная эскадрилья, авиационная база, центр показа авиационной техники, испытательный центр, учебный авиационный центр, летных испытаний станции военного представительства или авиаремонтного завода, объединенный авиационный отряд, организация авиационных видов спорта.

Рассмотрим особенности составляющих элементов авиационных частей и подразделений системы управления, которая должна обеспечить функционирование.

Органом управления части являются должностные лица с различными функциями, права и определенные официальные отношения, имеющие свои собственные методы и средства для выполнения возложенных на них задач.

Структура управления основана на личной ответственности исполнителей, назначенных для выполнения той или иной работы с возможностью изменять порядок в определенных условиях эксплуатации, при изменении боевых действий и обеспечивать кратчайший путь для информации.

Авиационный полк является основной тактической и административно-хозяйственной частью. Авиационный полк выполняет боевые задачи в составе соединения или самостоятельно. Каждому полку присваивается номер и вручается Боевое знамя. В состав авиационного полка входит инженерно-авиационная служба и несколько авиационных эскадрилий. Для выполнения задач авиационному полку оперативно подчинены части обеспе-

чения (часть связи и радиотехнического обеспечения, авиационно-техническая часть и другие части).

Авиационная эскадрилья является тактическим и огневым подразделением и состоит из нескольких (2–3) звеньев (отрядов). Одна авиационная эскадрилья может базироваться на отдельном аэродроме.

Авиационное звено (отряд) является наименьшим тактическим и огневым подразделением. Звено состоит из 3–4 самолетов. Авиационный экипаж самолета состоит из командира экипажа, других лиц летного состава, инженерно-технического и обслуживающего персонала, осуществляющих подготовку и эксплуатацию самолета. Состав экипажа определяется в зависимости от рода авиации и выполняемых задач.

Командир авиационного полка управляет боевыми подразделениями и частями обеспечения через штаб и своих заместителей по летной, воспитательной работе, инженерно-авиационной службе, начальников служб (штурмана, начальника воздушно-огневой подготовки, начальника химической службы, начальника парашютно-десантной службы и др.). В повседневной деятельности в мирное время штаб также занимается руководством, обучением, воспитанием подчиненных подразделений и служб.

Элементы управления имеют командные штабы и службы.

Каждый элемент управления имеет специфический, чисто присущий ему характер и выполняет четко определенный набор задач.

Система управления авиационными частями и соединениями включает в себя: органы управления; пункты управления; связь и РТО; АСУ.

Деятельность органов управления направлена на обеспечение качества подготовки, выполнения боевых задач с максимальной эффективностью и минимальными затратами энергии и ресурсов.

Каждый элемент управления имеет четкую миссию и выполняет четко определенный набор задач.

Штаб — главный руководящий орган, он предназначен для решения всех вопросов управления авиационной частью. Начальник штаба полка первый заместитель командира. Он должен всегда быть в курсе ситуации и быть готовым доложить командиру обстановку, вытекающие из неё выводы и рекомендации, а также знать отдаленные указания командиром, организовать и контролировать их исполнение. Начальник штаба имеет право от имени командира отдавать приказы и распоряжения. Он несет ответственность за организацию и поддержание непрерывного контроля, слаженную работу персонала и служб полка, а также штабов обеспечивающих частей.

Управление авиационными подразделениями осуществляется с помощью контрольных точек системы:

- командные пункты (КП);
- запасные командные пункты (ЗКП);
- тыловые пункты управления (ТПУ);
- вспомогательные пункты управления (ВПУ).

КП является главным центром управления, из которого командир, осуществляют руководство авиацией при подготовке и в ходе военных действий. На КП размещены: командир, основная часть персонала, руководители службы, представители обеспечения и взаимодействующих частей.

Элементами командных пунктов являются передовые и воздушные пункты управления, а в истребительных дивизиях, кроме того, и пункты наведения.

Передовые пункты управления (ППУ) создаются на короткий период времени для возможности управлять подчиненными командирами подразделений в некоторых областях, при выходе к зоне боевых действий. На ППУ обычно работают оперативная группа штаба и назначенные командиром должностные лица.

Воздушные пункты управления (ВзПУ) предназначены для обеспечения стабильности управления подразделением. ВзПУ может нести боевое дежурство непрерывно или в соответствии с графиком, выработанным на земле или в воздухе.

Пункты наведения истребительной авиации (ПН ИА) развернуты на командных пунктах зенитно-ракетных или радиотехнических частей ПВО

ЗКП являются постоянными пунктами управления и предназначены для повышения стабильности, надежности и непрерывности управления.

На ЗКП всегда находится часть боевого состава руководящего органа во главе с заместителем командира или заместителем начальника штаба.

ТПУ предназначены для руководства тылом и частями технического обеспечения. На ТПУ расположены элементы управления тылом и командный пункт экстренной помощи.

ВПУ создаются в течение определенного периода времени в военно-транспортной авиации для контроля военно-воздушных сил, при выполнении десантирования и воздушных перевозок.

Контрольные точки могут быть стационарными и мобильными.

Стационарные контрольные точки в основном находятся в защищенных оборудованных убежищах, подземных бункерах и других подобных объектах.

Перемещение контрольных точек, оборудуются на КШМ, а также самолетах и вертолетах.

Система связи и радио обеспечивают материальную базу командования и управления. Для управления авиационными частями используются: радиорелейные, тропосферные, космические, проводные, мобильные и другие коммуникации. С помощью этих средств осуществляется телефонная, телеграфная, факсимильная связи для передачи данных.

Авиационные средства радиосвязи в сочетании наземного и бортового оборудования объединяются для различных целей, а также радиорелейные, тропосферные станции и телевизионные устройства.

Мобильные инструменты включают в себя: автомобили, бронетехнику, самолеты, вертолеты и другие средства, которые командир может использовать для поездки (полета) до подчиненных подразделений, а также доставлять боевые документы.

Сигнальные средства связи, используемые для уведомления, опознавания, целеуказаний и взаимодействия. К ним относятся: маркерная станция, приводная станция, маяки, сигнальные ракеты, дымовые шашки, трассирующие снаряды, светомаяки.

Основа для систем связи должна быть основана на требованиях к коммуникации и принципах организации связи и РТО.

Принципы систем связи и РТО — основные положения, определяющие системный подход к решению проблем построения систем связи и РТО в различных командованиях ВКС.

Основные организационные принципы построения систем связи и РТО заключаются в следующем:

- максимальное соответствие систем связи и РТО задачам, стоящим перед частями, соединениями, объединениями, и их боевым возможностям;
- создание в мирное время базовых систем связи и РТО, способных обеспечить потребности управления войсками при внезапном нападении противника;
- сопряжение систем (подсистем) связи и РТО различного назначения;
- единство системы связи и РТО каждого звена управления;
- комплексное применение различных средств связи и РТО;

— централизация управления связью и РТО при развертывании и эксплуатации систем связи и РТО.

Максимальные соответствия системы связи и РТО. Задачи, стоящие перед частями, соединениями определяются их боевыми возможностями. Системы связи и РТО развертываются на основе решения командира, указаний вышестоящего штаба, инструкции начальника штаба, с принятием во внимание наличие и состояние сил и средств систем связи и РТО.

Достижение целей системами, линиями связи стоящих перед частями, соединениями достигается за счет решения командира и принятием во внимание наличие и состояние сил и средства связи и РТО.

При этом учитывается необходимость совершенствования готовности к эксплуатации системы связи и РТО в целом или ее подсистем, возможным влиянием на системы связи и РТО противником, а также физических и географических особенностей театра боевых действий на котором будут выполнять свои функции данные системы.

Создание систем связи в мирное время необходимо для обеспечения высокой боевой готовности частей, соединений, объединений. Для этой цели используются линии и каналы связи фиксированной базовой сети Вооруженных Сил и сети общего пользования, средства стационарных опорных узлов связи, средств связи и РТО других видов Вооруженных Сил, министерств и ведомств развертываются стационарные узлы связи и РТО пунктов управления частей, соединений, объединений, стационарные средства, комплексы и системы радиолокационного и радиосветотехнического обеспечения.

Сопряжение систем связи различного назначения проводит серию организационных и технических мер, направленных на обеспечение их сотрудничества на различных этапах.

Выделяют следующие этапы:

- Разработка систем, комплексов и средств связи и РТО;
- Планирование коммуникации и РТО для следующего боя;
- развертывания (наращивания) функционирования и свертывания систем, комплексов, средств связи и РТО.

Единство системы связи и РТО уровне каждого звена управления заключается в объединении сил и средств связи и РТО под единым руководством, с тем чтобы наилучшим образом удовлетворять потребности войск определенного уровня управления.

Комплексное использование различных средств коммуникации и в составе РТО и центров связи, радиолокационных станций, радионавигационных пунктов, для решения проблем программно и радиосветотехнического обеспечения. Роль и значение определяются их техническими возможностями, конкретной оперативной и тактической ситуацией.

Централизация управления связью и РТО во время развертывания и эксплуатации включает в себя личную

ответственность начальника связи и РТО авиационного подразделения, начальника отделения связи.

Основные составные элементы системы связи и РТО обеспечивают функцию кондиционирования всех рассматриваемых систем, таким образом, разделение данных систем на отдельные является условным.

Система связи является частью системы связи и РТО и представляет собой совокупность взаимосвязанных и согласованных задач, по месту, времени и действиям:

- узлы связи; центры коммутации;
- Радиоцентры и спутниковой связи;
- Линии для различных целей; сети мобильной связи, курьером, почтовые услуги.

Система связи обеспечивает переговоры, передачу, прием и сообщений (боевых документов), а также обмен данными в автоматизированных системах управления. Основу системы связи базируется на узлах связи.

Узел связи — система сотовой связи, которая представляет собой организационно-техническое объединение сил и средств связи, управления и автоматизации РТО развернутые в точке управления или точке распространения каналов для обмена информацией в процессе командования и управления.

По предназначению различают: узлы связи пунктов управления, опорные узлы связи, гарнизонные и вспомогательные узлы связи, узлы контроля безопасности связи, а также узлы фельдъегерско-почтовой связи.

Он обеспечивает командиру, должностным лицам, сотрудникам доступа к ресурсам системы связи для управления и контроля, общения с начальством, подчиненными и взаимодействием командиров, а также внутренней связи на пункте управления.

К узлам связи пунктов управления относятся узлы связи штабов, командных пунктов, запасных командных пунктов, тыловых, передовых и вспомогательных пунктов управления.

В зависимости от построения системы связи и РТО узлы связи пунктов управления могут выполнять роль опорных и гарнизонных узлов связи.

Опорный узел связи (ОУС) — элемент начальной сети связи, создается для образования типовых каналов связи и групповых цифровых потоков, их коммутации и передачи на узлы связи пунктов управления и другие узлы связи.

Вспомогательный узел связи (ВУС) создан для поддержания связи с частями и подразделениями, действующими на значительном расстоянии (в отдельных районах) при отсутствии необходимых средств для установления прямой связи с непосредственным начальником.

Узел контроля безопасности создается для контроля должностных лиц, персонала по центрам управления дежурной смены в связи с требованиями по безопасности связи и информации, правила скрытого командования и управления и радиомаскировки использованием связи и РТО, а также для своевременного выявления нарушений.

В данной статье при рассмотрении свойств организации было определено, что формальные организации состоят из нескольких уровней, что определяется вертикальным разделением труда и некоторого числа подразделений, должностных лиц, выполняющих обязанности в различных функциональных областях, что обусловлено горизонтальным разделением труда. Необходимость создания ПУ является основной составляющей управления авиационной части.

Также для слаженной работы всех элементов необходима материальная база, которой являются система связи и РТО, АСУ.

Для обеспечения управления авиацией применяются также автоматизированные системы управления:

1) Автоматизированные системы управления войсками — предназначены для обеспечения мероприятий по управлению, проводимых командиром и штабом.

2) Автоматизированные системы управления боевыми средствами — предназначены для управления одиночными самолетами, подразделениями и частями в воздухе, а также для управления вооружением.

3) Специальные автоматизированные системы — это системы метеобеспечения, разведки, автоматизации процесса пилотирования летательного аппарата, решения задач навигации, управления силовой установкой, средствами радиоэлектронной борьбы.

При помощи данных систем организуется высокая боеготовность и мобильность войск.

Автоматизированные системы управления применяются для:

— сбора, обработки и выдачи данных о своих войсках и противнике, сокращения времени на подготовку этих данных;

— проведения в короткие сроки оперативно-тактических расчетов;

— своевременного и надежного доведения до подчиненных сигналов боевого управления и получения подтверждений об их исполнении;

— быстрого доведения боевых задач до войск и контроля за их выполнением,

— надежного наведения самолетов на наземные (морские) и воздушные цели, обеспечения безопасности воздушного движения;

— оформления, размножения и передачи боевых и отчетно-информационных документов.

Таким образом, структура авиационной части — логическое взаимоотношение уровней управления и функциональных областей, построенной в такой форме, которая позволяет наиболее эффективно достичь целей военной организации и отражает наиболее существенные взаимоотношения между различным элементами и подсистемами, входящими в её состав.

Литература:

1. Михалков В. В. Управление подразделениями в мирное время: учебно-методическое пособие М, 1998. № 14. — С.46–55.
2. Безуглов А. А. Президент Российской Федерации А. А. Безуглов//Безуглов А. А. Конституционное право России: учебник для юридических вузов (полный курс): в 3-х т. /А. А. Безуглов., С. А. Солда-тов. — М., 2001. — Т.1. — С.137–370.
3. Усов А. К. Управление подразделениями в мирное время: учебно-методическое пособие для курсантов / А. К. Усов ; под ред. Н. М. Селивончик. — Минск : БНТУ, 2011. — 370 с
4. Общевоинские уставы Вооруженных сил Российской Федерации — Москва: Эксмо, 2016. — 560 с.

Отталкивающие факторы восприятия рекламы и способы их преодоления

Усик Светлана Петровна, кандидат экономических наук, доцент;

Ботнарь Ирина Ивановна, студент

Московский государственный университет дизайна и технологии

Современное общество, находящееся в бесконечном потоке информации, выдвигает определенные требования к содержанию рекламных сообщений, зачастую сливающихся в едином информационном потоке, в котором сложно выделить сообщение конкретного отправителя. Одной из причин, отталкивающих от рекламы на телевидении, является неприятие зрителем предоставляемой информации. Действительно, во время показа рекламы получатель зачастую переключает канал или начинает заниматься своими

делами. Из-за чего это происходит? Почему телезритель негативно или вовсе не воспринимает большинство рекламных сообщений? Ответы на эти вопросы получены в результате проведения исследования, а именно опроса. В качестве респондентов были выбраны мужчины и женщины разных возрастов, а исследовательская выборка составила 125 респондентов, подобранных спонтанно.

Как показано на рис. 1, наиболее важными факторами восприятия рекламного сообщения стали искренность,

креатив, привлекательность, уникальность и остроумие. Незамысловатость, эмоциональность, динамичность

и чувство юмора респонденты оценили как менее важные факторы восприятия рекламы.

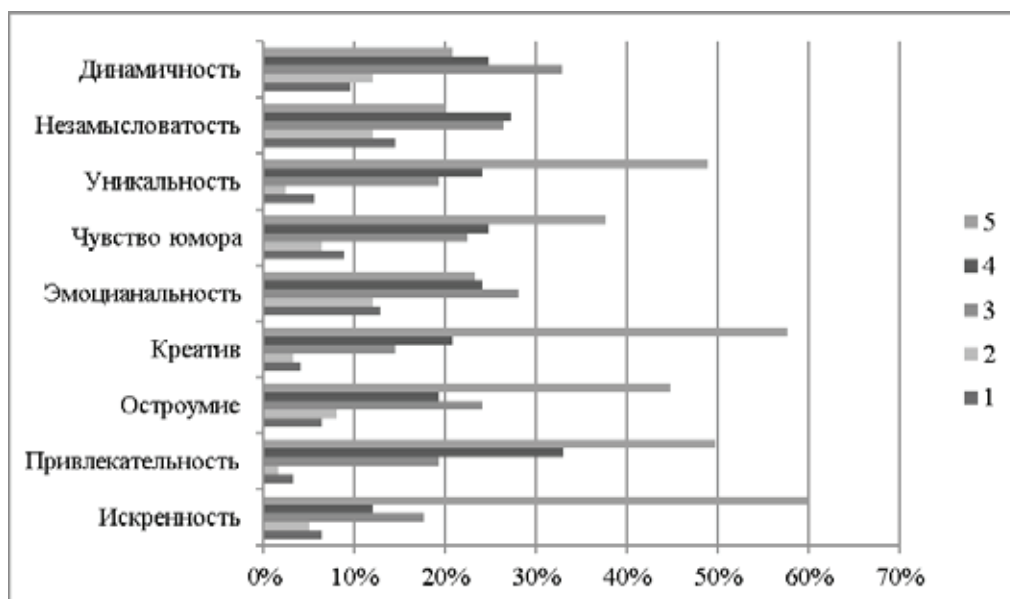


Рис. 1. Факторы восприятия рекламного сообщения (оценка проводилась по 5-ти бальной шкале, где 1 — не важно, 5 — очень важно)

Полученные результаты исследования позволили выявить ряд фактов:

- для большинства респондентов впечатление, которое производит реклама — нейтральное;
- подавляющее число респондентов (92,8%) считает, что рекламу показывают слишком часто;
- во время показа рекламных роликов 64,8% опрошенных респондентов занимаются своими делами;

— для 65,6% респондентов реклама на телевидении редко является интересной;

— для 71,8% респондентов сюжет рекламного сообщения является главным элементом, вызывающим внимание.

Результаты исследования позволили выделить основные факторы, отталкивающие телезрителей: навязчивость, неинтересный сюжет, сомнительная достоверность информации (рис. 2).

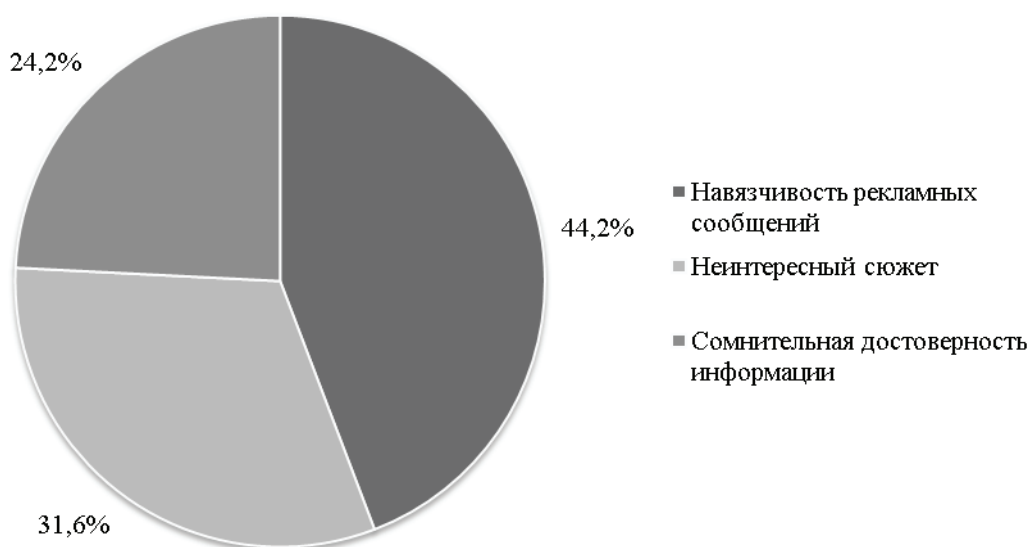


Рис. 2. Соотношение основных факторов, отталкивающих телезрителя

Навязчивость рекламных сообщений объясняется высокой частотой появления роликов на телеэкране.

44,2% опрошенных респондентов считают, что самым негативным фактором является высокая частота реклам-

ного сообщения, что, в свою очередь, противоречит целям рекламодателя. Стремление выделить свой товар среди других и получить наибольшую известность нередко приводит к формированию у телезрителей негативной реакции. Это происходит не только потому, что зачастую количество повторений рекламных роликов превышает оптимальную частоту показа, но и из-за того, что современный потребитель уже не реагирует на стандартные коммуникационные приемы.

Снижение частоты не всегда приводит к желаемой реакции, которая заключается в донесении информации целевой аудитории. Специалисты рекламной индустрии рекомендуют использовать различные методики, в том числе и психологические, позволяющие снизить присутствие рекламы в жизни потребителя. Результаты исследования позволили выделить способы подачи рекламы, снижающие психологическое давление на получателя: вариативность сюжета, вариативность подачи информации, вариативность хронометража.

Вариативность сюжета заключается в одновременной трансляции нескольких рекламных роликов с разными сюжетами. Они успешно привлекают внимание телезрителей и позволяют легче воспринимать характеристики товара.

Вариативность подачи информации (психологический прием «Кошка»). Для потребителя уже стало привычным причислять рекламу к общему фоновому шуму. Известный русский театральный режиссёр Константин Сергеевич Станиславский как-то сказал, что вышедшая на сцену во время спектакля кошка способна сорвать самое волнующее действие. Реклама также способна привлечь внимание телезрителя неожиданными и сильными раздражителями (громкими звуками, яркими вспышками), выделением объекта на общем фоне, а также прекращением действия эффектов (внезапная тишина).

Вариативность хронометража. Распространенным является прием, когда в начале рекламной кампании транслируют полнометражный ролик, а позже его хронометраж уменьшают, исключив, как правило, кадры из средней части рекламного ролика. Идея рекламодателя — сократить расходы. Недостатком является потеря информативности, особенно для нового зрителя, ранее не видевшего полнометражный ролик. Срабатывает этот эффект только в том случае, если потребитель уже видел данный сюжет, иначе реклама остается без ответной реакции.

Неинтересный сюжет. Вторым по силе фактором, отталкивающим от рекламного сообщения, является отсутствие интересного сюжета. Этот фактор отметили 31,6% опрошенных респондентов. Действительно, в настоящее время очень сложно найти хорошую идею, позволяющую выделить товар и запомнить сюжет среди однотипных рекламных роликов.

Для сокращения потерь, связанных с отсутствием ответной реакции, необходимо в первую очередь определить, какой аудитории адресовано рекламное сообщение.

Его сюжет будет напрямую зависеть от предпочтений выбранной целевой аудитории.

Отталкиваясь от интересов целевой аудитории, можно рекомендовать определенные способы и приемы подачи рекламы, позволяющие повысить интерес получателя к сюжету.

Использование разнообразных сюжетов, что позволяет телезрителю легче воспринимать информацию и концентрировать внимание на рекламном сообщении. Это, в свою очередь, снижает психологическую нагрузку.

Креатив в рекламе, позволяющий решать различные задачи: привлечь внимание, заставить запомнить, убедить купить и т.д. Яркая идея и качественное ее исполнение позволяют привлечь больше потенциальных покупателей, а также выделить товар среди подобных. Конечно, креативная реклама может и не сработать на определенную целевую аудиторию, иногда аудитория ожидает простого и понятного описания товара.

Использование насущных проблем. Рекламные сообщения, построенные по одной схеме, вызывают у зрителя привыкание и ощущение однообразности. Использование актуальных тем позволит рекламе выделиться, а также привлечь внимание покупателей. Услышанный рекламный лозунг, который связан с насущными проблемами, подтолкнет потребителя обратиться к рекламируемому товару.

Учет национальной психологии. При создании рекламного ролика важно учитывать, чтобы характеристики продукта соответствовали представлениям потребителей определенной территории и/или национальности. Способы и приемы подачи информации, используемые в разных странах, существенно отличаются, что связано с особенностями национальной психологии.

Сомнительная достоверность информации. Сильным отталкивающим фактором для телезрителей выступает также недостоверность предоставляемой информации в рекламном сообщении. Ее отметили 24,2% опрошенных респондентов. Рекламодатели, преследуя цель продажи товара, готовы ввести потребителя в заблуждение. Имеет место преувеличение качеств товара и/или умалчивание некоторых фактов. Также используют игру слов, указывают несуществующие ссылки и др. Откровенный обман может привести не только к потере лояльных потребителей, но и к снижению доходов рекламодателя.

Чтобы усилить эффект достоверности информации, можно использовать следующие способы подачи рекламы.

Показ «простого/настоящего» потребителя. Легче добиться внимания к рекламируемому товару тогда, когда его рекламирует человек, который нравится потребителю и которому он доверяет. А доверяет он чаще всего тому, кто похож на него. Соответствие характеров, поведения и интересов привлекает внимание телезрителя, а главное — позволяет наиболее легко воспринять ин-

формацию о товаре и поверить предоставляемой в рекламном сообщении информации.

Акцент на преимуществах рекламируемого товара. Подчеркивая реальные, а не выдуманные преимущества, намного проще добиться доверия потребителей. Если товар не может похвастаться каким-нибудь исключительным преимуществом, необходимо сконцентрироваться на способах сбыта данной продукции, характеристиках упаковки, неповторимости дизайна и т.д.

Зашумленность телеканалов, однообразие рекламных роликов, отсутствие оригинальных сюжетов снижают уровень восприятия телезрителем рекламных сообщений, что показали результаты проведенного исследования. Использование описанных в статье способов и приемов подачи рекламы позволит повысить восприятие потребителями информации, а главное — привлечь их внимание к рекламируемому товару и стимулировать ответную реакцию.

Литература:

1. Мокшанцев, Р.И. Психология рекламы: Учебное пособие / Р.И. Мокшанцев; Науч. ред. М.В. Удальцова. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 232 с.
2. Назайкин, А.Н. Рекламный текст в современных СМИ. — Эксмо, 2007. — 352с.
3. Полищук, Я.В. Психология лжи в рекламе // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XIX междунар. студ. науч.—практ. конф. № 4(19). URL: [http://sibac.info/archive/есопоту/4\(19\).pdf](http://sibac.info/archive/есопоту/4(19).pdf) (дата обращения: 14.09.2016).
4. Пономарева, А.М. Коммуникационный маркетинг: креативные средства и инструменты: Учебное пособие. — М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 247 с.
5. Тимофеев, М.И. Психология рекламы: Учебное пособие. — 2-е изд. — М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2015. — 224 с.
6. Ткаченко, О.Н. Дизайн и рекламные технологии: Учебное пособие / Под ред. Л.М. Дмитриевой; Омский госуниверситет. ОмГТУ. — М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 176 с.
7. Шарков, Ф.И. Интегрированные коммуникации: реклама, паблик рилейшнз, брендинг: Учебное — М.: Дашков и К, 2012. — 324 с.

Диспропорции в региональном развитии телефонной связи КНР ¹

Ушакова Ольга Алексеевна, аспирант
Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова

В статье рассматриваются основные аспекты территориальных диспропорций развертывания сетей стационарной и мобильной связи в КНР, представлена динамика изменений трафик-потоков видов телефонной связи за последние 25 лет, их взаимодействие друг с другом, выявлен внутренний тип телефонной коммуникаций. Выявлены способы нивелирования социально-экономических диспропорций развития регионов Востока и Запада страны на примере интегральной телефонизации. Охарактеризована особая роль новейших способов передачи информации посредством интернет-телефонии в географии связи.

Ключевые слова: Китай, регионы, телефонная связь, стационарная связь, мобильная связь, трафик-потоки

Связь в целом и, особенно телефонная, является сегодня одной из наиболее экономически эффективных и динамично развивающихся отраслей хозяйства. Диффузия информационных нововведений меняет облик целых регионов и стран, а телекоммуникации играют ключевую роль в системе инфраструктуры, обеспечивая связность экономического пространства [5; 10]. Основы пространственного изучения отраслей связи, их истории и современных трансформаций были заложены в трудах Н.В. Алисова и Т.М. Вальковой [1], Л.М. Синцера [7; 8; 9], П.С. Ка-

шутина, А.В. Нагирной [2; 3; 4] и др. Однако исследований, посвящённых территориальной структуре телефонной связи в регионах мира и отдельных странах, достаточно мало в отечественной экономической географии. Автор статьи ставит перед собой задачу проанализировать особенности развития телефонной связи в Китае в региональном контексте.

Китай, как и большинство крупных стран сталкивается с проблемой крайне неоднородного социально-экономического развития своей территории. Огромная емкость потребительского рынка в совокупности с дифференци-

¹ Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №15-33-01213 «Региональные закономерности информатизации общества и распространения информационно-коммуникационных технологий» (2015-2017 гг.).

рованными по уровню экономического развития территориями выступают катализатором развития такой важной инфраструктурной отрасли, как связь. Ее роль в объединении разнородных частей страны в единое экономическое пространство крайне высока. Правительство КНР, понимая важное инфраструктурное значение отрасли связи в сглаживании территориальных диспропорций, с начала экономических реформ в 1978 г. активно развивает все основные виды связи по всей территории страны. Но в последние 10 лет, достигнув определённого уровня развития линий стационарной связи, когда в каждую деревню была проведена хотя бы одна линия, приоритет в освоении перешел к сетям мобильной связи и Интернета.

Исторически в Китае происходило неоднородное экономическое развитие провинций. Углубление диспропорций в развитии регионов Китая рассматривается китайским руководством как одна из главных проблем, выявившихся в ходе экономической реформы после 1978 г. [6]. На первом этапе (1980-е годы) региональная политика в КНР была направлена на опережающее развитие приморских провинций. На втором этапе (1990-е годы), когда начали резко возрастать региональные диспропорции в развитии страны, китайское правительство отказалось от поддержки ускоренного роста Востока, однако благодаря созданию системы «открытых городов» и «открытых районов» и воздействию других внешнеэкономических факторов, разрыв сохранялся и даже усугублялся [6]. На третьем этапе, начиная с 2000-х гг. правительство предпринимает усилия, направленные на развитие внутренних районов страны. Помимо программ, направленных на развитие внутренних регионов страны, с 2007 г. отменены налоговые льготы для предприятий с иностранным капиталом и введены единые ставки налога на прибыль — 25% по всему Китаю. Однако, несмотря на предпринятые меры восточные приморские регионы все еще остаются намного более развитыми. Внешнеэкономические факторы оказывают мощное влияние на опережающее развитие приморских провинций [6].

В распространении телефонной связи четко прослеживаются региональные диспропорции, характерные для общего экономического развития регионов в последние 30 лет. Развитие стационарной и мобильной связи в Китае изначально шло неравномерно — формировались центры на территориях в основном приморских провинций, уровень развития которых был изначально высок, а основной потенциал концентрировался в одном или нескольких крупных городах с высокой плотностью населения, до сих пор регионами с максимальным уровнем проникновения телефонной связи остаются наиболее развитые и по всем экономико-социальным показателям прибрежные районы страны. Физико-географические особенности большей части КНР осложняют прокладку линий стационарной телефонной связи, в горных труднодоступных районах экономически эффективнее развивать мобильную связь. Это объясняет опережающие темпы распространения мобильной связи по сравнению со стационарной.

Помимо этого все операторы связи в КНР используют единую инфраструктуру, что сокращает издержки компаний, позволяя быстро и эффективно предоставлять потребителям дешевую связь. Кроме того, активное освоение мобильной связью внутренних экономически менее развитых территорий также является следствием проводимой политики по сглаживанию экономических диспропорций внутри страны.

Стремительное освоение мобильной связью экономически слабо развитых западных провинций сглаживает диспропорции в уровне телефонизации населения КНР.

До появления мобильной связи телефонизация большей части страны была невысокой — менее 1 абонента на 100 жителей, тогда как в наиболее развитых странах в тот же период на 100 жителей приходилось уже более 50 телефонов [2]. Несмотря на ускоренные темпы освоения двух ключевых видов связи, в начале 2000-х гг., интегральная телефонизация страны составляла всего 18 абонентов на 100 жителей. С начала 1990-х гг. количество абонентов стационарной связи росло быстрыми темпами, достигнув своего пика в 2005 г. — 27 абонентов на 100 жителей, в этом же году абонентская база пользователей мобильной связи превысила по своим абсолютным показателям стационарных абонентов (393,5 млн абонентов мобильной связи против 350 млн абонентов стационарной), с этого момента рост пользователей мобильной связи продолжался, а абонентская база сетей стационарной связи начала снижаться. Уровень интегральной телефонизации за период с 1990 г. по 2005 г. рос во многом за счет стационарной связи, а начиная с 2005 г. и по настоящий момент — за счет роста абонентской базы мобильной связи. Если в 1990 г. уровень интегральной телефонизации КНР (измеряется совокупным числом абонентов мобильной и стационарной связи на 100 жителей) был всего 0,6 абонента на 100 жителей, в 2005 г. — 56/100, то в 2013 г. он достиг среднемировых значений и составил 109 абонентов на 100 жителей (рис. 1, 2).

Интенсивный рост уровня интегральной телефонизации происходил в КНР в соответствии с общемировыми тенденциями, то есть начиная с середины 1990-х гг. когда в КНР и других странах началось активное освоение мобильной связи. Однако, до 2005 г. рост происходил в основном за счет развития стационарной связи, проникновение которой увеличилось с 0,5 до 27 абонентов на 100 жителей за период 1990—2005 гг.

Средний объем трафика мобильной телефонной связи на душу населения в КНР составил 4278,8 минут в год. Лишь в некоторых провинциях выявлены более высокие показатели — Пекин (7 тыс. минут), Джэцзян (6 тыс. минут), Гуандун (6,6 тыс. минут), Шанхай и Синцзян-Уйгурский АО (по 5,5 тыс. минут в год). По уровню использования населением мобильной связи как одной из основных среди современных информационно-коммуникативных технологий (ИКТ) Китай попадает в категорию наиболее развитых стран. Согласно ранжированию, в 2014 г. в странах с ВВП на душу населения более 20 тыс.

долл. средний объем телефонного трафика составил 3390 минут в год на душу населения, в странах с душевым ВВП в диапазоне 10–20 тыс. долл. — 2340 минут, 5–10 тыс. долл. — 2860 минут, а при душевом ВВП менее 5 тыс. долл. — 1184 минут [3].

Анализ структуры трафик-потоков телефонной связи в КНР выявляет слабую интеграционную связь между се-

тями стационарной и мобильной связи. Основная часть исходящего трафика приходится на звонки мобильной связи (94%), из которых исходящие местные мобильные вызовы внутри каждой отдельно взятой провинции составляют в среднем 89%, на местный роуминг внутри страны приходится 4,8%, доля международного мобильного роуминга совсем незначительна — меньше 0,2% всего тра-

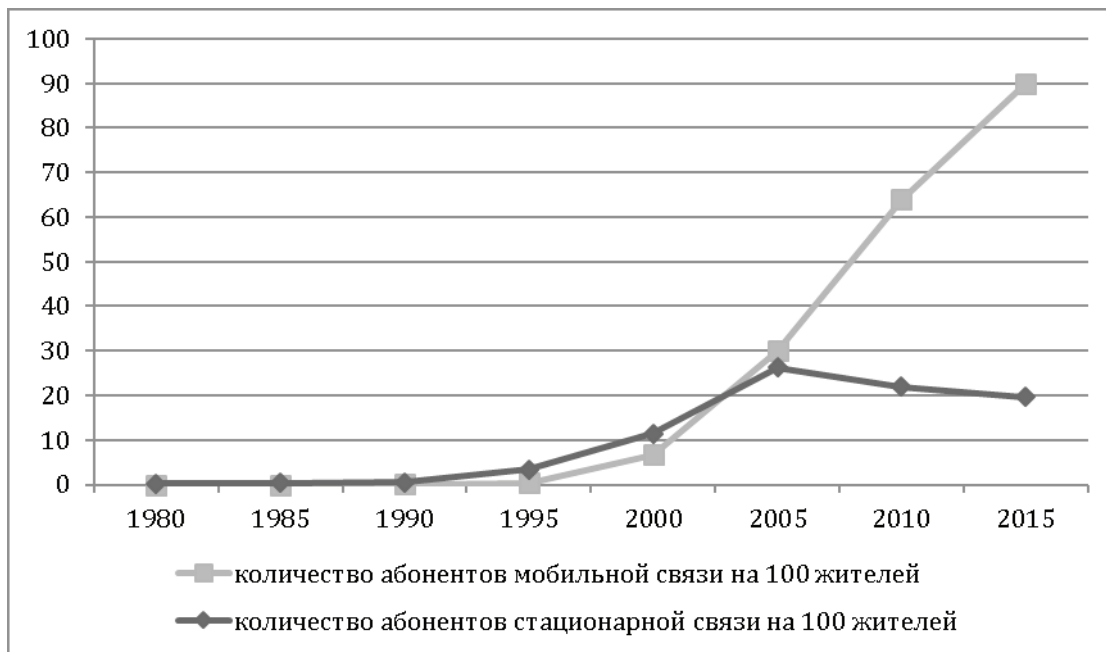


Рис. 1. Динамика роста абонентских баз стационарной и мобильной телефонной связи в КНР, 1980–2015 гг. Источник: [11]

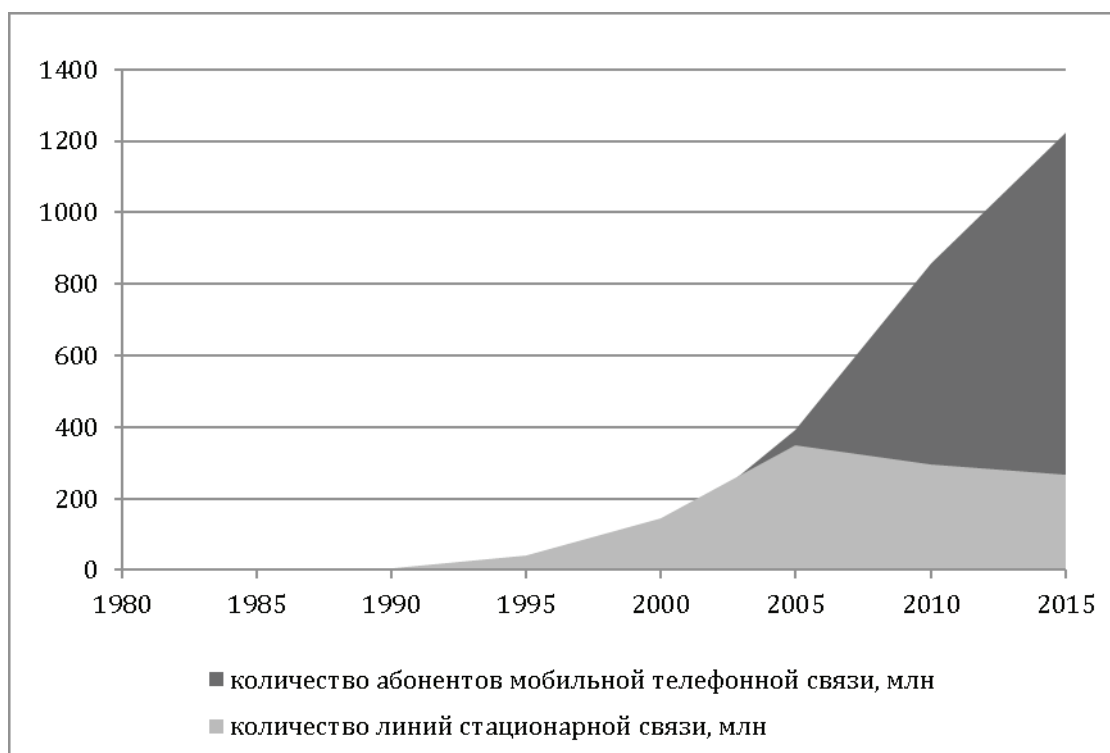


Рис. 2. Динамика и структура интегральной телефонизации в КНР, 1980–2015 гг. Источник: [11]

фика Китая. Доля стационарной связи последние годы постоянно снижается и составляет 6% от общего исходящего трафика Китая с преобладанием местных вызовов (5%) над междугородними (1%). Таким образом по типу внутренней телефонной коммуникации [3] Китай можно отнести к странам мобильного типа, в которых преобладают трафик-потоки внутри сети мобильной связи.

Значительное преобладание мобильной связи по сравнению со стационарной — результат, с одной стороны, глубоких территориальных диспропорций в экономическом развитии регионов. С другой стороны, это является следствием физико-географической неоднородности страны, лишь приморские части которой являются преимущественно равнинными, в остальных же регионах неоднородность рельефа существенно осложняет дорогостоящую прокладку сетей стационарной телефонной связи. С появлением технологий мобильной связи экономически более эффективным оказалось, пропустив первичный этап освоения ИКТ, перейти сразу к мобильной связи. Мобильная связь компенсировала недостаток стационарной телефонной связи [4]. До появления мобильной связи уровень телефонизации страны был относительно невысок, активное освоение новым видом связи нивелировало диспропорции внутри страны в интегральном уровне телефонизации.

Относительно невысокие объемы трафика между провинциями Китая и крайне низкий объем международного трафика обусловлены тем, что для крупнейших развивающихся стран характерен минимальный уровень «информационно-коммуникационной открытости» [3]. Факторы экономической и демографической «размерности» страны и её вовлечённости в мирохозяйственные связи, уровень ее внешнеэкономической «открытости» и социально-экономического развития, а также характер политического режима играют чрезвычайно важную роль в процессе самоорганизации коммуникационных взаимодействий, при дифференциации потоков телефонного трафика на внутренние и внешние.

Кроме того, структура трафик-потоков является следствием важнейшей тенденции последнего десятилетия — перехода от звонков по стационарной и мобильной телефонной связи к IP телефонии. Преимущество новых интернет-технологий по передаче голосовых сообщений между абонентами в том, что они бесплатные — за звонки между странами абонентам не надо платить, и в том, что многие сервисы интернет-телефонии закодированы, прослушать или прочитать переписку третьей стороне не представляется возможным. В этом причина попыток в некоторых странах, в том числе в РФ, запрета этих сервисов на государственном уровне. В начале второго десятилетия XXI века, когда мировым лидером по передаче голосового трафика через Интернет являлся появившийся в 2003 г. Skype, китайское правительство предприняло попытки взять под контроль голосовую интернет-телефонию, разрешив лишь двум государственным операторам подобный сервис: China Telecom и China

Unicom. Однако, в это же время появился совершенно новый вид передачи информации через интернет-мессенджеры. Среди крупнейших мировых мессенджеров, охватывающих многомиллионную аудиторию можно выделить американские Whats'up и Viber, российский Telegram, корейский KakaoTalk и японский Line. Многие из них используют стойкую криптографию, устанавливая защищённый канал связи между абонентами, не сохраняя историю сообщений на сервере и уничтожая сообщения через некоторое время после получения.

Китай очень бдительно следит за коммуникациями своих граждан через социальные сети и IM. Таким сервисам разрешают работать только после установки серверов на территории Китая. Китайская компания Tencent первой выпустила вариант мессенджера, который назвали Weixin («микро сообщения») или WeChat. Помимо того, что это один из немногих мессенджеров, разрешенных в КНР, в его инструментарии присутствуют все функции популярных в мире мессенджеров (Whats'up, Viber, Telegram), а также ряд конкурентных преимуществ. К последним относятся следующие: он полностью бесплатный, отсутствует реклама, это был первый мессенджер в мире с возможностью передавать голосовые и видеосообщения, добавлять вложения в сообщения, имеется встроенный переводчик (при получении сообщения автоматически переводятся, что значительно упрощает коммуникацию между пользователями разных стран не говорящих на одном языке), присутствует также функция групповых чатов. Данное приложение сделано качественно для всех основных мобильных платформ — iOS, Android, Symbian, Windows Phone и Blackberry. Помимо этого присутствует ряд функций социальных сетей, что еще больше расширяет функционал приложения. Все это привело к тому, что китайский мессенджер, появившись в начале второго десятилетия XXI века, всего за несколько лет насчитывает аудиторию в 600 млн чел, из которых 100 млн — иностранные граждане. Абонентам мобильной и стационарной связи нет необходимости совершать междугородние и международные звонки через телефон, издержки бизнеса на связь минимизированы, всегда есть возможность связаться с другим континентом или городом посредством бесплатного мессенджера.

Связь как отрасль народного хозяйства способствует экономическому росту, выступает механизмом повышения конкурентоспособности страны и регионов внутри нее, нивелируя социально-экономические диспропорции. С начала XXI века в мире и в Китае, в частности, произошел существенный сдвиг в приоритетах использования видов связи от стационарной к мобильной, и к середине второго десятилетия можно с уверенностью добавить к ним многочисленные интернет-мессенджеры, которые привязаны к номеру мобильного телефона абонента, но разговор осуществляется за счет интернет-телефонии (IP-телефонии). Они открывают полимасштабные возможности, включая в себе функции передачи мгновенных

сообщений (аналог смс сообщений), электронной почты, бесплатной телефонной связи через Интернет (аналог skype), социальных сетей, видео и аудиоконференций между абонентами, находящимися в разных местах планеты или в соседней комнате. Таким образом, мессенджеры представляют собой новый этап развития инфор-

мационного пространства. Это не просто способ написать короткое сообщение другому абоненту, это комплексный продукт, объединяющий в себе функции всех предшествующих информационно-коммуникационных технологий, инструмент способствующий географическому разделению труда, новый важный этап развития ИКТ.

Литература:

1. Алисов, Н. В., Валькова Т. М. География мировой телефонной связи // Вестник МГУ, Серия 5, География, 1996. — № 5. — С. 3–12.
2. Нагирная, А. В. Информационная революция и вопросы географии связи // География и природные ресурсы. — 2014. — № 1. — С. 5–12.
3. Нагирная, А. В. Глобальные закономерности распространения информационно-коммуникационных технологий // Известия РАН. Серия географическая, 2013. — № 5. — С. 30–40.
4. Нагирная, А. В. Конкуренция новых и старых ИКТ на примере стационарной и мобильной телефонной связи // Современные проблемы общественной географии / Под ред. С. С. Артоболевского и Л. М. Синцера. — М.: Институт географии РАН, 2011. — С. 338–350.
5. Постиндустриальное развитие капиталистических стран / Отв. ред. Б. Н. Зимин, С. Б. Шлихтер. М.: Наука, 1993. — 192 с.
6. Самбунова, Е. Н. Региональные проблемы Китая как отражение его бурного роста // Белорусский экономический журнал, 2011. — № 2. — С. 50–59
7. Синцеров, Л. М. Всемирный телеграф и глобализация экономики / Направления географии мирового развития / Под ред. Н. С. Мироненко. М.: МГУ им. М. В. Ломоносова. 2003. С. 70–78.
8. Синцеров, Л. М. Первая глобальная информационная сеть // Известия АН. Серия географическая, 2004, № 3, с. 71–75.
9. Синцеров, Л. М. Транспортно-коммуникационная парадигма мирового развития // Мировая экономика и международные отношения, 2011, № 5, с. 122–128.
10. Экономическая география мирового развития. XX век / Под общ. ред. Ю. Г. Липеца, В. А. Пуляркина, С. Б. Шлихтера. СПб.: Алетейя, 2003. — 398 с.
11. Чжунго тунцзи няньцзянь (China Statistical Yearbook), 2014. Пекин, 2014.
12. International Telecommunication Union, 2015: Telecommunication/ICT Indicators Yearbook of Statistics, Chronological Time Series 2005–2014, Geneva: ITU, 312 p.

Финансы сельскохозяйственных предприятий

Ушницкая Лидия Елисеевна, кандидат экономических наук, доцент;
 Антонова Екатерина Альбертовна, студент
 Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

В статье представлены перспективы и риски сельскохозяйственных предприятий, а также проблемы продовольственной безопасности России. На основе имеющихся материалов сделан вывод о том, что значительная доля продовольствия импортируется.

Ключевые слова: сельское хозяйство, агропромышленный комплекс, потребительское сельское хозяйство, товарное сельское хозяйство, основные внутренние и внешние угрозы продовольственной безопасности

Сельское хозяйство — является одним из обширных и важных отраслей экономики во всех странах мира, она показывает структуру и уровень развития экономики страны или региона. Сельскохозяйственная деятельность направлена на сбыт и на производство продовольственных и сырьевых ресурсов. Например, в России, доля сельскохозяйственной продукции в общем объеме ВВП

в 2015 году составляет 6,3%, это доказывает, что на современном этапе экономики сельское хозяйство считается инвестиционно-привлекательной отраслью реального сектора экономики, которая даже в условиях кризиса показывает устойчивый рост.

Сельское хозяйство затрагивает дисциплины, связанные с организацией сельскохозяйственного производ-

ства, анализом хозяйственной деятельности, финансированием и кредитованием, сельскохозяйственными рисками и др. Основой изучения этих дисциплин является диалектический метод познания, основанный на дедукции, т.е. переход от общего к частному он же связан с синтезом — обратным процессом воссоздания целостной картины на основе принципа индукции, т.е. переход от частного к целому. Таким образом, диалектическим методом изучается процесс развития непрерывного движения и изменения, для его анализа проводят статистические, монографические, графические и другие исследования.

Значимость сельского хозяйства в экономике разных стран существенно отличается разнообразными формами производства и аграрными отношениями. Эти разнообразия можно разделить на две группы:

— Товарное сельское хозяйство представляет собой производство продукции с целью продажи. Происходит разделение труда по видам деятельности (животноводство, садоводство и пр.). Отличительная черта — интенсивность развития, техническая оснащенность и производительность хозяйства высокая.

— Потребительское сельское хозяйство — это производство продукции для удовлетворения нужд самих работников. В этом хозяйстве не обязательно нужны высокотехнологические оборудования, множество работников и разделение труда. В последствии чего, производительность труда низкая, отсутствие специализации, а развитие — экстенсивное.

Сельское хозяйство включает в себя две взаимосвязанные отрасли — растениеводство и животноводство. Данные отрасли представляют собой цикл, в процессе которого они поддерживают друг друга (корм — удобрение). Растениеводческая продукция является источником продуктов питания населения, удовлетворяет интерес населения в декоративных целях (цветоводство), используют в качестве лечебных ингредиентов (фармацевтика) и во многих других целях. Животноводство так же, как и растениеводство распространена повсюду, причем в структуре угодий луга и пастбища занимают в три раза больше земель, чем пашня.

Главным основным производством в сельском хозяйстве является земля. Существуют различные условия для производства сельскохозяйственного сырья и их можно объединить в следующие группы:

— природно-климатические и естественно-биологические условия определяют зоны для размещения сельскохозяйственных отраслей, сезонность, цены на себестоимость и рентабельность продукции;

— технологические и организационные условия нужны для отдельного планирования, учета и организации внутри хозяйства. Они определяют сколько сельскохозяйственной продукции нужно для поддержания непрерывного производственного цикла;

— социально-экономические условия определяют права собственности государственных, частных и кооперативных предприятий на предприятия акционерного и кооперативного типов.

Все вышеперечисленные факторы — это связанные между собой ключевые моменты в сельскохозяйственном производстве, которые в неправильном планировании, могут привести к угрозе стабильного дохода. Соответственно, возникает проблема продовольственной безопасности страны. У страны есть необходимый уровень продовольственного снабжения населения, который в свою очередь обеспечивает экономическое развитие и социальную стабильность в обществе: качество питания населения, доступность продовольствия, производственный потенциал АПК и пр.

Существуют внутренние и внешние угрозы продовольственной безопасности. К внутренним угрозам относятся множество факторов, связанные с низкими реальными доходами населения, низкой конкурентоспособностью сельского хозяйства, ростом безработицы в селе, отсутствием интереса среди молодежи работать в АПК, инфляцией, отсутствием амортизаций основных средств в АПК, дефицитом квалифицированных кадров, преобладанием импортной продукции, неразвитой инфраструктурой продовольственного рынка, а также частичное отсутствие государственного регулирования цен на рынке.

К внешним угрозам продовольственной безопасности относят низкую конкурентоспособность отечественных сельскохозяйственных продуктов по сравнению с другими странами, динамику мировых цен на продукты питания, изменение курса национальной валюты, состояние внешнеэкономических связей и пр.

Финансовая деятельность сельскохозяйственных предприятий должно базироваться на расчет самоокупаемости, качество и материальную ответственности перед потребителями, хозяйственно-оперативную самостоятельность, на выполнение качественных и количественных планов, а также на альтернативные планы в случае возникновения внутренних и внешних угроз продовольственной безопасности. Для этого определяются прямые и распределяемые затраты по видам работ на определенную территорию посева и на голову скота. Учет затрат базируется на первичные документы. С учетом урожайности, продуктивности, а также издержек на технические и экономические факторы определяется себестоимость продукции, в результате рассчитываются показатели себестоимости всей продукции, себестоимость единицы продукции и затраты на 1 рубль валовой (товарной продукции).

Из неравномерной выручки от реализации продукции выводятся совокупные затраты на производство и реализацию продукции, это прежде всего затраты на выдачу заработной платы, затраты на материальные ценности (корм, семена, удобрения и пр.), специфические затраты (ограждение фермы, ремонт и пр.). Таким образом, прибыль предприятия образуется из разницы между валовой денежной выручкой и полной себестоимостью продукции.

Основные средства в сельскохозяйственном предприятии отличаются по видам отраслевых особенностей, по размеру территории и форме организации производства.

Расходы на амортизацию, расширение основных и оборотных средств осуществляется из прибыли предприятия, за счет бюджета и других источников. Половина оборотных средств вырабатывается в натуральной форме, и они постоянно возобновляются в процессе кругооборота за счет собственного производства. Поэтому потребность в оборотных средствах в сельскохозяйственном производстве неравномерна в разные периоды года.

Таким образом, из вышеприведенных ключевых моментов для образования прочного финансового состояния хозяйства следует базироваться на успешное выполнение

и перевыполнение планов производства и реализации продукции, ориентироваться на стратегические пути выполнения планов производства в случаях возникновения внешних и внутренних угроз, улучшение производительности работников и снижение себестоимости продукции. В агропромышленном комплексе страны существуют меры для улучшения экономического механизма хозяйствования: увеличены права колхозов и предприятий АПК в решении хозяйственных вопросов, существуют различные господдержки для начинающих фермеров, гранты, конкурсы, единовременная помощь.

Литература:

1. Колчина, Н. В. Финансы организаций (предприятий) / Колчина Н. В. // М: ЮНИТИ-ДАНА. — 2007 — № 4. — С. 338–349.
2. Столярова, О. А. Экономика отраслей АПК: учебное пособие / Столярова О. А. // ФГБОУ ВПО «Пензенская ГСХА». — 2013. — С. 8–16.
3. Положенцева, А. И., Соловьева Т. Н., Есенкова А. П. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / Положенцева А. И., Соловьева Т. Н., Есенкова А. П. // М.: КНОРУС. — 2013. — С. 10–11.

Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия

Хайдукова Дарья Алексеевна, студент
Тольяттинский государственный университет

В статье рассматриваются подходы к классификации факторов, влияющих на прибыль предприятия, дана собственная систематизация факторов анализа прибыли.

Ключевые слова: *прибыль, факторы, влияющие на величину прибыли*

Коммерческие организации в качестве основной цели своей деятельности преследуют извлечение прибыли. В связи с этим показатель прибыли является наиболее важным при анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Рыночные условия хозяйствования побуждают предприятия искать способы максимизации прибыли и повышения уровня рентабельности, формировать благоприятные условия для реализации знаний и умений работников предприятия.

На величину и динамику прибыли предприятия влияют различные факторы. Большинство авторов выделяет две группы факторов по отношению к предприятию: внешние и внутренние. Факторы внешней среды инициируются внешней средой функционирования предприятия, внутренние факторы создаются внутренней средой и возникают как следствие работы предприятия в целом или его персонала.

При этом авторы акцентируют внимание на различных видах внешних и внутренних факторов. Так, например, С. А. Тимофеева и П. Ю. Кибальчич к внешним факторам, влияющим на величину прибыли предприятия, относят: состояние рынка; цены и тарифы на топливо, энергию; нормы амортизации; систему налогообложения; нарушение дисциплины со стороны партнеров; благоприятные

или неблагоприятные социальные и другие условия; объем и качество природных ресурсов. К внутренним факторам авторы относят: объем и качество проданной продукции; политику ценообразования предприятия; уровень себестоимости продукции; качество менеджмента; уровень образования и квалификации кадров; технический уровень производственных фондов; творческую инициативу; материальное положение и экономическую заинтересованность персонала [6].

С. А. Мироседи, Т. Г. Мироседи и Ю. С. Веремеева к внешним факторам относят социально-экономические условия, конъюнктуру рынка, уровень цен на производственные ресурсы, транспортные условия, уровень развития внешнеэкономических связей, природные условия. Внутренние факторы авторы подразделяют на основные (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции, цена и конкурентоспособность продукции, величина амортизационных отчислений) и неосновные (ценовые нарушения, нарушение условий труда, снижение качества, организационные нарушения, ведущие к штрафам и экономическим санкциям) [4].

О. В. Демчук, С. Г. Арефьева в числе внешних факторов выделяют факторы рыночной конъюнктуры (уро-

вень конкурентоспособности продукции, изменение цен, уровень инфляции) и административно-правовые (политика государства в области налогообложения, субсидии государства), в числе внутренних — материально-технические (уровень экстенсивного и интенсивного использования производственных ресурсов), организационно-управленческие (уровень организации производства и труда), экономические (система экономического стимулирования на предприятии), социальные (условия труда) [1].

С.В. Еланцев также классифицирует факторы, влияющие на прибыль, на внешние и внутренние, при этом внутренние факторы подразделяет на производственные (характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов) и непроизводственные (связаны со снабженческо-сбытовой и природоохранительной деятельностью, социальными условиями труда). В свою очередь, производственные факторы подразделяет на экстенсивные и интенсивные [2].

К. Мингалиев выделяет следующие группы факторов, влияющих на прибыль предприятия:

- образующие прибыль факторы (выручка от продажи продукции и активов, внереализационные доходы, безвозмездная финансовая помощь);
- взаимовлияющие факторы (себестоимость продукции, цены, тарифы, производительность труда, фондоотдача, оборачиваемость оборотных средств, налоги и налоговые санкции, процентные ставки по кредитам);
- факторы распределения (платежи в бюджет и внебюджетные фонды, платежи банкам на погашение кредитов и уплату процентов по ним);
- факторы использования (капитальные затраты, затраты на социальное развитие, дивиденды, материальная помощь) [3].

Г.Н. Чернышова факторы, влияющие на прибыль предприятия, подразделяет на факторы первого уровня (цена, себестоимость, ассортимент, объем продукции) и факторы второго уровня, влияющие на них (например, на величину цены продукции влияют такие факторы, как предпочтения покупателей, упаковка товара, место продажи, рентабельность продукции) [7].

В работе С.В. Сорокиной [5] представлена наиболее полная классификация факторов, влияющих на величину прибыли предприятия:

- в зависимости от вида деятельности предприятия выделены факторы операционной, инвестиционной и финансовой деятельности;
- в зависимости от среды генерирования факторов выделены эндогенные (внутренние) и экзогенные (внешние) факторы;
- в зависимости от периода воздействия выделены факторы постоянного, сезонного и разового воздействия;
- в зависимости от роли в формировании финансового результата выделены факторы, связанные с формированием доходов, и факторы, связанные с формированием затрат предприятия.

С нашей точки зрения, целесообразно дополнить классификацию факторов, влияющих на величину прибыли предприятия, следующими признаками классификации и типами факторов: уровень реализации факторов; природа возникновения факторов; степень обусловленности; тип воздействия факторов; тип критерия оценки; контролируемость воздействия.

В зависимости от уровня реализации, факторы можно классифицировать на: факторы макроуровня (страновые); факторы мезоуровня (региональные и отраслевые); факторы микроуровня (внутренние факторы предприятия).

В зависимости от степени обусловленности, факторы, влияющие на прибыль предприятия целесообразно подразделить на объективные, обусловленные объективно развивающимися процессами или обстоятельствами непреодолимой силы (например, стихийными бедствиями), и субъективные, создаваемые сознательно, целенаправленно отдельными группами людей, исходя из их личных и экономических интересов.

В зависимости от типа воздействия можно выделить факторы прямого воздействия (непосредственно влияющие на прибыль, например, величина доходов предприятия) и косвенного воздействия (опосредованно влияющие на прибыль, например, снижение спроса на продукцию предприятия влияет на величину прибыли через снижение доходов от продажи продукции).

По типу критерия оценки можно выделить количественные и качественные факторы, по контролируемости воздействия — контролируемые и неконтролируемые. По природе возникновения факторы можно классифицировать на экономические, социальные, организационные и прочие.

Представим обобщенную и дополненную классификацию факторов, влияющих на прибыль предприятия, в табл. 1.

В анализе факторов, влияющих на величину прибыли, лежат резервы увеличения прибыли предприятия, основными из которых являются:

- обеспечение роста объема производства продукции на основе технического его обновления и повышения эффективности производства;
- стимулирование продаж продукции;
- изменение структуры производимой и реализуемой продукции за счет увеличения доли более рентабельной;
- снижение затрат на производство и сбыт продукции;
- установление реальной зависимости уровня цен от качества производимой продукции, ее конкурентоспособности, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями;
- увеличение прибыли от прочей деятельности предприятия (от продажи основных фондов, ценных бумаг, иного имущества предприятия) [3].

В работе С.А. Мироседи, Т.Г. Мироседи и Ю.С. Веремеевой резервы повышения прибыли предприятия подразделены на две группы:

- тактические поэлементные (увеличение объема продаж продукции, сокращение затрат на производство, оптимизация структуры и продажи продукции);

Таблица 1. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия

Признак классификации	Группы факторов
Отношение к предприятию	Внешние (экзогенные), внутренние (эндогенные)
Вид деятельности предприятия	Факторы операционной, инвестиционной, финансовой деятельности
Природа возникновения факторов	Экономические, социальные, организационные, политические, экологические, технологические, производственные, маркетинговые
Уровень реализации факторов	Факторы макро-, мезо- и микроуровня
Характер воздействия на процесс формирования прибыли	Экстенсивные, интенсивные
Длительность воздействия факторов	Факторы постоянного, сезонного, разового воздействия
Уровень влияния	Факторы первого и последующих уровней
Степень обусловленности факторов	Объективные, субъективные
Роль в формировании прибыли	Связанные с формированием доходов и формированием расходов
Тип воздействия факторов	Прямые, косвенные
Тип критерия оценки	Количественные и качественные
Контролируемость воздействия	Контролируемые и неконтролируемые

— стратегические комплексные (увеличение разрыва между ценой и затратами на производство, увеличение выручки, повышение качества продукции и выход на новые рынки) [4].

Таким образом, анализ факторов, влияющих на прибыль предприятия, позволяет выявить резервы ее роста, обосновать мероприятия по повышению доходов и снижению расходов предприятия.

Литература:

1. Демчук, О. В., Арефьева С. Г. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения // Проблемы экономики и менеджмента. — 2015. — № 8 (48). — С. 6–9.
2. Еланцев, С. В. Управление доходами, расходами и прибыль корпорации // Вестник Шадринского государственного педагогического университета. — 2015. — № 1 (25). — С. 103–108.
3. Мингалиев, К. Н., Булава И. В. Финансовый менеджмент: Практикум. — М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2012. — 140 с.
4. Мироседи, С. А., Мироседи Т. Г., Веремеева Ю. С. Факторы и резервы увеличения прибыли предприятия // Символ науки. — 2016. — № 5. — С. 161–165.
5. Сорокина, С. В. Система факторов, влияющих на формирование прибыли предприятия // Вісник СевНТУ. Серія: Економіка і фінанси. — 2011. — Вип. 116. — С. 205–210.
6. Тимофеева, С. А., Кибальчич П. Ю. Направление анализа влияния различных факторов на прибыль предприятия // Научные записки Орел ГИЭТ. — 2012. — № 1(5). — URL: http://orelgiel.ru/docs/pdf/3_10_12_12.pdf
7. Чернышева, Г. Н. Специфика управления прибылью предприятия в условиях нестабильной экономики — URL: http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2014/Economics/3_161483.doc.htm

Повышение эффективности мотивации муниципальных служащих на примере администрации

Хасанова Халида Венировна, магистрант

Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики Башкортостан (г. Уфа)

В статье освещены некоторые характерные особенности муниципальных служащих, исследованы вопросы мотивации сотрудников муниципальных учреждений, в качестве объекта исследования выступила мотивация сотрудников администрации.

Мотивация труда — категория, имеющая потенциал изменения, совершенствования в результате постоянного

изменения внешних и внутренних условий. Мотивация труда муниципальных служащих — мало исследованная область мотивации работников, имеющая свою специфику и особенности.

Муниципальных служащих сложно мотивировать к эффективному труду, в результате того, что, как правило, целевые показатели их деятельности — труда

имеют неизмеримый характер, а оплата труда имеет фиксированный характер, причем получить сумму большую, чем установлено на законодательном уровне невозможно.

Для муниципальной службы характерно отсутствие текучести кадров, вследствие того, что муниципальные организации дают гарантии занятости в будущем — с одной стороны, это хорошо, но с другой стороны, это не способствует продвижению молодых специалистов по карьерной лестнице — как правило, средний возраст работников муниципальной службы 40–45 лет [1].

В последние годы наблюдается увеличение спроса на вакантные места у молодых людей, мотивацией которых является престижность, рост самооценки, приобретение опыта и связей.

В рамках этих ограничений всё же существуют рычаги мотивации муниципальных служащих к эффективной работе, приведем некоторые из них:

1. Участие муниципальных учреждений в соревнованиях между аналогичными учреждениями города. Например, критериями оценки эффективности деятельности администраций являются: количество поступивших и решенных обращений населения в процентном соотношении; количество штрафных санкций в отношении проверяемых предприятий за несоблюдение законодательства; количество выявленных и ликвидированных свалок; количество мероприятий, организованных для населения и бюджет этих мероприятий; реализация адресной помощи населению; помощь людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию и т.д.

Как правило, в Положение о конкурсе прописываются все пункты таких мероприятий и количество баллов, присваиваемых за каждый пункт. Каждый год специальной комиссией проверяются результаты выполнения Положения, выставляются баллы и определяются победители. В соответствии с занятым местом, работникам администрации выплачивается единовременная премия: 1 место — 100% оклада, 2 место — 80%, 3 место — 60%. Такая система мотивации существенно мотивирует работников к достижению целевых показателей Положения о конкурсе. Муниципальные служащие администрации ориентируются на достижения этих показателей и не только чтобы получить денежную премию.

Кроме финансовой мотивации необходимо стимулировать и другими методами.

2. Привлечение сотрудников к здоровому образу жизни более эффективно мотивирует сотрудников. В муниципальном образовании, расположенном на территории города, есть спортивный зал, где в дневное время занимаются дети и подростки, а в вечернее время тренажеры свободны, и есть возможность предоставить в вечернее время сотрудникам муниципальных учреждений посещать тренажерный зал, что положительно повлияет на здоровье и тонус работников.

Существует и практика ежегодных соревнований по различным видам спорта (волейбол, баскетбол, теннис, футбол, плавание и др.) в некоторых городах Республики между сотрудниками администрации.

Преимущества данной мотивации состоит в том, что:

— помимо профессиональных качеств оцениваются и спортивные достижения сотрудников администрации.

— участие в соревнованиях, достижения в спорте, бесплатные тренировки в спортзале все это удерживает сотрудников в администрации.

— сотрудники администрации все больше увлекаются занятиями спортом, это сближает коллектив в общих интересах.

3. Повышение квалификации также имеет мотивирующее значение к эффективной работе, так как сотрудники осваивают новации по своей деятельности, позволяющие более эффективно работать по своей специальности [2]. Кроме того, повышение квалификации производится за счет средств администрации.

4. Проведение совещаний, где озвучиваются успехи работников, производится награждение наиболее отличившихся, вручение благодарственных писем за организацию и проведение значимых для города мероприятий, оглашение благодарности от жителей в адрес того или иного сотрудника учреждения — все это положительно влияет на мотивацию коллектива администрации, дает лишний стимул к самосовершенствованию и достижению отличных результатов в будущем.

5. Приглашение муниципальных служащих в качестве официальных гостей на крупные городские мероприятия также является эффективной мотивацией персонала. Доверие главы администрации и предоставление возможности участия сотрудникам администрации на важных совещаниях, съездах, праздниках и акциях стимулирует к стремлению стать лучшим сотрудником в своей сфере. Такие мероприятия дают возможность презентации себя, новых интересных знакомств и др.

6. Для увеличения эффективности труда муниципальных служащих и для совершенствования работы самой администрации рекомендуется отмечать сотрудников применяющих на практике внедрение новых идей, новых возможностей улучшения деятельности учреждения, предложивших или внедривших рационализаторские предложения, способствующие улучшению, совершенствованию деятельности администрации.

Конечно, функция мотивация имеет потенциал для роста и совершенствования в соответствии с изменившимися условиями и появившимися новыми методами мотивации труда сотрудников муниципальной сферы. В настоящее время эта сфера активно развивается и требует исследований и новых подходов.

Литература:

1. Акимова, Е. «Психологическое обеспечение профессионального развития» / Е. Акимова // Государственная служба. — 2012. — № 3. — С. 13–16.
2. Служебная карьера / Под общ. ред. Е. В. Охотского — М., 2010. 446с.

Нормативно-правовое регулирование социальной сферы на примере Ненецкого автономного округа

Хилько Виктор Иванович, ведущий консультант
Аппарат Администрации Ненецкого автономного округа (г. Нарьян-Мар)

Особенности нормативно-правового регулирования социальной сферы обусловлены спецификой целей и задач, стоящих перед государством в связи с развитием социальных потребностей граждан.

При этом, сам термин «социальная сфера» не имеет нормативного наполнения. Широкое распространение получила точка зрения на социальную сферу как сферу услуг [15, с. 14]. В философии социальная сфера рассматривается как сфера производства и воспроизводства человека, где человек воспроизводит себя как существо биологическое, социальное и духовное [16]. Традиционно понятием «социальная сфера» охватываются такие области жизни человека, как труд, семья, социальное обеспечение, образование, наука, культура, спорт, жилищные условия, — те области жизнедеятельности, в которых формируется и поддерживается уклад жизни, отвечающий интересам всех и каждого.

Социальная сфера — важнейшая подсистема общества, область общественной деятельности, где реализуется социальная политика государства, направленная на создание условий для достойной жизни, удовлетворение духовных и материальных потребностей граждан, повышение их благосостояния [14, с. 7].

В последние годы произошли существенные изменения в правовом регулировании социальной сферы.

Были приняты Федеральные законы от 29 декабря 2012 г. N273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [3], от 21 ноября 2011 г. N323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» [2], Указ Президента РФ от 7 июля 2011 г. N899 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации» [4], Постановления Правительства РФ от 19 июня 2012 г. N608 «Об утверждении Положения о Министерстве здравоохранения Российской Федерации» [5], от 19 июня 2012 г. N610 «Об утверждении Положения о Министерстве труда и социальной защиты Российской Федерации» [5] и другие.

Положения данных актов получили своё продолжение в региональном законодательстве. Так, например, в Ненецком автономном округе (далее НАО) был принят Закон НАО «Об образовании в Ненецком автономном округе» [11].

В статье 1 Закона указано, что он регулирует общественные отношения, возникающие в сфере образования на территории Ненецкого автономного округа в связи с реализацией права на образование, обеспечением государственных гарантий прав и свобод человека в сфере

образования и созданием условий для реализации права на образование, в случаях и пределах, установленных законодательством Российской Федерации, а также закрепляет полномочия органов государственной власти Ненецкого автономного округа в сфере образования с учётом разграничения полномочий между органами государственной власти Архангельской области и органами государственной власти Ненецкого автономного округа.

Несомненно, развитию образования в НАО способствует принятие долгосрочных целевых программ, разрабатываемых на основе федеральной целевой программы развития образования с учетом социально-экономических, культурных, демографических, экологических и других региональных особенностей.

Важное значение для максимально полной реализации общеобразовательных программ имеет нравственное воспитание учащихся. Однако ни в Федеральном законе от 29.12.2012 N273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», ни в Законе НАО от 16.04.2014 N12-ОЗ «Об образовании в Ненецком автономном округе» этому не уделяется внимание.

Вместе с тем на наш взгляд в общеобразовательных, начальных, средних и высших профессиональных образовательных учреждениях в учебные программы должны быть введены специальные дисциплины, направленные на глубокое изучение и развитие культурных и духовно-нравственных ценностей, а также национальной литературы и фольклора коренных и других народов. Внедрение представленных норм и их развитие в законах об образовании представляется вполне оправданным.

Отдельно следует отметить принятие специальных законов об общем образовании в ряде субъектов, в частности в Москве и Санкт-Петербурге, которые устанавливают особенности функционирования, развития и финансирования системы общего образования [13].

Подобная практика принятия специальных законов является весьма полезной для использования и в Законе НАО от 16.04.2014 N12-ОЗ «Об образовании в Ненецком автономном округе».

Обязательность и гарантированность получения общего образования определяют необходимость создания условий для отдельных категорий граждан в целях реализации возложенных на государство задач в сфере образования. Разумеется, закрепление на федеральном уровне социальных и иных гарантий для отдельных категорий лиц не обеспечивает в полной мере создания необходимых условий, подобные меры должны приниматься и на региональном уровне. В частности, представляется целесообразным с учетом социальной и демографической

специфики НАО принятие соответствующих положений и иных нормативных правовых актов в указанной сфере, касающихся:

- образовательных программ для обучающихся, воспитанников с ограниченными возможностями здоровья; детей, нуждающихся в психолого-педагогической и медико-социальной помощи; обучающихся в специальных учебно-воспитательных учреждениях открытого и закрытого типа и др.;

- создания специальных учебно-воспитательных учреждений;

- условий получения общего образования детьми-инвалидами и детьми, нуждающимися в длительном лечении, которые по состоянию здоровья временно или постоянно не могут посещать образовательные учреждения, а также гражданами, содержащимися в воспитательно-трудовых и исправительно-трудовых учреждениях, несовершеннолетними подозреваемыми и обвиняемыми, которые находятся под стражей;

- учета детей, в том числе в зависимости от возможностей их здоровья.

Таким образом, законодательство НАО может успешно развиваться при условии взаимодействия органов государственной власти субъектов в сфере образования.

Вместе с тем законодателем НАО необходимо стремиться к использованию такой юридической техники, которая позволила бы избежать нежелательного дублирования положений федеральных актов, не ограничиваясь при этом исключительно разделением полномочий органов государственной власти субъектов в сфере образования.

Далее рассмотрим некоторые проблемы правового регулирования сферы здравоохранения в НАО

В настоящее время сфера здравоохранения в НАО находится в прямой зависимости от финансовых вливаний (как в инфраструктуру, так и в объемы оказываемых медицинских услуг) и эффективного менеджмента. Одним из наиболее действенных инструментов привлечения дополнительных финансовых средств в сферу здравоохранения является государственно-частное партнерство.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) предполагает, что государство использует разнообразный (финансовый, интеллектуальный, управленческий) потенциал частного сектора для совершенствования качества предоставляемых услуг, ответственность за которые возложена законами на государственные органы и учреждения. Участие негосударственных организаций в оказании публичных услуг также предусмотрено Конституцией РФ: в соответствии с ч. 3 ст. 39 государство поощряет создание дополнительных (по отношению к государственным) форм социального обеспечения и благотворительность; исходя из ч. 2 ст. 41, должны развиваться муниципальная и частная системы здравоохранения, поощряется деятельность, способствующая укреплению здоровья человека, развитию физической культуры и спорта [1].

Практическое состояние сферы здравоохранения в Российской Федерации и имеющийся опыт разработки нормативных правовых основ ГЧП в данной сфере показывают, что объективная материально-техническая ограниченность государственных медицинских организаций (особенно в дотационных регионах страны), все большая ориентированность на степень удовлетворенности пациентов качеством оказанной им медицинской помощи как базовый показатель деятельности медицинской организации приводят к тому, что интерес к развитию ГЧП в сфере здравоохранения возрастает.

Анализ правовых актов, касающихся развития ГЧП в сфере здравоохранения, показывает, что в большинстве случаев движущей силой для принятия данного рода актов явилось не продолжение имеющегося в субъектах РФ регулирования отношений по ГЧП (принятие общего акта и последующее распространение выработанных правил на различные сферы экономики), а положения государственной программы Российской Федерации «Развитие здравоохранения» [7] и принятых в ее исполнение норм.

С этой целью в НАО был принят Закон НАО от 19.12.2011 N83-ОЗ «Об участии Ненецкого автономного округа в государственно-частном партнерстве» [10].

Согласно Методическим рекомендациям по разработке органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации планов мероприятий («дорожных карт») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения в субъекте Российской Федерации» [8] региональная концепция развития ГЧП в сфере здравоохранения должна была быть утверждена субъектом РФ не позднее 1 апреля 2013 г.

В НАО они утверждены распоряжением Губернатора НАО [12].

Анализ данной концепции показывает, что она преимущественно исходит из следующих положений:

- сторонами ГЧП являются государство и частный бизнес;

- взаимодействие сторон в ГЧП осуществляется на основе соглашений (договоров, контрактов и др.);

- взаимодействие сторон носит партнерский, равноправный характер;

- ГЧП ориентировано на удовлетворение публичных интересов;

- проекты, реализуемые посредством ГЧП, основываются на принципах консолидации ресурсов и вкладов участников.

Анализ мероприятий, направленных на развитие частной системы здравоохранения и ГЧП в сфере здравоохранения в НАО показывает, что предусматриваются следующие направления такого партнерства:

- 1) передача на концессионных условиях не только медицинских учреждений, медицинского оборудования, но и медицинских услуг;

2) участие негосударственных медицинских организаций в оказании бесплатной медицинской помощи в рамках территориальной программы ОМС;

3) передача на аутсорсинг отдельных видов услуг в учреждениях здравоохранения;

4) взаимодействие со страховыми медицинскими организациями по добровольному медицинскому страхованию.

В целом же следует отметить, что в НАО сложилось крайне узкое понимание целей и субъектов ГЧП в сфере здравоохранения.

В качестве основной цели ГЧП в сфере здравоохранения в НАО декларируется развитие повышение качества медицинской помощи на основе повышения эффективности деятельности медицинских организаций и их работников, стимулирование заинтересованности работников в результатах своего труда через повышение заработной платы.

На наш взгляд, такой подход минимизирует эффективность программы ГЧП ввиду ограниченного числа частных субъектов, чей капитал и иные ресурсы привлекаются, тогда как задача ГЧП в широком смысле состоит в том, чтобы обеспечить участие не только частных медицинских организаций, но и частного бизнеса в целом, учитывая, что им оказывается значительно большее количество видов услуг: информационные и образовательные, управленческие и технические, коммунально-бытовые и т.п.

Проведенный анализ показывает, что используется крайне ограниченный перечень правовых форм взаимодействия, практически отсутствует объективный анализ последствий предлагаемых решений, к мерам ГЧП относятся случаи участия частных организаций в выполнении государственного задания или в аутсорсинге, которые в строгом смысле государственно-частным партнерством не являются.

Практически отсутствует в программе указание на крайне злободневную для медицинских организаций проблему сбора и утилизации медицинских и иных отходов, мало внимания уделяется проблеме обучения кадров для работы с новой техникой в условиях новых стандартов и порядков, техническому сопровождению функционирования различной медицинской техники и информационных систем и т.п.

Отмеченные особенности правового регулирования ГЧП в здравоохранении в НАО подчеркивают как важность унификации на федеральном уровне нормотворческой деятельности в данной сфере, так и потребность в координации и методическом руководстве со стороны федерального центра организационной деятельности субъектов Федерации и органов местного самоуправления по привлечению частного бизнеса в сферу здравоохранения.

Государственно-частное партнерство не может быть сведено исключительно к инфраструктурно-ориентированным проектам. Важно в настоящее время создать такую систему ГЧП в сфере здравоохранения, в которой значи-

тельный удельный вес занимали бы проекты, связанные с тем, что частный партнер берет на себя обязательства по финансированию и предоставлению публичных услуг, ответственность за предоставление которых лежит в силу закона или Конституции РФ на государстве.

В НАО достаточно активно осуществляется и правовое регулирование социальной поддержки молодежи. На это направлен Закон НАО от 10.07.2000 N250-ОЗ «О государственной молодежной политике в Ненецком автономном округе» [9].

При этом, определение «социальная поддержка молодежи» в данном Законе отсутствует. На наш взгляд, данное определение может быть следующим — комплекс правовых, экономических, социальных, организационных, консультативных мер, направленный на создание наиболее благоприятных условий для развития потенциала молодой личности, реализация которого входит в обязанности государства.

Закон содержит основные принципы социальной поддержки молодежи:

- выделение приоритетных направлений;
- учет интересов и потребностей различных групп молодежи;
- участие молодых граждан в разработке и реализации приоритетных направлений молодежной политики;
- взаимодействие органов государственной власти Ненецкого автономного округа, органов местного самоуправления муниципальных образований Ненецкого автономного округа, учреждений, молодежных и детских объединений и иных организаций, деятельность которых направлена на осуществление молодежной политики на территории Ненецкого автономного округа;
- информационная открытость;
- соблюдение действующего законодательства.

К сожалению, на федеральном уровне не принят федеральный закон «О молодежной политике в Российской Федерации». На наш взгляд, его необходимо принять и в нем закрепить:

1) меры социальной поддержки молодежи и распределить их по категориям соответственно возрасту, социальному статусу, состоянию здоровья, возможности и способности работать молодых людей;

2) способы финансирования из федерального бюджета с передачей полномочий органам государственной власти субъекта и органам местного самоуправления.

На уровне НАО в сфере социальной поддержки молодежи считаем необходимым усовершенствовать законодательство следующим образом.

1. В жилищной сфере — упростить процедуру материальной помощи на приобретение жилья в рамках федеральных и региональных целевых программ.

2. В области образования — выделить в самостоятельную государственную программу доступность и качество образования для сельской молодежи.

Эти меры позволят повысить эффективность социальной поддержки молодежи в НАО.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N6-ФКЗ, от 30.12.2008 N7-ФКЗ, от 05.02.2014 N2-ФКЗ, от 21.07.2014 N11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ, 04.08.2014, N31, ст. 4398.
2. Федеральный закон от 21.11.2011 N323-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 28.11.2011, N48, ст. 6724.
3. Федеральный закон от 29.12.2012 N273-ФЗ (ред. от 02.03.2016) «Об образовании в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 31.12.2012, N53 (ч. 1), ст. 7598.
4. Указ Президента РФ от 07.07.2011 N899 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 11.07.2011, N28, ст. 4168.
5. Постановление Правительства РФ от 19.06.2012 N608 (ред. от 24.02.2016) «Об утверждении Положения о Министерстве здравоохранения Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 25.06.2012, N26, ст. 3526.
6. Постановление Правительства РФ от 19.06.2012 N610 (ред. от 16.01.2016) «Об утверждении Положения о Министерстве труда и социальной защиты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 25.06.2012, N26, ст. 3528.
7. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N294 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие здравоохранения» // Собрание законодательства РФ, 28.04.2014, N17, ст. 2057.
8. Приказ Минздрава России от 29.12.2012 N1706 (ред. от 13.02.2013) «Об утверждении методических рекомендаций по разработке органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации планов мероприятий («дорожных карт») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения в субъекте Российской Федерации» // Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» [Дата обращения: 21.03.2016].
9. Закон НАО от 10.07.2000 N250-ОЗ (ред. от 26.05.2014) «О государственной молодежной политике в Ненецком автономном округе» // Няръяна Вындер, N114, 26.07.2000.
10. Закон НАО от 19.12.2011 N83-ОЗ «Об участии Ненецкого автономного округа в государственно-частном партнерстве» // Сборник нормативных правовых актов Ненецкого автономного округа, N33, 20.12.2011.
11. Закон НАО от 16.04.2014 N12-ОЗ (ред. от 27.10.2015) «Об образовании в Ненецком автономном округе» // Сборник нормативных правовых актов Ненецкого автономного округа, N12, 17.04.2014.
12. Распоряжение Губернатора Ненецкого автономного округа от 01.03.2013 г № 18-Р «Об утверждении Плана мероприятий («дорожной карты») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения в Ненецком автономном округе» // Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» [Дата обращения: 21.03.2016].
13. Белоусова, О. В. Региональное законодательство об общем образовании: пути совершенствования // Журнал российского права. — 2013. — N2. — С. 122–129.
14. Волкова, Н. С. Государственное управление социальной сферой: состояние и модернизация // Журнал российского права. — 2013. — N7. — С. 5–16.
15. Управление развитием социальной сферы муниципальных образований: Учеб. — метод. пособие / Под общ. ред. Е. В. Тишина. — М.: Проспект, 2001. — 344 с.
16. Философия: Учебник / Под общ. ред. В. В. Миронова. — М.: Норма, 2005. — 928 с.

Роль иностранных инвестиций в экономике страны

Царев Владислав Евгеньевич, студент;
Вершина Дарья Андреевна, студент
Дальневосточный федеральный университет

В центре внимания исследовательской работы лежит вопрос, затрагивающий значение иностранного капиталовложения в экономику страны. В этой статье будет определена роль иностранных инвестиций в мировой экономике, а также опишется их понятие и классификация.

Ключевые слова: инвестиции, экономика, прямые инвестиции, портфельные инвестиции, текущие потоки, накопленные инвестиции

Введение

Иностранные инвестиции играют значительную роль в экономическом развитии страны, в том числе и в развитии России. Привлечение зарубежного капитала является объективной потребностью.

Иностранные инвестиции обусловлены международным разделением труда, развитием международных связей, интегрированием национальной экономики в мировом хозяйстве.

Привлечение зарубежного капитала может обеспечить поддержание, а в дальнейшем и увеличение объемов производства, устранить нехватку денежных средств на покупку новых технологий и оборудования, понизить безработицу в стране, поспособствовать повышению качества продукции, ее конкурентоспособности, а также решить другие острые экономические проблемы России.

Данные проблемы чрезвычайно актуальны и влекут за собой поиск методов стимулирования привлечения иностранного капитала в реальную экономику.

Роль иностранных инвестиций, их понятие и классификация

Любая национальная экономика в той или иной степени связана с внешним миром. Формы этих взаимосвязей весьма разнообразны и могут иметь различную степень интенсивности: от обычного товарообмена при ограниченной номенклатуре до разностороннего обмена не только товарами, но и капиталами, и активной совместной экономической деятельности. В зависимости от этой степени разнообразия и интенсивности каждая из экономик может быть отнесена к открытым, ограничено открытым и закрытым от внешнего мира. Практика при этом показала, что уровень открытости экономики страны напрямую зависит от уровня свободы предпринимательской деятельности внутри этой страны.

Международное движение долгосрочных капиталов совершенствуется в различных формах с участием экономических субъектов многих зарубежных стран. Интенсивность потоков капитала между странами и регионами мира влечет рост объемов зарубежных инвестиций в экономику практически всех стран.

Иностранные инвестиции — это все виды имущественных и неимущественных ценностей, которые вкладываются зарубежными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности для получения прибыли [1, 30 с.].

Отдельные определения объединяют инвестиции только с задачами увеличения капитала или достижения текущего дохода (прибыли). Хотя эта цель является определяющей в условиях рыночной экономики, но вложения могут преследовать и иные, как финансовые, так и неэкономические цели.

Можно ли отождествлять понятия «инвестиции» и «капитальные вложения»? Инвестиции в данном случае

понимаются как вложения капитала в возобновление основных фондов — как производительного, так и непроизводительного типа. Одновременно инвестиции могут складываться в рост оборотных активов, в различные экономические инструменты, и в особые виды нематериальных активов. Из этого следует, что капитальные вложения являются более узким понятием и могут восприниматься лишь как одна из форм инвестиций, но не как нечто похожее.

В разных понятиях инвестиций отмечено, что они являются вложением денежных средств. С таким объяснением этой категории также нельзя согласиться. Вложение капитала может осуществляться не только в денежной, но и в других формах — движимого и недвижимого имущества (капитальных товаров), различных экономических инструментов (прежде всего, ценных бумаг), нематериальных активов и т.п. [2, 180 с.]

Зарубежными вкладчиками могут выступать физические, юридические лица, а также партнерства. Более того, вкладывать средства могут страны и международные организации на основании заключенных межгосударственных соглашений.

Основные формы зарубежных вкладов:

- Организация нового бизнеса и инвестирование в его уставной капитал;
- Приобретение ценных бумаг;
- Покупка других имущественных и неимущественных прав, включая права на объекты интеллектуальной собственности [3, 84 с.].

Предлагаемые в нормативно-правовых актах разных стран определения и списки зарубежных вложений зачастую являются не полными, а приблизительными, поскольку понятие инвестиций включает в себя все формы имущественных ценностей, которые зарубежный инвестор может вкладывать в экономику принимающей страны.

В список объектов иностранных инвестиций входят:

- Движимое и недвижимое имущество (дома, оборудование и др. материальные ценности) и с соответствующие им права и денежные средства;
- Ценные бумаги (акции, облигации, векселя, чеки, сертификаты и др.);
- Имущественные права;
- Права на интеллектуальную собственность;
- Права на осуществление предпринимательской деятельности, основанные на законе.

Поводы, мотивирующие вкладчиков инвестировать свободные денежные средства довольно многообразны. Еще более разнообразны экономические условия и предпосылки, в которых они начинают свою деятельность. Все это многообразие определяет различные виды и формы существования инвестиций [4, 132 с.].

По отношению к определенным государствам стоит разграничивать иностранные вложения, которые представляют собой инвестиции национальных экономических субъектов за рубежом, и иностранные инвестиции,

т.е. вложения иностранных инвесторов в экономику данной страны.

Рассматривают текущие капиталовложения, осуществляемые в течение года, и накопленные инвестиции — общий объем зарубежных (иностранных) инвестиций, накопленных к данному моменту времени. Новые потоки ежегодно складываются с накопленными объемами инвестиций.

Разграничивают также государственные и индивидуальные зарубежные инвестиции. Государственные инвестиции — это займы и кредиты, которые одна страна или союз стран (к примеру, ОЭСР) предоставляют другим государствам. К ним относятся также государственное членство в капитале смешанных предприятий, а также инвестиции государственных предприятий.

Под индивидуальными понимаются вклады, которые создают индивидуальные экономические деятели (индивидуальные предприятия, банки, отдельные граждане и т.д.) одного государства в экономику другого. Нынешние инвестиционные отношения настолько непросты и многообразны, что зачастую потоки государственных и индивидуальных инвестиций плотно взаимодействуют друг с другом [3, 147 с.].

В зависимости от степени контроля над иностранными предприятиями вложения делятся на прямые и портфельные.

Прямые инвестиции — это вклады, которые дают инвестору результативный контроль над иностранной коммерческой организацией. Международный валютный фонд (МВФ) дает следующее определение: «Прямые инвестиции — инвестиции, осуществляемые для участия в прибылях предприятия, действующего на иностранной территории, причем целью инвестора является право непосредственного участия в управлении предприятием».

Главными способами осуществления прямых инвестиций являются:

- Образование собственного филиала, представительства или предприятия за рубежом, находящего в полной собственности вкладчика;
- Покупка или поглощение иностранных предприятий;
- Субсидирование бизнеса иностранных филиалов, включительно с сумм внутрикорпорационных займов и кредитов, предоставляемых дочерней компании;
- Покупка исключительного права пользования природными ресурсами, землей и др. имущественных прав;
- Вложение в разработку инноваций и высокотехнологичных производств;
- Покупка акций иностранных компаний с правом контроля за деятельностью предприятия (мажоритарное участие);
- Реинвестирование прибыли [4, 53 с.].

В различных странах процентная доля акций, дающее право контроля за деятельностью компании определяется по-разному.

В документах МВФ к прямым вкладам относятся участия в капитале, составляющие не менее 25% уставного

капитала, в Канаде, Австралии и Новой Зеландии — не менее 50%, в странах Европейского союза — 20–25%, в США — 10%.

По российскому закону «Об иностранных инвестициях» (от 09.07.1999 N160-ФЗ) к прямым инвестициям относятся:

- Покупка зарубежным вкладчиком не менее 10% доли в уставном капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории РФ;
- Инвестиция денежных средств в основные фонды иностранной компании;
- Осуществление лизинга стоимостью не менее 1 млн руб. иностранным вкладчиком на территории России;
- Реинвестирование прибылей, полученных в России.

Реинвестиции — капиталовложения в объекты коммерческой деятельности, оплачиваемые за счет доходов или прибыли иностранного вкладчика, которые получены на территории принимающей страны.

Главная роль прямых инвестиций для принимающих стран заключается в том, что вместе с ними в эту страну поступают не только финансы (в материальной и нематериальной форме), но и инновации, передовые методы организации производства, труда и управления.

Портфельные инвестиции представляют собой вложения зарубежных вкладчиков в приобретение акций или паев в уставном капитале компаний, не дающие права контролировать управление и влиять на предпринимательскую деятельность организации; а также в другие ценные бумаги принимающих государств — облигации, государственные долговые обязательства и т.д.

Участия в уставном капитале, не дающие права контроля, иногда называют миноритарными. Их доля должна быть ниже предела, установленного для прямых инвестиций, в России такой предел составляет 10% [1, 22 с.].

Под прочими иностранными инвестициями понимаются банковские вклады (собственные счета иностранных юридических лиц в российских банках и российских лиц в иностранных банках), товарные кредиты (оплата за вывоз или ввоз и предоставление кредитов для вывоза и ввоза) и прочие кредиты (кредиты международных экономических компаний и займы правительств зарубежных стран и прочие займы, кроме торговых, получаемых не от прямых инвесторов). Их удаление из анализа вызвано прежде всего разнородностью группы, а также сложностью получения достоверной статистической информации.

Иностранные инвестиции в общем случае являются разновидностью инвестиций, и поэтому они выполняют те же функции, что и инвестиции. Функции, которые выполняют инвестиции, рассмотрены ранее [2, 256 с.].

Заключение

Подводя итог вышесказанного, можно сделать вывод, что иностранные инвестиции — это все виды имущественных и неимущественных ценностей, вкладываемые

иностранцами инвесторами в объекты коммерческой и других видов деятельности в целях получения прибыли. В зависимости от степени контроля над зарубежными компаниями инвестиции делятся на прямые и портфельные. Различаются также государственные и индивидуальные

зарубежные (иностранцы) инвестиции. Выделяют текущие потоки инвестиций, т.е. капиталовложения, осуществляемые в течение одного года, и накопленные инвестиции — общий объем зарубежных (иностранцев) инвестиций, накопленных к данному моменту времени.

Литература:

1. Хачатурян, А.А. Иностранные инвестиции: учебно-методическое пособие / А.А. Хачатурян. — М.: ГУ ВШЭ, 2013. — 56с.
2. Сергеев, И.В. Инвестиции: учебник и практикум / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова, В.В. Шеховцов. — М.: ЮРАЙТ, 2013. — 320с.
3. Николаева, И.Н. Инвестиции: учебник / И.Н. Николаева. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 251 с.
4. Зубченко, Л.А. Иностранные инвестиции: учебник / Л.А. Зубченко. — М.: Книгодел, 2006. — 160 с.

Основные методические подходы к исследованию обязанностей человека и гражданина в отраслевых юридических науках

Черепанова Кристина Владимировна, магистрант

Научный руководитель: Николаева Е. А., кандидат юридических наук, доцент
Хакасский государственный университет имени Н. Ф. Катанова (г. Абакан)

В науке конституционного права выделяют несколько подходов к определению обязанностей: «1) обязанность как необходимость; 2) обязанность как долг (объясняется схожестью их природы и подкреплением в нормах Конституции (например, ч. 3 ст. 38 Конституции РФ); 3) более приемлемой остается позиция, согласно которой обязанность есть возможное в человеческом поведении» [1]. Акцент в настоящее время в рамках конституционного права делается на исследовании корреспондирующей связи прав и обязанностей личности, проявляющей различное их взаимодействие, особое место принадлежит основным правам и обязанностям личности, закрепленным в Конституции РФ. «Именно конституционные права и обязанности человека и гражданина в силу признания за ними качества основных определяют развитие и совершенствование всей системы прав и обязанностей личности. Взятые в единстве, они отражают взаимодействие возможного и должного поведения личности в обществе, объем которого указывает на практическую реализацию прав и обязанностей каждого индивида» [2]. В современной науке конституционного права отмечается многогранность действия принципа «единства прав и обязанностей» в правовой системе общества. Он направлен «на установление и поддержание партнерских отношений между государством и личностью; усиливает правовой статус личности; оказывает непосредственное влияние на регулирование поведения людей; отражает динамический потенциал права; имеет глубокую нравственную основу, неразрывно связанную с морально-этическими идеалами; является залогом эволюционного, гармоничного развития личности и общества» [3]. Единство прав

и обязанностей личности, как справедливо утверждает В.В. Невинский, «вытекает из необходимости сбалансированного поведения личности в различных сферах ее жизнедеятельности, соблюдения целостности общественных отношений и формально-юридического равенства индивидов» [4]. Единство прав и обязанностей личности представляет собой объективную реальность. При этом единство включает в себе взаимосвязь элементов, их определенное взаимодействие и корреспондирование. Важное значение имеет то, что права и обязанности личности в их единстве образуют целостную систему, имеющую посредством такого взаимодействия свойства единого целого.

При этом в науке конституционного права не проводится четкого различия между сущностью и содержанием конституционных обязанностей, что, по мнению Э.Т. Карибаевой, ограничивает познание данного явления, так как «понятие однопорядково с сущностью, а следовательно, с законом, необходимостью, общим, присущим данному предмету» [5]. В определении любого явления обязательно должна быть сущность, иначе определение не будет отражать главного в явлении. Сущность юридических обязанностей рассматривается как необходимость поведения, а содержание — как конкретные должные действия, предписанные законом, выражаемые в мере необходимого поведения. Сущность у всех юридических обязанностей одна, а содержание различно.

Характерной особенностью гражданского права является преимущественная диспозитивность правового регулирования. Однако, компенсационный характер граждан

данских правоотношений требует закрепления механизма исполнения обязанностей. В гражданском праве существуют права, которые вообще не могут быть принудительно осуществлены (например, личные немущественные права). Если бы у потерпевшего лица в охранительном обязательстве не было самостоятельного права, а у правонарушителя — обязанности по восстановлению этих прав, то вряд ли возможно было бы добиться полного восстановления положения, существовавшего до правонарушения. Достигается данный правовой эффект благодаря охранительному праву и охранительной обязанности в рамках особого гражданского правоотношения. Именно в данном ракурсе рассматривается категория обязанностей чаще всего в современном российском гражданском праве.

Охранительное гражданское правоотношение, таким образом, характеризуется диспозитивностью в реализации составляющего содержание правовой связи охранительного права. Правонарушитель (обязанная сторона) анализируемого правоотношения привлекается к ответственности только по инициативе потерпевшего лица. Государство в отличие от охранительных правоотношений в публичном праве не вмешивается в динамику анализируемой правовой связи.

Субъективная охранительная обязанность — «это мера должного (необходимого) поведения лица, заключающаяся в совершении им самостоятельных (активных) действий по восстановлению права либо воздержании от совершения определенных действий в целях защиты и совершаемая в добровольном или принудительном порядке» [6].

Как самостоятельная юридическая обязанность, субъективная охранительная обязанность состоит из трех элементов: «1) «обязанность» (необходимость) совершения определенных активных действий по восстановлению нарушенного права — при реализации мер защиты или мер ответственности; 2) «обязанность» (необходимость) воздержаться от совершения противоправных действий в случае нарушения договора или начавшегося нападения (или для устранения опасности) на потерпевшее лицо — при осуществлении мер самозащиты или мер оперативного воздействия; 3) «обязанность» (необходимость) совершения активных действий по восстановлению охранительного права — при применении санкций в правоотношении, возникающем при нарушении охранительного правоотношения» [7].

«В большинстве случаев для того, чтобы право было восстановлено в полном объеме, достаточно совершения одного действия (например, возврат незаконно удерживаемой вещи). В ряде ситуаций правонарушитель должен совершить несколько действий по восстановлению права. Речь идет о том, что должник охранительного обязательства обязан передать лицу не только вещь, но и определенную денежную сумму» [8].

Следует отметить, что при реализации нескольких мер принуждения возникает ряд правоотношений, в рамках

каждого из которых правонарушитель совершает отдельное действие по исполнению охранительной обязанности. Но иногда требуется совершить несколько действий по исполнению одной обязанности в рамках одного обязательства (при применении одной меры принуждения).

Также в литературе встречается изучение гражданско-правовых обязанностей в контексте злоупотребления правом. Так, по мнению В. А. Микрюкова: «даже при сохранении действующей редакции ст. 10 ГК РФ содержащиеся в ней нормы о запрете злоупотребления правом и последствиях его нарушения могут и должны «работать» в отношении обязанных субъектов. Во-первых, реальное содержание правил ст. 10 ГК РФ вполне может быть понято шире заглавия данной статьи. Запрет злоупотребления правом в иных формах лишь конкретизирует общий запрет любых действий, осуществляемых с намерением причинить вред другому лицу. Во-вторых, будучи скованным бременем должного поведения, субъект обязанности имеет право избавиться от этого бремени, исполнив обязанность и выбрав при этом по своему усмотрению конкретные параметры исполнения в пределах установленных границ характера и меры должного поведения» [9]. Отсюда формулируется вывод о том, что злоупотребление обязанностью (ее формальное, злоупотребительное исполнение) образует одну из особых разновидностей злоупотребления правом.

При таком подходе к пониманию сущности злоупотребления правом появляется возможность адекватно отреагировать на злоупотребительное поведение при исполнении обязанностей в ситуациях, когда, к примеру, должник выплачивает крупный денежный долг мелкими монетами с целью создать кредитору неудобства (убытки), связанные с подсчетом и проверкой суммы платежа, хранением и перевозкой монет. Кредитор, не принимающий такое формально надлежащее, но вредоносное исполнение, не должен признаваться просрочившим по ст. 406 ГК РФ. Или, например, «когда должник (опекун, попечитель), ссылаясь на необходимость исполнения возложенной на него обязанности, в действительности пытается реализовать совпадающее по содержанию право (проживать совместно с подопечным, распоряжаться имуществом подопечного). Распознав в указанном поведении должника злоупотребление обязанностями, суду следует отказать в защите перекрываемых этими обязанностями прав»

В рамках административного права в настоящее время можно отметить тенденцию актуализации проблем исполнения государственными органами обязанностей, которые корреспондируют правам человека и гражданина. «Административные процедуры, осуществляемые органами исполнительной власти с целью реализации прав, свобод и обязанностей граждан, можно классифицировать на следующие виды: 1) регистрационно-учетные; 2) лицензионно-разрешительные; 3) правопродостави-

тельные; 4) государственно-экзаменационные; 5) экспертно-удостоверительные; 6) государственно-обеспечительные (по выполнению обязанностей граждан по уплате налогов и сборов, прохождению военной службы по призыву и др.); 7) государственно-поощрительные и др». [10].

При этом значительное внимание уделяется процедуре исполнения данных обязанностей государственных органов, в частности различного рода регламентам. Разновидностью административных процедур является установление порядка исполнения органами исполнительной власти государственных функций и предоставления государственных услуг. Для этого и принимаются административные регламенты. При этом анализируются проблемы исполнения указанных функций и их отражения в регламентах. Например, О.С. Рогачева указывает на ряд проблем, связанных с реализацией административных регламентов: «отсутствие единого подхода в понимании сущности административной процедуры и административного процесса в целом; отсутствие закона об административных процедурах; в отдельных случаях не совсем качественная подготовка регламентов, которая выражается в избыточных требованиях к лицам, обращающимся за предоставлением государственных услуг, слабые требования к внутриведомственному контролю за качеством реализации регламента. Также в регламенте могут отсутствовать процедуры обжалования решений органа исполнительной власти или должностного лица» [11].

В рамках процессуального права, в частности, гражданского получил развитие интересный подход, который опровергает традиционную идею о том, что юридическая обязанность и субъективное право не могут существовать друг без друга. В настоящее время концепция юридических обязанностей без корреспондирующего им субъективного права нашла поддержку у В.А. Белова и А.Б. Бабаева. Возражения такой позиции были сформулированы С.С. Алексеевым. В обоснование данного подхода авторы указывают следующее. «Теория единства субъективного права и обязанности будет верна только в том случае, если таких явлений мы не обнаружим. Если такое в действительности существует, то оно опровергнет предположение о неразрывной связи двух явлений» [12]. В настоящее время действительно законом в различных отраслях права предусмотрены обязанности без корреспондирующих им прав. Таковы, например, конституционные обязанности (обязанность соблюдать Конституцию Российской Федерации (далее — Конституция) и законы (ч. 2 ст. 15 Конституции), обязанность заботиться о сохранении исторического и культурного наследия, беречь памятники истории и культуры (ч. 3 ст. 44 Конституции), обязанность платить установленные налоги и сборы (ст. 57 Конституции) и др. Юридические обязанности без корреспондирующих им прав весьма распространены и в гражданском процессе. Например, обязанность сторон доказывать обстоятельства, на ко-

торые они ссылаются в обоснование своих требований (ч. 1 ст. 56 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации (далее — ГПК), обязанность истца платить государственную пошлину (ст. 88 ГПК), обязанность соблюсти требования к форме и содержанию искового заявления (ст. ст. 131, 132 ГПК), обязанность соблюсти форму кассационной жалобы (ст. ст. 339, 340 ГПК).

Исходя из данных примеров сторонниками данной концепции также делается вывод об отсутствии императивной связи между обязанностью и неперменной возможностью принуждения.

В целом, необходимым атрибутом юридической обязанности является наступление правовых последствий их неисполнения. Далее законодателю надлежит выбрать, какими должны быть данные правовые последствия. «Регулирование поведения лиц, участвующих в деле (в первую очередь сторон и заявителей и заинтересованных лиц), носит по преимуществу диспозитивный характер. Эти лица по своему усмотрению решают, заявлять ли им ходатайства, давать ли и в каком объеме объяснения, представлять ли доказательства. Это обстоятельство предполагает и характер процессуальных обязанностей, которые зачастую не обеспечиваются и не могут быть обеспечены принуждением» [13].

Итак, в современной науке конституционного права отмечается многогранность действия принципа «единства прав и обязанностей» в правовой системе общества. Можно выделить несколько подходов к определению обязанностей: 1) обязанность как необходимость; 2) обязанность как долг; 3) обязанность как возможное в человеческом поведении. В современном российском гражданском праве категория обязанностей рассматривается преимущественно в рамках охранительного обязательства (мера должного (необходимого) поведения лица, заключающаяся в совершении им самостоятельных (активных) действий по восстановлению права либо воздержании от совершения определенных действий в целях защиты и совершаемая в добровольном или принудительном порядке). Можно в современной литературе встретить и подход, согласно которому злоупотребление обязанностью (ее формальное, злоупотребительное исполнение) образует одну из особых разновидностей злоупотребления правом. В административном праве можно отметить тенденцию к актуализации исследования проблем административно-процедурной деятельности органов исполнительной власти при выполнении их обязанностей по реализации прав и свобод граждан.

В гражданском процессуальном праве наметился подход, который обосновывает отсутствие у процессуальной обязанности двух обязательных признаков: связи с субъективным правом и обеспеченности принуждением. Эти характеристики могут иметь место, но не являются неперменным атрибутом обязанности вообще и процессуальной в частности.

Литература:

1. Зубкова, В. С. Конституционное соотношение прав, свобод и обязанностей человека в российском и зарубежном конституционном праве // Конституционное и муниципальное право. 2013. № 9. С. 36
2. Зубкова, В. С. Конституционное соотношение прав, свобод и обязанностей человека в российском и зарубежном конституционном праве // Конституционное и муниципальное право. 2013. № 9. С. 37
3. Грачев, Т. С. Единство прав и обязанностей как принцип права: общетеоретические аспекты: Автореф. дис... канд. юрид. наук. Краснодар, 2010. С. 11.
4. Невинский, В. В. Основы конституционного строя. Обеспечение достоинства личности. Конституционные принципы публичной власти / В. В. Невинский: Избранные научные труды. — М.: Формула права, 2012. С. 343.
5. Карибаева, Э. Т. К исследованию института конституционных обязанностей граждан // Конституционное и муниципальное право. 2014. № 4. С. 3.
6. Колодуб, Г. В. Проблема соотношения правовых категорий (явлений) «исполнение гражданско-правовой обязанности», «исполнение гражданско-правового обязательства» и «исполнение договора» // Юрист. 2013. № 24. С. 38
7. Кархалев, Д. Н. Гражданско-правовые охранительные обязанности // Исполнительное право. 2011. № 2. С. 22
8. Колодуб, Г. В. Проблема соотношения правовых категорий (явлений) «исполнение гражданско-правовой обязанности», «исполнение гражданско-правового обязательства» и «исполнение договора» // Юрист. 2013. № 24. С. 39
9. Микрюков, В. А. О недопустимости злоупотребления гражданско-правовыми обязанностями // Законы России: опыт, анализ, практика. 2013. № 6. С. 101
10. Попова, Н. Ф. Роль административных процедур в реализации прав, свобод и обязанностей граждан РФ // Административное право и процесс. 2014. № 1. С. 5
11. Рогачева, О. С. От административных регламентов к административным процедурам: постановка задачи и пути ее практической реализации // Административное право и процесс. 2013. № 6. С. 36
12. Стасюк, И. В. Методологические предпосылки исследования обязанности в науке гражданского процессуального права // Арбитражный и гражданский процесс. 2011. № 3. С. 5
13. Стасюк, И. В. Методологические предпосылки исследования обязанности в науке гражданского процессуального права // Арбитражный и гражданский процесс. 2011. № 3. С. 6

Влияние международной экономической интеграции на применение инструментов таможенного регулирования внешней торговли

Чернявская Елена Владимировна, старший преподаватель
Российская таможенная академия (г. Люберцы, Московская обл.)

В статье рассмотрено применение инструментов таможенного регулирования внешней торговли как мер защиты единого рынка и национальных экономик в условиях развития интеграционных процессов (на примере ЕАЭС).

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, Евразийский экономический союз

Influence of the international economic integration on use of instruments of customs regulation of foreign trade

In article use of instruments of customs regulation of foreign trade as measures of protection of the single market and national economies in the conditions of development of integration processes is considered (on the example of EEU).

Развитие мировых интеграционных процессов в последние годы вызывает необходимость совершенствования механизмов защиты национальных экономик. Одним из важнейших направлений такой защиты выступают

пают таможенные инструменты регулирования внешней торговли.

Под международной экономической интеграцией понимается форма межгосударственных экономических отношений, в рамках которой осуществляется объединение национальных производств и сфер обмена нескольких государств в единый хозяйственный организм, функционирующий в унифицированном правовом и экономическом пространстве, защищенном от остальных секторов мировой экономики внешними таможенными, административными и прочими барьерами [1].

В основе интеграции лежит экономический интерес самостоятельно хозяйствующих субъектов и международное разделение труда. Каждая интеграционная группировка создается и развивается в своей специфической

многофакторной ситуации, в своих исторических, экономических и социально-политических условиях. При этом исторически интеграция эволюционирует через несколько основных ступеней (форм), каждая последующая из которых постепенно развивается из предыдущей.

Определено более десяти различных форм экономической интеграции, из которых основными являются четыре правовые формы: зона свободной торговли; таможенный союз; общий рынок (Единое экономическое пространство) и экономический и валютный союз.

В настоящее время в мире существует 12 таможенных союзов, находящихся на разных стадиях формирования, имеющих разную степень интеграции и различающихся по эффективности функционирования интеграционных институтов (табл. 1).

Таблица 1. Региональные торговые соглашения о таможенных союзах, прошедшие нотификацию в ГАТТ/ВТО

Соглашение	Дата нотификации ВТО	Количество членов
Европейский союз	24 апреля 1957 г.	27
Карибское сообщество и общий рынок	14 октября 1974 г.	15
Центральноамериканский общий рынок	24 февраля 1961 г.	5
Андское сообщество наций	1 октября 1990 г.	4
Южноамериканский общий рынок	17 февраля 1991 г.	4
ЕС-Турция	22 декабря 1995 г.	28
ЕС-Андорра	23 февраля 1998 г.	28
Экономическое и валютное сообщество Центральной Африки	21 июля 1999 г.	6
Западноафриканский экономический и валютный союз	27 октября 1999 г.	9
Восточноафриканское сообщество	9 октября 2000 г.	3
Южноафриканский таможенный союз	25 июня 2007 г.	5
Совет по сотрудничеству государств Персидского залива	19 ноября 2007 г.	6
Таможенный союз в рамках ЕврАзЭС	нет	5

В мировой практике имеется лишь один опыт завершения интеграционного экономического объединения, прошедшего все этапы экономического становления, управляемого через механизм наднациональных институтов — Европейский союз.

Для формирования Таможенного союза ЕС устанавливался переходный период продолжительностью в 12 лет: с 1 января 1958 г. по 1 января 1970 г. Фактически он был создан на полтора года раньше намеченного срока — 1 июля 1968 г. После этого понадобилось еще более 20 лет для полной ликвидации таможенных барьеров в движении товаров внутри Сообщества.

В сравнении с Таможенным союзом ЕС становление и развитие Таможенного союза, а впоследствии и Евразийского экономического союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, в дальнейшем Республики Армения и Кыргызстана происходило значительно динамичнее.

Далее рассмотрим применение таможенных инструментов в рамках межгосударственной экономической интеграции на примере Евразийского экономического союза

Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации.

Начальной точкой развития Евразийского экономического союза являлся Таможенный союз Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации.

Таможенный союз является базисом единого экономического пространства и представляет собой интеграционную структуру, состоящую из единой таможенной территории, единого таможенного тарифа, единых торговых режимов и единых мер нетарифного регулирования по отношению к третьим странам. Непосредственное формирование и развитие международно-правовой базы Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации началось в 2007 г., когда Межгоссовет ЕврАзЭС в рамках трех государств — Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации — был наделен статусом Высшего органа Таможенного союза, а также была создана Комиссия Таможенного союза — единый постоянно действующий регулирующий орган Таможенного союза, основной задачей которого являлось обеспечение условий функционирования и развития Таможенного союза.

Главами государств — членов Таможенного союза 27 ноября 2009 г. был подписан Договор о Таможенном кодексе Таможенного союза, который унифицировал таможенное законодательство Таможенного союза.

Основными инструментами таможенного регулирования внешней торговли являются таможенно-тарифные и нетарифные меры.

В области таможенно-тарифного и нетарифного регулирования Решениями Межгоссовета ЕврАзЭС были утверждены Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (далее — ЕТН ВЭД ТС) и Единый таможенный тариф Таможенного союза (далее — ЕТТ ТС). Главы государств также приняли решение о передаче Комиссии Таможенного союза ряда важных функций в сфере таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, предусмотренных соответствующими международными договорами Таможенного союза, в частности, ведение ЕТТ ТС.

В развитие положений принятых международных договоров Таможенного союза Комиссией Таможенного союза был утвержден ряд важнейших нормативно-правовых актов в различных сферах регулирования, например в сфере таможенного регулирования утверждены формы таможенных деклараций и инструкций по их заполнению; Порядок проведения таможенной экспертизы при проведении таможенного контроля; формы общих реестров лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела; инструкция о порядке использования транспортных, коммерческих и (иных) документов в качестве декларации на товары; Перечень категорий товаров, в отношении которых может быть установлены специальная таможенная процедура и условия перемещения товаров под такую таможенную процедуру; форма пассажирской таможенной декларации и порядок ее заполнения; форма и порядок транзитной декларации и др. В сфере тарифного регулирования внешней торговли действуют Положение о порядке технического ведения Единой товарной номенклатуры ВЭД ТС и Регламент взаимодействия по вопросам ведения Единой товарной номенклатуры ВЭД ТС и др.

Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация (далее — Стороны), основываясь на Договоре об учреждении Евразийского экономического сообщества от 10 октября 2000 года и Договоре о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза от 6 октября 2007 года, исходя из взаимной заинтересованности в эффективном обеспечении функционирования и развития Таможенного союза и Единого экономического пространства, подписали 18 ноября 2011 года Договор о Евразийской экономической комиссии (далее — Договор). Названный Договор вступил в силу 2 февраля 2012 г.

До создания Евразийского экономического союза Евразийская экономическая комиссия являлась единым постоянно действующим регулирующим органом Таможенного союза и Единого экономического пространства, ее основной задачей являлось обеспечение условий функционирования и развития Таможенного союза и Единого эконо-

мического пространства, а также выработка предложений в сфере экономической интеграции в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства. [1]

Рассматривая вопрос применения таможенных инструментов в рамках межгосударственной экономической интеграции нельзя не коснуться темы вступления Российской Федерации в 2011 году во Всемирную торговую организацию (ВТО). Россия, в рамках соглашения о присоединении к ВТО, приняла на себя обязательства снизить тарифы по большому числу товарных групп — именно эти изменения зафиксированы в 57 двусторонних соглашениях, заключенных Россией со странами-членами ВТО и по итогам переходного периода снизить средневзвешенную ставку импортного тарифа на товары. Соответственно перед Таможенным союзом встал приоритетный вопрос о приведении союзного законодательства в соответствие с международными стандартами и изменение единого таможенного тарифа и установленных импортных квот в соответствии с обязательствами РФ перед ВТО и введение мер защиты рынка в соответствии с правилами ВТО.

23 августа 2012 года введен в действие единый таможенный тариф Таможенного союза (ЕТТ ТС), актуализированный в соответствии с тарифными обязательствами Российской Федерации в ВТО. Средневзвешенная ставка новой редакции ЕТТ ТС составила 7,5–7,8%.

Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза (ЕТТ ЕАЭС) — свод ставок ввозных таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым на таможенную территорию Евразийского экономического союза из третьих стран, систематизированных в соответствии с единой Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС) [3]

Применение ЕТТ на таможенной территории Союза является одним из основных принципов функционирования таможенного союза и является неотъемлемым условием обеспечения свободы перемещения товаров между государствами — членами союза.

На современном этапе развития международных интеграционных процессов в Российской Федерации одной из приоритетных задач является «максимально полное раскрытие потенциала экономической интеграции в рамках Евразийского экономического союза в интересах ускорения социально-экономического развития России и других стран-участниц» [2].

Данное решение было принято 7 марта 2013 года по результатам обсуждения на заседании Правительства Российской Федерации в рамках государственной программы «Развитие внешнеэкономической деятельности».

29 мая 2014 года в Астане (Казахстан) подписан Договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС), а 1 января 2015 года он вступил в силу. Договором утверждается создание экономического союза, в рамках которого обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, проведение скоординированной, согласованной или единой политики в от-

раслях экономики, определенных настоящим документом и международными договорами в рамках Союза.

Государства — участники договора — взяли на себя обязательства гарантировать свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, осуществлять согласованную политику в ключевых отраслях экономики: в энергетике, промышленности, сельском хозяйстве, транспорте. Договор ЕАЭС в частности предписывает создать в 2016 году общий рынок лекарств и медицинских изделий.

Данное интеграционное объединение представляет собой территорию более 20 млн кв. км (или 14% суши) с населением более 182 млн человек.

Часть II Договора о ЕАЭС, описывая условия, созданные в Союзе для обеспечения свободного движения товаров и, соответственно, для функционирования таможенного союза, определяет, что в рамках таможенного союза государств — членов ЕАЭС:

- 1) функционирует внутренний рынок товаров;
- 2) применяются Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза и иные единые меры регулирования внешней торговли товарами с третьими сторонами;
- 3) действует единый режим торговли товарами в отношениях с третьими сторонами;
- 4) осуществляется единое таможенное регулирование;
- 5) осуществляется свободное перемещение товаров между территориями государств — членов без применения таможенного декларирования и государственного контроля (транспортного, санитарного, ветеринарно-санитарного, карантинного фитосанитарного), за исключением случаев, предусмотренных Договором. [4]

Договором ЕАЭС регламентируются механизмы экономического взаимодействия Евразийского экономического союза, а также зафиксированы обязательства по отраслевым направлениям интеграции. В 2015 году утверждены такие значимые документы, как Основные направления экономического развития ЕАЭС до 2030 года, Основные ориентиры макроэкономической политики государств —

членов Евразийского экономического союза на 2015–2016 годы, Основные направления международной деятельности на 2015–2016 годы, Основные направления промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза, Концепция формирования общего электроэнергетического рынка ЕАЭС, Порядок принятия в ЕАЭС новых членов и прекращения членства в Союзе; подписаны Соглашение о реализации в 2015–2016 годах пилотного проекта по введению маркировки товаров контрольными (идентификационными) знаками по товарной позиции «Предметы одежды, принадлежности к одежде и прочие изделия, из натурального меха» и Договор о координации действий по защите прав на объекты интеллектуальной собственности; приняты решения о начале переговоров с Китайской Народной Республикой по заключению соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве и соглашения с Израилем о заключении зоны свободной торговли.

29 мая 2015 года государства-члены ЕАЭС и Вьетнам подписали Соглашение о создании зоны свободной торговли (предполагается обнуление пошлин на 90% товаров, что позволит увеличить товарооборот с Вьетнамом к 2020 году в два раза), положившее начало интеграции со странами Азиатско-Тихоокеанского региона и явившееся первым международным документом, подписанным от имени Союза. [5]

Положительные результаты внешнеторговой деятельности РФ в результате межгосударственной экономической интеграции, функционирования единой экономической территории и Таможенного союза подтверждаются данными таможенной статистики за период с 2004 по 2015 г.г. и приведены в табл. 2.

Из представленных данных видно, что в целом наблюдается рост объемов внешней торговли. Исключением является 2009 год, в котором прослеживается снижение взаимного товарооборота как следствие мирового финансового и экономического кризиса и соответственно последние два года (2014;2015) в которых также наблюда-

Таблица 2. Общие итоги внешней торговли Российской Федерации* (миллионов долларов США)

Год	Экспорт	Импорт	Сальдо	в% к предыдущему году	
				Экспорт	Импорт
2004	181600,4	75569,4	106031,0	-	-
2005	241473,2	98707,5	142765,7	133,0	130,6
2006	301244,2	137807,0	163437,2	124,8	139,6
2007	351928,2	199753,1	152175,1	116,8	145,0
2008	467580,5	267100,7	200479,8	132,9	133,7
2009	301666,5	167348,0	134318,5	64,5	62,7
2010	397067,5	228911,7	168155,8	139,4	142,5
2011	516717,9	305760,4	210957,5	130,1	133,6
2012	524735,4	317263,3	207472,2	101,6	103,8
2013	525976,3	315297,5	210678,8	100,2	99,4
2014	497358,7	287062,7	210296,0	94,6	91,0
2015	343542,8	182718,7	160824,1	69,1	63,7

* С учетом данных о торговле с Республикой Беларусь и Республикой Казахстан по данным таможенной статистики [6]

ется снижение объемов внешней торговли как следствие санкционной политики в отношении РФ.

В целом выявленная динамика свидетельствует о положительном влиянии межгосударственной экономической интеграции на итоги внешней торговли, и, как следствие, на экономику государств-участников ЕАЭС.

Одним из основных направлений сотрудничества таможенных служб государств — членов Евразийского экономического союза остается совершенствование договорно-правовой базы в сфере таможенного регулирования. Сегодня перед государствами — членами Евразийского экономического союза стоит задача принятия Таможен-

ного Кодекса Евразийского экономического союза. Этот комплексный документ придет на смену Таможенному кодексу Таможенного союза, принятому в 2009 году и призван заложить необходимые основы для перехода к единому таможенному регулированию в рамках ЕАЭС [5]

Таким образом, исследование тенденций развития интеграционных процессов в рамках ЕАЭС свидетельствует о постоянном совершенствовании применяемых инструментов таможенного регулирования внешней торговли как мер защиты единого рынка и национальных экономик в ответ на усиливающиеся процессы глобализации и международной экономической интеграции.

Литература:

1. Таможенное регулирование в Таможенном союзе в рамках ЕвразЭС: учебник. 2 изд./ под общей редакцией В. А. Шамахова, Ю. А. Кожанкова. — СПб.: Изд-во СЗИУ РАНХиГС, 2013. — 628 с.;
2. Распоряжение Правительства РФ от 18 марта 2013 г. № 378-р «Об утверждении государственной программы РФ «Развитие внешнеэкономической деятельности»»;
3. Протокол решения Совета Евразийской экономической комиссии от 10.12.2014 N112;
4. Договор о Евразийском экономическом союзе, от 24.05.2014 года г. Астана.
5. Электронный ресурс: <http://economy.gov.ru/minec/main>;
6. Электронный ресурс: <http://customs.ru/>

Неопытный коллектив: проблема увеличения прибыли

Чигрин Егор Николаевич, студент
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Во все времена предпринимателей интересовал вопрос увеличения прибыли. Существует множество способов увеличить свой доход, но один из самых эффективных — это работа со своим коллективом. Ниже будут приведены одни из самых явных проблем которые возможны в рабочем коллективе и рекомендации что стоит исправить и над чем работать.

1. Многие продавцы совсем не умеют продавать. Во-первых, они не обладают нужными знаниями для наилучших продаж, даже базовой информации о продукте, который предлагают покупателю. Например: в магазин зашел покупатель, он сразу нашел то, что его интересует, но у него возникло несколько вопросов. Первое действие, которое он предпримет — конечно же обратится за помощью к консультанту. Но, если ваш продавец-консультант обладает маленьким спектром информации о данной продукции, не может рассказать дополнительные детали, кроме тех, что написаны на ценнике, то скорее всего покупка не состоится. Подобных покупателей достаточно много и все они нуждаются в квалифицированной консультации специалиста. Магазин теряет в месяц не малую часть прибыли, а затем и в итоге года. Предположим противоположную ситуацию — консультант сведущ в области продаж, и знает информацию о том, что пред-

лагает клиенту. И, к примеру, в автомагазин приходит девушка, которой требуется купить масло для двигателя автомобиля. Вероятнее всего ей потребуется помощь, даже если она обладает необходимой информацией о том, что ей нужно купить. В этот момент консультант должен быть максимально подготовленным человеком: спросить о марке автомобиля клиентки, пробеге автомобиля, узнать о том, на какую сумму девушка рассчитывает, тогда, вероятнее всего, она воспользуется услугами этого автомагазина не один раз, а станет постоянным покупателем, так как ей помогли с выбором товара, продавец-консультант выполнил свою работу и показал хороший уровень подготовленности. Магазин должны думать о своих клиентах.

2. Во-вторых, проблемой многих продавцов-консультантов является навязчивость. Например: клиент только зашел в магазин, не успел осмотреться, а к нему уже подходит продавец и задает раздражающий любого человека вопрос «Вам чем-нибудь помочь?». После многие люди просто говорят «нет» и уходят без объяснения причин. И это логично, ведь человек чаще всего сам знает в чём он нуждается, а если ему потребуется помощь, то он непременно обратится за ней. Нашим продавцам есть чему поучиться у их западных коллег. К примеру, в Америке

продавец не подходит к клиенту до тех пор, пока тот сам не попросит его об этом. Продавец всегда должен находиться в нескольких шагах от клиента, но в то же время не слишком близко, чтобы не мешать человеку. Если же в магазине слишком мало продавцов-консультантов, то как можно больше информации вы должны отобразить на ценнике или стенде рядом с товаром, для того, чтобы покупатель не тратил время на лишние вопросы. Информация на ценнике должна быть интересна. Если это компьютер, то написаны должны быть не только его характеристики, но и то, для чего он предназначен. Ведь, когда бабушка придет выбирать подарок внуку, то она конечно же посоветуется с консультантом, но проще сделать выбор ей будет, если на ценнике уже указано, что это игровой компьютер.

3. В-третьих, существует продавцы, которых называют «виртуальными». Это те самые люди, которые консультируют вас, находясь по ту сторону экрана монитора. Одной из главных ошибок таких продаж является неорганизованность. Допустим, человеку требуется шуруповерт, он находит в интернете сайт, выбирает там интересующую его модель, осуществляет заказ, а ответ о подтверждении приходит только через день, а то и через два. Затем возникают задержки при доставке, и шуруповерт доходит до покупателя не в срок и с затруднениями, хотя покупатель, со своей стороны, сделал всё сразу. После такого любой человек больше не захочет покупать ничего с данного сайта. При выполнении персоналом организации все в срок, а ещё лучше, если раньше срока, покупатель непременно бы запомнил данный сайт и сделал ещё не один заказ. Возможно он бы посоветовал этот сайт своим друзьям или оставил комментарий. В таком случае люди видят, что это написал реальный человек. Так как многие из нас при виде комментариев, которые отправлены анонимами, воспринимают их как фальшивку. А в нашем случае и клиент доволен, и бесплатная реклама для интернет-магазина. Как сказал Александр Левитас в своей книге «Больше денег от вашего бизнеса: скрытые методы увеличения прибыли»: «Один постоянный клиент — дороже десятка разовых покупателей».

4. Многим людям приятно, когда о них думают, а не просто пытаются как можно выгоднее продать товар. Если вы продаете компьютеры, уместно будет предлагать клиенту мышки, коврики для мыши и т.д., но не более того. Продавцы-консультанты не должны бояться предлагать покупателю что-либо докупить, если это действительно полезная вещь. Ещё одной важной особенностью поднятия продаж, поднятия популярности вашего магазина являются подарки клиентам. Ведь каждому человеку это нравится, ваши клиенты явно запомнят магазин. Единственным условием такой политики заведения — не рассказывать заранее о каких-либо подарках своим клиентам. Это должно быть приятным сюрпризом, а не приманкой. Дарите подарки не только по праздникам (на Новый год, 8 Марта и т.п.). Отдел маркетинга должен мыслить креативнее, не как все, придумайте свои праздники или особые

дни, удивляйте подарками своих клиентов. Это могут быть скидки или же розыгрыши. Также, не забывайте о днях рождениях своих покупателей, ведь на новый год нас поздравляет множество различных людей, а о дне рождения знает не каждый. Человеку будет очень приятно и это ещё раз напомнит о существовании вашей фирмы.

5. Ещё одним важным пунктом является забота о своих клиентах. Каждому человеку нужно чувствовать заботу. Если вы продаете электронную технику, то через определенный период времени вы можете поинтересоваться качеством продукции, всё ли устраивает клиента, тем самым вы проявляете заботу о клиенте и узнаете о недостатках продукции организации (если они обнаруживаются) и сервиса. Человеку приятно осознавать, что о нем думают.

6. Продавцы должны быть максимально приветливыми и располагающими людьми. Многие люди жалуются на наглость и недоброжелательность продавцов. Зачастую, когда в магазинах одежды, человек просит принести другую вещь, либо поменять размер, многие продавцы начинают возмущаться, выражают на лицах недовольство, что начинает раздражать клиентов, хотя, казалось бы, это прямая обязанность персонала. Куда приятнее услышать в ответ «да, конечно, сейчас мы меняем», чем увидеть искривленное лицо продавца. Следите за своими продавцами, а лучше введите определенный алгоритм действий с покупателями. Единственное, перед тем как ввести какую-либо систему, проведите опыты с различными вариантами поведения продавцов и возьмите самые удачные себе на вооружение.

7. Работники должны быть максимально вежливы с клиентом, но в то же время это должно быть не наиграно, говорить правду о товарах, предоставлять весь спектр услуг, делать всё для увеличения объёмов продаж. Мы видим, когда человек говорит достоверную информацию, с желанием помочь, а когда обманывает и пытается продать ненужный вам товар. Клиенту куда приятнее видеть простых и искренних людей. Конечно же, сотрудники могут просто создавать вид, что пытаются помочь клиенту, но главное, чтобы это выглядело максимально правдоподобно, без фальши. Например: в турфирму обратился молодой человек которому, нужно было сдать билеты на самолет, так как в связи со сложившимися обстоятельствами он не мог улететь, менеджер предложила ему не сдавать сейчас билеты, а сделать определенную справку для того, чтобы не потерять деньги. Да, может быть, в каком-то смысле это было лишним, и ей не следовало этого делать, но все же это было очень искренне. Молодой человек в следующий раз непременно обратится в эту же фирму, просто потому что он знает, что там работают настоящие люди, которые готовы вникнуть в ситуацию и помочь.

8. Так же стоит поразмыслить о том, сколько денег из бюджета уходит на личные нужды работников. Если человек звонит своим друзьям в другой город или страну, конечно же он воспользуется рабочим телефоном, чтобы

не тратить свои деньги. Или же работник, пользующийся служебным автомобилем в личных целях. Это всё лишние, но неизбежные расходы — деньги, которые вы просто так отдаете своим работникам. Конечно не стоит доводить всё до состояния маразма, если человек пару раз звонит домой или взял несколько листов служебной бумаги, то это не сделает вас беднее, ведь это мелкие траты, которые не особо повлияют на ваш бюджет. Но следить за тем, чтобы выделенный бюджет распределялся только по назначению — непременно стоит. Я думаю, вы заметите сколько лишних денег проходит за вашей спиной. Но не забывайте и хвалить своих сотрудников. Премии, благодарственные письма — всё это побуждает человека ра-

ботать активнее. Фирма может устраивать розыгрыш не только для клиентов, но и внутри фирмы, среди своих сотрудников. Это явно заставит людей зашевелиться, у них появится стимул для более эффективной работы, но и подарок от фирмы должен быть весомым, чтобы люди понимали ради чего стоит стараться.

Подытожив всё выше сказанное, консультанты являются неотъемлемой частью бизнеса. Стоит проводить высококвалифицированный отбор персонала. Проводите, квалифицированные тренинги для рабочих, чтобы они, знали, как можно больше о продукте предприятия и могли качественно проконсультировать клиента и приносили больше дохода организации за счёт увеличения объёмов продаж.

Литература:

1. А. Левитас «Больше денег от вашего бизнеса»
2. Д. Борисов «Бизнес как игра»
3. С. Ватутин «Первый миллион долларов самый тяжелый»
4. Б. Файфер «Изддержки-вниз, продажи-вверх»

Особенности управления ДОО в условиях введения ФГОС ДО

Чувпило Елена Константиновна, заведующая
МБДОУ Детский сад «Теремок» с. Дубское (Нижегородская область)

Мельник Татьяна Ивановна, заведующая
МБДОУ «Детский сад «Берёзка» с. Танайково (Нижегородская область)

Особенности современной системы дошкольного образования заключаются в том, что это — система открытая, способная к количественному и качественному обогащению, преобразованию. Современная система дошкольного образования включает государственные, муниципальные, частные дошкольные образовательные организации [1, с. 24].

Говоря о готовности психолого-педагогических условий к внедрению ФГОС дошкольного образования, следует отметить, что педагогами дошкольных образовательных организаций еще недостаточно осознаны особенности построения образовательного процесса, предполагающие создание условий развития для каждого воспитанника, взаимодействие взрослых с детьми на уровне равноправных партнеров по деятельности с учетом интересов и возможностей каждого ребенка. Недостаточен уровень сформированности профессионального взаимодействия педагогов с детьми дошкольного возраста, основанного на умении педагога видеть в каждом ребенке субъект образовательных отношений, осуществлении индивидуального подхода в разных формах взаимодействия с детьми, учете зоны ближайшего развития ребенка, мотивационном подходе. Изменение педагогического воздействия с одностороннего влияния «педагог-ребенок» на более многогранное и объемное взаимодействие в системе «ре-

бенок-взрослые-сверстники» предполагает новую парадигму дошкольного образования. Этот подход нельзя назвать новым, но его признание как единственно верного на уровне ФГОС дошкольного образования требует глубоких конструктивных изменений в деятельности дошкольной образовательной организации. Новая фаза развития повлечет за собой изменения требований к качеству и эффективности дошкольного образования на основе обновления образовательной среды.

Введение ФГОС дошкольного образования — длительный процесс, и начинать работу необходимо с анализа стартовых условий и уровня готовности педагогического коллектива ДОО к реализации требований стандарта. Важно определить также соответствие имеющихся ресурсов, которые могут быть использованы в качестве базовых для обновления образовательного процесса [1, с. 12].

Введение ФГОС дошкольного образования предполагает организацию соответствующих мероприятий не только на уровне дошкольных образовательных организаций. Об этом свидетельствует план действий по обеспечению введения федерального государственного образовательного стандарта дошкольного образования (письмо Минобрнауки России и Департамента государственной политики в сфере общего образования от 10.01.2014

№ 08–10), которым предусмотрены мероприятия по следующим направлениям:

- создание нормативно-правового, методического и аналитического обеспечения реализации ФГОС дошкольного образования;
- организационного обеспечения реализации ФГОС дошкольного образования;
- кадрового обеспечения реализации ФГОС дошкольного образования;
- финансово-экономического обеспечения реализации ФГОС дошкольного образования.

Таким образом, внедрение ФГОС в дошкольном образовании необходимо организовать в следующих направлениях.

Организационно-управленческое направление:

- создание рабочей группы по подготовке введения ФГОС. Предполагается определение функционала данной группы на основании издания приказа руководителя. Обеспечение координации деятельности по введению и реализации стандартов в ДОО, сбор информационно-аналитических материалов;
- разработка и утверждение плана-графика мероприятий по реализации направлений ФГОС. Ожидаемый результат: система мероприятий, обеспечивающих внедрение ФГОС;
- приведение локальной нормативной базы дошкольной организации в соответствии с ФГОС дошкольного образования. Разработка документов, обеспечивающих условия реализации стандартов дошкольного образования и достижения планируемых результатов: решения педагогического совета ДОО о введении ФГОС дошкольного образования, внесение изменений и дополнений в Устав, приказы, Положения;
- предварительный анализ ресурсного обеспечения в соответствии с требованиями ФГОС. Предполагается получение объективной информации и готовности ДОО к переходу на ФГОС;
- организация блока инструктивно-методических совещаний по изучению ФГОС, что должно способствовать осмыслению содержания ФГОС;
- использование в работе сборников инструктивно-методических материалов, методических рекомендаций по вопросам введения и реализации ФГОС дошкольного образования;
- организация процесса разработки образовательной программы в соответствии примерными образовательными программами. Корректировка основной образовательной программы дошкольного образования с учетом базовой оснащенности развивающей предметно-пространственной среды ДОО;
- разработка Положения о результатах освоения ООП;
- формирование сетевого взаимодействия по обеспечению преемственности начального и дошкольного образования в условиях реализации ФГОС;
- внесение изменений в нормативно-правовую базу деятельности ДОО: дополнения в документы, регламентирующие деятельность ДОО по внедрению ФГОС;

- мониторинг введения ФГОС, предполагающий диагностические материалы;

- организация отчетности по введению ФГОС [1, с. 14].

Управление кадровым обеспечением внедрения ФГОС включает следующие мероприятия:

- мониторинг степени готовности педагогических работников ДОО к введению ФГОС дошкольного образования;
 - разработку плана методического сопровождения педагогов: повышение профессиональной компетентности педагогических работников в области организации образовательного процесса и обновления содержания образования;
 - создание условий для прохождения курсовой подготовки повышения квалификации педагогов по вопросам перехода на ФГОС дошкольного образования. Предполагается повышение профессиональной компетентности педагогических работников в области организации образовательного процесса и обновления содержания образования в соответствии с ФГОС;
 - создание творческих групп педагогов по вопросам, связанным с введением ФГОС;
 - определение наставников для молодых педагогов в ДОО;
 - участие педагогических работников ДОО в городских профессиональных объединениях руководящих и педагогических работников дошкольных образовательных организаций по вопросам введения стандартов дошкольного образования;
 - организация непрерывного повышения квалификации педагогов в течение учебного года. Ожидаемый результат: поэтапная подготовка педагогических кадров к введению ФГОС ДО [2, с. 18].
- Управление процессом создания материально-технического обеспечения внедрения ФГОС дошкольного образования направлено на реализацию следующих мероприятий:
- мониторинг соответствия материально-технического обеспечения ДОО требованиям ФГОС дошкольного образования;
 - обновление оснащенности педагогического процесса ДОО в соответствии с требованиями Стандарта на основе определения необходимых изменений;
 - обеспечение соответствия материально-технической базы реализации образовательной программы действующим санитарным и противопожарным нормам, нормам охраны труда работников;
 - методическое обеспечение образовательной программы печатными и электронными образовательными ресурсами. Предполагается оснащение необходимыми УМК, учебными, справочными пособиями, художественной литературой;
 - обеспечение доступа педагогическим работникам, переходящим на ФГОС, к электронным образовательным ресурсам, размещенным в федеральных и региональных

базах данных с целью создания условий оперативной ликвидации возникающих затруднений у педагога;

— обеспечение доступа участников образовательного процесса к информационным и образовательным ресурсам в сети Интернет, что расширит возможности доступа пользователей к банку актуальной педагогической информации и обеспечение возможности дистанционной поддержки участников образовательного процесса.

Развивающая предметно-пространственная среда должна быть:

содержательно насыщенной; трансформируемой; полифункциональной; вариативной; доступной; безопасной.

Создание организационно — информационного обеспечения внедрения ФГОС дошкольного образования может включать:

— размещение на сайте ДОО информации о введении ФГОС, что будет способствовать информированию общественности о ходе и результатах внедрения ФГОС;

— обеспечение публичной отчетности организации о ходе и результатах введения ФГОС, включая публичный доклад заведующего ДОО раздела, отражающего ход введения ФГОС;

— проведение родительских собраний с родителями (законными представителями) воспитанников с целью ознакомления с ФГОС дошкольного образования;

— информирование общественности через СМИ о подготовке к введению и порядке перехода ДОО на ФГОС;

— подготовка публикаций из опыта работы ДОО [2, с. 19].

Финансово-экономическое обеспечение введения ФГОС включает:

— учет методических рекомендаций Минобрнауки России по реализации полномочий по финансовому обеспечению реализации прав граждан на получение общедоступного и бесплатного дошкольного образования с целью эффективного планирования расходов средств муниципального и регионального бюджетов;

— мониторинг финансового обеспечения реализации прав граждан на получение общедоступного и бесплатного дошкольного образования, предполагающий корректировку и выполнение государственных (муниципальных заданий);

— реализацию методических рекомендаций Минобрнауки России по оказанию платных образовательных услуг в условиях ФГОС дошкольного образования; получение лицензии на реализацию дополнительных образовательных программ и предоставление дополнительных образовательных услуг [3, с. 4].

Управление образовательной организацией в условиях реализации ФГОС — это, прежде всего, управление инновациями.

Принципиальные отличия от предыдущих этапов развития управлением ДОО:

— рефлексия на всех уровнях и этапах деятельности;

— управленческое мышление руководителя;

— принципиальное отличие целей: деятельностный подход — развитие личности как субъекта своей жизнедеятельности;

— принципиальное отличие технологий, моделей и механизмов: гибких, индивидуализированных, взаимосвязанных, ориентированных на результат

— новая информационно-деятельностная образовательная среда;

— новый педагог — готовый и способный реализовывать поставленные цели, работать в новых условиях;

— социум как партнерская среда;

— образовательная организация как открытое для взаимодействий образовательное пространство.

Введение ФГОС способствует изменению содержания, усложнению функций, условий деятельности современных дошкольных образовательных организаций, что влечёт за собой значительные изменения организационного аспекта управления, усложняет деятельность руководителя, появляется потребность в поиске нового содержания, форм и методов организационно-управленческой деятельности.

Литература:

1. Алёхина, И. В. Мониторинг становления профессиональной компетентности педагога дошкольного образовательного учреждения: содержательный аспект // Вестник КГПИУ им. В. П. Астафьева. 2010. № 1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/monitoring-stanovleniya-professionalnoy-kompetentnosti-pedagoga-doshkolnogo-obrazovatel'nogo-uchrezhdeniya-soderzhatelnyy-aspekt> (дата обращения: 16.09.2016).
2. Веселова, Т. Б. Совершенствование методической работы с педагогическими кадрами ДОУ — СПб: Детство-пресс, 2012.
3. Виноградова, Н. А. Методическая работа в ДОО. Эффективные формы и методы: метод. пособие / Н. А. Виноградова, Н. В. Микляева, Ю. Н. Родионова. — М.: Айрис-пресс, 2013.

Система оценки эффективности бизнес-процессов промышленного предприятия

Шапагатов Сафарали Равшанович, студент;
 Карцева Наталья Станиславовна, ассистент;
 Валиуллова Регина Ильгизовна, студент;
 Батанова Марина Владимировна, студент
 Тольяттинский государственный университет

Значимость нацеленности фирмы на бизнес-процесс обусловлена критериями времени. В нынешней среде экономики важность достигается не только установлением бизнес-процесса как одного из направления деятельности в условиях внутренней среды, но и преобразование его в соотношении с быстро изменяющимися критериями внешней среды. На сегодняшний день научный подход к выявлению сути дефиниции группы бизнес-процессов, установления их ролей и связей не считаются унифицированными, что в теории усложняет в оценке их влияние на эффективность работы индустриальной фирмы. Следовательно, вопрос формирования способов координации бизнес-процессов и достижения фактических итогов считается актуальными призывает к кропотливому анализу. Бизнес-процессы с целью оценки их воздействия на эффективность работы фирмы разделяют по аспекту целевых направленностей таким образом:

- стратегические, нацелены на связь с внешней средой и увеличение гибкости фирмы;
- внутренние, нацелены на увеличение действенности координации и создания рычагов управления;
- технические, нацелены на автоматизирование и стандартизирование.

Данная классификация включает в себя связь между направленностями по выявлению бизнес-процессов, их основными критериями и подходами координирования.

Большая часть ученых и исследователей в области бизнес-процессов экономической науки выявляют их плодом выпуск товара (услуги). Тем не менее, это не является задачей исполнения бизнес-процесса. Главной задачей бизнес-процессов считается создание потребительской ценности, удовлетворяющей потребности клиентов за наименьшую цену, чем конкурентные фирмы, или качественней, чем они.

В научной литературе отделяют три главные категории бизнес-процессов:

- 1) сквозные (межфункциональные) бизнес-процессы, проходящие через определенное количество разделов фирмы или через всю компанию;
- 2) бизнес процессы отделов (внутри функциональные), работа которых урезана границами одного функционального отдела фирмы;
- 3) операции (функции) низшей степени декомпозиции работы компании, в основном, функции исполняются одним сотрудником.

Данные бизнес — процессы обладают общими и отличительными характеристиками. Общие включают в себя,

присутствие «выхода» бизнес-процессов, «входа» бизнес-процессов и «ресурса» бизнес-процессов. «Выход» бизнес-процессов — это финансовый или информативный объект, или услуги, являющиеся итогами исполнения процессов и потребляющиеся внешними покупателями. К ним относятся: готовые товары, документы, сведения, сотрудники и т.д.

«Вход» бизнес-процессов — это товар, превращающийся в ходе исполнения процессов в «выход». К нему относят: сырьевые материалы, полуфабрикат, документы, сведения, сотрудники.

«Ресурс» бизнес-процессов — это финансовый или информативный объект, постоянно использующийся для исполнения процесса, но не являющийся его «входом». К ним относят: сведения, сотрудники, техническое оснащение, программы, инфраструктура, среда, транспорт, связь и т.п.

Эффективная работа компании гарантируется удачной работой в ней бизнес-процессов. Они занимают важную позицию в организации слаженной структуры фирмы, менеджмента, формируют основания конкурентоспособности, позитивного делового имиджа, содействуют увеличению производительности работы и прибыльности фирмы. Воздействие бизнес-процессов на действенность работы промышленной компании находится в зависимости от не которых критериев:

- тип бизнес-процесса;
- наличие позитивных параметрических оценок бизнес-процессов;
- эксплуатирование средств, для осуществления бизнес-процессов.

Когда бизнес-процессы являются сквозными, то они напрямую оказывают влияние на некоторое количество отделов фирмы или всю фирму. Кроме того, величина его влияние является существенной. Внутри функциональные бизнес-процессы оказывают влияние на один отдел фирмы, но в целом его воздействие на фирму является не существенным. Таким образом, позитивные перемены в масштабах некоторого отдела не всегда содействует изменениям показателей работы компании. Функции низшего уровня практически не оказывают влияние на показатели деятельности фирмы, а воздействуют на конкретный бизнес-процесс. Не смотря на это плохое качество деятельности играет роль в уровни конкурентоспособности фирмы, в общем. Следовательно, действенность бизнес-процессов низшего уровня на сегодняшний день является главным из аспектов эффективной работы фирмы в будущем.

Внутри функциональные бизнес-процессы оказывают среднее влияние на итоги работы, а сквозные — существенные. Конечный итог деятельности оказывается на внешнем рынке у потребителей. Они оплачивают приобретенный продукт, услугу. Финансы возвращаются на фирму в виде поощрения за итоги работы. Там они разделяются на две части: изготовление и фонд формирования и стимулирования.

Доля финансового потока, которая поступает на фирму, отправляется на компенсацию расходов на производство товаров, а другая — предназначена для гарантии без остановочного течения производства. Из фонда развития и стимулирования доля финансового потока эксплуатируется на покупку запасов, подготовку технологий. За счёт этого создаются основания для созревания промышленной фирмы. Остальная доля финансов поступает в финансовый инструментарий или на оплату премиальных за отличные итоги работы, которые являются целью стимулирования роста производительности труда, что в свою очередь является основой эффективного развития промышленной компании. Данный механизм изображен на схеме (см. рис. 1).

На рисунке показан разорванный и замкнутый механизмы воздействия бизнес-процессов на процесс хозяйственного труда компании. В конечном периоде финансовый инструментарий «вымывает» деньги из производства. Тем не менее, их стоит анализировать как источник пребываний через определенный интервал времени.

Данный период является правомерным при существовании не задействованных финансов, вывод которых из производства никак не отражается на инноваторских бизнес-процессах в промышленной фирме и не задерживает ритм его увеличения. Наравне с инновационными бизнес-процессами в промышленной компании присутствуют традиционные, они производят стандартные товары. Финансовый поток, который поступил от данных продаж распределяется так, что доля их отправляется в традиционный бизнес-процесс, а другая — в инновационный. В итоге, в данном бизнес-процессе чувствуется недостаток запасов, и дирекция производит розыск новых источников или инноваций.

Следовательно, традиционные бизнес-процессы преобразуются в инновационные, а инновационные под воздействием условий времени — в традиционные. Данный

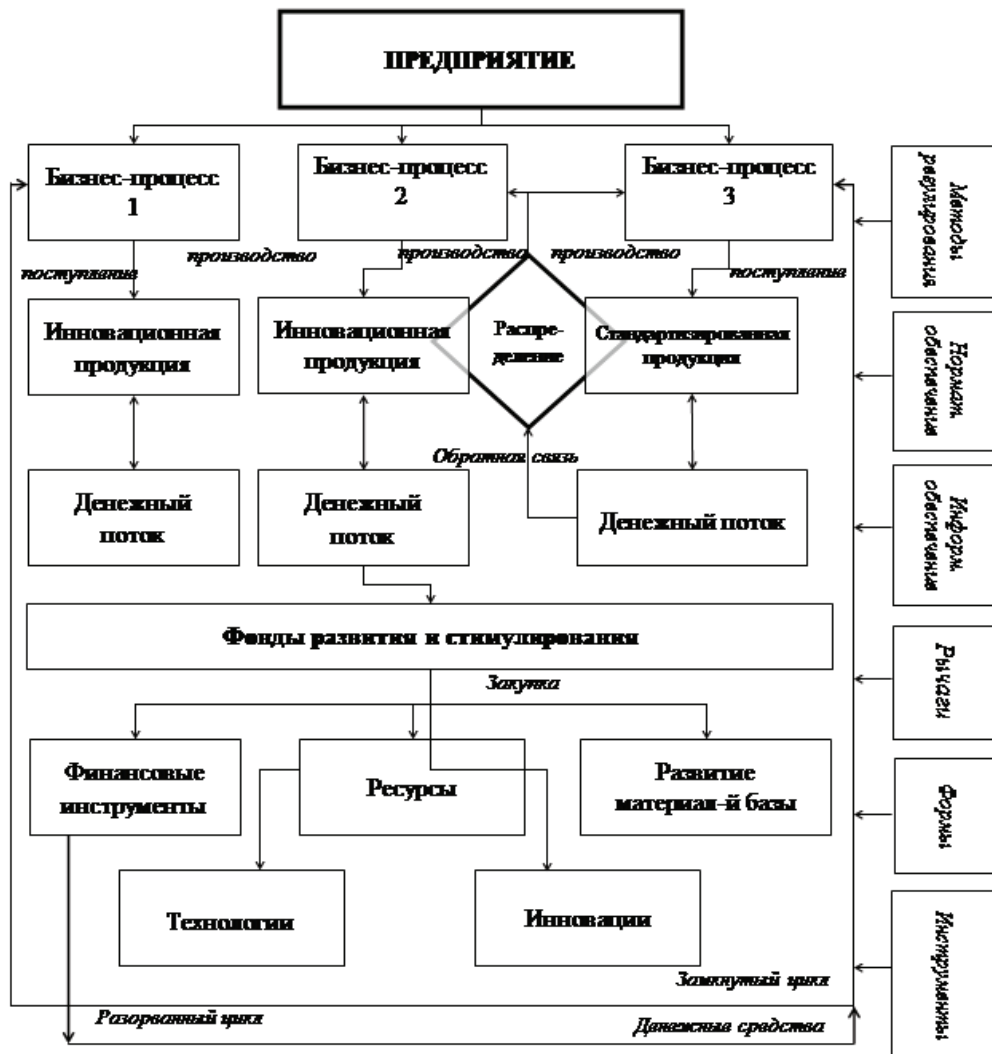


Рис. 1. Модель влияния бизнес-процессов на эффективность деятельности

цикл является постоянным. Развитию промышленной компании оказывает содействие отношение на нем инновационных в традиционных бизнес-процессов 2/3:1/3. В частности оно считается стимулом экономического развития фирмы.

Механизм воздействия бизнес-процесса на результативность работы промышленной фирмы — это разумный комплекс определенных способов, конфигураций, рычагов и инструментария, а также определенных правовых, нормативных и информационных обеспечений, которые способствуют популяризации и увеличению бизнес-процессов, снабжают стабильными показателями развития промышленной фирмы, использующиеся для синергизма развитий бизнес-процессов и компании.

Воздействия бизнес-процессов на действенность работы промышленной фирмы исполняется при помощи:

- нормативно правовых обеспечений, регулирующийся законом, указом, распоряжением, приказом, разъяснением, уставами, учредительной документацией, инструкцией, нормативными методическим указанием;
- информационных обеспечений, вторичной и первичной информации, отбора и анализа которой способна реализовывать как промышленная фирма, так и гос. орган, либо третьи лица;
- рычага влияния, который подразделяется на три вида: финансовый (выручка, прибыль, ставки рефинансирования, уценка); экономический (стоимость, виды расчетов, степень производительности труда, затраты, управленческий персонал); производственный (технология, станки, перевозки, производственно-технические сотрудники);
- способов координирования, включающиеся в себя проектирование, прогноз, обложение налогом, организацию расчетов, финансовое побуждение, связи с контрагентом;
- денежного инструментария, конкретного фактора воздействия бизнес-процессов на действенность работы промышленной фирмы как итог использования рычагов.

Бизнес-процесс, так же как и иные процессы, обладают определенными характеристиками через построение которых имеется возможность координировать его процессами. Для полного осмысления прохода всех ступеней бизнес-процесса следует назначить систему аспектов и показателей, на основании которых появится возможность рассуждать о состоянии бизнес-процесса.

На первой ступени образования систем оценок бизнес-процессов фирме следует распределить в группы фирмы по конкретным признакам.

Чупров К. обозначил данные 4 группы характеристик, на которые опирается механизм оценки действенности координированием бизнес-процессами: показатель действенности некоторых процессов; высококачественный показатель изготавливаемого товара; показатель довольства покупателей итогами работы фирмы; внешние и продуктивные денежные характеристики работы фирмы.

Таким образом, основываясь на данную методику, оценка действенности бизнес-процессов обязана происходить в ряд определенных связанных между собой ступеней:

На первой ступени происходит разделение бизнес-процессов по аспекту значимости для клиента с предписанием их веса в общую систему фирмы;

На второй ступени осуществляется анкетирование каждой категории клиентов для обнаружения прогнозируемых показателей качества и их значимости;

Третья ступень устанавливает показатель удовлетворенности клиентов качеством бизнес-процесса с помощью проверки уровня их удовлетворенности по выделенным раньше критериям прогнозируемого качества;

На четвертой ступени осуществляется обнаружение первенствующих областей, требующих корректировки. Для выполнения радикального перепроектирования деловых процессов по критериям качества бизнес-процесса составляется определенная матрица, отражающая показатели значимости, а именно прогнозируемого качества, и несоответствие показателей удовлетворенности клиентов качеством от прогнозируемых значений;

Пятая ступень посвящена выделению процессов, которые связаны с первенствующими областями, и установлению уровня влияния каждого из процессов на находящиеся в зависимости от него показатели качества. Уровень влияния устанавливается экспертами;

Шестая ступень операции предназначена для выделения процессов, которые требуют осуществления только редактирующих операций посредством выявления значимости процессов и формирования новых матриц;

На седьмой ступени выполняют установление действенности процессов по показателям времени;

Производится анализирование времени исполнения процесса с помощью способа PERT/Time-анализа;

Выделяются процессы, которые требуют осуществления радикального перепроектирования деловых процессов, при помощи формирования матрицы выделения главных процессов по показателям времени;

Восьмая ступень необходима для расчетов процессов, которые требуют радикального перепроектирования деловых процессов по показателям действенности процесса по цене. Исследование осуществляется способом ABC (Activity Based Costing) или способом по операционного расчета себе стоимости;

На завершающей девятой ступени, приобретенные ранее сведения по действенности и первенстве процессов, заносятся в табличку для синхронного исследования всех матриц и выявления интегральных рангов для каждого из процессов.

Данный механизм показателей дает возможность в комплексе дать оценку ситуации на фирме, так как, берет во внимание все основные сферы работы фирмы и выделяет приоритетный бизнес-процесс, которому необходимы изменения.

Следующая система оценки действенности бизнес-процессов была освещена в своих исследовательских

работах Д. Антиповым. Он изобразил модель показателей действенности работы фирмы, которая соединяет в себе комплекс различных показателей процессов фирмы. В полном масштабе данная модель представляет собой уникальный инструмент для оценки деятель-

ности фирмы по типам бизнес-процессов для последующего стратегического проектирования на основании приобретенных сведений оценки.

Модель оценки Д. Антипова показана на рисунке (Рис. 2):

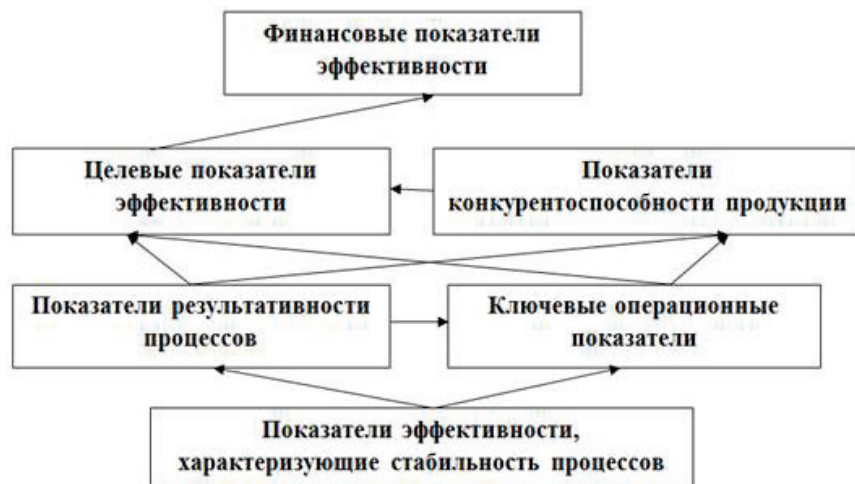


Рис. 2. Модель показателей действенности работы фирмы

При формировании данной модели Д. Антиповым сдерживалось правило иерархичности показателей фирмы. Денежные показатели действенности функционирования компании могут быть созданы уже после приобретения показателей иных ступеней. Они изображают из себя общую действенность всех бизнес-процессов некоторой фирмы.

Несмотря на это, основную роль в оценивании функционирования фирмы играет целевой показатель действенности.

Целевой показатель действенности характеризуется, в какой мере работы компании доходит до конкретного целевого итога — дохода. Поэтому и главная цель любого бизнес-процесса формирования — наибольшая его ответственность при достижении целевых результатов.

Считают, что действенность функционирования компании увеличивается, если повышаются данные показатели:

1. Повышается прибыль за счет вовлечения новых клиентов, диверсификации и перехода на новые рынки и минимизации потерь при изготовлении товаров.

2. Вклады уменьшаются, за счет минимизации резервов материальных ценностей, освобождения не эксплуатируемых приборов и рабочих площадей.

3. Производственные затраты уменьшаются посредством устранения «скрытых» не производительных утрат.

4. Время на изготовление товаров минимизируется посредством уменьшения времени производственных периодов, сокращения времени поставок клиентам.

На основании подсчета целевого показателя по всем бизнес-процессам подсчитываются показатели для организации.

Следующая группа показателей определяет степень конкурентоспособности товара и уровень удовлетворенности клиента; показатель результативности главных и второстепенных процессов показывают усовершенствование некоторых нюансов работы фирмы; основные операционные показатели процесса и показатели функционирования дают оценку вариации в процессах.

Эксплуатирование данной модели приводит к оптимизированию процессных подходов на фирме. Это направлено на стабилизирование и течение всех бизнес-процессов. Акцент поставлен на многофункциональность данной модели, т.е. при правильной адаптации она способна легко эксплуатироваться и на промышленных компаниях всех видов собственности.

Балашова Е. предложила следующую систему оценивания. Ее сущность состоит в оценивании организационной действенности бизнес-процессов на основании подсчета основных показателей.

Базой для разделения на группы бизнес-процессов для данного способа является метод lean production (бережливое производство). Действенность бизнес-процессов согласно подходу lean production оценивается по 4 критериям:

1. масштаб обслуживания клиентов;
2. качество работы;
3. продуктивность;
4. расходы.

Оценка при помощи метода основных показателей действенности разрекламирована меньше, но, несмотря на это, она способна быть очень важной для увеличения действенности бизнес-процессов, так как KPI (Key Performance Indicator) процесса — это показатели приобретения успеха в работе или в решении задач.

Выявляются некоторые типы основных показателей:

1. КРІ результатов — качество и количество приобретенных результатов;
2. КРІ расходов — какое количество запасов было израсходовано;
3. КРІ функционирования — в какой мере исполнение бизнес-процессов отвечает требуемому алгоритму действий и его исполнению;
4. КРІ производительности — отношение приобретенного итога и ресурсов, которые использованы на его создания;
5. КРІ действенности — это производные показатели, которые характеризуют отношение приобретенного результата к расходам запасов.

Следовательно, проведя анализ предложенных подходов к созданию системы оценки действенности бизнес-процессов, можно сформировать главные оптимальные правила создания данной системы для промышленных фирм:

1. Точно установить цели и задачи осуществляемой оценки действенности бизнес-процессов промышленной фирмы;
2. Подобрать научный подход и методы, посредством которых имеется возможность оптимально провести оценку действенности бизнес-процессов промышленной фирмы, принимая во внимание цели и задачи плана оценивания;
3. Выделить раздел бизнес-процессов промышленной фирмы, который необходимо оценить;
4. Провести оценку качественного и количественного разрыва между целевыми реальными показателями оцениваемых бизнес-процессов промышленной фирмы посредством ранее избранных методов;

5. Установить направленность модернизации и реинжиниринга прошедших оценку бизнес-процессов промышленной фирмы;

6. Выделить ступени проведения модернизаций и реинжиниринга бизнес-процессов, и очередность при потребности их проведения.

Посредством указанных шагов промышленная фирма способна самостоятельно формировать систему оценивания действенности бизнес-процессов, которая раскрывает все требуемые сведения для внутренних пользователей и учитывающую все особенности функционирования некоторой промышленной фирмы.

Выводы:

Аппараты воздействия бизнес-процессов на действенность функционирования промышленной фирмы имеют поэтапную структуру.

К деталям относят: инновационный бизнес-процесс, традиционный бизнес-процесс, финансы, фонд денежных средств, денежные рынки, способы реализации, рычаги воздействия, информативное и нормативно-правовое обеспечение, индивидуальные и общественные интересы.

Поэтапная структура аппаратов воздействия бизнес-процессов на действенность работы промышленной фирмы показана степенями создания и работы, входным (объект, субъект, функция, задача) и выходным (принцип, форма) потоком. Данный метод позволяет менеджменту промышленной фирмы скорее приспособиться к изменяющимся обстоятельствам новой экономики, обеспечивает насыщенный вид его прогресса, повышает репутацию и конкурентоспособность бизнес-процессов и фирмы в целом.

Литература:

1. Системная инженерия проектирования инноваций Тимошевская Н. В., Карцева Н. С., Коваленко О. Г. Молодой ученый. 2016. № 2 (106). С. 593–596.
2. Диагностика вероятности банкротства Игнатьева Е. В., Карцева Н. С., Шапагатов С. Р., Перевезенцева Е. Д. Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 376–379.
3. www.sibac.info

Молодой ученый

Международный научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 21 (125) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Абдрасилов Т. К.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Калдыбай К. К.
Кенесов А. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матвиенко Е. В.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Паридинова Б. Ж.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.
Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Ахмеденов К. М. (Казахстан)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игиснинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Курпаяниди К. И. (Узбекистан)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.
Ответственные редакторы: Осянина Е. И., Вейса Л. Н.

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я., Голубцов М. В.,
Майер О. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 26.11.2016. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25