

2018. №8 - 4 (23)

***Вестник
современных
исследований***

ISSN 2541-8300

Научный центр «Орка», г. Омск

«Вестник современных исследований»

Выпуск № 8-4 (23) (август, 2018).

ISSN 2541-8300

Сайт: <http://orcacenter.ru/journal>

Издание предназначено для научных и педагогических работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Журнал выпускается по материалам международной научно-практической конференции «Вопросы современных научных исследований».

Информация об опубликованных статьях предоставляется в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** (на основании договора о включении журнала в РИНЦ от 15.02.2017 г. №79-02/2017).

За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых статей.

Учредитель и издатель: Научный центр «Орка», 644116, г. Омск, ул. Герцена, 65/1,
тел. 8-950-950-21-18, <http://orcacenter.ru>, info@orcacenter.ru

Оглавление

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ.....	6
Абуталипова Ю.А., Шинкевич А.И. Современные тенденции инновационного развития легкой промышленности Российской Федерации	6
Аксёнов А.А., Трофимова Н.Н. Эндогенные факторы изменения организационной структуры предприятия	10
Анисимова В.Ю., Тюкавкин Н.М. Финансовый потенциал региона и подходы к его оценке.....	13
Антипин Д.М. Модель оценки полезности использования многосторонней платформы	19
Ахметдинова Д.И. Проблемные аспекты оценки долговых обязательств	23
Благодарный Г. Г., Сайфетдинов А. Р. Экономическая сущность инновационного развития предприятий и комплексов в рыночной экономике.....	26
Волкова В. В. Тенденции развития слияния и поглощения международных компаний.....	29
Дабиев Д.Ф., Чульдун А.Ф. Оценка экономического роста регионов России с учетом географического фактора	31
Давыдова Т.В. Особенности управления в период внедрения изменений.....	39
Давыдова Т.В. Современные инструменты маркетинга	42
Дубинина Н.А. Повышение эффективности управления затратами предприятия на подрядном рынке нефтегазового строительства.....	45
Евлоева Л.Б. Регулирование банковской деятельности в РФ: направления и тенденции	49
Ершова Е.Ю. Игровой маркетинг: особенности применения	59
Ершова Е.Ю. Использование кросс-маркетинг в социальных сетях	61
Ефимова А.Г. Методология формирования учетно-аналитического обеспечения в системе управления дебиторской задолженностью	63
Закиров И.Н. Методы управления профессиональными рисками на промышленном предприятии	66
Заруцкая С.И. Социальная защита населения: основные функции, принципы и формы.....	69
Заруцкая С.И. К анализу понятия социальной защиты: поиск концептуальных и политических оснований	72
Иконников В.В., Шаулов Д.А. Поиск оптимального значения алгоритма идентификации неизвестных параметров, временных рядов в задачах прогнозирования	75
Исаев А.К., Проценко В.Ю. Перспективы развития экономической ситуации в РФ в рамках денежно-кредитной политики	77
Казачкова В.И. Особенности диктаторского и демократического государства.....	81
Каюков В.В. История и перспективы развития внутренних офшоров в России	84
Клюев А.В. Соханевич К.Г. Проблемы структурирования экономической информации	90
Козлова Е.С. Портрет целевой аудитории мягкого сыра с белой плесенью Бри.....	93
Короткова К.С., Шафикова Н.Р. Влияние новых технологий на формирование бизнеса и экономический рост	95
Корыстов В.А. Анализ инвестиционной привлекательности Краснодарского края	97

Красникова А.С. Анализ теоретических подходов к межфункциональной координации на промышленных предприятиях	101
Любова О. В. Принципы нового урбанизма в территориально-пространственном развитии города	103
Медведева А.А., Галанова Е.А. Основные статистические показатели, характеризующие торговлю товарами и услугами Российской Федерации	106
Нафикова А.И., Дюков Е.В. Хеджирование как метод снижения процентного риска портфеля облигаций	110
Нафикова А.И., Дюков Е.В. Финансовые риски инвестиций коммерческих банков в долговые ценные бумаги	115
Нафикова А.И., Дюков Е.В. Формирование инвестиционного портфеля долговых ценных бумаг коммерческого банка	118
Нафикова А.И., Дюков Е.В. Подходы к проведению фундаментального анализа на рынке ценных бумаг	122
Нафикова А.И., Дюков Е.В. Особенности устройства рынка ETF в развитых странах и присущие ему риски	125
Нафикова А.И., Дюков Е.В. Основные направления в автоматизации идентификации графических фигур технического анализа на ценовых графиках	127
Овчинников А.С. Анализ соответствия Пензенской области целям Устойчивого Развития ООН	131
Петрулевич Е.А. Риски в инновационной деятельности предприятия.....	134
Поливина Я.Е. Исследование факторов, влияющих на экономическую нестабильность стран и интеграционных объединений	139
Попандопуло И.Д. Анализ инвестиционной привлекательности ОФЗ-н как альтернатива размещения средств во вкладах	143
Попов П.А. Виды и факторы экономических рисков	147
Попова Е.А., Минлебаева Г.Р. Страховые взносы как барьер в развитии индивидуального предпринимательства	149
Примшиц В.В. Факторы, влияющие на внедрение системы контроллинга на предприятии	154
Семисотова А.Н., Худякова А.С. Затраты для обеспечения экологической безопасности интегрированных агроформирований	157
Сергеева Л.А., Сергеев С.В. Цикличность колебаний индексов Московской биржи в 2018 году	160
Сокурова Е.А. Особенности аудита предприятий сельскохозяйственного назначения	164
Сысоева О.В. Характеристика системы управления экономической безопасностью коммерческого банка	166
Теминовская А.А. Анализ применения нейромаркетинговых исследований	169
Усманова Л.С. Проблемы формирования кредитных рейтингов коммерческих банков в Российской Федерации	172
Усманова Л.С. К вопросу сопоставления кредитных рейтингов коммерческих банков	176
Шебаршов В.А. Анализ финансовой устойчивости: использованием различных подходов ее определения	181

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ	184
Батышева Е.В. Криминалистическая характеристика финансовых преступлений	184
Замула Д.В. Понятие электронных доказательств	187
Зиборова О.С. Направления противодействия финансированию терроризму на национальном уровне	190
Карелина А.А., Самойлов Н.Е. Методы правового регулирования при благоустройстве прибрежных территорий	192
Кожухова Е.М., Рябова М.М. Исторический анализ развития правового статуса несовершеннолетних и проблемы его современного регулирования в законодательстве Российской Федерации	195
Куликов В.Ю. Наследственный фонд как новый способ договорного правопреемства в наследственном праве России	200
Мазанова А.Д. Тактика предъявления для опознания	204
Мятникова К.И. Цели административных наказаний	207
Сараева Н.М., Немечкин В.Н. Проблемы реализации и перспективы развития российского законодательства в сфере государственной национальной политики.....	212
Пешкова Е.А. Проблемные аспекты порядка определения размера арендной платы при аренде земельных участков, находящихся в собственности субъекта, а также земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена.....	214
Пинясова Е.Л. Правопреемство пенсионных накоплений – особенности правового регулирования	218
Подстрахова А. В. Языковой барьер как фактор снижения эффективности деятельности сотрудников УИС за рубежом	221
Розанова В. М., Радионова Д. А. Эффективность функционирования международно-правовой политики современной России	225
Солопова Н.С. Право на счастье и право на стремление к счастью в конституционном праве США и ОАЭ: вопросы соотношения, реализации и судебной защиты	228

УДК 330.3

Современные тенденции инновационного развития легкой промышленности Российской Федерации

Абуталипова Ю.А., Шинкевич А.И.

ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский технологический университет»

В статье проведен анализ тенденций развития легкой промышленности российской экономики. Выявлены основные факторы, препятствующие инновационному развитию предприятий данной отрасли. Создание и развитие технологических платформ определено как возможность обеспечения конкурентоспособности предприятий легкой промышленности.

Ключевые слова: инновационное развитие, легкая промышленность, Российская Федерация.

В условиях глобализации производства для промышленных предприятий актуальным остается вопрос обеспечения инновационного пути развития экономики, который должен соответствовать новым требованиям рынка и поддержать высокий уровень их конкурентоспособности. В современных условиях обеспечение инновационной активности хозяйствующих субъектов является ключевым направлением развития российской экономики.

Как и для других отраслей экономики, для легкой промышленности ускорение инновационного развития также является необходимым. Оно позволит предприятиям данного сектора обеспечить конкурентоспособность как на местном, так и на мировом рынке.

Основными видами деятельности отрасли легкой промышленности является «текстильное и швейное производство», «производство кожи, изделий из кожи и производство обуви». Легкая промышленность является одной из приоритетных отраслей промышленного комплекса страны и оказывает влияние на развитие в смежных отраслей промышленности, обладая большим научно-техническим и производственным потенциалом [1].

Российская легкая промышленность обеспечивает 0,9% от ВВП, что составляет 2,4% от объема промышленного производства или 3,6% от общего объема обрабатывающих производств. Валовая добавленная стоимость текстильного и швейного производства в 2016 году по сравнению с предыдущим годом увеличился на 14,3% (за счет увеличения валовой добавленной стоимости швейного производства на 16,6%). Вклад производства продукции предприятиями легкой промышленности в ВВП экономики в 2016 году составил 0,22%. Уровень зависимости от импорта продукции в текстильном производстве на хлопчатобумажные ткани составил 15 % в 2016 году (в 2013 – 18%), на синтетические и искусственные ткани – 67% (в 2013 году – 79%).

Результативность деятельности предприятий, в первую очередь, определяется рентабельностью проданных товаров (рисунок 1).

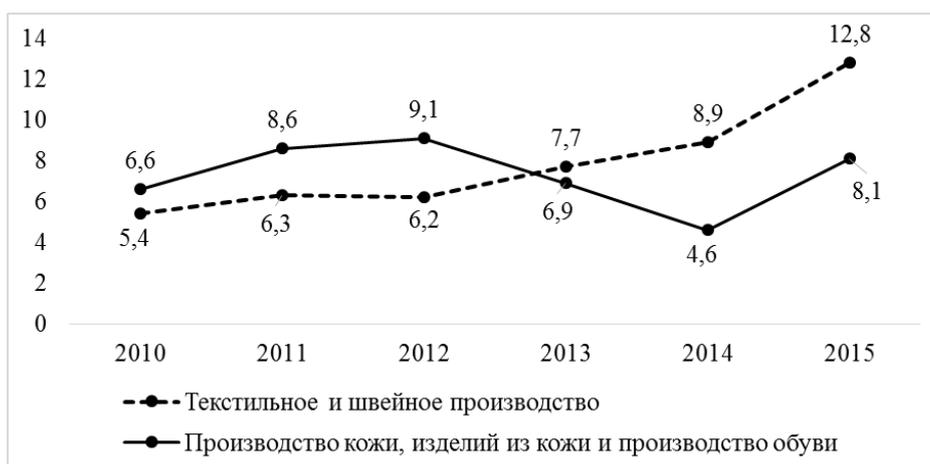


Рис. 1. Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг, % (составлено автором на основе данных [4])

Так, за 2010-2015 годы в отрасли легкой промышленности наблюдается рост данного показателя: текстильное и швейное производство – на 7,4 п.п., производство кожи, изделий из кожи и производство обуви – на 1,5 п.п.

Организации, осуществляющие инновационную деятельность, обеспечивают высокий уровень конкурентоспособности [2]. Так, удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в текстильном и швейном производстве составил 9,0 % в 2015 году, для сравнения в 2010 году – 7,5 п.п.; в подотрасли «производство кожи, изделий из кожи и производство обуви» данный показатель за 2010-2015 году повысился на 3 п.п. и составил в 2015 году 11,1% (в 2014 году данный показатель составлял 11,7 %) (рисунок 2).

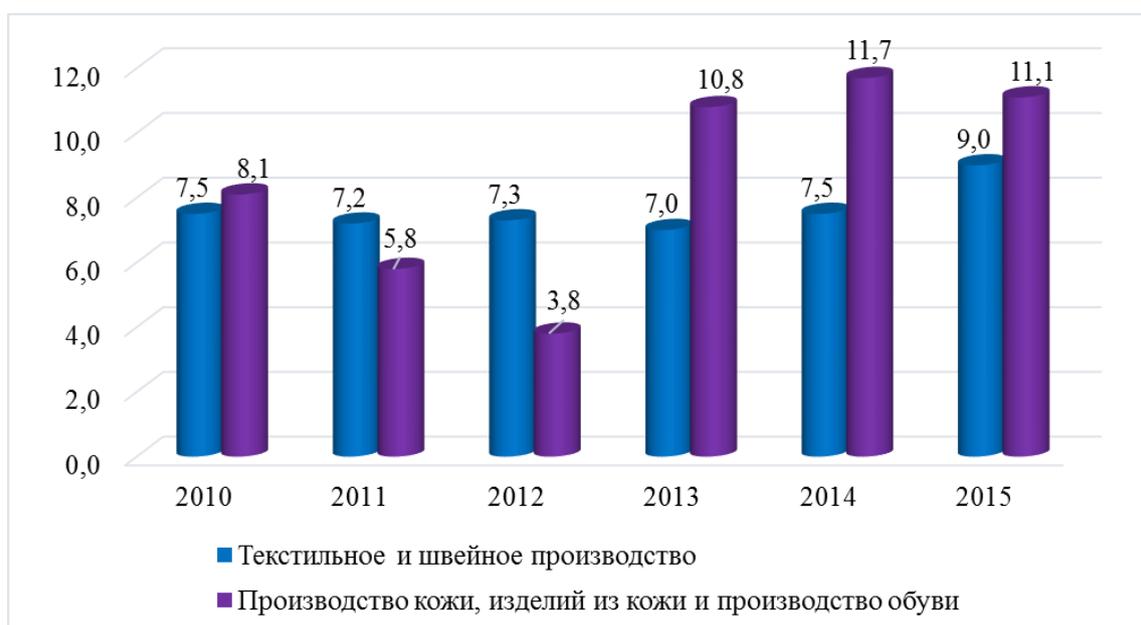


Рис. 2. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе обследованных организаций, % (составлено автором на основе [4])

Россия изначально имеет благоприятные условия для развития текстильного производства, в частности производство синтетических тканей, обусловленные наличием в стране собственного развитого нефтехимического производства. Государство активно участвует в форматировании рынка, стимулируя развитие направления синтетической продукции. С одной стороны, государством осуществляется прямое субсидирование отрасли. Тем не менее, на инновационное развитие предприятий легкой промышленности оказывает влияние множество факторов (рисунок 3).

С целью интенсификации инновационного развития легкой промышленности России, создания технологического базиса, включающего совокупность прорывных технологий, радикального обеспечения эффективного соответствия объемов производства, качества и ассортимента продукции совокупному спросу потребителей, повышения национальной значимости, конкурентоспособности отрасли и ее имиджа в мировом сообществе формируются технологические платформы в отрасли легкой промышленности, которые ориентированы на [5]:

- технологическую модернизацию экономики легкой и текстильной промышленности;
- повышение конкурентоспособности отдельных отраслей;
- быстрое распространение в отраслях новых технологий;
- разработку совокупности «прорывных умных технологий» для появления новых рынков высокотехнологичной продукции.



Рис. 3. Факторы, оказывающие препятствие инновационному развитию предприятий легкой промышленности (разработано автором на основе [3])

Технологии и материалы, разрабатываемые в рамках технологических платформ, воздействуют на такие отрасли экономики, как химическое и нефтехимическое производство, медицинская промышленность, экология, агропромышленный комплекс, автомобильная промышленность, потребительский рынок и т.д.

Наличие научно-технологических заделов, представительство бизнеса в работе технологической платформы, координация широкого круга участников по решению поставленных задач, согласованность взаимодействия первоочередных мер всех участников технологической платформы – все эти элементы составляют перспективы развития технологической платформы.

Создание и развитие технологических платформ будет способствовать повышению эффективности обрабатывающих производств, в частности обеспечению конкурентоспособности предприятий легкой промышленности.

Список литературы:

1. Абуталипова, Ю.А. Формирование инновационного территориального кластера легкой промышленности на основе технологической платформы / Ю.А. Абуталипова // Управление устойчивым развитием. - 2017. - № 5 (12). -С. 33-37.
2. Барсегян, Н.В. Современные тенденции и основные направления инновационного развития российской экономики / Н.В. Барсегян // Экономический вестник Республики Татарстан. - 2017.- №4.- С.61-67.
3. Боровских, Н.В. Проблемы повышения инновационной активности предприятий легкой промышленности / Н.В. Боровских, Е.А. Кипервар // Омский научный вестник. Серия «Общество. История. Современность». - 2017. - №4. - С.48-53.
4. Промышленное производство в России: 2016: Стат.сб./ Росстат. - М., 2016. – 347с.
5. Шинкевич, А.И. Организационно-экономические аспекты функционирования инжиниринговых центров в инновационной экономике / А.И. Шинкевич, Ю.А. Абуталипова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2017. - № 6 (67). - С. 60-69.

© Ю.А. Абуталипова, А.И. Шинкевич, 2018

Эндогенные факторы изменения организационной структуры предприятия

Аксёнов А.А., Трофимова Н.Н.

Донской государственный технический университет

В статье систематизированы и раскрыты внутренние факторы изменения организационной структуры предприятия. Предложено использовать различные подходы построения организационной структуры управления и учитывать влияние проблемы сопротивления персонала организационным изменениям в практике функционирования отечественных предприятий.

Ключевые слова: организационная структура, эндогенные факторы, организационные изменения, сопротивление персонала, подходы построения (реорганизации) организационных структур.

Выработка и реализация решения об изменении организационной структуры – весьма сложный и многогранный процесс. Структура значительной части отечественных организаций стала необычайно запутанной из-за многочисленных изменений. Сделать выбор в пользу какой-либо среди них бывает достаточно сложно. При этом целесообразно использовать различные подходы построения (реорганизации) организационных структур, учитывая особенности функционирования отечественных предприятий [1, с.316]. Еще труднее преодолеть сопротивление персонала этим изменениям [2, с.18]. Динамика их такова, что в последнее время ведется поиск не столько специфической, универсальной или постоянной структуры, сколько временной, отражающей определенный этап развития организации и направленной на решение тактических задач.

Специфика работы российских организаций состоит в том, что в большинстве случаев решения об изменении оргструктуры принимаются высшим уровнем управления как часть их основных обязанностей [3, с.48]. При этом на окончательное решение влияет ряд факторов экзо- и эндогенного характера. Рассмотрим основные эндогенные (внутренние) факторы изменения оргструктуры (рис. 1):

1. *Неудовлетворительное функционирование предприятия.* Одной из наиболее распространенных причин необходимости реорганизации оргструктуры являются неудачи в реализации мер снижения издержек производства, повышения производительности, расширения внутренних и внешних рынков, привлечения финансовых ресурсов. Следствием неудовлетворительной деятельности предприятия зачастую являются недостатки организационной структуры управления, дублирование функций различными подразделениями, отсутствие должной компетентности.

2. *Перегрузка высшего руководства.* Если меры по изменению методов и процедур управления не позволяют уменьшить организационно-производственную нагрузку, не приводят к продолжительному облегчению, то весьма эффективным средством решения этой проблемы становится перераспределение прав и функций, корректировки и уточнения в организационно-правовых формах [4, с.115].

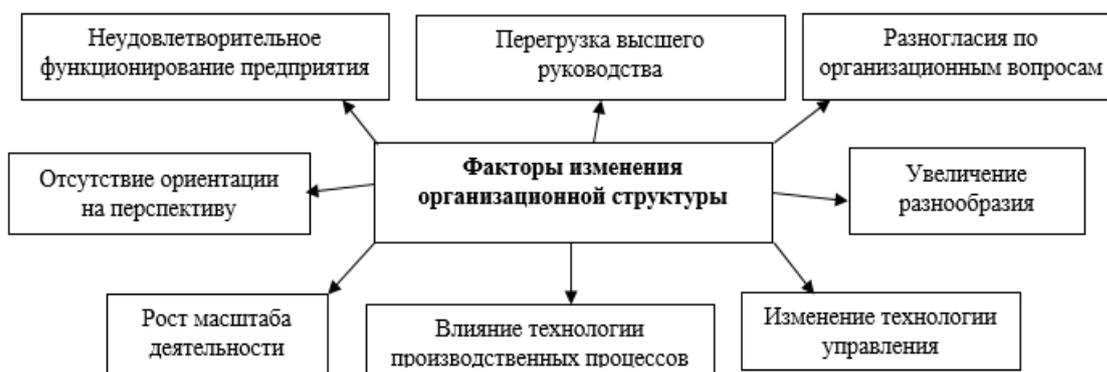


Рис. 1. Внутренние факторы изменения оргструктуры предприятия

3. *Разногласия по организационным вопросам.* Функционирующая оргструктура всегда является препятствием для реализации интересов и амбиций определенных неформальных групп в коллективе, затрудняет достижение целей некоторых отделов или подразделений и т.д. Когда возникают глубокие и устойчивые разногласия по вопросам распределения и реализации функций, полномочий и ответственности сотрудников, высшее руководство сомневается относительно оптимальной формы организационной структуры, единственным вариантом решения проблемы является ее изменение. Смена руководства часто влечет за собой решение о реорганизации. Одна группа руководителей может эффективно действовать в рамках созданной структуры, другая – может найти такую форму совершенно не соответствующей ее подходу к проблемам предприятия.

4. *Увеличение разнообразия.* Освоение новых производственных процессов, выход на новые рынки, расширение ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции требуют внесения совершенно новых аспектов в организационную деятельность, включая изменения в оргструктуре предприятия [5, с.94].

5. *Изменение технологии управления.* Научные достижения в области управления персоналом, развитие прогрессивных методов обработки информации начинают оказывать всё большее влияние на размеры и характер организационных структур. Появляются новые должности, расширяется функционал, изменяются процессы принятия решений. Некоторые отрасли в действительности изменились коренным образом благодаря успехам в области технологии управления [4, с.140].

6. *Влияние технологии производственных процессов.* Развитие технологии оказывает значительное влияние на оргструктуру и ее основные характеристики: сложность, конфигурацию, механизмы координации и контроля. Это требует со стороны управленцев глубокого анализа планируемых для внедрения технологий с целью проектирования (изменения) организационной структуры, обеспечивающей эффективное развитие предприятия [6, с.91].

7. *Рост масштаба деятельности.* Изменение масштабов деятельности в долгосрочном периоде ведет к изменению размера предприятия и его организационной структуры [7, с.98]. И если в краткосрочном периоде существуют варианты решения этой проблемы без проведения реорганизационных мероприятий, то в долгосрочном – обойтись без таковых практически не представляется возможным.

8. *Отсутствие ориентации на перспективу.* Будущее развитие предприятия требует со стороны высших руководителей всё большего внимания стратегическим задачам [8, с.505]. В то же время до сих пор многие руководители продолжают уделять основное время оперативным вопросам. Важнейшая обязанность высшего руководителя заключается в том, чтобы сделать предприятие способным разработать и реализовать стратегическую программу с той полнотой, которую позволяет юридическая и экономическая самостоятельность данного предприятия. Это практически всегда связано с

преобразованиями организационных форм, а также с введением новых или коренным изменением существующих процессов принятия решений [5, с.85].

В практике функционирования отечественных предприятий влияние эндогенных факторов изменения организационной структуры дополняется воздействием значительного количества факторов экзогенного характера. Поэтому решения относительно изменения (реорганизации) оргструктуры необходимо принимать, используя комплексный подход, учитывать вклад каждого из них в основу принятия решения.

Список литературы:

1. Улесова Н.Н. Проблемы поиска эффективных подходов построения организационной структуры управления персоналом на российских предприятиях // Интеграционные процессы в современном геоэкономическом пространстве – Симферополь: КФУ В.И. Вернадского, 2017. – 399 с.
2. Аксёнов А.А., Назаров А.И. Проблема сопротивления персонала организационным изменениям // Организационно-экономические проблемы регионального развития в современных условиях – Симферополь: КФУ имени В.И. Вернадского, 2016. – 522 с.
3. Борзова М.В., Аксёнов А.А. Проблема закрытости системы высшего уровня управления в современном мире // Евразийский союз ученых (ЕСУ). – 2015. – №4 (13). – С.48-50.
4. Шеметов П.В. Менеджмент: управление организационными системами: учеб. пособие / П. В. Шеметов, Л. Е. Никифорова, С. В. Петухова. – 7-е изд. – М. : Омега-Л, 2014. – 406 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Система менеджмента: Учебно-практическое пособие, 2-е изд. - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2010. – 352 с.
6. Попова Л.Ф. Влияние технологии на построение организационной структуры предприятия // Вестник СГСЭУ. – 2012. – №1(40). – С.91-94.
7. Аксёнов А.А. Экономика: введение в экономику и микроэкономика: Учебное пособие. – Ростов н/Д: изд-во РГСУ, 2010. – 164 с.
8. Якушенко О.С., Аксёнов А.А. Современные проблемы стратегии управления персоналом // Организационно-экономические проблемы регионального развития в современных условиях - Симферополь: КФУ имени В.И. Вернадского, 2016. – 522 с.

© А.А. Аксёнов, Н.Н. Трофимова, 2018

Анисимова В.Ю., Тюкавкин Н.М.

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева

Работа выполнена в рамках финансирования научного проекта № 18-410-630001/18 «Развитие механизмов финансового обеспечения стратегического развития промышленного комплекса Самарской области», РФФИ по результатам конкурсного отбора научных проектов (конкурс р_а) за счет средств целевой субсидии из федерального бюджета на финансовое обеспечение научных, научно-технических программ и проектов в 2018 г.

В статье проведен анализ понятия и сущности «категории финансовый потенциал региона». Представлены основные подходы различных авторов к определению данного понятия. Предложены авторские определения и раскрыты основные отличия от существующих. Рассмотрены методы оценки финансового потенциала.

Ключевые слова: регион, финансовый потенциал, региональная политика, бюджет, налоги, денежно-кредитная система, финансовая система, инфраструктура региона.

Поступательное и устойчивое социально-экономическое развитие РФ невозможно осуществить сбалансированного экономического развития субъектов РФ, включающего: формирование эффективной региональной экономической политики на основе создания современной социальной, производственной, жилищно-коммунальной транспортной и других видов инфраструктур; устойчивое развитие социальной среды, формирующих повышение уровня жизненного роста и создание благоприятных условий жизнедеятельности народонаселения; устранение диспропорций и неравномерностей социально-экономического развития регионов РФ [2]. Выполнение данных мероприятий зависит от имеющихся возможностей по созданию или привлечению ресурсов, в первую очередь, финансовых, которые, являются материальной основой финансовых отношений. Кроме этого, реализация управленческих решений и организация финансового механизма на региональном уровне не может основываться на расчете объемов финансовых ресурсов. Следовательно, основой региональной финансовой системы является финансовый потенциал. Освещение в экономической теории этого понятия позволяет определить и сопоставить финансовые возможности различных регионов, полноценно провести анализ эффективности функционирования региональных финансов, комплексно сформировать задачу финансовой обеспеченности стратегического развития региона, осуществлять системные преобразования в регионально экономике, точно разработать экономическую, финансовую, денежно-кредитную, бюджетную и налоговую политику, социальную политику и определить уровень финансовой самодостаточности региона [4].

Анализируя категорию финансового потенциала региона, автор пришел к вводу, что зачастую, исследования, проводимые разными авторами по существующей проблеме, касаются только сфер формирования и государственного регулирования финансового потенциала, не имеют системного характера, учитывают не весь объем элементов, составляющих базовую целостность понятия, и, как следствие, появляется факт того, что нет единства в определении понятия.

В последнее время категории «финансовый потенциал, так же, как и категории «финансы» уделяется достаточно много внимания. Это связано с тем, что в то время, когда завершается экономический кризис (или находится на завершающей стадии), начинает оживать хозяйственная деятельность субъектов экономики, сопровождающаяся оживлением финансовой деятельности, начинают более интенсивно использоваться финансовые инструменты, появляются новые и, как следствие, появляются новые подходы к

определению финансового потенциала. Потенциал, в научной литературе формулируется как совокупность средств и потенциальных возможностей в какой-то области, а также способность [2,6]. В экономике смысле потенциал - это целостная совокупность различного набора ресурсов, которая включает материальные, научно-технические, финансовые, инновационные, интеллектуальные и другие, с помощью которых можно достичь определенных результатов [5].

Исходя из вышесказанного, целесообразно разделить экономический потенциал на видовые элементы: производственный, природно-ресурсный, инвестиционный, трудовой, инновационный, имущественный, финансовый и другие. Каждый из элементов имеет функциональное предназначение и может подразделяться на более мелкие составные части.

Следовательно, имеющиеся ресурсы являются основным критерием деления экономического потенциала на составляющие видовые элементы, а основой финансового потенциала выступают финансовые ресурсы [6].

Прежде, чем рассматривать структуру регионального финансового потенциала, необходимо раскрыть его экономическое содержание, которое определяется следующими фундаментальными положениями, остающимися на любой стадии экономического развития региона, субъекта хозяйствования и т.д.:

1. Финансовый потенциал региона (или территории) – это возможность самостоятельно осуществлять производство совокупности ресурсов для обеспечения производства, формирования и управления социальной сферой и гарантий устойчивости его развития.

2. Финансовый потенциал – это совокупный результат, итог финансово-экономических и хозяйственных взаимоотношений региона.

3. Финансовый потенциал – комплекс имеющихся на территории региона финансовых и денежных ресурсов, которые необходимы для поддержания стабильности экономической деятельности субъектов хозяйствования.

4. Финансовый потенциал – это порог безопасности, защитный резерв, устраняющий влияние негативных факторов воздействия, в том числе риска, на устойчивое и стабильное развитие региона.

Далее, сразу необходимо отметить, что по своему содержанию, финансовый потенциал региона – это понятие широкое понятие, чем региональные финансы - он представляет собой все текущие и потенциальные финансовые возможности региона и в своем составе имеет следующие элементы:

-региональный консолидированный бюджет (бюджет области и бюджеты муниципальных образований, находящихся на территории области), межбюджетные образования (потоки), в том числе и регулирующие налоги, целевые трансферты, субсидии и прочие ассигнования, а также региональные внебюджетные фонды. В случае, если под регионом понимается более крупное образование, такое как Федеральный округ, то в состав консолидированного бюджета входя все бюджеты областей, муниципальных образований и межбюджетные потоки;

-финансовые ресурсы организаций банковской системы региона и финансовые средства, привлекаемые с других территориальных образований и Федерального центра;

-ценные бумаги (облигации, сберегательные сертификаты, акции и т.д.), выпускаемые органами региональной государственной власти или органами местного самоуправления;

-финансовый потенциал организаций, предприятий и других отдельных субъектов хозяйствования на территории региона всех форм собственности.

-денежные средства населения региона, как в наличной форме, безналичной на банковских счетах, так и в виде ценных бумаг.

Также сразу необходимо отметить, что финансовый потенциал представляет двухстороннюю возможность своей реализации: реально существующие и используемые в хозяйственной деятельности региона финансовые ресурсы и потенциально возможные к получению и использованию в определенных условиях финансы, которые иногда

отождествляют с резервами. Но резервы - это тоже существующие и используемые ресурсы в конкретной ситуации.

В научных трудах финансовому менеджменту используются и более широкие понятия финансового потенциала, например, в него включают совокупность ликвидных имущественных активов, которые потенциально могут быть источником финансовых средств, когда выступают предметом реализации, аренды, залога, и т.д. Но, по мнению авторов, это региональное имущество, которое может перейти в категорию «финансовый потенциал» в процессе своего использования [6]. А до реализации оно представляет собой региональный имущественный комплекс.

Иногда рассматривают финансовый потенциал в довольно широком экономическом смысле: по мнению ряда исследователей он включает и природные ресурсы, и основные фонды, и все богатства, которые расположены на территории региона. По мнению авторов, данном случае, также необходимо различать и региональные природные ресурсы, и региональные основные фонды предприятий и организаций и региональные богатства [4]. Если следовать логике данных исследователей, то можно прийти к абсурдному понятию, что финансовый потенциал включает весь состав регионального имущества и природного комплекса. Но это не так – имущественный комплекс имеет финансовое выражение, финансовую оценку. Любая вещь всего лишь имеет свою стоимость.

Группа исследователей, относящаяся к ресурсному подходу, считает, что финансовый потенциал - объем финансовых ресурсов, который меняется во времени [10]. Данные авторы определяют разные сектора, где формируется финансовый потенциал. Одно из направлений - это государственные финансы, которые включают финансовые ресурсы, образующие бюджетную систему. Другое направление сектора: финансовые ресурсы денежно-кредитной сферы, финансовые ресурсы субъектов хозяйствования, финансовые ресурсы региональной администрации (бюджет и внебюджетные фонды), финансовые ресурсы общественных организаций, населения, а также внешние источники финансирования [1].

Еще одно направление ресурсного подхода базируется на ограничении границ формирования финансового потенциала [3].

Существует подход, основанный на определении финансового потенциала путем получения потенциально возможного дохода (или результата). Например, Хмелева Г.А. формулирует определение финансового потенциала в качестве комплексного показателя эффективности бюджетной и финансовой политики, являющееся элементом прогнозных и плановых расчетов и включающей в себя: общую совокупность всего бюджетного потенциала, совокупные доходы населения, страховые и денежные фонды организаций, заемные и привлеченные средства [7].

Существуют наработки авторов, которые придерживаются ресурсно-целевого подхода при определении финансового потенциала региона. Они исходят из целевого предназначения и распределения ресурсов: обеспечения воспроизводственного процесса субъектов экономики региона, уровня социально-экономического развития территорий или региона в целом.

Имеется четвертый подход, который ключевым элементом финансового потенциала определяет процесс формирования региональных финансовых ресурсов.

Во всех подходах ключевым фактором в понятия «финансовый потенциал региона» являются финансовые ресурсы. Данный факт обусловлен тем, что результатом формирования и реализации финансового потенциала региона являются финансовые ресурсы, поэтому ресурсный подход является основным, определяющим, которого придерживаются и авторы работы. Но производить отождествление финансовых ресурсов и финансового потенциала не допустимо.

Формирование и реализация финансовых ресурсов региона производится с помощью определенного финансового механизма и финансовых инструментов воздействия на его потенциальные источники.

Инструментами воздействия на объекты финансового потенциала подразделяются на два типа [8]:

-финансовые – осуществляются в процессе преобразования доходов в финансовые ресурсы, взаимодействия финансовой инфраструктуры и методов финансирования, а также в ходе осуществления финансовой политики;

-нефинансовые – осуществляются в процессе преобразования потенциально возможных доходов - в доходы реализованные, полученные (регулирование с стимулирование финансовой системы).

Таким образом, получаем, что к финансовым ресурсам можно отнести только те денежные средства, которые уже фактически применяются, используются, а финансовый потенциал – это способность финансовой системы осуществлять преобразование доходов в финансовые ресурсы, используя все виды источников, в том числе, резервы, неиспользованные источники и упущенную выгоду.

Экономический рост и развитие любого региона обеспечивается экономическими потребностями развития территории при формировании и применении финансовой базы, за счет оптимального использования имеющихся и приобретаемых ресурсов. Отсюда следует, что уровень экономического развития региона определяется уровнем реализации его финансовых возможностей. Таким образом, экономическое содержание финансового потенциала региона, определяется как совокупность собственных и используемых (привлеченных) финансовых ресурсов, направленных на повышение эффективности социально-экономического регионального развития, гарантирующих финансовую стабильность в решении вопросов стратегического развития и главных задач для региона.

Это подход к определению экономической сущности регионального финансового потенциала позволяет выявить его основные виды: с точки зрения степени экономической результативности данного региона; с точки зрения длительности времени его формирования; с позиции полноты его реализации; с точки зрения показателей собственности на все виды капитала.

Далее нужно отметить функциональность финансового потенциала, в частности выполняемые функции: учет, контроль, перераспределение, обеспечение и стимулирование. Отсюда следует, что финансовый потенциал необходимо оценивать, чтобы понять результативность выполняемых им функций. В настоящее время существуют достаточно много методик оценки регионального финансового потенциала, где исходные данные формируются соответствующими статистическими базами. Кроме этого, оценка также необходима для формирования эффективных межбюджетных отношений в РФ [1]. Здесь также следует отметить, что используемые эффективные модели и методики оценки регионального финансового потенциала позволяют сформировать, и своевременный механизм мониторинга и корректировки финансово-экономической стратегии развития региона. Кроме этого, бюджетная, денежно кредитная и финансовая политики должны основываться как на оценке финансового потенциала всего государства, так и его отдельных регионов, направлять и стимулировать их развитие.

В настоящее время все расчеты, касающиеся оценки финансового потенциала основываются на системе национальных счетов (СНС), статистических данных отдельных финансовых потоков и направлений по видам экономической деятельности субъектов хозяйствования (ВЭД), иной информации о финансовых направлениях и потоках.

Первичный финансовый потенциал по счетам СНС определяется в «счете производства». Текущий, инвестиционный, бюджетный финансовые потенциалы, определяемые как вторичные рассчитываются по счетам: «размещения первичных доходов», «вторичное распределение доходов», «использования доходов», «счет капитала», «финансовый счет». В качестве недостатков данных расчетов финансового потенциала отметим ограниченность применения СНС, заключающуюся в том, что не все счета можно рассчитать для отдельных территорий, внутрирегионального уровня [9].

Вычисление финансового потенциала региона производится через применение статистических данных для отдельных финансовых потоков через следующие показатели (таблица 1).

Таблица 1. Показатели, используемые для определения финансового потенциала региона

Виды финансового потенциала	Используемые показатели
Текущий региональный финансовый потенциал	Совокупный текущий спрос предприятий и организаций (юр. лиц), отдельных домохозяйств и граждан. Совокупные затраты предприятий и организаций на производство товаров/услуг. Расходы домохозяйств.
Инвестиционный региональный финансовый потенциал	Источники финансирования и самофинансирования предприятий и организаций. Объемы денежных запасов населения региона и основные направления их реализации. Направления использования имеющихся финансовых запасов потенциальными инвесторами.
Бюджетно-налоговый потенциал региона	Объемы налоговых и неналоговых доходов, потенциально собираемых с территории региона и регулирующие налоги
Денежно-кредитный потенциал региона	Объемы кредитования предприятий и организаций. Объемы кредитования частных лиц. Объемы субсидий, дотаций, трансферов.

Используя данные показатели, можно учесть уровень воспроизводства финансового потенциала региона и сформировать систему входящих и исходящих финансовых потоков.

Следовательно, финансовый потенциал региона целесообразно определять имеющимися и потенциальными доходами, но не стоимостной оценкой, а его способностью извлекать из потенциальных доходов финансовые ресурсы. Таким образом, соответственно, в общей структуре финансового потенциала региона особенно значимым является процесс преобразования: потенциального дохода в доходы, реализованные, полученные и формирование из данных доходов конкретных видов доходов субъектов (финансовых ресурсов).

Таким образом, использование оценки финансового потенциала региона позволяет существенно повысить результативность осуществляемой региональной финансовой политики и решение задач реализации стратегии социально-экономического развития региона.

Регулирование вопросов бюджетного федерализма и оказания финансовой помощи из Федерального центра осуществляется на федеральном уровне.

В качестве выводов можно отметить, что подходы к определению категории финансового потенциала строятся на основе ресурсных взаимоотношений, целевого использования ресурсов, государственного бюджета. Оценка финансового потенциала региона служит базой при формировании стратегии социально-экономического развития регионов РФ, что является особо актуальным в имеющихся условиях развития экономики.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.2012г. – № 145-ФЗ.
2. Закон Самарской области «О бюджетном устройстве и бюджетном процессе в Самарской области» от 28.12.2015 № 235-ГД
3. Введенский В.Г. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации, М., 2000 Вестник «Самарское обозрение» апрель, 2008 год.

4. Основы промышленной политики Российской Федерации/ Российский Союз промышленников и предпринимателей// <http://www.opes.ru>.
5. «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» № 2227-р от 8 декабря 2011 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ.
6. Тюкавкин Н.М. Концепция формирования стратегии устойчивого развития/ Н.М.Тюкавкин//Основы экономики, управления и права. 2013. № 2 (8). С. 93-97.
7. Хмелева Г.А. Современные методические подходы к оценке инновационного развития регионов/Г.А.Хмелева, Н.М.Тюкавкин //Вестник Самарского муниципального института управления. 2016. № 2. С. 18-26.
8. Концепция развития промышленности и промышленной политики Самарской области на период до 2020 года. СПС «Гарант», 2016.
9. Лексин, В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. – М.: Эдиториал УРСС, 2012. – 368 с.
10. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия (В 4-х томах)/ гл. ред. А.М. Румянцев – М.: «Советская Энциклопедия», 1980.

© В.Ю. Анисимова, Н.М. Тюкавкин, 2018

Модель оценки полезности использования многосторонней платформы

Антипин Д.М.¹

ФБГОУ ВО МГТУ им. Н.Э. Баумана, г. Москва¹

1- аспирант, ассистент кафедры предпринимательства и внешнеэкономической деятельности, ФБГОУ ВО МГТУ им. Н.Э. Баумана, г. Москва; d.antipin@yahoo.com

В настоящей статье рассматривается проблема определения значения полезности обращения к использованию многосторонней платформы для агентов обслуживаемого ею двустороннего рынка. Выявлены все оказывающие влияние на значение полезности элементы. Произведен анализ их управляемости. Описана авторская полная факторная модель учета чистой приведенной полезности.

Ключевые слова: многосторонние платформы, двусторонние рынки, полезность

1. Введение

Определение значения чистой приведенной полезности членства на многосторонних платформах и их использования имеет фундаментальное значение при моделировании механизмов ценообразования. Большинство существующих на данный момент моделей являются ограниченными ввиду определения полезности по относительному принципу, а также неполноты принимаемых во внимание факторов.

2. Построение модели

2.1 Принципы роста платформы

Для любого момента развития многосторонней платформы является справедливым теоретико-игровое предположение о том, что если полезность использования платформы для потенциального пользователя будет превышать его издержки, то оптимальной стратегией будет соответствовать присоединение к платформе. К примеру, в случае с монопольной платформой единственным критерием для присоединения агента к платформе будет: $U_i^I > U_i^{\emptyset}$. Таким образом, в том случае, если двусторонний рынок создается данной платформой, потенциальный размер ее рыночной доли на стороне i , по мнению Роше и Тироля, будет равен вероятности того, что чистая полезность пользователя h ($h \in i$), окажется неотрицательной $N_i = \Pr(U_h \geq 0)$ [6]. Тогда в более общем случае, включающем в себя олигополии и конкурентные условия, в рамках указанного подхода доля платформы I будет определяться следующим образом:

$$N_i = \Pr(U_h \geq 0) = \Pr(U_h^I \geq \max_{j \neq I} U_h^j) \quad (1)$$

Отдельные пользователи могут иметь высокие выгоды (иными словами, ценность) от использования b , однако высокую стоимость членства p_{mi} , другие могут иметь низкие выгоды от использования, но при этом не неся никаких издержек, связанных с оплатой своего участия. Таким образом чистая полезность в обоих случаях может оказаться абсолютно идентичной. Параметры оценки предпочтений пользователя h распределяются в соответствии с некоторой функцией распределения плотности вероятности от двух переменных $f_h(b_h, B_h)$ – ценности проведения транзакции и членства/участия для агента, которая вместе с устанавливаемыми ценами P определяет распределение объемов спроса f_{Dh} или предложения f_{Sh} на континууме дифференцирующихся параметров G , характерных для рассматриваемого рынка.

2.2 Функция соответствия

Одна из исходных точек в теории ценообразования для многосторонних Интернет-платформ заключается в существовании временных издержек поиска, которые не позволяют представителям разных обслуживаемых платформой сторон мгновенно находить контрагентов, предлагающих оптимальные условия для осуществления дальнейших транзакций. Эти издержки связываются с так называемой «функцией соответствия». Значение указанной функции μ находится в зависимости от объемов и параметров спроса и предложения на обслуживаемой рассматриваемой платформой доле двустороннего отраслевого рынка и может быть определено следующим образом:

$$\mu_i(t) = \left[\frac{\sum_{k=1}^{n_i} A_k \int_G f_{Dk} dX \cap \sum_{l=1}^{n_j} A_l \int_G f_{Sl} dX}{\sum_{k=1}^{n_i} A_k \int_G f_{Dk} dX} \right] \cdot m_i(r_{i1}, t) \cdot r_{i2} \quad (2)$$

В квадратных скобках отражается теоретически возможная вероятность обнаружения на платформе соответствующих требованиям контрагентов, которая фактически является показателем центра ее распределения для представителей стороны i ; m_i – функция, учитывающая временные издержки на поиск, определяемая эффективностью работы механизмов поиска, уровнем оптимальности организации внутренних процессов и дизайна интерфейса; A_k , A_l – масштабные коэффициенты; r_{i1} и r_{i2} – параметры эффективности, понижающие коэффициенты, используемые в моделях монетизации платформ, основывающихся на возмездном повышении качества предоставляемых услуг пользования платформой (в иных случаях они принимаются равными единице). Следует отметить, что модель определения функции соответствия является квазидинамической: предполагается, что за время поиска τ суммарные объемы предложения и спроса остаются неизменными, а компенсация асимметрии в их соотношении с течением времени учитывается в m_i , поскольку в противном случае значение функции соответствия для некоторого пользователя h ($h \in n_i$) может быть получено заведомо ниже значения μ_i :

$$\mu_h = \left[\frac{\sum_{k=1}^{n_i} A_k \int_G f_{Dk} dX \cap \sum_{l=1}^{n_j} A_l \int_G f_{Sl} dX \setminus \left(\sum_{k=1}^{n_i} A_k \int_G f_{Dk} dX \setminus A_h \int_G f_{Dh} dX \right)}{A_h \int_G f_{Dh} dX} \right] \cdot m_i(r_{i1}, t) \cdot r_{i2} \quad (3)$$

Следует обратить внимание, что для гетерогенных многосторонних платформ может ожидать снижение значения предлагаемой μ -функции вследствие усложнения механизма поиска соответствий. Условие равенства $\mu_i(t) = \mu_j(t)$ ($i \neq j$) не является обязательным, и его выполнение определяется в качестве необходимого в зависимости от стадии работы платформы: при использовании стратегии склонения рынка и на стадии развития может быть целесообразным существование асимметрии среди функций соответствия. Управление последним может производиться как путем введения понижающих коэффициентов r_{i1} и r_{i2} , так и непосредственно посредством установки соответствующих уровней цен P . Очевидно, что с организационной точки зрения будет оптимальным равенство $\mu_i = \mu_j$ и максимизация значения данных функций.

2.3 Моделирование полезности

Ввиду значительной ограниченности, а следовательно, и относительной простоты, модели Роше-Тироля и Армстронга будут по-прежнему являться наиболее удобной основой для выстраивания многих частных моделей ценообразования. Также является важным то, что используемые допущения действительно подходят для многих отраслей. В представленной модели сохраняется несколько следующих ключевых допущений: условие постоянства ценности участия и проводимых транзакций с течением времени и отсутствие кооперативного поведения в случае олигополии на двустороннем рынке.

Цена, взимаемая с пользователей стороны i , зависит от того, какую нагрузку может понести эта сторона. Согласно принципам ценообразования на многосторонней платформе, ее руководство может устанавливать цены членства (за участие или возможность использования) платформы p_{mi} , являющиеся фиксированными и не зависящими от дальнейшей активности агента, и цены непосредственного использования (плата, взимаемая за производимые с помощью платформы транзакции) p_{ti} для пользователей каждой из i сторон платформы. Принято считать, что установление платы за транзакции снижает силу влияния перекрестных сетевых эффектов [1]. Более корректно утверждать, что подобные сборы снижают чистую ценность потенциальных транзакций для пользователя, тем самым нивелируя положительное воздействие сетевых эффектов при общей оценке чистой полезности использования платформы.

Таким образом, руководство платформы имеет следующие управляемые параметры, влияющие на решение агента двустороннего рынка о присоединении к платформе: уровни цен и отдельные компоненты μ -функции.

Чистая полезность для пользователя на стороне i составляет:

$$U_i = [\xi_i - p_{mi} + \beta_{ij}(n_j) + \beta_{ii}(n_i)] + (b_i - p_{ti}) \int_0^{t_{ci}} \vartheta_i(\mu_i) dt, \quad i \in \{1,2\} \quad (4)$$

где n_i – число действующих пользователей стороны i , ξ_i – внутренняя ценность платформы для агента стороны i , p_{ti} – цена проведения транзакции для агента стороны i , ϑ_i – частота проведения транзакций для пользователей стороны i , t_{ci} обозначает ожидаемое время периода использования платформы пользователем стороны i . Предполагается что каждый пользователь платформы обладает некоторым жизненным циклом, определяемым рядом параметров, одним из которых может быть изменение пользовательской оценки с течением времени в процессе работы [3]. Фактически последнее является также управляемым параметром – преимущественно маркетинговыми инструментами.

В литературе часто рассматриваются существующая база и качественные параметры многосторонней платформы, как определяющие критерии в контексте рассмотрения полезности платформы для своих потребителей, и сравнивается их вклад в ее итоговое значение. В сущности, и то, и другое, находит свое отражение в формуле (4): качество – в значениях внутренней ценности ξ и функции соответствия μ , а существующая база – в силе влияния сетевых эффектов β_{ij} (перекрестных) и β_{ii} (односторонних). Последний компонент уравнения с точки зрения теории перспектив [5] может потребовать замены на приведенную к текущему моменту времени оценку ценности транзакций. В классических моделях Роше-Тироля, Каллода-Джуллиена и Армстронга значение этого компонента определяется как произведение кардинальных чисел множеств представителей сторон существующей пользовательской базы, чистой ценности транзакций и вероятности их проведения [2, 7].

Нужно отметить, что функция полезности для пользователя не требует обязательного выполнения условий монотонности [3, 4]: β_{ii} и β_{ij} могут изменяться с разной пропорциональностью и потенциально могут менять знак, – тем самым повышается необходимость рассмотрения ценовой политики руководства платформы в динамике. Сила влияния сетевых эффектов β_{ii} и β_{ij} также могут находиться в зависимости от текущих рыночных условий: естественно, что для монопольного случая и для конкурентных условий

значение β_{ij} даже при идентичных n_j будет отличаться. Кроме того, является очевидным, что для гетерогенных платформ механизм формирования сетевых эффектов будет более сложным: с одной стороны, в их структуре будут иметь высокое значение локальные сетевые эффекты, действующие для определенных условных «подгрупп» потребителей, с другой стороны, это не исключает дополнительной косвенной генерации экстерналий для других подгрупп, сила влияния которых при большом числе подобных подгрупп может также становиться существенной.

Список литературы:

1. Armstrong M. Competition in two-sided markets //The RAND Journal of Economics. – 2006. – Т. 37. – №. 3. – С. 668-691.
2. Armstrong M., Wright J. Two-sided markets, competitive bottlenecks and exclusive contracts //Economic Theory. – 2007. – Т. 32. – №. 2. – С. 353-380.
3. Cabral L. Dynamic price competition with network effects //The Review of Economic Studies. – 2011. – Т. 78. – №. 1. – С. 83-111.
4. Caillaud B., Jullien B. Chicken & egg: Competition among intermediation service providers //RAND journal of Economics. – 2003. – С. 309-328.
5. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk //Econometrica: Journal of the econometric society. – 1979. – С. 263-291.
6. Rochet J. C., Tirole J. Platform competition in two-sided markets //Journal of the european economic association. – 2003. – Т. 1. – №. 4. – С. 990-1029.
7. Rochet J. C., Tirole J. Two-sided markets: a progress report //The RAND journal of economics. – 2006. – Т. 37. – №. 3. – С. 645-667.

© Д.М.Антипин, 2018

Ахметдинова Д.И.

Казанский федеральный университет

Оценка долговых обязательств - представляют собой процесс имущественных прав, возникающих из договорных отношений между юридическими и физическими лицами в случаях, когда объект права может быть документально подтвержден.

Ключевые слова: оценка, долговые обязательства, заемные средства, долговые ценные бумаги

Рынок долговых обязательств в настоящее время становится достаточно важным сегментом финансовой системы России. Долговые ценные бумаги — это обязательства, размещенные эмитентами на фондовом рынке для заимствования денежных средств.

Долговые ценные бумаги составляют (наряду с кредитами) основу заемного капитала. Концептуально обоснование оценки долговых ценных бумаг дают различные теории. В отечественной практике к долговым ценным бумагам относят облигации, депозитные и сберегательные сертификаты и векселя.

Выбор способа оценки показателей отчетности является одним из способов обеспечения достоверности и результативности анализа данных об долговых обязательствах организации. Как уже было сказано во многих работах к долговым обязательствам мы относим коммерческие кредиты, банковские кредиты и займы, в том числе облигационные, выпущенные векселя. Поэтому рассмотрение методов и способов анализа и оценки информации об имеющейся задолженности у организации является важным моментов в нашей работе. Факт, дающий возможность отразить обязательства в финансовой отчетности, который стоит рассмотреть - это оценка объектов. Отметим некоторые общепринятые определения оценки. По мнению О.В. Плотниковой: «Оценка - это процесс определения расчетной величины, или ценности, недвижимого имущества или других активов для конкретной цели, к примеру, продаж, покупки, сдачи в аренду, аудитора, рейтинга, налогообложения и др.».

Сточки зрения Е.М. Лебедевой: «Оценка есть способ перевода учетных объектов из натуральных измерителей в денежный. Она выполняется в целях тех или иных хозяйствующих субъектов и представляет собой воплощение принципа квантификации».

При оценке обязательства основным фактом является справедливая стоимость. Так с точки зрения О.В. Плотниковой справедливая стоимость: «Это совокупность оценок рыночных отношений, возникающих в процессе купли-продажи с целью их отражения в бухгалтерском учете и отчетности».

Таким образом, понятие справедливой стоимости договорных обязательств можно сформулировать, как: «Сумма, на которую можно совершить трансферт в будущем, обеспечивающий спецификацию прав собственности на ресурс при продаже актива или уплате по обязательству в условиях операции, осуществляемой на организованном рынке между участниками рынка на дату оценки».

Основным критерием оценки бухгалтерских процедур заключаются в правильности перевода учетных объектов из натурального в денежный измеритель, другими словами понимается как отражение натурального объекта в денежном выражении в бухгалтерском учете. В чем и заключается основная проблема учета обязательств. Отметим, что из выше сказанных определений единого мнения и широко используемой методики оценки долговых обязательств до сих пор нет.

Влияние инфляции на величину долговых обязательств заключается в приведении всех статей к покупательной способности денег в текущий момент времени. Поскольку денежные

статьи уже выражены в покупательной способности в этот момент, то они не требуют никакой корректировки. Денежные статьи представляют собой требования или обязательства на определенную сумму, а не на определенную покупательную способность, поэтому они вызывают рост или падение покупательной способности предприятия. Долговые обязательства в активах во время инфляции способствуют росту покупательной способности из-за обесценивания денег, а долговые обязательства в пассивах - снижению покупательной способности.

Таким образом, применение затратного подхода к оценке долговых обязательств сводится к определению их балансовой величины, включая классификацию обязательств, корректировку на обязательства по которым истек срок исковой давности и т.п.

Сравнительный подход к оценке долговых обязательств еще один из методов помогающий оценить их стоимость, но при его использовании возникают трудности в подборе информации.

Поиск информации на рынке не всегда имеется в открытом доступе, что затрудняет по подбору долгов-аналогов и, соответственно, последующей корректировке обуславливают выбор методов доходного подхода как основных, результаты применения которых могут быть подтверждены результатами, полученными по сравнительному подходу к оценке.

В общем случае методы в рамках доходного подхода к оценке долговых обязательств могут быть разделены на две группы - методы первой группы основаны на дисконтировании денежных потоков платежей по долговому обязательству, а методы второй - на вероятностном учете рисков непогашения обязательства [2].

Следует также отметить, что комплексная методика индивидуальна в оценке долговых обязательств, то есть объект оценки как самостоятельный актива для бизнеса, который готовится для продажи, цессии и т. д. отдельно от всех остальных позиций и видов долговых обязательств.

Оценка стоимости долговых обязательств ведется по их видам, эмитентам, срокам погашения, с выделением долговых обязательств на территории России и за ее пределами. Фактические затраты на приобретение долговых обязательств (первоначальная или балансовая стоимость) состоят из покупной цены и расходов по приобретению ценных бумаг. Покупная стоимость долговых ценных бумаг, как и акций, может отличаться от номинальной, или нарицательной, стоимости на сумму премии, выплаченной продавцу, или скидки, предоставленной покупателю. Факт перехода собственности на долговые ценные бумаги удостоверяется выпиской со счетов при бездокументарной форме их выпуска или иным свидетельством перехода прав.

При продаже долговых обязательств с нарастающими процентами в дни, не совпадающие с днями выплаты процентов, покупатель и продавец разделяют соответствующие суммы. В этом случае покупатель уплачивает продавцу помимо рыночной стоимости облигации проценты, причитающиеся за период, прошедший с момента последней их выплаты. При этом сумму процентов учитывают в составе расходов будущих периодов.

При приобретении долговых ценных бумаг иностранных эмитентов затраты по их приобретению пересчитывают в рубли по валютному курсу Банка России на день совершения операции. Учет таких ценных бумаг ведут в двух валютах: в рублях и в валюте, в которой выражена номинальная цена долгового обязательства.

Список литературы:

1. Акатьева М.Д., Бирюков В.А., Бухгалтерский учет и анализ: Учебник / - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015.
2. Аскеров П.Ф., Цветков И.А., Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: Учеб. пос. / Под общ. ред. П.Ф. Аскерова - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015.

3. Бердникова Т.Б. Оценка ценных бумаг: Учебное пособие. - М.: Инфра-М, 2016. - 144 стр.
4. Галанов В.А. и Басов А.И. Рынок ценных бумаг: Учебник/ Под ред. В.А. Галанова и А.И. Басова. - М.: Финансы и статистика. 2012 г. с. 318.
5. Килячков А.А. Практикум по российскому рынку ценных бумаг: Учебное пособие. - М.: БЕК, 2015 г.
6. Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок. Миркин Я.М. - Москва. Перспектива, 2015 г.
7. Плотникова О. В. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук «Концепция конструктивного обязательства в методологии и организации учета инструментов хеджирования» Воронежский государственный Университет, Воронеж 2016.
8. Тертышский С.Т. Рынок ценных бумаг и методы его анализа. Изд-во: Питер. 2014 г. с. 220.

© Д.И. Ахметдинова, 2018

Экономическая сущность инновационного развития предприятий и комплексов в рыночной экономике

Благодарный Г. Г., Сайфетдинов А. Р.

Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина

Установлено, что инновационное развитие предприятий и комплексов предполагает скорейшее обновление устаревших технологий, техники, оборудования на базе освоения передовых отраслевых инноваций. Отмечено, что экономически развитые страны Запада, обладающие значительным научно-техническим, инновационным и инвестиционным потенциалом, в своем социально-экономическом развитии ориентируются на опережающее развитие именно в части обновления технико-технологической базы экономики, что позволяет им быть монополистами на существующих рынках инновационных технологий, товаров и услуг или даже самостоятельно создавать и развивать такие рынки.

Ключевые слова: экономика, инновации, инновационное развитие, конкуренция.

В экономически развитых странах Запада рост объемов производства и реализации продукции обеспечивается преимущественно за счет освоения инновационных технологий в производстве, управлении, маркетинге и других сферах, имеющих преимущества перед устаревшими аналогичными технологиями по удельным затратам основных производственных ресурсов, эффективности и скорости принятия управленческих решений, возможности охвата большей целевой аудитории при реализации рекламных кампаний с ограниченным финансовым бюджетом и др. Все это позволяет производителям предлагать на рынки конкурентоспособную новую или усовершенствованную продукцию, на которую предъявляется платежеспособный спрос потребителей.

В последние годы в научной экономической литературе активно разрабатываются теоретико-методические аспекты организации и управления инновационными процессами в различных сферах экономики. В этой предметной области важной задачей, решение которой должно быть получено в кратчайшие сроки, является поиск и обоснование приоритетных направлений инновационного развития экономики с учетом сложившегося уровня ее технико-технологического развития и заданных ресурсных и финансовых ограничений [2, 3, 4].

Инновационное развитие предприятий и отраслей предполагает скорейшее обновление устаревших технологий, техники, оборудования на базе освоения передовых отраслевых инноваций, в том числе принципиальное обновление экономики (преимущественно промышленности) на основе внедрения нано-, био-, инфо- и когнитивных технологий и перехода товаропроизводителей к шестому технологическому укладу [1].

Отметим, что экономически развитые страны Запада, обладающие значительным научно-техническим, инновационным и инвестиционным потенциалом, в своем социально-экономическом развитии ориентируются на опережающее развитие именно в части обновления технико-технологической базы экономики, что позволяет им быть монополистами на существующих рынках инновационных технологий, товаров и услуг или даже самостоятельно создавать и развивать такие рынки.

Теория инноваций и инновационного развития предприятий и отраслей является предметом пристального внимания и изучения многих ученых различных областей знаний уже последние полвека. В течение этого времени учеными и специалистами разработаны различные концепции, в совокупности формирующие теорию инновационного развития и инновационных процессов – инноватику. Под инноватикой принято понимать область науки, изучающую принципы и закономерности развития инновационных процессов в различных

сферах деятельности хозяйствующих субъектов. Инноватика объединяет различные специфические направления деятельности, среди которых можно выделить следующие:

- 1) изучение рынков новых продуктов и технологий и факторов, в наибольшей степени влияющих на их формирование, состояние и развитие;
- 2) изучение вновь формирующихся потребительских предпочтений, адаптация продуктов и технологий к выявленным изменениям;
- 3) прогнозирование развития продуктов и технологий во времени;
- 4) разработка и освоение в производстве собственных инноваций, а также поиск, отбор, экономическое обоснование и внедрение в производство наиболее перспективных уже существующих инновационных решений в отрасли;
- 5) обоснование наиболее приемлемой формы организации инновационной деятельности предприятий и комплексов (например, малые инновационные компании, внутренние венчуры, венчурные фонды и др.);
- 6) разработка эффективных инновационных макро- и микростратегий развития предприятий и комплексов;
- 7) изучение принципов и условий распространения инноваций в экономике (диффузия) и др.

Центральной категорией теории инноватики является инновация. Под инновацией принято понимать первую практическую реализацию нового технологического, организационного, экономического, производственного или любого другого решения, способного повысить конечные производственно-экономические результаты деятельности предприятий и комплексов. Таким образом, важнейшими признаками инновации являются научно-техническая (отраслевая или рыночная) новизна, ее промышленная применимость и наличие экономического (либо экологического, социального или др.) эффекта при ее практической реализации.

Все сказанное выше доказывает, что развитие предприятий, их комплексов и целых отраслей экономики неразрывно связано с внедрением передовых достижений научно-технического прогресса, производственных, управленческих и других инноваций. Реализация инновационной стратегии и программ развития отраслей экономики обеспечивает не только рост валового внутреннего продукта страны (в том числе в расчете на душу населения), но и приводит к сокращению безработицы за счет создания новых высокотехнологичных рабочих мест, формированию современной производственной и инновационной инфраструктуры промышленных и перерабатывающих отраслей, что в совокупности обеспечивает долгосрочный устойчивый экономический рост [1].

Сегодня страны, желая сохранить и повысить собственную конкурентоспособность на глобальных рынках технологий, продукции и услуг, инвестируют значительные денежные средства в науку, инновации, развитие человеческого капитала и стремятся к преодолению следующего технологического рубежа. Поэтому в экономически развитых странах Запада в структуре валового внутреннего продукта большой удельный вес занимают высокотехнологичные отрасли, производящие продукцию с высокой добавленной стоимостью с последующей ее продажей на глобальных рынках.

Россия, к сожалению, по своим конкурентным преимуществам в производстве большинства видов продукции и услуг уступает экономически развитым странам Запада. Так, на мировом рынке на нашу страну оказывает заметное давление со стороны импортной продукции высокотехнологичных отраслей, а также давление со стороны сравнительно более дешевой, но также высокотехнологичной китайской продукции.

Отметим, что усиление глобальной конкуренции на рынках товаров и услуг создает новые технологические приоритеты, заключающиеся в совершенствовании технологий производства, систем управления и развитии инновационной инфраструктуры. К таким приоритетам можно отнести активное внедрение средств автоматизации и роботизации в производство продукции, широкое освоение аддитивных технологий (преимущественно на основе 3D-технологий) при проектировании и создании отдельных компонентов изделий, прототипов и их тестирования,

разработку и использование новых материалов (в том числе, наноматериалов) с заданными потребительскими свойствами, необходимыми для конечной продукции; развитие инфокоммуникационных технологий, позволяющих обрабатывать большие массивы данных в реальном времени, поступающие от производственного оборудования и систем поддержки управления предприятием; использование облачных технологий для хранения, обмена и обработки данных и др. [1].

Проведенные исследования позволили сделать следующие основные выводы.

1. Большинство экономически развитых стран мира связывают перспективы дальнейшего роста своих экономик с переходом на инновационный путь развития, предполагающий разработку и внедрение инновационных технологий, имеющих преимущества перед устаревшими аналогичными технологиями по удельным затратам основных производственных ресурсов, эффективности и скорости принятия управленческих решений, возможности охвата большей целевой аудитории при реализации рекламных кампаний с ограниченным бюджетом и др.

2. Под инновацией следует понимать первую практическую реализацию нового технологического, организационного, экономического, производственного или любого другого решения, способного повысить конечные производственно-экономические результаты деятельности предприятий и комплексов. При этом особенно важную роль в развитии любой экономики играют базисные инновации, возникшие на базе крупных революционных изобретений и открытий и позволяющие перевести экономику на принципиально новый технико-технологический уровень.

3. Россия, к сожалению, по своим конкурентным преимуществам в производстве большинства видов высокотехнологической продукции и услуг уступает экономически развитым странам Запада. Так, на мировом рынке на нашу страну оказывает заметное давление со стороны импортной продукции высокотехнологичных отраслей, а также давление со стороны сравнительно более дешевой, но уже также высокотехнологичной китайской продукции. Для отечественной экономики необходимы скорейшее совершенствование и ускоренная реализация стратегии и программ инновационного развития важнейших отраслей.

Список литературы:

1. Демочкин, С. В. Инновации как фактор обеспечения конкурентного преимущества в условиях международной интеграции и координации / С. В. Демочкин, Е. А. Горчакова // Инновации в менеджменте. – 2016. – № 4(10). – с. 26–33.
2. Российская экономическая модель – 8 : будущее в условиях кризиса глобализации : коллективная монография / Агарков Е. Ю., Арутюнов Э. К., Арутюнян Ю. И. [и др.]. – Краснодар, : Краснодарский ЦНТИ – филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2018. – 409 с.
3. Сайфетдинова, Н. Р. Методические и практические аспекты оценки эффективности аграрного производства / Н. Р. Сайфетдинова, К. Э. Тюпаков, А. Р. Сайфетдинов // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Проблемы достижения экономической эффективности и социальной сбалансированности: Императивы, правовые и хозяйственные механизмы», Краснодар – с. 170–176.
4. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] : Распоряжение Правительства Российской Федерации от 8.12.2011 г. № 2227-р. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/4qRZEpm161xctpb156a3ibUMjILtn9oA.pdf>.

© Г. Г. Благодарный, А. Р. Сайфетдинов, 2018

Тенденции развития слияния и поглощения международных компаний

Волкова В. В.

Кубанский государственный университет

Статья посвящена рассмотрению практики слияния и поглощения компаний зарубежных стран.

Ключевые слова: слияние, поглощение, мировой опыт.

Зарубежная практика при интеграции в основном преследует стратегические и корпоративные цели, поскольку там развита конкуренция, высоко концентрированы отрасли и развит фондовый рынок корпоративного контроля.

Анализируя мировой опыт проведения антимонопольной политики, до недавнего времени она имела относительно небольшое значение вне пределов Соединенных Штатов. В то же время правительства некоторых европейских стран все еще занимают мягкую позицию по отношению к своим внутренним производителям с целью вытеснения с рынка зарубежных конкурентов и дают возможность внутренним фирмам действовать подобно монополиям. Из этого следует, что зарубежные фирмы зачастую практикуют меры, которые носили бы незаконный характер в условиях антитрестовских законов. Что касается оценки эффективности, то в зарубежной практике в основном используются следующие методы: простейший метод определения экономических выгод; метод сравнительного анализа; метод дисконтирования потоков денежных средств, оценка стоимости активов[1]. Данные методы применимы в мировой практике, поскольку там присутствуют развитый фондовый рынок и относительная предсказуемость будущих доходов при прочих равных условиях. Антимонопольное законодательство ведущих западных стран сформировалось примерно к середине 80-х гг. XX века. Как отмечают ученые, Соединенные штаты были первой страной, которая начала проводить активную антитрестовскую политику. Тем не менее, даже в стране, где антитрестовское регулирование ведет отсчет с конца XIX в., ряд его ключевых положений был принят только к концу XX столетия.

В отличие от США, в европейских странах, которые рассматривали процессы концентрации как необходимое условие повышения конкурентоспособности своих производителей на мировом рынке, эффективность использовалась как доказательство, игнорирующее условия обеспечения внутренней конкуренции на основе ряда критериев.

Европейское антимонопольное законодательство содержит более широкие возможности защиты на основе эффективности, чем судебные прецеденты США. Слияния разрешены, если они ведут к улучшению условий конкуренции, маркетинговому потенциалу, перевешивающему издержки доминирования на рынке. Политика повышения уровня концентрации национальной промышленности западноевропейских стран сохраняется до настоящего времени. Руководство Европейского Сообщества считает, что создание монополий на европейском рынке не ведет к исчезновению конкуренции, а только меняет ее форму, побуждая к прогрессу путем совершенствования методов производства, растущей дифференциации качества и ассортимента товаров и услуг. Также важно иметь в виду такой фактор, как размер предприятия и его позиции в новых условиях конкурентной борьбы.

В Японии отношения «бизнес - государство» направлены, прежде всего, на повышение конкурентоспособности национальной экономики. В ходе решения данной задачи сложилось либеральное отношение государства к слияниям компаний и картелям и фактическое игнорирование антимонопольной политики. По словам Д. Муссати, в Японии сложилась и продолжает существовать ситуация, когда в экономике хозяйничают монополии и

олигополии. История показала, что данная особенность развития народного хозяйства Японии явилась одним из мощных факторов, способствовавших ее экономическим успехам.

Во всех развитых странах законодательством предусмотрен контроль слияний. Горизонтальная интеграция присуща зарубежной экономической системе и сегодня. Однако, кроме традиционных слияний и поглощений, в США и Европе активно используются такие методы интеграции, как выкупы долговым финансированием. При этом достаточно часто в основу планирования диверсификации закладываются стратегические и корпоративные цели, поскольку наблюдаются усиление конкуренции и разделение организации труда между собственниками и менеджерами. Также отличительными особенностями горизонтальной интеграции в зарубежных странах является и то, что слияния образуются в рамках высокой концентрации отраслей. В связи с этим происходит снижение конкурентной активности. Однако многие

страны поддерживают своих производителей, даже если это может привести к снижению качества продукции и эффективности производства[2].

Таким образом, нами была рассмотрена практика слияния и поглощения зарубежных стран. Мировой опыт можно использовать и в отечественной практике слияний и поглощений. Поэтому следующим этапом будет изучение специфики формирования процессов слияний и поглощений в Российской Федерации.

Список литературы:

1. Касьянов Ю. Антимонопольное законодательство за рубежом: позитивный опыт/ Ю. Касьянов //Мировая экономика и международные отношения. – 2004. - №8. - С.15-25;
2. Зайнуллина М. Р. Перспективы развития процессов слияний и поглощений. Слияния и поглощения / Зайнуллина М. Р. – Казань, 2013. – 112с.

© В. В. Волкова, 2018

УДК 338.1.

Оценка экономического роста регионов России с учетом географического фактора

Дабиев Д.Ф., Чульдум А.Ф.

Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов сибирского отделения
Российской академии наук

Предпринята попытка оценки влияния географических факторов на экономический рост регионов России. Оценка показывает значительную недооценку развития приграничных регионов, при создании необходимых институциональных условий приграничные регионы могут в разы увеличить свой экономический потенциал. Для дальнейшего поступательного развития приграничных регионов Сибири предложены меры, направленные на кардинальные изменения в области инфраструктурного обеспечения развития и создания условий для технологического развития приграничных регионов Сибири.

Ключевые слова. География, природные ресурсы, приграничные, регионы, панельные данные, факторы, ВВП, внутриконтинентальные.

В настоящее время за рубежом относительно четко сформировалась система взглядов о влиянии географии на экономическое развитие стран. Одной из первых статей, касающейся влияния географии, наряду с экономическими и политическими институтами, на экономическое развитие стран стала фундаментальная работа Гэллага Дж., Сакса Дж. и Меллинджера А. «География и экономическое развитие» [1], в которой авторы приводят доказательства влияния физической географии на экономическое развитие стран, и приходят к выводу, что в эконометрических и теоретических исследованиях по межстрановым сравнениям экономического роста необходимо ввести географические факторы и параметры. В своем исследовании авторы приходят к следующим выводам относительно влияния географии на экономическое развитие стран: наиболее благоприятными для экономического развития являются прибрежные территории с умеренным климатом; решающее значение имеет степень урбанизированности в пределах 100 км. от побережья; распространенность инфекционных болезней, главным образом малярии, неблагоприятно сказывается на экономическом развитии тропических стран.

Далее это направление было развито исследованиями Маккелара Л., Воргеттора А., Уорз Дж. [2], Фелайп И., Кумар У. [3] Коллиер П., О Коннел С. [4] и другими учеными.

Отметим, что в этом вопросе существуют два принципиально различающихся подхода: традиционный экономико-географический подход и использование моделей новой экономической географии (НЭГ). Особенностью традиционного экономико-географического подхода является сравнение разных по статусу территорий: одновременно сравниваются регионы, страны и континенты.[5].

Несмотря на достаточную известность работ Пола Кругмана [6] и его последователей за рубежом, использование моделей новой экономической географии в России не так распространено. Пионером в этой области является работа Коломак Е.А., которая протестировала выводы НЭГ применительно к дивергенции российских регионов [7]. Автор на основе регрессионного метода панельных данных доказывает значимость и влияние экономико-географических факторов на экономическое развитие регионов России. Несмотря на новаторский подход НЭГ, мы можем отметить, что такие экономико-географические факторы как внутриконтинентальность регионов России, проблемы транспортной инфраструктуры и удаленности от внешних рынков и другие факторы не были рассмотрены автором. С другой стороны, можно отметить, что методика НЭГ не предполагает достаточно полное изучение экономико-географических факторов (природно-ресурсный потенциал, рельеф, доступность к транспортным артериям, климат и т.д.), а концентрирует свое

внимание на микроэкономических факторах, которые не зависят от пространственных характеристик [8]. По сути это гипотетические «точки» вне времени и пространства.

Безусловно, несмотря на большое разнообразие работ по экономической географии и региональной, а также пространственной экономике, количество эконометрических исследований, посвященных влиянию экономико-географических факторов на развитие регионов России является недостаточным. Настоящая работа является продолжением исследований, касающийся пространственных аспектов развития экономики России.

В последние годы за рубежом наиболее распространенным методом анализа влияния различных факторов на экономическое и социальное развитие является метод панельных данных (Panel Data Models). [9, 7]. Метод панельных данных в последние годы является одним из распространенных методов изучения в экономике, социологии и других гуманитарных науках, которая позволяет одновременно проводить анализ пространственных выборок и временных рядов.

Нами была выполнена оценка регионов России в период 1996 по 2013 годы *методом линейной регрессии панельных данных* по показателю ВВП на душу населения. При этом данные ВВП на душу населения регионов России с 1996 по 2012 гг. были приведены к сопоставимым ценам 2013 г. Расчеты выполнены в программе Стата. При расчетах из-за недостатка статистических данных была исключена Чеченская Республика. Для расчетов были использованы данные Росстата [10-13]. При этом регионы были сгруппированы на следующие группы:

- Метод классификации стран по признаку богатства природных ресурсов предложили Коллиер П. и О'Коннол С [4]. К богатым природными ресурсами странам они относят страны: у которых рентные доходы в валовом национальном доходе превышают 5%; скользящая средняя в будущем от рентных доходов в валовом национальном доходе превышают 10%; доля сырьевых товаров в экспорте за последние 5 лет превышают 20%. Однако, учитывая, что в настоящее время статистические данные Росстата не позволяют выделить отдельно регионы с богатыми природными ресурсами по вышеуказанному методу, нами предложено *условно* отнести регионы, у которых общий объем регионального продукта в отраслях, использующих природные ресурсы в структуре валового регионального продукта превышает 5% за последние 5 лет, к *регионам с богатыми природными ресурсами*. Используя данные Росстата [10-13] нами были получены данные о 29 регионах России, которые мы можем отнести к *регионам с богатыми природными ресурсами*.

- *Условно прибрежные регионы* - регионы, которые отстоят от морских путей и портов от 0 до 500 км. При составлении списка условно прибрежных регионов нами были использованы данные по распределению территорий по зонам удаленности от океанов, морей и морских портов с круглогодичной навигацией, разработанные Безруковым Л.А [5].

- *Условно континентальные регионы* – регионы, которые отстоят от морских путей и портов от 500 и более 5000 км [5].

- *Приграничные регионы* – регионы, имеющие сухопутные границы с граничащими с Россией зарубежными странами.

Чтобы оценить разницу роста по вышеуказанным категориям регионов, мы используем метод регрессионного анализа панельных данных роста экономики (ВРП) на душу населения.

$$\text{РостВРП}_{\text{дн}} = \beta_0 + \beta_1 \text{ПРИГР} + \beta_2 \text{УСЛПРИБР} * R_i + \beta_3 \text{БОГПРИР} * R_i + \text{TimeFE} + \varepsilon_{it}$$

- Где *УСЛПРИБР* является фиктивной переменной (dummy variable), который равен 1 если регион относится к условно прибрежным регионам, и 0 если – нет; *ПРИГР* равен 1, если регион является приграничным, 0 – нет; *БОГПРИР* равен 1, если регион располагает богатыми природными ресурсами, 0 – нет; *РостВРП_{дн}* - Рост валового регионального продукта на душу населения.

- Для контроля возмущений, влияющих на данные по регионам по годам, включен

показатель годового фиксированного эффекта.

Результаты оценки роста регионов России по методу линейной регрессии в зависимости от групп показывает, что для российских регионов главным фактором роста является наличие природных ресурсов, а не территориальное расположение. Эластичность валового внутреннего продукта на душу населения по неприграничным регионам с богатыми природными ресурсами равна 0,55, то есть другими словами, рост ВРП на душу населения регионов с богатыми природными ресурсами на 1% приведет к увеличению ВРП на душу населения страны на 0,55% (Таблица 1). Отрицательный коэффициент эластичности для приграничных регионов показывает, что рост экономики на 1% приграничных регионов приводит к замедлению роста экономики страны на 0,29%. При этом близость к морским путям не оказывает какого-либо влияния на рост экономики.

Таблица 1. Оценка экономического роста регионов России в зависимости от трех групп (приграничные регионы, условно прибрежные регионы, регионы с богатыми ресурсами) методом панельных данных в ценах 2013 г. (1996-2013 гг.)

Зависимая переменная: Рост реального ВРП региона на душу населения	
Приграничные регионы	- 0,21*** (0,09)
Условно прибрежные регионы	0,11*** (0,10)
Регионы с богатыми ресурсами	0,55*** (0,14)
Константа	11,8*** (0,10)
Количество наблюдений	1501
R-sq	0,22
* - 1% уровень значимости. ** - 5% уровень значимости. *** - 10% уровень значимости.	

Для детализации данных нами также была выполнена оценка регионов по показателю ВВП на душу населения. При этом регионы были сгруппированы на четыре группы: 1) приграничные регионы с бедными природными ресурсами; 2) неприграничные регионы с бедными природными ресурсами; 3) приграничные регионы с богатыми природными ресурсами; 4) неприграничные регионы с богатыми природными ресурсами. Чтобы оценить разницу роста по четырем вышеуказанным категориям регионов, мы используем метод регрессионного анализа панельных данных роста экономики (ВРП) на душу населения.

$$\text{РостВРП}_{\text{дн}} = \beta_0 + \beta_1 \text{ПРИГР} + \beta_2 \text{ПРИГР}_{\text{БПрРес}} * R_i + \beta_3 \text{НЕПРИГР}_{\text{БПрРес}} * R_i + \text{TimeFE} + \varepsilon_{it}$$

Где *БПрРес* – *богатые природными ресурсами регионы*, фиктивная переменная (dummy variable), которая равна 1 если регион располагает богатыми природными ресурсами, и 0 если – нет; *ПРИГР* равен 1, если регион является приграничным, 0 – нет; *НЕПРИГР* равен 1, если регион является неприграничным, 0 – нет; *РостВРП_{дн}* – Рост валового регионального продукта на душу населения.

Таблица 2. Оценка экономического роста регионов России в зависимости от трех групп (приграничные регионы, приграничные регионы с богатыми природными ресурсами, неприграничные регионы с богатыми природными ресурсами) методом панельных данных в ценах 2013 г. (1996-2013 гг.)

Зависимая переменная: Рост реального ВРП региона на душу населения	
Приграничные регионы	-0,21** (0,12)
Приграничные регионы с богатыми природными ресурсами	0,43** (0,14)
Неприграничные регионы с богатыми природными ресурсами	0,63** (0,14)

Константа	11,8** (0,08)
Количество наблюдений	1501
R-sq	0,21
* - 1% уровень значимости. ** - 5% уровень значимости. *** - 10% уровень значимости.	

Регионы с богатыми природными ресурсами, как приграничные, так и неприграничные показывают наибольшее влияние на рост экономики за период 1996-2013 гг. (Таблица 2). При этом, неприграничные регионы с богатыми природными ресурсами показывают наибольший коэффициент эластичности роста. Эластичность валового внутреннего продукта на душу населения по неприграничным регионам с богатыми природными ресурсами равна 0,63, то есть другими словами, рост ВРП на душу населения неприграничных регионов с богатыми природными ресурсами на 1% приведет к увеличению ВРП на душу населения страны на 0,63%.

В противоположность к этому, регионы, не обладающие богатыми природными ресурсами отстают в развитии, и характеризуются отрицательным коэффициентом эластичности. Таким образом, можно сделать вывод, что Россия слабо использует экономико-географические возможности экономики приграничных регионов. При росте ВРП на душу населения приграничных регионов России на 1%, темп отставания ВРП на душу населения России составляет 0,21%.

Оценка по федеральным округам.

Нами была выполнена оценка роста ВРП на душу населения в зависимости от роста ВРП на душу населения федеральных округов России. При этом использовано следующее уравнение:

$$\text{РостВРП}_{\text{дн}} = \beta_0 + \beta_1 \text{ЦФО} + \beta_2 \text{СЗФО} * R_i + \beta_3 \text{ЮФО} + \beta_4 \text{СКФО} + \beta_5 \text{ПФО} + \beta_6 \text{УФО} + \beta_7 \text{СФО} + \beta_8 \text{ДФО} + \text{TimeFE} + \varepsilon_{it}$$

Где *ЦФО* – рост ВРП на душу населения регионов Центрального федерального округа, *СЗФО* - рост ВРП на душу населения регионов Северо-Западного федерального округа, *ЮФО* - рост ВРП на душу населения регионов Южного федерального округа, *СКФО* - рост ВРП на душу населения регионов Северо-Кавказского федерального округа, *ПФО* - рост ВРП на душу населения регионов Приволжского федерального округа, *УФО* - рост ВРП на душу населения регионов Уральского федерального округа, *СФО* - ВРП на душу населения регионов Сибирского федерального округа, *ДФО* - рост ВРП на душу населения регионов Дальневосточного федерального округа.

Оценка экономического роста показывает, что наибольшее влияние на рост ВРП на душу населения оказывают федеральные округа (Столбец 1 Таблицы 3), богатые природными ресурсами – Дальневосточный (0,67) и Уральский (0,59). Неожиданным является достаточно высокий коэффициент эластичности Северо-Западного округа (0,39), который выше аналогичного показателя Центрального федерального округа (0,10). Видимо это связано с приморским положением и развитой транспортно-логистической инфраструктурой Северо-Западного округа, через который проходит основной транзит сырьевых и промышленных товаров страны. В противоположность к этому, Южный (-0,19) и Северо-Кавказские (-0,61) макрорегионы характеризуются отрицательными коэффициентами эластичности, что говорит о слабой эффективности развития этих регионов. Примерно в таком же, но в более лучшем положении находятся Приволжский (0,09) и Сибирский (0,07) федеральные округа. Эффективность использования экономики этих макрорегионов также является недостаточным, их развитие практически не влияет на рост экономики страны.

Далее мы дополним уравнение двумя фиктивными переменными ПРСФО и ПРСКФО.

$$+ \beta_7 \text{СФО} + \beta_8 \text{ДФО} + \beta_9 \text{ПРСФО} + \beta_{10} \text{ПРСКФО} + \text{TimeFE} + \varepsilon_{it}$$

Где ПРСФО – рост ВРП на душу населения приграничных регионов Сибирского федерального округа; ПРСКФО – рост ВРП на душу населения приграничных регионов Северо-Кавказского федерального округа.

Таблица 3. Оценка экономического роста федеральных округов России методом панельных данных в ценах 2013 г. (1996-2013 гг.)

	Зависимая переменная: Рост реального ВРП региона на душу населения	
	<i>Столбец 1</i>	<i>Столбец 2</i>
Центральный федеральный округ	0,10** (0,42)	0,10** (0,43)
Северо-Западный федеральный округ	0,39** (0,43)	0,39** (0,44)
Южный	- 0,19** (0,45)	-0,19** (0,46)
Северо-Кавказский	- 0,61** (0,44)	-0,56** (0,53)
Приволжский	0,09** (0,43)	0,09** (0,43)
Уральский	0,59** (0,46)	0,59** (0,47)
Сибирский	0,07** (0,43)	0,40** (0,44)
Дальневосточный	0,67** (0,43)	0,67** (0,44)
Приграничные регионы СФО	-	-0,57* (0,23)
Приграничные регионы СКФО	-	-0,06** (0,31)
Константа	11,8** (0,41)	11,8** (0,41)
Количество наблюдений	1501	1501
R-sq	0,26	0,29

* - 1% уровень значимости. ** - 5% уровень значимости. *** - 10% уровень значимости.

Выполненная оценка показывает (*Столбец 2 Таблицы 3*), что рост экономики приграничных регионов Сибири значительно отстает от других регионов.

Общая площадь приграничных регионов Сибирского федерального округа составляет около 30% Сибири, в которой живет половина населения федерального округа (Таблица 4). Вклад приграничных регионов Сибири (далее ПРС) в валовой региональный продукт Сибирского федерального округа (далее СФО) по данным 2014 г. составил 41% или 2267,8 млрд. руб.

Эти регионы значительно различаются по территории, составу населения, по уровню развития инфраструктуры, промышленности, сельского хозяйства и, конечно, по показателям социально-экономического развития.

Таким образом, результаты полученные автором согласуются с выводами других авторов. Например, по мнению Вардомского Л.Б [14], производство природных ресурсов в стране сосредоточено только в незначительном количестве регионов, а все остальные регионы относятся к отстающим и именно в них наблюдается рост дифференциации доходов населения.

По мнению некоторых исследователей, потенциал приграничных регионов используется в недостаточной мере, и приграничное положение не дает преимущества в развитии регионов России, так как не созданы соответствующие институциональные условия [15].

В дополнение к этому, приведем данные по рейтингу регионов по уровню жизни семей в 2015 г., выполненное рейтинговым агентством РИА Рейтинг: по данным агентства к

наиболее богатым регионам относятся Ямало-Ненецкий автономный округ, Чукотский автономный округ, г. Москва, Сахалинская область, Ханты-Мансийский автономный округ, Ненецкий автономный округ и Магаданская область, т.е. это богатые природными ресурсами неприграничные регионы, кроме столицы страны [16].

Проблемы развития приграничных территорий в России всегда являлись одним из ключевых вопросов управления страной, более 50% территории которой относятся к приграничным. В условиях глобализации нарастают интеграционные процессы, которые могут иметь двойное влияние на развитие страны: с одной стороны они являются факторами создания условий для развития наиболее конкурентных отраслей народного хозяйства (отрасли сырьевой специализации), с другой стороны имеются определенные риски для развития отраслей с высокой добавленной стоимостью, сельского хозяйства и других отраслей. Масштабы и географическое положение России, территория которой связывает страны Европейского сообщества и Азиатско-Тихоокеанского региона обязывает с особым вниманием подходить к управлению приграничными территориями в целях адаптации к международной экономической интеграции и повышению конкурентоспособности национальной экономики. С одной стороны существует реальная геополитическая проблема диспропорции между социально-экономическим развитием северных территорий Китая, с одной стороны, и Сибирью и Дальним Востоком с другой. Тем не менее, следует учитывать, что при вовлечении приграничных территорий в экономику АТР, последние могут получить огромные возможности для развития. Однако данный процесс интеграции должен происходить только на выгодных условиях для России. Один из возможных путей - создание условий и возможностей для развития природоэксплуатирующих отраслей.

Особенно эта проблема актуальна для Сибири, которая не только обладает высоким потенциалом природно-ресурсной базы, но и располагает сравнительно высоким производственным, научно-техническим и научно-образовательным потенциалом. Тем не менее, экономическое развитие этой богатой территории сдерживается, главным образом, низкой плотностью населения, суровыми природно-климатическими условиями, высокими транспортными затратами, обусловленные удаленностью Сибири как от Центральной части России, так и от промышленно развитых стран Европы и Азии, недостаточным уровнем развития транспортной инфраструктуры и другими факторами.

Таким образом, можно сделать вывод, что развитие страны определяется несколькими ресурсо-добывающими регионами, сырьевой потенциал которых создан еще в советские времена. Тем не менее, выполненные расчеты показывают, что в пространственном развитии страны значительную роль играют экономико-географические факторы. Оценка показывает значительную недооценку развития приграничных регионов, при создании необходимых институциональных условий приграничные регионы могут в разы увеличить свой экономический потенциал. При этом в настоящее время внутриконтинентальность сибирских регионов является одним из отрицательных факторов, не позволяющий им в равной мере конкурировать с другими регионами страны. Сравнение приграничных регионов Сибири с регионами Северного Кавказа показывает более высокие показатели отрицательной эластичности для сибирских приграничных регионов. На наш взгляд, для прибрежных регионов, в том числе и для регионов Северо-Западного и Дальневосточного федеральных округов существуют высокие возможности для наращивания потенциала развития, которые слабо используются. Экономико-географическое преимущество этих регионов необходимо использовать как для развития производства импортозамещающих промышленных и потребительских товаров, так и для увеличения экспорта продукции товаров с высокой добавленной стоимостью.

Для дальнейшего поступательного развития приграничных регионов Сибири нами предлагаются ряд мер, направленных на кардинальные изменения в области инфраструктурного обеспечения развития и создания условий для технологического развития приграничных регионов Сибири (Таблица 4).

Таблица 4. Предлагаемые направления для стратегического планирования приграничных регионов Сибири

направления	меры
1. Инфраструктурное обеспечение развития приграничных регионов Сибири	<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание налоговых и инвестиционных преференций для инвестиционных проектов, направленных на создание межрегиональных транспортных коридоров. 2. Содействие и участие в создании международных транспортных коридоров в Азиатской части России, в том числе и совместных инфраструктурных проектах стран Шанхайской организации сотрудничества (ШОС). 3. Создание условий для дальнейшего развития таможенной инфраструктуры для приграничных регионов Сибири
2. Создание условий для технологического развития приграничных регионов Сибири	<ol style="list-style-type: none"> 1. Введение системы пониженных (ранжированных в зависимости от региона) тарифов на грузоперевозки по РЖД на товары из внутриконтинентальных регионов до международных портов России. 2. Создание в приграничных регионах особых экономических зон. 3. Создание налоговых и инвестиционных преференций для товаров и услуг, имеющих высокую добавленную стоимость в приграничных регионах Сибири

Список литературы:

1. Gallup J.L. and Sachs J.S., with Mellinger A.D. Geography and Economic Development // Center for International Development at Harvard University: Working Paper No. 1. – March 1999. - p. 2-57.
2. MacKellar L., Woergoetter A. and Woerz J.M. Economic Development Problems of Landlocked Countries <http://www.ihs.ac.at/publications/tec/te-14.pdf>
3. Felipe J., Kumar U. The Impact of Geography and Natural Resource Abundance on Growth in Central Asia // Levy economics Institute of bard College: Working Paper No. 629. - October. 2010.– 23 p.
4. Collier, P. and O’Connell, S. 2007. “Opportunities and Choices” in Ndulu, B., et al. (eds), Political Economy of Economic Growth in Africa, 1960-2000 Set, Volume 1, Chapter 2.
5. Безруков Л.А. Экономико-географическое макроположение Сибири и проблема эффективности ее хозяйства. // География и природные ресурсы. – 2007. – №3. - С. 149-158.
6. Fujita M., Krugman P.R., Venables A. The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade.// MIT Press, 2001 - 367 p. Krugman P. What’s New about the New Economic Geography? // Oxford Review of Economic Policy, 1998, vol. 14, no. 2, pp. 7–17. Cambridge University Press, Cambridge.
7. Коломак Е.А. Эконометрический анализ панельных данных : учеб. пособие // НГУ. - Новосибирск, 2007. - 48 с.
8. Коломак Е.А. Неравномерное пространственное развитие в России: объяснения новой экономической географии. // Вопросы экономики. - 2013. - № 2. - С. 132-150.
9. Ратникова Т. А., Фурманов К. К. Анализ панельных данных и данных о длительности состояний. М. : Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2014.
10. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 900 с.
11. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 996 с.
12. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2006: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 981 с.
13. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2002: Р32 Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2002. – 863 с.
14. Вардомский Л.Б. Российское порубежье в условиях глобализации. – М.: Книжный Дом «ЛИБРОКОМ». 2009, 2016 с.
15. Бадарчи Х.Б., Дабиев Д.Ф. Факторный анализ влияния развития добывающих отраслей

промышленности на экологическую ситуацию в регионах. // Экономический анализ: теория и практика. – 2013 – №46(349) декабрь – С.13-26.

16. Новоженина Е. Рейтинг регионов по уровню жизни семей 2016. (Электронный ресурс). -Режим доступа: http://www.riarating.ru/regions_rankings/20160601/630023921.html (дата обращения 5 марта 2016)

© Д.Ф. Дабиев, А.Ф. Чульдум, 2018

Давыдова Т.В.¹

ФГБОУ ВО Смоленский государственный университет

1-к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента ФГБОУ ВО СмолГУ

В данной статье рассматриваются особенности управления организациями в период внедрения изменений. Определены причины сопротивления изменениям, рекомендации по их устранению; типы негативного отношения к изменениям и способы из преодоления. Рассмотрены основные модели управления изменениями различных авторов.

Ключевые слова: изменения, сопротивление, причины сопротивления, рекомендации по устранению сопротивлений, типы негативного отношения к изменениям, модели управления изменениями.

Процесс управления организацией неизбежно предполагает внедрение различных видов изменений в функционировании. Но абсолютно очевидно возникновение сопротивления со стороны персонала к переменам. Сопротивление – это естественная реакция, объяснение которой связано в неизвестностью будущего, со страхом потерь, с нежеланием менять устоявшиеся ценности, способы осуществления труда и т.д. Но развитие организации без внедрения изменений практически не возможно.

Бесконфликтное внедрение изменений - это скорей всего исключение из общей практике и встречается крайне редко, поэтому технология управления в условиях изменения является довольно важной процедурой и требует повышенного внимания.

Причин для сопротивления изменениям может быть огромное множество. К ним можно отнести индивидуально-психологические: избирательность восприятия; личное видение будущего; желание к постоянству (привычка); страх перед неизведанным (страх потерь); нежелание выполнять иную работу, подчиняться иным людям и др. Также можно выделить и организационные причины: нежелание изменения организационной культуры; нехватка средств и ресурсов; вероятность возникновения конфликтов; угрозы власти и влияния и т.д.

Основными причинами сопротивления изменениям, по мнению известного американского исследователя в области управления М. Армстронга, являются следующие: неприятие нового; экономический страх (страх потери денег, угроза гарантированной занятости); неудобство; неопределенность результата; символический страх (изменение личных символов - отдельного кабинета и т.п.); угроза межличностным отношениям; угроза статусу или квалификации; страх несоответствия компетентности.

В результате можно выделить несколько типов негативного отношения к изменениям и способы из преодоления:

- Рациональный тип – это непонимание необходимости изменений, неверие в их эффективность и ожидание негативных последствий. Для преодоления данных сопротивлений необходимо максимальное информирование сотрудников о необходимости изменений, о этапах их внедрения, о предполагаемой эффективности, а также максимальный учет мнения сотрудников и внесение необходимых поправок.

- Личный тип - это страх потери работы, беспокойство по поводу будущего. Для преодоления данных сопротивлений необходимо максимально заинтересовать сотрудников в изменениях, указать на их выгоду от внедрения преобразований.

- Эмоциональный тип - проявляется в общей склонности к активному или пассивному сопротивлению любым переменам, недостатке вовлеченности, апатии к инициативам, шоке, недоверии к мотивам, вызвавшим перемены. Рекомендуется на примерах объяснить

необходимость перемен, максимально привлечь сотрудников к разработке и внедрению изменений, проявлять искренность и озабоченность процедурой.

Большинство экспертов полагают, что во многом успех организации зависит от грамотного управления в период внедрения изменений. Основной целью при этом будет являться максимальное смягчение данного процесса.

Практика управления изменениями довольно обширна. Проведем краткое описание существующих моделей внедрения преобразований разработанных различными авторами. [1]

Модель преобразований бизнеса К. Левина в которой он выделяет три основных этапа процесса организационных изменений: «размораживание» - период осознания необходимости изменений, «движение» - период внедрения изменений, «замораживание» - период укрепления изменений. Также существует модель «Айсберга» С.Н. Германа – в которой делается основной акцент на фокусировании на неформальных отношениях или «мягких сферах» организации, что формирует гарантированную поддержку сотрудниками организации необходимости проведения изменений.

Известна модель управления стратегическими изменениями И. Ансоффа в которой автор выделяет три важнейшие компоненты внедрения изменений, это: разработка стратегии, определяющей внедрение новой продукции и освоение новых рынков; обеспечение компетенции управления; разработку концепции поведения персонала в которой будут определены основные нормы, понятия, ценности и модели мира, распределение власти.

Интересна теория Е и О организационных изменений М. Бира и Н. Нориа. Теория Е – ориентирована на применение «жестких методов» осуществления изменений «сверху в низ» в приказном порядке, а теория О – на применение «мягких методов», то есть «снизу вверх», что предполагает обучение и развитие сотрудников, изменение характеристик корпоративной культуры. Для достижения максимального эффекта рекомендуется комбинирование данных методов с учетом запаса времени, ресурсов, целей, особенностей культуры, стиля управления.

Согласно модели преобразования бизнеса Ф. Гуияра и Дж. Келли вводится понятие «биологическая корпорация» - то есть отношение к бизнесу, как к живому организму которой растет, болеет, осуществляет выбор, учится... Данная модель выделяет четыре элемента внедрения изменений: рефрейминг - достижение мобилизации, изготовление видения перспектив; реструктуризацию – преобразование; оживление – рост компании на основе применения различных стратегий; обновление через изготовление рефлексов адаптации к изменениям среды, создание мотивации. Отдельные стадии процесса изменений выделил Дж. Коттер. Последовательность этапов организационных изменений включает убеждение работников относительно необходимости изменений, создание команды реформаторов, разработку и пропаганду нового видения перспектив будущих рынков и определение стратегии их завоевания, обеспечение условий для широкого участия персонала в преобразованиях. Значительное внимание Дж.П. Коттер уделяет получению быстрых результатов, закреплению успехов для углубления процесса изменений и их закреплению в корпоративной культуре.

Также существует кривая изменений Дж. Дак. Дж. Дак определила основные фазы процесса организационных преобразований: - застой — организация подавлена или чрезмерно активна; - подготовка — лидеры начинают разрабатывать планы и механизмы обмена информацией; - реализация — подключение персонала на разных уровнях; - проверка на прочность — конфликты, расхождения, промахи, маленькие успехи; - достижение цели — отказ от продолжения программы изменений. Существует и модель Л. Грейнера. Он выделяет следующие стадии, которые должна пройти развивающаяся организация: - давление на высшее руководство; - посредничество на высшем уровне руководства; - диагностика проблемной области; - нахождение нового решения и обязательства по его выполнению; - эксперимент с новым решением; - подкрепление на основе положительных результатов.

Данные модели управления изменениями являются наиболее распространенными, часть из них описывает последовательность внедрения изменений, а часть сконцентрирована на выявление причин сопротивления изменениям и описывают готовность к ним. Каждая из этих моделей имеет свои отличия, выбор той или иной будет напрямую зависеть от положения, в котором находится компания в период возникновения необходимости внедрения изменений.

Список литературы:

1. Управление изменениями: Учебное пособие / Сост. Т.А. Галынчик. — Нижневартовск: Изд-во НВГУ, 2016. — 120 с.

© Т.В. Давыдова, 2018

Современные инструменты маркетинга

Давыдова Т.В.¹

ФГБОУ ВО Смоленский государственный университет

1-к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента ФГБОУ ВО СмолГУ

В данной статье рассматриваются особенности современных инструментов маркетинга. Определены основные маркетинговые элементы торговой политики предприятия, политики ценообразования, политики сбыта и политики продвижения (коммуникации).

Ключевые слова: маркетинг, инструменты маркетинга, торговая политика, ценообразование, сбыт, политика продвижения.

Основной целью проведения маркетинга является выявление предпочтений покупателей на рынке с целью их удовлетворения, что в свою очередь обеспечивает максимальную эффективность для деятельности организации. Но очень часто маркетологи в организации используют лишь ограниченный перечень существующих инструментов маркетинга, и тем самым теряют возможность получения максимальной экономической эффективности.

Грамотно организованный маркетинг должен проникать во всю структуру управления компании. За основу основных направлений работы маркетологов можно применять распространенную схему комплекса маркетинга - 4 P (product, price, place, promotion) которые будут определять деятельность по четырем основным направлениям.

Первое направление – это формирование торговой политики. Торговая политика должна определять перечень продукции (товаров и услуг) производимых компанией. Главный принцип разработки торговой политики заключается в том, что бы предлагать рынку то, что востребовано, а не то, что может предложить организация. Для реализации данного принципа необходимо постоянно проводить маркетинговые исследования с целью выявления спроса, свободной рыночной ниши, оценки положения конкурентов и т.п. Это возможно на основе применения инструмента STP- маркетинга. Также следует организовать прямую и обратную связь между отделом сбыта продукции и производством. [1]

Структура и цели маркетинговой товарной политики приведены на рисунке 1.

Рис. 1. Структура и цели маркетинговой товарной политики.

К категории «товарная политика» относят следующие инструменты маркетинга: товар; ассортимент (вывод на рынок новых позиций, снятие с производства позиций не пользующихся спросом); товарный знак, бренд; упаковка; дополнительные услуги или удобство при продаже; гарантия; сервисное обслуживание.

Второе направление- разработка ценовой политики. На процесс ценообразования оказывает влияние множество факторов. Цена напрямую будет зависеть от уровня затрат на производство продукции (товаров или услуг), от точки безубыточности; от уровня спроса, от стадии жизненного цикла продукции, от действий конкурентов, возможно от сезонных факторов и т.д. Во многом уровень цены будут определять поставленные цели ценовой политики: обеспечить вход на рынок; обеспечить выживаемость фирмы; завоевание и удержание ведущих позиций на рынке; увеличение объемов реализации на короткий срок; ведение стратегии «снятие сливок» и др.

При разработке ценовой политики можно применять следующие инструменты маркетинга: ценообразование; ценовая стратегия; скидки, акции, бонусные программы.[2]

Также важно помнить, что на продвижение дорогого товара требуются дополнительные затраты, а товар с низкой ценой будет стимулом для дальнейших покупок при определенном уровне качества.

Третье направление – разработки политики сбыта. Согласно современным тенденциям маркетинга под сбытом следует понимать не только продажу и доставку товара до покупателя, но и мероприятия по поддержке продаж («трейд- маркетинг»), а также и некоторые функции сервисного обслуживания. Таким образом, рекомендуется организовывать не просто продажу, а систему дистрибуции, цель которой будет заключаться в обеспечении покупателя физической возможности покупки товара (работ, услуг).

Грамотная организация работы отдела сбыта должна основываться на трех основных элементах:

Маркетинг - текущая задача заключается в продажах путем расширения рыночной ниши «продукт- потребитель».

Дистрибуция - текущая задача заключается в обеспечении стабильных продаж на основе формирования оптимального заказа в точке продажи.

Производство - текущая задача заключается в производстве продукции (работ, услуг) определенного количества, качества, стоимости, в заданные сроки согласно рыночного спроса.

Сбыт (распределение) включает следующие основные направления, каждое из которых имеет свой набор маркетинговых инструментов: каналы сбыта, товародвижение (опт, розница, прямые продажи, интернет-магазин); процесс сбыта, дистрибуция или трейд-маркетинг; материальная обработка, логистика (складирование, транспортировка, управление запасами, грузопереработка); маркетинговая логистика (управление заказами, условия контракта: условия оплаты, доставки, размер минимальной партии).

Обратим внимание на таком современном инструменте маркетинга, как «трейд-маркетинг». Его отличие от обычной дистрибуции заключается в том, что эта деятельность должна осуществляться наиболее выгодным способом для всех участников цепочки товародвижения, в том числе обеспечивать максимальную прибыль для организации.

Основными инструментами «трейд-маркетинга» представлены на Рис.2. [1]

Четвертое направление – политика продвижения (коммуникации). Основной целью политики продвижения является информирование покупателей о продукте, убеждение о покупке, и напоминание о товаре и о предложениях организации. Выбор инструментов продвижения напрямую будет зависеть от специфики продукта, его стадии жизненного цикла, его стоимости и др. Выделяют несколько направлений в политике коммуникаций: реклама; PR, создание имиджа и общественного мнения, (publicity, public relations); стимулирование сбыта; личные продажи; прямой маркетинг (персональные продажи, деятельность торговых представителей).

Стимулирование сбыта		Специальные события	Мерчендайзинг
Скидки	Бонусы		
<ul style="list-style-type: none"> • индивидуальные условия • за единовременную закупку • за достижение поставленного плана • сезонные/несезонные • за поощрение продажи нового товара • за комплексную закупку 	<ul style="list-style-type: none"> • за единицу товара • за выполнение индивидуального плана • процент от объёма реализации • за увеличение дистрибьюции • купоны • лотереи • командный бонус 	<ul style="list-style-type: none"> • специализированные выставки • презентации • демонстрация товара и образцы для торгового персонала • тренинги • семинары и конференции • сертификаты, грамоты 	<ul style="list-style-type: none"> • POP-материалы • выкладка товара на полках • распродажи • презентация товара в магазинах и демонстрациях • премирование покупателей • купоны • игры, конкурсы и лотереи для покупателей • консультант

Рис. 2. Основные инструментами «трейд-маркетинга»

Таким образом, становится очевидным наличие большого количества различных инструментов маркетинга (их количество достигает более пяти тысяч). Поэтому подбор наиболее подходящей комбинации этих инструментов для реализации целей маркетингового плана предприятия важнейшая задача маркетолога.

Список литературы:

1. Инструменты практического маркетинга <http://memosales.ru/osnovi/instrumentarij-prakticheskogo-marketinga>
2. Основные инструменты маркетинга <http://fb.ru/article/38769/osnovnyie-instrumentyi-marketinga>

© Т.В. Давыдова, 2018

Повышение эффективности управления затратами предприятия на подрядном рынке нефтегазового строительства

Дубинина Н.А.

ФГБОУ ВО Астраханский государственный технический университет

В статье рассматривается деятельность инжиниринговой компании, которая занимается комплексным выполнением работ на подрядном рынке нефтегазового строительства. Отмечено, что основным сегментом деятельности предприятия является строительство объектов нефтегазового комплекса, как одного из самых востребованных и динамично развивающихся секторов строительства.

По результатам анализа выявлена зависимость результатов производственной деятельности ООО «ГСИ СНЭМА» от эффективности управления затратами. Предложены мероприятия по повышению эффективности управления затратами.

Ключевые слова: управление затратами, нефтегазовая отрасль, инжиниринговая компания, сегменты подрядного рынка нефтегазового строительства

Введение

В настоящее время все более актуальной становится проблема увеличения необоснованных и неконтролируемых затрат в производстве многих российских предприятий нефтегазовой отрасли. Во многом данное обстоятельство связано с тем, что происходит увеличение затрат на производство в связи с подорожанием таких составляющих, как сырье, материалы, топливо, энергия. В связи с этим, в условиях усиления конкурентной борьбы в нефтегазовой сфере, в качестве главного инструмента рассматривается снижение издержек производства и повышение эффективности управления, поскольку именно затраты производства выступают как решающий фактор, позволяющий поддержать и повысить конкурентоспособность предприятия, как основы стратегического позиционирования экономического субъекта на рынке.

Основные сегменты деятельности ООО «ГСИ СНЭМА»

ООО «ГСИ СНЭМА» - предприятие, известное как в России, так и в странах СНГ. Данный хозяйствующий субъект является инжиниринговой компанией, которая занимается комплексным выполнением следующих видов работ: услугами генподрядчика; электромонтажными работами; пусконаладочными работами; сервисным обслуживанием; энергоаудитом и энергообследованим; техническим обслуживанием объектов энергетики, АСУТП и КИПиА.

Темпы реализации новых проектов дают возможность Обществу постоянно расширяться и увеличивать географию своей деятельности, в настоящее время охватывающей практически всю Россию: от Южных регионов до Крайнего Севера, от Запада до Дальнего Востока. Строительные объекты ООО «ГСИ СНЭМА» расположены на площадках Центрального, Уральского, Северо-Западного, Приволжского, Южного федеральных округов [1].

Строительство объектов нефтегазового комплекса - один из самых востребованных и динамично развивающихся секторов строительства. Традиционно подрядный рынок нефтегазового строительства делится на три сегмента:

- разведка и разработка месторождений углеводородного сырья (Up stream);
- создание и ремонт объектов сбора, подготовки, транспорта и хранения углеводородов (Mid stream);

- создание и ремонт объектов переработки и распределения углеводородов (Down stream) [1].

Сегмент Up stream, в котором работают «сервисные» компании, не включается в рынок нефтегазового строительства. Распределение объемов работ по основным сегментам деятельности, представлено на рисунке 1, включает:

- объекты обустройство месторождений (Up stream) – 47,2%;
- объекты нефтехимии и нефтепереработки (Down stream) – 30,3%;
- объекты трубопроводного транспорта (Mid stream) – 12,7%;
- объекты гражданского строительства и прочие – 9,8%.

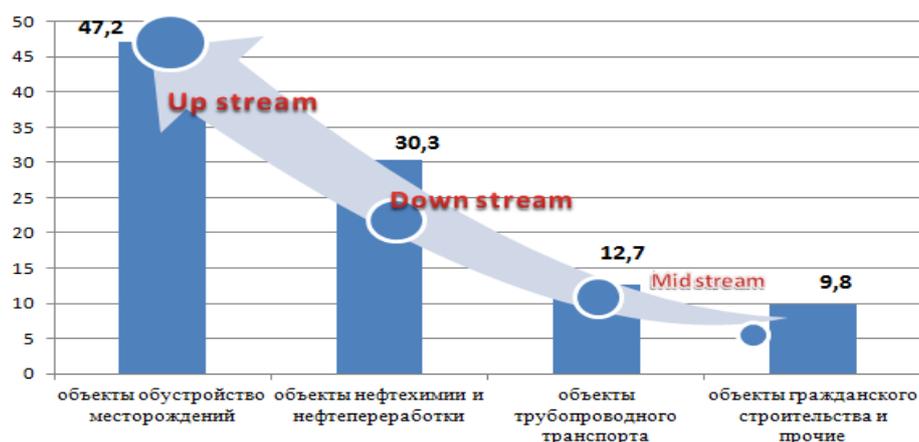


Рис. 1. Распределение объемов работ по основным сегментам деятельности ООО «ГСИ СНЭМА»

По данным рисунка 1 видно, что основным сегментом реализации деятельности предприятия является сегмент, связанный с выполнением работ по обустройству месторождений. Большая часть проектов ООО «ГСИ СНЭМА» осуществляется на шельфе Каспийского моря. Основной объем работ выполнялся предприятием на выполнении заказов, связанных с обустройством месторождений имени В.Филановского, Ю. Корчагина [1].

Мероприятия по повышению эффективности управления затратами на предприятии

Проведенный анализ позволил выявить зависимость результатов производственно-хозяйственной деятельности ООО «ГСИ СНЭМА» от эффективности управления затратами. Но, как показал анализ, на предприятии отмечается рост затрат, по отдельным статьям расходов, что приводит к снижению результативности деятельности предприятия. Одним из важных этапов по реализации мероприятий, которые приводят к снижению уровня себестоимости реализации продукции, работ, услуг, к повышению эффективности деятельности предприятия, является этап по разработке предложений, направленных на рационализацию затрат. Процесс рационализации затрат должен быть постоянным процессом, направленным на достижение наименьшего значения расходов предприятия по выполняемым видам деятельности. В качестве конечного результативного показателя рационализации затрат выступает значение расходов по каждой статье и элементам себестоимости, включая величину материальных затрат, трудозатрат, накладных расходов [2].

Мероприятия по повышению эффективности управления затратами на предприятии ООО «ГСИ СНЭМА» должны включать в себя ряд организационно-технических мероприятий, способствующих повышению итоговой результативности деятельности и охватывать следующие составляющие элементы:

- выбор способа выполнения работ;

- определение потребности в строительной технике для выполнения определенного объема строительно-монтажных работ, с учетом наличия средств механизации;
- определение потребности в производственных рабочих, расчет фактической выработки рабочих;
- вопросы выбора основных поставщиков строительных материалов, дальность их транспортировки и вид транспорта [2].

Как показали результаты проведенного анализа, в ООО «ГСИ СНЭМА» вопросам управления затратами уделяется определенное внимание, но в тоже время, реализация входящих в него элементов, обозначенных выше, не направлена на оптимизацию конечных результатов деятельности предприятия.

Для совершенствования деятельности ООО «ГСИ СНЭМА» в сфере управления затратами предлагается внедрение нескольких мероприятий по повышению эффективности управления затратами. При этом, реализация каждого составляющего элемента, как процесса производства, должна происходить в определенной взаимосвязи и рациональности взаимодействия друг с другом.

1. Отделу материально-технического снабжения необходимо своевременно проводить анализ остатков материально-технических ресурсов и обоснование заявленных службами материалов, что в дальнейшем должно привести к исключению возможного затоваривания складов. Эффективное снижение складских остатков невозможно без увеличения лимита на списание, так как сокращение объема и номенклатуры, необходимых в производстве материально-технических ресурсов, не предоставляется возможным, по причине ежегодного роста рыночных цен и завышенных цен централизованного поставщика. Снижение неликвидных остатков материально-технических ресурсов приведет к снижению затрат предприятия [3].

2. Для обеспечения гармонизации требований по Российским и американским стандартам, которые значительно ужесточили требования к качеству выполнения сварных работ, необходимо направить усилия на повышение профессионального мастерства, так и совершенствование применяемой технологии. Следует обеспечить обучение и профессиональную подготовку работников, а также подготовку в таких областях как охрана труда, промышленная безопасность и энергобезопасность. Это позволит сократить время выполнения технологических процессов производства и привести к снижению затрат предприятия [4].

3. В организации необходимо создать инструмент эффективного планирования мероприятий по обучению и развитию работников, с вовлечением линейного руководства, определить потребности работников в обучении и развитии, обеспечить целевое планирование средств на обучение и развитие персонала. Реализовать Систему управления компетентностью в двух направлениях: нетехническое и техническое. Такой подход, основанный на моделировании компетенций, является одним из наиболее подходящих методов для определения потребностей персонала в обучении и развитии [4].

4. Пересмотр эффективности организационных процессов в компании.

Необходимо направить усилия на повышение эффективности и оптимизации рабочих процессов, в том числе: организационные структуры и группы, формирующие различные участки цепочки поставок, начиная с размещения заявки на закупку / присуждения контракта / логистических операций для доставки на территорию предприятия. Работы в данном направлении следует объединить в рамки одного подразделения. Реализация данного направления позволит сократить количество сверхурочных часов на 28% [4].

5. Как было отмечено ранее, предприятие в настоящее время ведет большой объем работ на шельфовых проектах Каспийского моря, кроме того осуществляются и другие крупные проекты. Сегодня ООО «ГСИ СНЭМА» обладает потенциалом и всеми необходимыми ресурсами для того, чтобы выполнить задачи любого уровня сложности на объектах нефтегазовой промышленности и привести их в соответствие с нормами. Все это повышает актуальность вопросов реконструкции, технического перевооружения, капитального ремонта

и нового строительства на объектах нефтегазовой промышленности [4]. В отрасли, где основным фактором конкурентоспособности является снижение издержек производства и повышение качества продукции, акцент должен быть сделан на обновлении технологической базы.

Заключение

Анализ управления затратами в ООО «ГСИ СНЭМА» показал, что для данного предприятия процесс поиска резервов сокращения расходов и разработки мероприятий по их использованию является одним из приоритетных направлений развития.

Разработанные мероприятия по повышению эффективности управления затратами на предприятии направлены на достижение максимального участия каждого структурного подразделения предприятия, каждого участка, каждого отдельного работника в работе рационализации и минимизации затрат производства.

Комплексный подход к повышению эффективности управления затратами предприятия позволит обеспечить повышение результатов финансово-хозяйственной деятельности ООО «ГСИ СНЭМА», выраженных в росте полученного валового дохода, прибыли от реализации, чистой прибыли и, в конечном итоге повысить рентабельность продаж предприятия.

Список литературы:

1. Официальный сайт ООО «ГСИ СНЭМА». URL: <http://snema.ru>
2. Кузьмина М.С. Управление затратами предприятия (организации): учеб. пособие для вузов / М. С. Кузьмина, Б. Ж. Акимова. - М. : КноРус, 2017. - 310 с.
3. Понтус В.Н., Дубинина Н.А. Вопросы оптимизации управления ресурсами на предприятии: В сборнике: Экономика и мы - новые идеи. Сборник научных статей. ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет», АРОМО «Экономический научно-исследовательский клуб»; Под общей редакцией Е. П. Карлиной, Н. А. Дубининой, 2016. С. 21-24.
4. Афанасьев В.А. Нефтегазовый комплекс: производство, экономика, управление: Учебник для вузов / Под ред. В.Я. Афанасьева, Ю.Н. Линника. – Москва: Экономика, 2014. 717 с.

© Н.А. Дубинина, 2018

Регулирование банковской деятельности в РФ: направления и тенденции.

Евлоева Л.Б.

Санкт-Петербургский государственный университет

Регулирование банковской деятельности можно считать одним из приоритетных направлений государственного регулирования, поскольку на сегодняшний день именно банки являются самыми значимыми финансовыми институтами в РФ. Однако вопрос о том, как именно следует осуществлять банковское регулирование и насколько жесткими должны быть установленные банкам нормативы является дискуссионным. В данной статье нами будут рассмотрены основные направления и тенденции, характерные для регулирования банковского сектора – как наиболее актуальные, так и сложившиеся на протяжении нескольких последних лет.

Ключевые слова: банковский сектор, регулирование банковской деятельности, пропорциональное регулирование.

1. Введение

Банковские институты как элементы финансовой системы играют ключевую роль в обеспечении финансового взаимодействия между экономическими субъектами. В связи с этим можно говорить о банках как о финансовых посредниках, основная функция которых состоит в распределении финансовых ресурсов путем посредничества между лицами, испытывающими как профицит, так и дефицит финансовых ресурсов.

Однако помимо этого, банковские институты также выполняют информационную функцию. В общем виде результат ее реализации состоит в том, что финансовые посредники, уменьшая стоимость получения информации и ее обработки для инвесторов, позволяют более эффективно распределять ресурсы. А это, в свою очередь, является стимулом экономического роста страны [19]. Таким образом, можно говорить о том, что состояние банковского рынка оказывает непосредственное влияние на уровень экономического развития страны в целом. Принято считать, что чем динамичнее развивается банковский сектор, чем больше его «финансовая глубина» (то есть чем больше «пронизанность» экономики финансовыми отношениями, ее насыщенность деньгами, финансовыми инструментами и финансовыми институтами» [7]), тем успешнее экономика будет справляться с аккумуляцией денежных ресурсов и, в конечном итоге, обеспечивать экономический рост. В рамках данного исследования мы не только рассмотрим, насколько однозначен этот вывод, но и, прежде всего, реализуем основную цель исследования – опишем существующие тенденции, касающиеся регулирования банковского сектора.

Следует отметить, что важность характера проводимой государством экономической политики (будь то политика сдерживающая или стимулирующая, в том числе относительно и банковских институтов) была описана еще в работах представителей новой макроэкономической теории, получившей впоследствии название «кейнсианство». Однако на сегодняшний день вопросы банковского регулирования требуют, вероятно, еще большего внимания со стороны государства, поскольку сказываются как последствия недавних финансовых кризисов, так и неустойчивость российской экономики в целом, связанная с внешними шоками (к примеру, санкции по отношению к РФ со стороны других государств) и внутренними проблемами (недостаточная финансовая эффективность и стабильность финансовых рынков, труднодоступность финансовых ресурсов, некоторое недоверие населения к банковским институтам как месту хранения своих сбережений и пр.).

В таких комплексных и во многом не благоприятных условиях банковскому сектору приходится нелегко. С одной стороны, в течение длительного времени государство проводило политику «закручивания гаек», ужесточая все возможные нормативы для банков; с другой стороны, в условиях экономического спада платежеспособность населения и инвестиционная активность бизнеса снижались, а банкам требовалось изобретать новые и новые способы привлечения клиентов. Таким образом, банки находились в положении одного из героев древнегреческой мифологии, пытаясь найти некоторый баланс между двумя этими сторонами, удовлетворив при этом и собственные интересы. Однако 2018-й год Центральный банк начал с того, что опубликовал сообщение о грядущих изменениях в банковском регулировании, а точнее, о переходе на пропорциональное регулирование [8]. Для того чтобы разобраться в актуальных изменениях в этой сфере, рассмотрим прежде основные тенденции, складывавшиеся на рынке банковских услуг за последние несколько лет.

2. Регулирование банковской деятельности: общие сложившиеся тенденции

Рост значения банковского сектора.

Следует начать с того, что значение банковского сектора в России с течением времени только увеличивается. По официальным источникам [9], отношение совокупных банковских активов к ВВП России на 01.01.2018 составляет 92,6% (в то время как на начало 2013 года оно равнялось 72,6%). По данному показателю Россия занимает некоторое промежуточное значение между странами Европы, где значения гораздо выше (порядка 200-300% к ВВП) и США (здесь значение колеблется около 70-80%, однако связано это с высокой активностью небанковского сектора – различных фондов и пр.). Данный факт свидетельствует в пользу того, что банковский сектор, в силу своей значимости и глубины, оказывает непосредственное влияние и на другие области экономики – страховой рынок, частный бизнес, рынок ценных бумаг.

Ранее мы уже упоминали вывод о том, что экономическое развитие страны прямо зависит от «финансовой глубины» экономики (отметим, что одной из составляющих этого критерия является рассмотренный нами выше показатель совокупных банковских активов к ВВП [25,26]). Однако данного заключения следует придерживаться с некоторой осторожностью. Здесь следует вспомнить о существовании гипотезы финансового пресыщения (в англоязычном варианте – «Too Much Finance»). Согласно этой гипотезе, существует некоторый уровень финансового развития, после достижения которого дальнейшая финансиализация не несет увеличения положительного эффекта [3]. Таким образом, значение имеет, скорее, не количественный результат деятельности банковского сектора, а качественные характеристики составляющих его участников – качество активов банков, объем сомнительных операций на рынке, достаточность банковских резервов. К сожалению, по данным показателям ситуация на рынке не слишком оптимистична.

Предельная концентрация банковских активов.

Для подтверждения данной тенденции обратимся к аналитическому обзору, опубликованному специалистами портала Banki.ru [10]. Согласно данным обзора, в 2017 г. доля нетто-активов пяти крупнейших банков России составила 55,8% всего банковского сектора, а доля топ-50 банков – 90% всех нетто-активов. Также, на наш взгляд, следует отметить, что крупнейший игрок рынка – Сбербанк России – имеет долю порядка 25-30% банковских чистых активов. Насколько опасна такая концентрация для банковского рынка России? Для ответа на этот вопрос рассмотрим, кто возглавляет рейтинг банков по ключевым показателям деятельности.

Активное участие государства в капитале коммерческих банков.

Рассмотрим топ-10 рейтинга российских банков по чистым активам [18], рассчитываемого по методике Banki.ru:

1. Сбербанк России
2. ВТБ
3. Газпромбанк
4. Россельхозбанк
5. Национальный Клиринговый Центр (НКЦ)
6. Альфа-Банк
7. Московский Кредитный Банк
8. Банк «ФК Открытие»
9. Промсвязьбанк
10. ЮниКредит Банк.

Теперь проанализируем, какова доля государства в капитале указанных банков. В случае Сбербанка - это 50% уставного капитала + 1 голосующая акция. Для ВТБ – 60,9% акций. Участие государства в капитале Газпромбанка опосредованно. Что касается Россельхозбанка, его единственным владельцем является государство (100%). Единственным акционером НКЦ является Московская биржа (а акционерами биржи – Сбербанк, ЦБ, ВЭБ и пр.). Альфа-Банк и Московский Кредитный Банк в данном списке несколько «выбиваются» – они частные, а ЮниКредит, в свою очередь, является дочерней компанией одноименной европейской банковской группы. Что касается Банка «ФК Открытие» и Промсвязьбанка – в результате процесса санации их владельцами являются Банк России и Агентство по страхованию вкладов соответственно (то есть, тоже государство). На данный момент из числа системообразующих банков [11] в топ-10 не вошли РайффайзенБанк и Росбанк.

Таким образом, мы можем говорить о том, что степень огосударствления в банковском секторе крайне высока. В результате, на рынке складывается ситуация, при которой банкам без гос. участия сложно конкурировать. Все это ведет к тому, что политика ЦБ как мегарегулятора должна быть крайне осторожной и, скорее, стимулирующей.

Огосударствление, централизация.

В данном случае, речь идет о такой тенденции в банковском регулировании, при которой можно выделить два основных момента. Первое – это создание института уполномоченных представителей Банка России в кредитных организациях. Сам институт уполномоченных представителей ведет начало еще с 2000-х годов, однако на сегодняшний день он играет особую роль, так как перечень организаций, в которые назначаются представители ЦБ, значительно расширился. По состоянию на 01.06.2018 г. [12], в него входит 141 кредитная организация (далее – КО). Условия, при соблюдении которых в банк будет направлен уполномоченный представитель, регламентированы на федеральном уровне [21]. Уполномоченный представитель обладает рядом прав - к примеру, участвовать в заседаниях органов управления КО (без права голоса), получать всю необходимую информацию по возникающим вопросам кредитования, предоставления гарантий, размере вознаграждения исполнительного органа и пр. Это дает возможность ЦБ осуществлять постоянный мониторинг банковской деятельности. Введение института уполномоченных представителей – превентивная мера регулятора по защите предоставляемых банками кредитов.

Второй важный момент – это образование блока тех самых системно значимых, или системообразующих, банков, о которых упоминалось ранее [20]. При выборе банков рассчитывается интегральный показатель так, чтобы нетто-активы отобранных банков составляли не менее 2/3 всех нетто-активов банковской системы РФ. Системно значимые банки играют особую роль в банковском регулировании – именно на них ЦБ тестирует внедрение всевозможных новшеств в отношении нормативов достаточности, ликвидности, рисков и пр. В связи с размером образующих этот блок КО, их финансовая устойчивость

оказывает значительное влияние на устойчивость всей банковской системы в целом – отсюда и повышенные требования со стороны регулятора.

Ужесточение норм обязательного резервирования.

Данную тенденцию хотелось бы выделить отдельно, так как последствия этого вида банковского регулирования проявляются на рынке довольно ярко и даже являются одной из возможных причин отзыва банковских лицензий. Перечень основных резервов, которые обязан создавать коммерческий банк, включает в себя: резерв по привлеченным средствам (вкладам, пассивам) в Фонд Обязательного Резервирования; отчисления в ФСВ (в рамках системы страхования вкладов); а также резерв на возможные потери по ссудам (РВПС). О последнем как раз и пойдет речь.

Согласно Положению 590-П [15], ЦБ обязал банки создавать резервы на возможные потери в зависимости от категории качества ссуды и величины залога. Категория качества определяется исходя из финансового положения заемщика (будь то физическое лицо или организация) и качества обслуживания долга (допускает ли заемщик просрочку оплаты, каков срок этих просрочек и т.д.). Нормативы резервирования довольно серьезные: для второй категории качества – до 20%, для третьей – до 50%, для четвертой – до 99%, а пятая категория качества подразумевает создание резерва на всю сумму кредита. Следует помнить, что отчисления по РВПС являются вполне реальными – они относятся на себестоимость, влияют на капитал банка. В данном случае, вполне предсказуемо, что банки заинтересованы в искусственном завышении финансового положения клиента, в некоторой лояльности к его просрочкам и занижении, таким образом, размера РВПС.

Недосоздание резервов в большей степени относится к кредитованию корпоративных клиентов, так как кредиты для малого и среднего предпринимательства (МСП), ИП и розничных клиентов чаще всего принято объединять в т.н. портфели кредитов с однородными категориями качества ссуд (иначе говоря, банк начисляет резерв средний по группе заемщика). Но как бы то ни было, внимание ЦБ к процессу резервирования очень пристальное, довольно часто регулятор совершает доначисления резервов (а это, в свою очередь, может довести капитал банка до отрицательной величины, и в этом случае у банка будут отсутствовать возможности для дальнейшего кредитования).

Повышение роли ЦБ как мегарегулятора банковской системы.

Отметим, что влияние ЦБ распространилось и на небанковские финансовые организации (МФО) – произошло ужесточение их регулирования [22]. С 01.01.2018 были введены нормативы достаточности капитала, ликвидности (и пр.) для микрофинансовых компаний и даже для микрокредитных компаний. Таким образом, бывший стимул кредитования в МФО (отсутствие финансовых ковенант и мониторинга изменения фин. положения организации) был ликвидирован, и это вызвало процесс возвращения числа клиентов (ИП, МСП, розница) в банковские структуры.

Об обязательных нормативах банков.

Также нам хотелось бы отметить одно из важных направлений банковского регулирования, с выполнением которого возникают определенные сложности на практике – требования Инструкции ЦБ 180-И «Об обязательных нормативах банков» [5]. Инструкция содержит в себе принципы расчета всех интересующих регулятор коэффициентов, а также их допустимые значения. Так, например, Инструкция регламентирует расчет нормативов достаточности капитала, ликвидностей, ограничения на максимальный размер риска на одного заемщика или группу заемщиков, нормативы крупных кредитных рисков, совокупного риска по инсайдерам банка и пр. На первый взгляд может показаться, что данный аспект не так важен – ведь во многих сферах деятельности применим финансовый коэффициентный анализ. Однако за нарушение данных нормативов к банкам могут быть применены меры не только предупредительного, но и принудительного характера, такие как

штрафы, запреты и ограничения на проведение определенных операций, требования замены руководства, реорганизация, назначение временной администрации и даже отзыв банковской лицензии. Серьезность применяемых мер зависит от длительности периода нарушения того или иного норматива, а также от его значимости с точки зрения регулятора.

Тенденцией в данном случае является не только увеличение числа коэффициентов, подлежащих расчету, но и изменение (ужесточение) допустимых по нормативам значений.

Рост важности рейтингования банков.

Та же Инструкция содержит в себе и условия присвоения коэффициентов риска кредитной организации в зависимости от рейтингов, присваиваемых специализированными агентствами RAEX, ACRA и от внутренних рейтингов, которые банк присваивает себе путем осуществления кредитного анализа с использованием значительного математического аппарата. Разумеется, рейтинг банка является своего рода визитной карточкой - чем он выше, тем больше вероятность получить крупный государственный заказ (который априори выдается только КО, которой можно доверять), привлечь крупного клиента или средства иностранных инвесторов. Все это ведет к тому, что банки всячески стараются снизить присущий им коэффициент риска: к примеру, выдав кредит крупному банку с хорошим рейтингом или разработав собственную методику математического анализа в организации на уровне не хуже рейтингового агентства, которая должна быть одобрена ЦБ. Отметим также, что существуют базовые принципы [14] построения методик подобного математического анализа для определения вероятности дефолта.

Обязательный контроль и внутренний контроль в банках.

Несомненно, следует рассмотреть такую тенденцию в банковском регулировании, как существование жестко регламентированных процессов внутреннего контроля и обязательного контроля.

Отметим, что объем сомнительных операций на банковском рынке довольно велик. Соответственно, регулятор принимает все возможные меры для противодействия легализации доходов, получаемых преступным путем. Разница состоит в том, что обязательному контролю подлежат те операции, относительно которых существуют четкие критерии в рамках 115-ФЗ [23] для сообщения о них в Федеральную службу по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг), а внутреннему контролю – операции, определяемые внутренними структурами банка как сомнительные согласно разработанным в КО правилам.

С нашей точки зрения, здесь работает принцип осторожности – и банки, опасаясь возможных последствий, при малейших подозрениях о том, что операция сомнительная, предпочитали отказывать клиентам без объяснения причин. Специалисты, занимающиеся банковской деятельностью на практике, резюмируют, что в последние годы «черные списки» банков по 115-ФЗ пополнялись поражающими темпами. Однако в недавнем времени произошли некоторые изменения: ЦБ опубликовал методические рекомендации [6], согласно которым формальный подход к отнесению клиента к числу подозрительных следует сменить на комплексный подход, учитывающий все факторы деятельности клиента. Это позволило банкам не только по-новому взглянуть на требования регулятора, но и пересмотреть «черные списки» (до этого момента попав в эти списки единожды, клиентам не представлялось возможным из них выбраться).

3. Регулирование банковской деятельности: наиболее актуальные изменения

3.1 Стимулирование кредитования МСП.

Перейдем к наиболее актуальным изменениям в банковском регулировании. Прежде всего, отметим, что весь 2017 год прошел под девизом об очищении регулятором банковского рынка от недобросовестных участников. У большого числа банков (47 банков [10]) были отозваны лицензии, к некоторым банкам была применена процедура санации.

Тенденция на отзыв банковских лицензий продолжается и в 2018 году, однако это связано не только с ростом проблемных активов, ужесточением контроля по 115-ФЗ, снижением банковской маржи в условиях сложности конкурирования с госбанками, но и с введением пропорционального регулирования. Согласно официальным источникам, цель такого нововведения состоит в «создании регулятивного баланса для банков с разными объемами и характером операций» [17]. Процесс подразумевает деление банков на банки с базовой лицензией и с универсальной лицензией. Соответственно, к ним предъявляются различные требования. В общем виде они представлены на следующей схеме:



Источник: Центральный Банк Российской Федерации.

Таким образом, банки с базовой лицензией получают значительные регуляторные послабления, а также для них будет действовать упрощенный порядок отчетности. Данный подход, по мнению регулятора, будет стимулом для развития МСП, так как позволит банкам с базовой лицензией оказывать существенную поддержку кредитования малого бизнеса. Также планируется увеличить размер ссуд МСП для включения в портфель однородных ссуд со средним финансовым положением заемщика и дополнить перечень информации, используемой для анализа финансового положения заемщика - субъекта МСП [1].

3.2 Обеспечение «длинных денег» в экономике.

Проектное финансирование.

Согласно Докладу ЦБ [4], в отношении кредитов (займов), которые предоставляются в рамках реализации механизма проектного финансирования, также предусмотрены определенные льготы. К примеру, по таким кредитам не будет проводиться оценка реальности деятельности заемщика, а также не будут применяться повышенные нормы резервирования при отсутствии платежей свыше двух лет. Также предусмотрен механизм, при котором в случае обнаружения нецелевого использования средств, которые были предоставлены для финансирования проектов, банки будут вынуждены формировать резерв в размере не менее 100%. Другая льгота, которую вводит ЦБ для привлечения банков в проектное финансирование – отмена повышенного коэффициента риска (150%) по тем требованиям, которые реализуются в рамках проектов «фабрики» ВЭБа.

Часто в рамках проектного финансирования реализуются проекты жилищного строительства. С 1 июля 2018 года начинают действовать новые правила [24], при которых

строительные организации смогут использовать средства дольщиков, перечисленные на эскроу-счета в отобранном в соответствии с требованиями ЦБ банке, только после того, как застройщик выполнит перед дольщиком требуемый объем обязательств. Такой механизм значительно снизит ситуации мошенничества со стороны строительных компаний. Таким образом, подобное изменение в рамках регулирования банковской деятельности положительно скажется и в других областях.

Ипотечное жилищное кредитование.

Динамика ипотечного жилищного кредитования на сегодняшний день положительна. Согласно Докладу ЦБ, годовые темпы прироста ссудной задолженности составили 17,7% (на 1 марта 2018 года). Этот прирост произошел, прежде всего, за счет того, что банки пересмотрели ценовые условия ипотеки (что в свою очередь обусловлено поддержкой со стороны государства путем выделения денежных средств через АО «Дом.РФ», ранее – АИЖК и некоторыми другими механизмами). В результате проведения целого комплекса стимулирующих мер, банки с большей охотой будут направлять средства на ипотечное кредитование. Также можно прогнозировать рост объема ипотечного кредитования в ближайшем будущем, поскольку некоторые банки, в первую очередь Сбербанк, заявили о снижении ставок по жилищной ипотеке (в случае Сбербанка – до 9,1-9,4%, хотя в будущем планируется снижение до 7% [16]).

Примечательно, что ЦБ проводит стимулирующую политику в отношении кредитных организаций с тем, чтобы уменьшить объем принимаемых ими на себя рисков. Приведем пример такого рода стимула: расширение возможности учета страхового покрытия по ссудам, предоставляемым под ипотеку (по ним может учитываться наличие договора страхования). Также отметим, что для стимулирования рынка ипотеки ЦБ предлагает изменения в отношении требований по формированию РВПС. Одновременно с этим ЦБ стимулирует ипотеку с низким риском: в данном случае эффект достигается за счет установления коэффициентов риска для ипотечных ссуд в зависимости от степени их надежности.

Секьюритизация.

Для того, чтобы оказать положительное влияние на развитие рынка секьюритизации, ЦБ разработал новый порядок оценки кредитного риска по сделкам. По сути, нововведения отменяют стандартизированный подход Базеля II, при котором к вложениям в младшие транши применялся коэффициент риска 1250%, а также допускают возможность снижения коэффициента риска по траншам до 15%. Согласно изменениям в банковском регулировании, значение коэффициента риска будет определяться в зависимости от структуры сделки и от качества секьюритизируемых активов. В ситуации, если активы качественные, если раскрытие информации и управление рисками эффективны – данный подход является более льготным, чем это было ранее.

Ограничение сделок M&A.

По словам регулятора, при реализации сделок в рамках процессов слияния и поглощения финансирование происходит таким образом, что основная часть долговой нагрузки стейкхолдеров ложится на поглощаемую компанию – соответственно, зачастую это не приводит к росту компании, к ее развитию, и, как следствие, не является стимулом для экономического роста. Как правило, это происходит, когда кредитуются, по сути, сами собственники, а не компании (при этом, средства используются для расчетов между акционерами, а не инвестируются в производство), и в результате растет долговая нагрузка на последних. Чтобы этому противодействовать, ЦБ в рамках пруденциального регулирования будет дестимулировать кредитование банками не ведущих к экономическому росту вложений в уставный капитал компаний. Например, для подобного рода ссуд

предполагается присвоение категории качества не выше, чем третья (минимальный размер формируемого резерва – 10%).

Помимо того, что данные меры позволят снизить риски потерь банков, они также позволят обеспечить экономику «длинными деньгами», которые будут высвобождены из кредитования сделок M&A.

Примечательно, что, по мнению некоторых аналитиков, волны сделок слияния и поглощения на банковском рынке не предвидится – прежде всего, потому что государственные банки «умеренно доминируют на рынке и не будут, скорее всего, тратить деньги на покупку мелких коммерческих игроков» [2].

3.3 Небольшой рост отчислений в ФСВ.

Агентство по страхованию вкладов продолжает попытки привести в состояние баланса существующую систему страхования вкладов, поскольку частота страховых случаев и масштабы страховых выплат увеличиваются. Было принято решение о необходимости поднятия базовой ставки по отчислениям в ФСВ – с 0,12 до 0,15%. Такое изменение не особо существенно, однако даже оно приведет к увеличению разницы ставок между безрисковыми банковскими депозитами и иными инвестиционными инструментами – к примеру, облигациями. В перспективе, при сохранении такой тенденции, это может вызвать отток части клиентов из банков на фондовый рынок, что способно несколько ослабить доминирующие позиции банковских структур в национальной финансовой системе.

4. Заключение

В рамках данной работы нами были рассмотрены основные тенденции, касающиеся регулирования банковской деятельности на российском рынке. На протяжении нескольких лет проводимую регулятором политику можно было охарактеризовать как нейтральную, однако с тех пор вектор несколько изменил свое направление. В последнее время именно стимулирование кредитования реального сектора экономики можно назвать одной из приоритетных задач, стоящих перед ЦБ. Тесное взаимодействие реального сектора и разнообразных банковских механизмов, связанных с его финансированием, не вызывает никакого сомнения в том, что с целью развития экономики и обеспечения экономического роста страны необходимо оказывать стимулирующее банковское регулирование. В связи с этим, уже недостаточно оказывать «точечное» воздействие на те или иные зоны риска – требуется комплексный подход контроля банковского сектора, от финансовой стабильности которого зависит стабильность национальной экономики в целом.

Все это наиболее ярко выразилось в том, что регулятор высказался в пользу введения пропорционального регулирования, а также обозначил способы обеспечения «длинных денег» в экономике. Различные инструменты, связанные с этими нововведениями, уже описаны нами выше, однако хочется отметить, что не все так положительно и относительно прозрачно, как кажется на первый взгляд. Любой шаг регулятора, любая норма, любой закон – это, прежде всего, компромисс, в результате которого происходит частичное ущемление интересов обеих сторон. И не всегда можно предугадать последствия того или иного акта в пруденциальном регулировании.

Здесь уместно привести слова Германа Грефа, произнесенные им в рамках Мирового финансового конгресса 2018 относительно планов регулятора по борьбе с выдачей ссуд на сделки слияния и поглощения: «Можно, конечно, ввести повышенные коэффициенты риска, но если прекратить процесс — это очень сильно ударит не только по банкам, но и по всей макроэкономике. Хеджировать это будет невозможно, последствия, очевидно, будут макроэкономическими и отрицательными» [13]. На наш взгляд, какие бы действия не предпринимал регулятор, важно помнить – за все последствия в ближайшем будущем придется отвечать не только коммерческим банкам, но и ему. В связи с этим, очень важно, чтобы между уровнями банковской системы существовало взаимодействие – и в данном

контексте хотелось бы отметить готовность Центрального Банка к принятию комментариев, ответов, замечаний к содержанию выпускаемых им Докладов для общественных консультаций.

Подводя итог, нам хотелось бы выразить надежду на то, что происходящие в банковском регулировании процессы и изменения окажут положительное влияние на развитие рынка, а также будут способствовать постепенному улучшению и в других сферах экономики страны.

Список литературы:

1. Банк России будет развивать стимулирующее банковское регулирование [Электронный ресурс]. URL: <http://rfinance.ru/live/news/?id=20687>.
2. Банкам напомнили о пропорциях - ЦБ начал год с предупреждения о переменах в регулировании [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3514738> (дата обращения: 29.06.2018).
3. Воронова, Н. С. Детерминанты финансового развития в условиях евразийской интеграции / Н. С. Воронова, Н. А. Львова, Н. В. Покровская // Проблемы современной экономики. – 2018. – №1. – С. 6-12.
4. Доклад для общественных консультаций «Стимулирующее банковское регулирование» [Электронный ресурс]. Центральный Банк Российской Федерации, Москва, 2018 г. URL: http://www.cbr.ru/analytics/ppc/Consultation_Paper_180628.pdf (дата обращения: 13.06.2018).
5. Инструкция Банка России от 28 июня 2017 г. N 180-И "Об обязательных нормативах банков" (с изменениями и дополнениями).
6. Методические рекомендации о подходах к учету кредитными организациями информации о случаях отказа от проведения операций, от заключения договора банковского счета (вклада), о случаях расторжения договора банковского счета (вклада) с клиентом, доведенной Банком России до их сведения, при определении степени риска клиента (утв. ЦБ 10.11.2017 N29-МР).
7. Миркин, Я. М. Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски / Я. М. Миркин [Электронный ресурс]. – М. : GELEOS Publishing House; Кэпитал Трейд Компани, 2011. – 480 с. : ил. – URL: <http://www.mirkin.ru/fin-future/> (дата обращения: 20.06.2018).
8. Новации кредитных организаций: пропорциональное регулирование и увеличение взносов в АСВ [Электронный ресурс]. Пресс-служба Банка России. URL: <http://www.cbr.ru/press/event/?id=1592> (дата обращения: 25.06.2018).
9. Обзор банковского сектора Российской Федерации (интернет-версия) [Электронный ресурс]. №188, июнь 2018 года. URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_188.pdf (дата обращения: 19.06.2018).
10. Обзор: что случилось с российской банковской системой в 2017 году и чего ждать в 2018-м [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10357598> (дата обращения: 20.06.2018).
11. Об утверждении перечня системно значимых кредитных организаций [Электронный ресурс]. Пресс-служба Банка России. URL: http://www.cbr.ru/press/PR/?file=13092017_194655ik2017-09-13t19_46_25.htm (дата обращения: 25.06.2018).
12. Перечень кредитных организаций, в которые назначены уполномоченные представители Банка России [Электронный ресурс]. Пресс-служба Банка России. URL: http://www.cbr.ru/press/PR/?file=08062018_120349ik2018-06-08T12_02_39.htm (дата обращения: 11.06.2018).
13. Перспективное регулирование – Итоги [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3668644> (дата обращения: 28.06.2018).

14. Положение Банка России от 6 августа 2015 г. № 483-П "О порядке расчета величины кредитного риска на основе внутренних рейтингов" (с изменениями и дополнениями).
15. Положение Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности".
16. После прямой линии Путина Сбербанк объявил о снижении ставок по ипотеке [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fontanka.ru/2018/06/08/039/> (дата обращения: 19.06.2018).
17. Развитие пропорционального регулирования банковского сектора в Российской Федерации – Федеральный закон от 01.05.2017 № 92-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Презентация ЦБ РФ, август 2017. URL: http://www.cbr.ru/Press/press_centre/events/02062017.pdf (дата обращения 14.06.2018).
18. Рейтинг российских банков по чистым активам [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru/banks/ratings/> (дата обращения: 30.06.2018).
19. Рубцов, Б. Б. Эволюция институтов финансового рынка и развитие экономики / Б. Б. Рубцов [Электронный ресурс]. – 2006. – URL: http://www.mirkin.ru/_docs/Rub_evolfin.pdf (дата обращения 20.06.2018).
20. Указание Банка России от 16 января 2014 г. № 3174-У “Об определении перечня системно значимых кредитных организаций”.
21. Федеральный закон от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изменениями и дополнениями).
22. Федеральный закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях" от 02.07.2010 N 151-ФЗ (последняя редакция).
23. Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 7 августа 2001 года № 115-ФЗ.
24. Федеральный закон "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" от 30.12.2004 N 214-ФЗ.
25. Čihák, M. Benchmarking Financial Systems around the World / M. Čihák, A. Demirgüç-Kunt, E. Feyen, R. Levine. – The World Bank. Financial and Private Sector Development Vice Presidency & Development Economics Vice Presidency. Policy Research. Working Paper 6175. – 2012. – 58 p.
26. Svirydzhenka K. Introducing a New Broad-based Index of Financial Development [Электронный ресурс]. IMF Working Paper. – 2016. – WP №16/5. – URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2016/wp1605.pdf> (дата обращения: 10.06.18).

© Л.Б. Евлоева, 2018

Игровой маркетинг: особенности применения

Ершова Е.Ю.

ФГБОУ ВО «Смоленский государственный университет»

В данной статье анализируется геймификация – процесс внедрения игрового сценария (или отдельных элементов) при взаимодействии с потребителем. Рассматривается вопрос использования геймификации для решения тактических и оперативных задач привлечения и удержания покупателя.

Ключевые слова: геймификация, продажи, поведение потребителей.

Игровой маркетинг – одно из направлений воздействия на потребителя. Покупатель становится все менее восприимчивым к классическим инструментам коммуникации. Игровой маркетинг так же пережил определённую трансформацию, классический вариант получения приза уже не актуальна, вернее, к желанию получения прибыли, пользы, добавляется мотив любопытства, развлечения, получения эмоций.

Наблюдается падение эффективности традиционных рекламных методов. Потребитель испытывает информационную перегрузку, отказывается от коммуникации в интернет-рассылках, игнорируя коммуникацию в социальных сетях и т.п. Предложение игры пока является эффективным и привлекает внимание потенциального покупателя.

Игровой мотив применяется в следующих видах рекламных акций:

- подарки потребителям, выполнившим задание организатора акции (собрание необходимого кол-ва фишек, упаковок и т.д.);
- акции с регистрацией промо-кодов;
- акции с использованием лототрона;
- проведение соревнований или конкурсов между потребителями;
- гарантированные розыгрыши;
- выпуск товаров ограниченной серии для наиболее активных покупателей.

При подготовке акций игрового маркетинга необходимо учитывать следующие аспекты:

- бюджет мероприятия: геймификация рекламы может стоить существенно дороже традиционного подхода и целесообразно рассчитать возможный эффект;
- сопоставимость условий игры в выгоду покупателя (незначительная ценность приза или сложные условия конкурса);
- взаимодействие маркетинга и логистики: зачастую организатор не может организовать выдачу призов из-за проблем с неправильным расчетом спроса и возможностью доставки товаров (пример акции «Маленькие герои ищут друзей» сеть магазинов «Магнит»);
- особенности региона – традиции, менталитет жителей и т.д.
- изучить возможные варианты игр;
- проанализировать целевую аудиторию;
- определить цели геймификации.

Основные задачи, решаемые при применении игрового маркетинга:

- привлечение пользователей: потребитель активно включается в процесс взаимодействие с продавцом, делится впечатлениями о результатах с знакомыми, привлекая таким образом новых пользователей.
- игровые элементы требуют внимательности, активности, поэтому пользователи дольше остаются на сайте (сеть магазинов «М-Видео», игра на сайте «Лови скидку»).
- за счет роста посещаемости и увеличения времени проведенного пользователем на сайте происходит монетизация внимания потребителя.

Игровой контент может быть использован как в полноценном виде – игры с правилами, развитием сюжета, персонажами, пространством и т.п., так и в виде внедрения отдельных элементов (тесты, баллы, рейтинг и т.д.)

Несмотря на расширение использование маркетинговые инструменты, такие как работа в социальных сетях, ретаргетинг информации количество инструментов воздействия на потребителя ограничено. Применяя игровые практики можно улучшить работу практически любого сбытового канала.

Практики обращают внимание на то, что геймификация продаж – довольно сложный продукт как технически так и организационно. Необходимо иметь дополнительные ресурсы для сбора информации, аналитики.

С точки зрения технического подхода возможно использование готовых платформ, позволяющих протестировать идею, и разработать модель трансформации потребительского поведения.

Более сложной задачей является разработка игровой концепции, поэтому, для за частую следует обращаться к специалистам по внедрению игровых методик, которые разрабатывают сценарии, мотивационные инструменты, и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод о основном эффекте использования геймификации продаж – это дополнительная мотивация потребителя к возвращению к продавцу и совершения повторных сделок.

Список литературы:

1. Аглицкий И.С., Самолдин А.Н. Игровой подход к организации управления маркетингом инноваций. В сборнике: Перспективные направления развития экономики и управления: новый взгляд сборник материалов II Международной научно-практической конференции. 2018. С. 40-44.

© Е.Ю. Ершова, 2018

Использование кросс-маркетинг в социальных сетях

Ершова Е.Ю.

ФГБОУ ВО «Смоленский государственный университет»

В данной статье рассматривается вопрос применения в социальных сетях инструментов кросс-маркетинга. Описаны преимущества этого инструмента и сложности применения. Акцентируются вопросы мотивации персонала и сегментации потребителей. Данная проблема мало изучена и требует дальнейших исследований в сфере пересечения интересов и устранения конфликтов между партнерами кросс-маркетинговых мероприятий.

Ключевые слова: кросс-маркетинг, социальные сети, партнерские программы.

Продвижение продаж в социальных сетях может быть, как основным так и вспомогательным инструментам сбыта. Поскольку потенциальные покупатели слабо реагируют на традиционную рекламу, специалисты по продвижению вынуждены применять новые эффективные способы привлечения клиентов.

Одним из таких способов продвижения товаров в социальных сетях является кросс-маркетинг, который основывается на совместном продвижении двух (или более) компаний. Основное требование к компании-партнеру – совпадение целевых аудиторий. Одним из маркетинговых трендов является смещение работы с целевой аудиторией в социальные сети. Грамотно организованный кросс-маркетинг вовлекает покупателя процесс совершения сделки исподволь, создавая иллюзию самостоятельного выбора. Помимо повышения лояльности покупателя кросс-маркетинг обладает следующими преимуществами:

- снижение затрат на рекламу;
- увеличение объема продаж;
- увеличение числа потребителей за счет выхода на рынок партнера;
- повышение узнаваемости.

С целью создания информационной базы организаций, заинтересованных в совместных проектах с 2015 года в России создана Ассоциация ко-маркетинга, объединяющая в настоящее время 3 тысячи участников в 200 видах деятельности.

При разработке совместных мероприятий следует обращать внимание на определенные условия:

1. Целевые аудитории должны пересекаться.
2. По возможности следует использовать сопутствующие товары (услуги).

Возможно проведение акций по какому-либо признаку потребителя – пол, возраст, вид деятельности и т.д. В акции должны принимать участие товары (услуги) не составляющие друг другу конкуренцию. Маркетинговая кросс-акция может состоять из полностью платных услуг, или одна услуга платная, вторая – в виде бесплатного бонуса или со скидкой.

Организаторам акции следует соблюдать ценовой уровень – предлагаемые товары (услуги) должны находиться примерно в одном ценовом сегменте, т.е. если основной товар относится к среднему ценовому сегменту – предложение не должно направлять внимание потребителя в элитный или эконом сектор. Так же следует проанализировать целевую аудиторию кросс-мероприятия.

Кросс-маркетинг может использовать:

- совместную рекламную компанию или акцию;
- совместную бонусную программу;
- совместные информационные рассылки.

Подготовка мероприятий кросс-маркетинга требует особой подготовки персонала:

- разработка дополнительных мер мотивации;
- разработка плана по работе с партнерской компанией;

- работа с информацией по объединению информационных баз компаний-партнеров.

В социальных сетях пользователи делятся своим опытом, своими предпочтениями, поэтому работа с этим сегментом создает у потребителя иллюзию экономии средств, времени и самостоятельности принимаемого решения. Взаимные акции «ВКонтакте», «Одноклассниках», в Instagram и Facebook, на специализированных форумах становятся все более популярными способами продвижения.

В заключении следует отметить, что при разработке кросс-мероприятия в любой форме принципиально важно найти общий интерес партнеров, установить баланс целей, уточнить все формы участия, информирования, финансирования, так как только при обговоренных и регламентированных действиях партнеров возможно эффективное взаимодействие.

Список литературы:

1. Ассоциация Ко-Маркетинга России. — URL <https://aco-m.ru/about/project/> (дата обращения: 20.08.2018).
2. Ребрикова Н. В. Технология кросс-маркетинг: теория и практика [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июнь 2013 г.). — СПб.: Реноме, 2013. — С. 84-86. — URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/77/4027/> (дата обращения: 20.08.2018).

© Е.Ю. Ершова, 2018

Методология формирования учетно-аналитического обеспечения в системе управления дебиторской задолженностью

Ефимова А.Г.

Казанский федеральный университет

Процесс управления дебиторской задолженностью должен осуществляться на основании системного подхода. Философский словарь определяет систему как совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях между собой и образующих определенную целостность, единство.

Ключевые слова: управление дебиторской задолженностью, дебиторская задолженность, бухгалтерский учет

Основными ключевыми элементами системы управления являются объект, субъект и механизм управления. Вместе с тем, система управления дебиторской задолженностью имеет свои специфические особенности.

В широком смысле объектом управления системы является организация. Объектом управления в узком смысле является дебиторская задолженность предприятия на всех стадиях ее жизненного цикла: первоначальное признание, изменение, погашение. Определение объекта управления предполагает выбор тех видов дебиторской задолженности, которые должны подвергаться управленческому воздействию. Следует отметить, что в большинстве случаев в процессе управления рассматривается только один вид дебиторской задолженности - дебиторская задолженность покупателей. Основанием этого является преобладающий удельный вес данного вида дебиторской задолженности в ее общем объеме. По нашему мнению, необходимо осуществлять контроль по другим видам дебиторской задолженности, на основании которых можно принимать соответствующие управленческие решения.

Субъект управления дебиторской задолженностью осуществляет целенаправленное функционирование объекта. При построении системы управления дебиторской задолженностью в коммерческих организациях целесообразно рассматривать 5 уровней субъекта управления:

- собственник организации;
- исполнительный орган управления;
- отдел по управлению дебиторской задолженностью - специализированное подразделение, ответственное за организацию работы по управлению дебиторской задолженностью, в котором аккумулируется вся относящаяся к этому вопросу внешняя и внутренняя информация, и вырабатываются мероприятия (с последующим согласованием и утверждением в надлежащем порядке);
- структурные подразделения, которые участвуют в управлении дебиторской задолженностью в соответствии со своими функциональными обязанностями (бухгалтерия, служба безопасности, юридический отдел);
- структурные подразделения, непосредственно отвечающие за осуществление операций, имеющих своим следствием возникновение дебиторской задолженности (ответственные подразделения, центры финансовой ответственности).

Мы полагаем, что в современных условиях в процессе управления дебиторской задолженностью целесообразно задействовать разные структурные подразделения, сотрудники которых профессионально бы решали ряд «узких» задач. Но при этом должен быть орган, координирующий деятельность этих подразделений, в частности, отдел по управлению дебиторской задолженностью.

Третьим ключевым элементом системы управления дебиторской задолженностью является механизм управления. Под механизмом управления этим оборотным активом будем понимать

практическую реализацию управленческих функций посредством соответствующих методов и инструментов управления.

В основе учетно-аналитической системы управления дебиторской задолженностью должна лежать прогнозная информация о формировании сумм дебиторской задолженности, которая позволяет оценить степень эффективности управления дебиторской задолженностью.

Необходимо отметить, что функционирование учетно-аналитической системы дебиторской задолженности невозможно без рационального ее документооборота. Следует отметить, что в ООО «СолидПроф» отсутствует график документооборота учета дебиторской задолженности. Мы полагаем, что формирование учетно-аналитической системы управления дебиторской задолженностью представляет собой комплекс учетных, аналитических и контрольных процедур сбора, обобщения, накопления и хранения информации о состоянии отдельных дебиторов.

В основе построения и функционирования данной системы должны лежать следующие принципы:

1) принцип системности, который учитывает многоуровневую структуру системы с точки зрения ее функциональности, а также специфические свойства различных уровней системы;

2) принцип комплексности, который предполагает использование методов и средств построения целостной системы информационно-аналитического обеспечения.

Аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью должно базироваться на соответствующей методике анализа дебиторской задолженности. В отечественной литературе методика анализа в целях управления дебиторской задолженностью, как правило, включает анализ абсолютных и относительных показателей состояния, структуры и движения дебиторской задолженности, оценку доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, оценку соотношения дебиторской задолженности с результатом основной деятельности (выручкой от продаж), оценку доли сомнительной задолженности в составе дебиторской, анализ изменения дебиторской задолженности по срокам ее образования. Кроме того, необходимо проводить анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, рассчитывать реальную дебиторскую задолженность.

Особое значение имеет управление дебиторской задолженностью, поскольку она ведет к прямому отвлечению денежных и других платежных средств из оборота. Бухгалтерам, финансовым или руководящим работникам предприятия необходимо научиться управлять долгами дебиторов, чтобы не утратить заработанных средств, полученной прибыли и уменьшить риск финансовых потерь.

На практике существует ряд приемов и способов предотвращения неоправданного роста дебиторской задолженности, обеспечения возврата долгов и снижения потерь при их невозврате. Для этого необходимо:

- избегать дебиторов с высоким риском неоплаты, например покупателей, представляющих организации, отрасли или страны, испытывающие серьезные финансовые трудности;

- периодически пересматривать предельную сумму отпуска товаров (услуг) в долг исходя из финансового положения покупателей и своего собственного;

- при продаже большого количества товаров немедленно выставлять счета покупателям, с тем, чтобы они получили их не позднее, чем за день до наступления срока платежа;

- определять срок просроченных платежей на счетах дебиторов, сравнивая этот срок со средним по отрасли, с данными у конкурентов и с показателями прошлых лет;

- при предоставлении займа или кредита требовать залог на сумму не ниже величины дебиторской задолженности по предстоящему платежу, пользоваться услугами учреждений и организаций, взыскивающих долги при наличии поручительства;

- гасить задолженность путем зачета, т.е. предоставления встречного однородного требования, замены первоначального обязательства другим или предоставления иного исполнения долговых обязательств;

- продавать долги дебиторов банку, осуществляющему факторинговые операции, или другим организациям на основе договора цессии, если потери от невозвращенного долга существенно меньше, чем средства, которые необходимо потратить на его взыскание;

- обменивать дебиторскую задолженность на акции или доли участия в уставном капитале предприятия-должника в целях усиления своего влияния в его бизнесе.

Таким образом, создание эффективной системы управления дебиторской задолженностью продиктовано современными условиями функционирования хозяйствующего субъекта.

Список литературы:

1. Вагапова А. Учет операций по продаже (покупке) дебиторской задолженности//Финансовая газета №37, 2017.- 5с.
2. Вахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью//Финансовый директор № 5, 2015.- 23-28с.
3. 3 Войко А. Особенности страхования дебиторской задолженности организаций//Финансовая газета №32, 2017.- 3-4с.
4. Куликова Л.И. Формирование резервов по сомнительным долгам: бухгалтерский и налоговый учет / Куликова Л.И. // Бухгалтерский учет. – 2011. - №7.
5. Куликова Л.И., Яхин И.И. Резерв делькредере как фактор снижения финансовых рисков организации« /Международный бухгалтерский учет», 2015. - № 29
6. Киперман Г. Управление дебиторской задолженностью//Финансовая газета. Региональный выпуск №12, 2011.- 8-10с.
7. Никоноров Ю.В. Доходность организации: проблемы управления дебиторской задолженностью//Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии №3, 2012.- 18-22с.

© А.Г. Ефимова,2018

Методы управления профессиональными рисками на промышленном предприятии

Закиров И.Н.

Казанский федеральный университет

В статье отмечается, что в современных условиях при управлении рисками производственных объектов, необходимо формировать механизм управления профессиональными рисками в структуре управления предприятия, для сбережения трудовых ресурсов, снижения материального ущерба и повышения эффективности деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова: профессиональные риски, промышленное предприятие, методы управления, трудовая деятельность

Управление профессиональными рисками – это комплекс взаимосвязанных мероприятий, являющихся элементами системы управления охраной труда и включающих в себя меры по выявлению, оценке и снижению уровней профессиональных рисков.

Профессиональный риск – это вероятность причинения вреда здоровью в результате воздействия вредных и (или) опасных производственных факторов при исполнении работником обязанностей по трудовому договору или в иных случаях, установленных Трудовым кодексом РФ, другими федеральными законами.

Целью управления профессиональными рисками является обеспечение безопасности и сохранение здоровья работника в процессе трудовой деятельности.

Оценка и управление профессиональными рисками является составной частью системы управления охраной труда организации, направленной на формирование и поддержание профилактических мероприятий по оптимизации опасностей и рисков, в том числе по предупреждению аварий, травматизма и профессиональных заболеваний.

Безопасность и здоровье человека на рабочем месте определены главными задачами. Для решения этих задач использована теория риска на основе которой проведена разработка новой, инновационной технологии управления риском для здоровья работающих.

Основная идея технологии связана с решением двух задач:

- разработка информационной системы мониторинга и оценки риска (программный комплекс);

- разработка методологии управления профессиональным риском на промышленном предприятии. Для решения которых выбраны вероятностно-статистический подход обработки информации с привлечением логико-вероятностных методов построения гипотез и принципа модульности и корректировки решающих правил, позволяющие избежать, во-первых, недостатки стандартной статистики, и, во-вторых, с высокой степенью вероятности определять показатели профессионального риска и управления ими, и оформлены в виде автоматизированной системы мониторинга здоровья (АСМЗ).

Управление профессиональным риском включает мероприятия по минимизации воздействия неблагоприятных производственных факторов на здоровье, оценка и контроль профессионального риска и мер профилактики. Такой подход управления охраной труда меняет основную ее задачу - от реагирования на страховые случаи к управлению риском повреждения здоровья работников. При этом нами оценивался не риск острых, подострых или хронических проявлений интоксикации, а риск ухудшения здоровья через количественную оценку ущерба здоровью. Промышленным предприятиям предлагается:

1) на уровне рабочего места:

а) выявление рисков и их устранение;

б) совершенствование производственной безопасности и здоровья;

в) снижение ущербов от несчастных случаев и профзаболеваний;

г) профилактические меры индивидуальной направленности;

2) на уровне предприятия:

а) приоритеты улучшения условий труда, обеспечивающие наивысшую результативность при наименьших затратах;

б) обоснование компенсаций за вред здоровью во вредных условиях труда, если устранить их на рабочих местах невозможно.

Таким образом, развитие управления профессиональными рисками посредством оценки деятельности персонала имеет управляемый, регулируемый характер и даёт необходимые качественные изменения.

Оно должно происходить на основе научных принципов. Исходя из этого, проектирование системы управления профессиональными рисками должно начинаться с формирования (выбора) концепции управления персоналом, построения его модели, а также разработки стратегии и политики управления персоналом. Важнейший принцип руководства персоналом - обеспечение ответственности каждого работника за результаты его труда; каждый сотрудник обязан знать, кому он подчинен и от кого может получать приказания.

Главным в управлении персоналом становится побуждение работников к развитию их способностей для более интенсивного и продуктивного труда. При оценке управления персоналом нужно учитывать как технико-экономические, так и социально-психологические показатели. Иначе оценка не будет достоверной, и полученные результаты будут иметь неверный характер. С помощью управленческого воздействия мы стремимся обеспечить определенный уровень показателей, характеризующих состояние трудового потенциала, то эффект управления можно оценить степенью близости фактического состояния трудового потенциала - запланированному, или разностью между прежним и новым уровнем показателя.

Финансовые результаты при проведении того или иного мероприятия стоит корректировать в момент принятия решение на его внедрение. Совокупный эффект следует рассчитывать в каждой конкретной ситуации отдельно, учитывая состояние как внутренней среды, так и внешней, т.к. любые неучтённые обстоятельства могут существенно повлиять на конечный результат.

Таким образом, мы можем прийти к выводу, что предприятие, в ходе реализации проекта управления профессиональными рисками, должно определить свою основную цель: увеличить уровень производительности труда, снизить уровень текучести кадров или же найти определённый компромисс между одним и другим показателем. Но следует ещё раз подчеркнуть: расчет эффективности мероприятий должен проводиться перед принятием решения о его внедрении и должен учитывать все влияющие на его факторы. В том числе должен учитываться эффект, достигнутый в результате проведения предыдущий мероприятий.

Список литературы:

1. Адамчук В.В. и др. Организация и нормирование труда. М. 2015.
2. Акулич В.В. Оценка эффективности использования средств на оплату труда// Планово-экономический отдел. [Текст] - 2013. - №5. - с. 58-61.
3. Белкин В., Белкина Н. Мотивы и стимулы труда // Социальная защита. - №7. [Текст] - 2011. - С. 34-37.
4. Богданов Ю. Н. , Зорин Ю. В., Шмонин Д. А., Ярыгин В. Т. Мотивация персонала // Методы менеджмента качества.- 2011.- № 11. – С. 26-33.
5. Волгин Н., Валь Е. Мотивационная основа эффективности труда // Человек и труд – 2015 - №4 – с.75-79.

6. Генкин, Б.М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях: Учебник для вузов. - 5-е изд., изм. и доп. - М. [Текст]: "Норма", 2011. - 448 с.
7. Головачев А.С. Организация, нормирование и оплата труда/ Учебное пособие/ Под. ред. А.С. Головачева - М. [Текст]; Новое знание, 2016. - 603 с.
8. Кабаченко Т.С. Психология в управлении человеческими ресурсами. [Текст] СПб.: "Питер", 2016. – 252 с.

© И.Н. Закиров, 2018

Социальная защита населения: основные функции, принципы и формы

Заруцкая С.И.^{1, 2}

Московский финансово-юридический университет МФЮА¹
Управление социальной защиты населения Администрации г. Магнитогорска²

Научный руководитель – д.э.н., профессор Жариков В. В., профессор кафедры экономики и управления Московского финансово-юридического университета МФЮА

В статье исследуется теоретическая сторона феномена социальной защиты населения, - его функции, принципы и формы. Это явление возникло в западно-европейской северо-американской обществах, а при переходе России к капиталистическим отношениям, с появлением экономических кризисов, стало актуально и для нашей действительности. Сегодня отечественные учёные обсуждают различные теоретические аспекты явления социальной защиты. Анализ функций, принципов и форм социальной защиты позволяет глубже понять сущность социальной защиты как элемента социальной политики и в дальнейшем развивать его в ходе практики.

Ключевые слова: социальная защита, функции социальной защиты, принципы социальной защиты, формы социальной защиты населения.

1. Введение

Актуальность проблемы теоретического анализа функций, принципов и форм социальной защиты населения сегодня не вызывает сомнения, так как в настоящее время система социальной защиты населения является одним из важнейших элементов национальной социальной политики. С 1991 года, когда Россия перешла на путь рыночных капиталистических отношений, в нашей стране впервые заговорили о социальной защите и стали появляться научные работы и академические работы по этой проблеме. В настоящее время эта проблема довольно хорошо исследована и можно обобщить некоторые материалы, в частности, по заявленному вопросу.

2. Функции социальной защиты населения

Обобщая взгляды авторов А. Н. Аверина [1, с. 5-6] и В. П. Галаганова [2, с. 19-25], можно перечислить *функции* социальной защиты: профилактически-предупредительная, экономическая, производственная, социальная (социально-реабилитационная), политическая, демографическая, защитная, духовно-идеологическая, морально-этическая. Раскроем их более подробно.

Профилактически-предупредительная функция социальной защиты предполагает реализацию организационно-технических и медицинских мер.

Экономическая функция социальной защиты связана с материальной компенсацией человеку дохода и дополнительных расходов в связи с частичной или полной утратой здоровья и трудоспособности.

Производственная - связывает социальные права с производственным трудом (влияние трудового стажа, характера трудовой деятельности и т.п. на страховую (трудовую) пенсию и освобождение производства от постаревшей рабочей силы).

Социально-реабилитационная (социальная) функция социальной защиты нацелена на медицинскую, профессиональную и социальную реабилитацию человека.

Политическая функция подразумевает поддержание института социальной защиты и его государственных механизмов.

Защитная функция социальной защиты населения проявляется в предоставлении социального обеспечения гражданам.

Демографическая функция связана с влиянием на демографические процессы (продолжительность жизни населения, воспроизводство населения, стимулирование рождаемости или её сдерживание).

Духовно-идеологическая и *морально-этическая* функции связаны с духовно-нравственными основами социального государства.

Ещё один исследователь, Богданова О. Ю., представляет сравнительный анализ функций социальной защиты населения, поученный на материале обобщения ею работ других исследователей (Якимчук С.В., Роик В.Д., Банацевой О.В., Петуховой И.В., Кузнецовой Е.М., Филатовой В.А., Гусова К.Н., Ли СУ Еи, коллектива авторов НИИ труда). В итоге, она обнаруживает довольно большой перечень функций, в частности содержащий и те функции, что мы обнаружили ранее. Полный перечень функций социальной защиты, собранный Богдановой, представляет четырнадцать функций, а именно, компенсирующую, защитную, стабилизационную, профилактически-предусмотрительную, экономическую, социально-реабилитационную, обеспечения приемлемого уровня жизни граждан, перераспределения доходов, экономической стабилизации, превентивную, институциональную, обеспечительную, демографическую, политическую функции [3, с.75].

Если сопоставить этот перечень с рассмотренным выше (у Аверина и Галаганова), то рассмотренным у указанных двух авторов функциям стоило бы добавить ещё три: *стабилизационную, обеспечения приемлемого уровня жизни граждан, перераспределения доходов*. Эти функции несут мировоззренческую нагрузку, - они показывают, в каком направлении реализуется национальная политика в области социальной защиты.

3. Принципы социальной защиты населения

Аверин А. Н. представляет глобальное деление феномена социальной защиты на два основополагающих принципа. Первым из *принципов* социальной защиты, как отмечает А. Н. Аверин, является её *всеобщий характер* [1, с. 6], так как социальная защита является правом каждого человека и гражданина государства, и подразумевает создание условий для доступа всех «к трудовой деятельности, образованию, здравоохранению, культуре, спорту, туризму, санаторно-курортной сфере, жилищно-коммунальным и другим объектам социальной инфраструктуры» [там же]. Вторым основополагающим принципом соцзащиты является её *адресный характер*, её зависимость от уровня трудоспособности и материальной обеспеченности человека. А. Н. Аверин называет это *принципом дифференцированного подхода* [1, с. 7].

О. В. Занина, обобщившая другие исследования, перечисляет семь принципов социальной защиты: *гуманизм и социальная справедливость, системность, комплексность, адаптивность, превентивность мер по социальной защите, многосубъектность, адресность* [4, с. 57].

4. Формы социальной защиты населения

Выделяют две основные *формы* соцзащиты населения: *государственную* и *негосударственную*, а в последнее время в литературе отмечается также *смешанная* форма. *Государственная* социальная защита представляет собою систему, включающую следующие направления: государственную социальную помощь, социальную поддержку, обязательное социальное страхование, социальное обслуживание. В свою очередь, как замечает А. Н. Аверин, каждая из подсистем состоит из разнообразных элементов, - это нормативные правовые акты, организации, предприятия и учреждения, органы управления, пенсии, социальные пособия, компенсационные денежные выплаты, социальные услуги, социальная помощь, социальные льготы и т.д. [1, с. 15-16]. При *негосударственной* форме обеспечения

застрахованные лица и их иждивенцы получают помощь от юридических и физических лиц. Деятельность участников негосударственных фондов осуществляется на добровольных началах (например, добровольное медицинское страхование как коллективное, так и индивидуальное). Под *смешанной* формой социального обеспечения понимают одновременное, как пишет В. П. Галаганов, применение вышеназванных форм в отношении определенных категорий граждан, например государственных служащих, депутатов и др. [2, с. 32]. Также, отмечает В. П. Галаганов, социальная защита может быть рассмотрена с точки зрения *централизованных* форм и с позиции *локальных* (региональных и местных) форм социального обеспечения. Обобщенно они представляют собой форму дополнительного материального обеспечения, сверх выплат различных видов социального обеспечения, установленных федеральным законодательством [2, с. 32].

5. Вывод

Итак, нами рассмотрены функции, принципы и формы социальной защиты, представленные в научно-академических трудах отечественных авторов. Очевидно, что данная тема активно исследуется отечественными учёными, и по многим вопросам они довольно единогласны в своих выводах. Полученные результаты показывают, насколько широки возможности социальной защиты, насколько они востребованы обществом и государством. Они отвечают конституционным требованиям к реализации прав человека, ценностям гуманизма и социальной справедливости.

Список литературы:

1. Аверин А. Н. Государственная система социальной защиты населения: учебное пособие. Стереотипное издание / А.Н. Аверин. – М.: Изд-во РАГС, 2010. – 124 с. – URL: http://www.studmed.ru/averin-an-gosudarstvennaya-sistema-socialnoy-zaschity-naseleniya_369bd519fff.html# (дата обращения: 18.08.2018).
2. Галаганов В. П. Право социального обеспечения: учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / В.П. Галаганов. – 8-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 448 с. – URL: <http://college-balabanovo.ru/Student/Bibl/Pravo/GalagPravoSocialObes.pdf> (дата обращения: 18.08.2018).
3. Богданова О. Ю. Функции социальной защиты населения в условиях рыночной экономики // Символ науки. 2016. № 1-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/funktsii-sotsialnoy-zaschity-naseleniya-v-usloviyah-rynochnoy-ekonomiki> (дата обращения: 18.08.2018)
4. Занина О. В. Современные принципы социальной защиты населения // Научный результат. Серия «Экономические исследования». 2015. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-printsiipy-sotsialnoy-zaschity-naseleniya> (дата обращения: 18.08.2018).

© С.И.Заруцкая, 2018

К анализу понятия социальной защиты: поиск концептуальных и политических оснований

Заруцкая С.И.^{1, 2}

Московский финансово-юридический университет МФЮА¹
Управление социальной защиты населения Администрации г. Магнитогорска²

Научный руководитель – д.э.н., профессор Жариков В. В., профессор кафедры экономики и управления Московского финансово-юридического университета МФЮА

В статье анализируется понятие социальной защиты населения (англ. social protection) в отечественной и зарубежной теории. Явление социальной защиты возникло с переходом стран к капитализму и наполнялось содержанием в процессе развития правосознания и экономических возможностей государств. С приходом рыночных отношений в Россию исследование социальной защиты заинтересовало нашу науку.

Ключевые слова: социальная защита, social protection, определение социальной защиты, социальная политика.

1. Введение

Система социальной защиты населения является ключевым элементом национального управления. Она воплощают социальные ценности демократического общества. Понятие «социальная защита», так же как и само явление социальной защиты населения для Российской науки и социальной практики являет относительно новым, так как появилось в связи с вхождением отечественной экономики в так называемый «переходный период» на пути к созданию и стабилизации рыночных институтов. Как справедливо отмечает О. Е. Андрищенко, «<...> словосочетание «социальная защита» не имеет окончательного определения, что обусловлено несложившимся пониманием данной системы как социального института и объясняет неустойчивость и противоречивость подходов к этой системе» [с. 172].

2. Анализ содержание определения социальной защиты в отечественной литературе

В отечественной энциклопедии социальной работы понятие «*социальная защита*» рассматривается: «как система правовых гарантий и охранительных мер, защищающих членов общества от экономической, социальной и физической деградации», «как процесс обеспечения государственными и муниципальными органами существующих гарантий и прав, охраняющих личность, ее экономические, социально-политические, социальные потребности и интересы», «как комплекс правовых экономических, социальных гарантий, закрепленных законодательно <...>» [2, с. 742]. В указанной энциклопедии также отмечается тот исторический факт, что «термин “социальная защита” впервые появился в США в 30-е гг. XX в. <...>, а также стал основным атрибутом социальной политики любого цивилизованного государства» [2, с. 742].

В отечественном законодательстве не даётся отдельная расшифровка понятию социальной защиты, хотя термин активно используется. Формулировку понятия социальной защиты мы можем встретить только в законе о социальной защите инвалидов (см. статья 2 ФЗ от 24.11.1995 N 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»). Обобщая приведённое в этом документе определение, можно сказать, что *социальная защита* – это система гарантированных государством экономических, правовых мер и мер социальной поддержки.

В научной и академической литературе даётся анализ рассматриваемому понятию. Существуют различные подходы к определению *понятия* «социальная защита», но все они, так или иначе, отмечают *цель* социальной защиты, связанную с соблюдением прав человека и гражданина, *инструменты* (меры) защиты – правовые механизмы, и *включенность* социальной защиты в социальную политику государства.

Так, А. Н. Аверин определяет социальную защиту как «основной, но не единственный вид защиты человека» [3, с. 3], поясняя, что социальная защита «представляет систему мер по соблюдению социальных прав и социальных гарантий, созданию условий, необходимых для нормальной жизнедеятельности людей, уменьшению отрицательных влияния факторов социальной среды» [там же]. З. П. Замараева приводит различные подходы к определению этого понятия, а именно, социальная защита характеризуется как «деятельность государства по достижению целей и решению задач социальной политики ...» (Ю.В. Колесников), как «составная часть социальной политики государства ...» (В. И. Жуков), как «система социальных отношений, мер и правовых гарантий ...» (Г. И. Осадчая) [4, с. 12-13].

3. Трактовка понятия социальной защиты в зарубежной теории

В связи с этим полезно рассмотреть то, как понятие «социальная защита» определяется в зарубежной теории. Большой теоретической и практической базой для трактовки данного понятия обладает Научно-исследовательский институт социального развития Организации Объединенных Наций (UNRISD); в котором создано множество аналитических отчётов и программ развития, касающихся социальных проблем во всём мире. Во многих документах этой организации мы встречаем понятие социальной защиты (англ. «social protection») и связанные с ним толкования в контексте рассматриваемых проблем. В частности отмечается, что социальная защита выступает в качестве *ключевого компонента социальной политики* и связана с *предотвращением, управлением и преодолением ситуаций, негативно влияющих на благосостояние людей*. А также отмечается, *два фактора* – внешний и внутренней – с которыми связана социальная защита, - это: а) помощь в непредвиденных жизненных обстоятельствах (таких как болезнь, материнство, инвалидность или старость; б) экономические кризисы (вызывающие безработицу, падение уровня жизни) [5, с. 135].

Также анализ документов UNRISD показывает, что *цели* социальной защиты в странах с разным уровнем экономического развития *различаются*. В *развитых* странах социальная защита традиционно связана с временным или прогнозируемым дефицитом доходов и временным обнищанием в условиях относительно стабильной жизни и приемлемых условий существования. В *развивающихся* странах, напротив, социальная защита только недавно стала политической основой для решения проблем нищеты и уязвимости в условиях хронической нищеты и лишений большинства членов общества. Для последних социальная защита является ключевым компонентом политики в области развития, которая может помочь людям выйти из нищеты и жить более достойной и продуктивной жизнью, и данный вид социальной защиты должен быть очень продуманным, он будет намного сложнее первого варианта, т.к. само государство имеет меньше средств для реализации мер социальной защиты, а проблемы более масштабны.

4. Вывод

Итак, социальная защита понимается как элемент социальной политики (конкретное понимание раскрывается уже в национальном аспекте в зависимости от уровня экономики и запросов общества). Продолжением этого толкования в аспекте правоприменения является рассмотрение социальной защиты как системы социальных гарантий и мер. В социально-экономическом аспекте в определении исследуемого понятия отмечается его конечная цель, направленная на предотвращение и преодоление ситуаций, негативно влияющих на благосостояние людей. Также в определении социальной защиты выделяют элемент

управления социальными ситуациями. Несмотря на разнообразие определений социальной защиты, этот феномен в универсальном плане предоставляет беспрецедентную возможность для интеграции проблем, связанных с обеспечением средств к существованию и сокращением масштабов нищеты, в единые концептуальные и политические рамки.

Список литературы:

1. Андрющенко О.Е. Формирование модели социальной защиты населения в условиях социальной модернизации России // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 7, Филос. 2012. № 3 (18). – С. 172-177. URL: <https://psst.jvolsu.com/index.php/en/archive-en/162-science-journal-of-volgograd-state-university-philosophy-sociology-and-social-technologies-2012-3-18/social-processes-and-institutions/970-andryushenko-o-e-the-formation-of-the-social-protection-model-in-the-current-situation-of-social-modernization-in-russia> (дата обращения: 20.08.2018).
2. Социальная работа // Российская энциклопедия социальной работы / Под общ. ред. д.и.н., проф. Е.И. Холостовой. — М.: Дашков и К°, 2016. — 1032 с. — С. 776. URL: <http://socpalata.org/wp-content/uploads/docs/biblio/ekzo.pdf> (дата обращения: 20.08.2018).
3. Аверин А.Н. Государственная система социальной защиты населения: учебное пособие. Стереотипное издание / А.Н. Аверин. – М.: Изд-во РАГС, 2010. – 124 с. – URL: http://www.studmed.ru/averin-an-gosudarstvennaya-sistema-socialnoy-zaschity-naseleniya_369bd519fff.html# (дата обращения: 20.08.2018).
4. Замаева З.П. Социальная защита и социальное обслуживание населения: учебник / З.П. Замаева. – М.: Дашков и К°, 2017. – URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=937246> (дата обращения: 20.08.2018).
5. Combating Poverty and Inequality: Structural Change, Social Policy and Politics // United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD). UNRISD publication. 2010. 360 p. URL: [http://www.unrisd.org/unrisd/website/document.nsf/\(httpAuxPages\)/92B1D5057F43149CC125779600434441?OpenDocument&panel=additional](http://www.unrisd.org/unrisd/website/document.nsf/(httpAuxPages)/92B1D5057F43149CC125779600434441?OpenDocument&panel=additional) (дата обращения: 20.08.2018).

© С.И.Заруцкая, 2018

Поиск оптимального значения алгоритма идентификации неизвестных параметров, временных рядов в задачах прогнозирования

Иконников В.В., Шаулов Д.А.

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Научный руководитель – Катаева Л.Ю., профессор д.ф.-м.н., НГТУ им. Р.Е.Алексеева

На сегодняшний день стоит задача прогнозирования экономических кризисов. Это позволит мгновенно реагировать на изменяющуюся ситуацию. В разработанных методах медленная скорость сходимости, что не позволяет точно спрогнозировать сложившуюся ситуацию.

Ключевые слова: прогнозирование экономических индексов, временные ряды, устойчивый алгоритм, ковариационные матрицы

Из многих целей и задач мониторинга экономической безопасности основной задачей выступает прогнозирование. При выборе метода прогнозирования главным параметром является его простота в сочетании с требуемой оперативностью и достоверностью. Сегодня разработано достаточно много методов для разработки прогнозов, выбор которых определяется наличием вида априорной и текущей информации, имеющейся в распоряжении исследователя [1]. При этом, в качестве текущей информации часто выступают измерения значений временного ряда, поступающие в реальном масштабе времени. Полученная информация, в связи с имеющимися исходными данными, позволяет восстановить математическое описание временного ряда. К настоящему времени разработано достаточно большое число алгоритмов, решающих эту задачу [2,3]. Однако, медленная скорость сходимости алгоритмов адаптивной фильтрации делает вопросы её увеличения и изучение свойств таких алгоритмов до сих пор актуальными.

Существенным достижением в этой области явилась работа [4], где был обнаружен эффект экспоненциальной устойчивости (по нашей терминологии – экспоненциальной скорости сходимости) процесса адаптации наблюдающего устройства. Исследование данного эффекта было предпринято в целом ряде работ, среди которых отметим работу [5,6] в которой предложены экспоненциально устойчивые алгоритмы, решающие задачу идентификации математических моделей «вход - выход» линейных стационарных систем.

Предложенный класс алгоритмов содержит параметр, α значение которого задаётся исследователем и варьирование которого существенно влияет на время идентификации. Большим значениям этого параметра соответствует малое время идентификации, малым – большое время идентификации [7]. Отметим также, что получение текущей информации (измерение экономических показателей) всегда производится в условиях действия случайной помехи. Качественный анализ процесса идентификации обнаруживает, что при малых временах идентификации система не успевает подавить действие этой помехи, а при больших временах идентификации – на конечные результаты оказывает отрицательное воздействие устаревшая информация [8]. Это порождает гипотезу о существовании оптимального значения параметра α (или интервала значений этого параметра) при которых помеха эффективно подавляется.

В данной работе предполагается:

1. Получение уравнения, описывающего динамику ковариационной матрицы для вектора идентифицируемых коэффициентов. При этом, случайная помеха полагается стационарной, имеющей нулевое математическое ожидание, заданную дисперсию и корреляционную функцию.

2. Исследование дисперсии идентифицируемых параметров путём численного моделирования уравнений, описывающего динамику ковариационной матрицы.
3. Подтверждение гипотезы о существовании «оптимального» значения параметра α .

Список литературы:

1. Корнилов Д. Юрлов Ф. Адаптационное стратегическое планирование и прогнозирование: монография. — Н. Новгород: издательство НГТУ. 2007. — 189с.
2. П. Эйхофф. Современные методы идентификации систем. М.: «Мир», 1983.
3. Дуброва Т. Статические методы прогнозирования в экономике. — М. Московский международный институт экономики, информатики, финансов и права, 2013.
4. Kreisselmeier J. Adaptive observer with exponential rate of convergence. // IEEE Trans on autom. Control/ 1982, v. AC – 22, № 1, February, pp. 2-8.
5. Катаева Л.Ю., Крайзлер М.Б., Савченко А.В. Методы решения задач естествознания. - учебное пособие для студентов технических специальностей / Л.Ю. Катаева, М.Б. Крайзлер, А.В. Савченко; Федеральное агентство по образованию, Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования Нижегородский государственный технический университет им. Р. Е. Алексеева. Нижний Новгород, 2007 г.
6. В.А.Брусин, Ю.М.Максимов. Исследование одного класса робастных алгоритмов идентификации моделей «вход – выход» динамических систем. В сб. «Динамика систем». Н.Новгород: НГУ им. Лобачевского, 1986.
7. Тихонов Э. Методы прогнозирования. — Невинномысск, 2010.
8. Москвин В., Журавка А. Концептуальные проблемы социальноэкономической динамики // Экономическая кибернетика: Донецк, 2010. стр. 4-7.

© В.В. Иконников, Д.А. Шаулов, 2018

Перспективы развития экономической ситуации в РФ в рамках денежно-кредитной политики

Исаев А.К., Проценко В.Ю.

Донской государственный технический университет

Денежно-кредитная политику определяют, как составную часть совокупной государственной экономической политики, которая проявляется во влиянии на количество финансов в обращении для достижения стабильности в ценах, обеспечения наиболее возможной занятости граждан, а также прироста имеющегося объема производства в стране. В данной статье рассматриваются как понятие денежно-кредитной политики, так и перспективы развития экономической ситуации в России.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, Центральный Банк, инфляция, волатильность курса, экономический рост.

1. Введение.

Денежно-кредитная политика представляет собой политику Центрального Банка РФ, воздействующую на количество финансовых средств в обращении. Согласно комментариям к ФЗ «О ЦБРФ (Банка России)», денежно-кредитная политику определяют, как составную часть совокупной государственной экономической политики, которая проявляется во влиянии на количество финансов в обращении для достижения стабильности в ценах, обеспечения наиболее возможной занятости граждан, а также прироста имеющегося объема производства в стране.

Денежно-кредитная политика (далее ДКП) представляет собой политику государства, воздействующую на количество финансов в обращении для обеспечения влияния на стабильность цен, низкую инфляцию, полную занятость населения, рост реального объема производства.

ДКП осуществляется Центральным банком РФ совокупно с Правительством РФ.

2. Методы и материалы.

Основной целью ДКП является помощь экономике страны в достижении высокого уровня производства, при полной занятости населения и стабильности цен. Наличие экономического роста при пониженной инфляции, естественно, является главной целью ДКП.

Реакция инфляционных ожиданий на произошедшее в апреле повышение волатильности курса рубля и внешних рынков в целом была достаточно умеренной. Рост цен на бензин оказал более значимое влияние на инфляционные ожидания, чем изменение валютного курса. При этом инфляционные ожидания населения, согласно результатам опросов, в апреле-мае повысились незначительно по сравнению с уровнем января-марта. Ценовые ожидания предприятий отреагировали несколько более выражено. Инфляционные ожидания пока демонстрируют заметно большую устойчивость к действию краткосрочных факторов, чем ранее. Однако снижение разнородности в динамике инфляционных ожиданий, в особенности корпоративного сектора, а также приближение их к уровню, близкому к фактической инфляции, и устойчивое закрепление вблизи него потребуют времени.

С учетом произошедших изменений внешних и внутренних условий Банк России прогнозирует годовую инфляцию на уровне 3,5–4% в конце 2018 г. и ее краткосрочное повышение до 4–4,5% в 2019 году. Темпы роста потребительских цен постепенно вернуться к 4% в начале 2020 года. На горизонте 2018 г. влияние реализованного в апреле расширения

санкций на курс рубля будет исчерпано. Проинфляционное влияние роста цен на энергоносители в 2018 г. будет ослабевать, в том числе под влиянием введения с июня пониженных ставок акцизов на моторное топливо, и нивелируется на прогнозном горизонте в условиях постепенного снижения цен на нефть.

Денежно-кредитные условия приближаются к нейтральным. По оценкам Банка России, они уже практически не оказывают сдерживающего влияния на динамику кредита, спроса и инфляции. Денежно-кредитные условия формируются в том числе под влиянием ранее принятых решений о снижении ключевой ставки. При этом консервативный подход банков к отбору заемщиков способствует плавному росту кредита, не создающему рисков для ценовой и финансовой стабильности. Депозиты остаются привлекательными для населения при текущем уровне процентных ставок.

В части рисков среднесрочного прогноза баланс рисков сместился в сторону проинфляционных до конца 2019 года. Основные риски связаны с эффектом принятых налогово-бюджетных решений, а также с внешними факторами. Банк России будет уделять особое внимание оценке вторичных эффектов налоговых мер, в том числе реакции инфляционных ожиданий. В части внешних условий ускоренный рост доходностей на развитых рынках и геополитические факторы могут приводить к всплескам волатильности на финансовых рынках и оказывать влияние на курсовые и инфляционные ожидания. Прочие риски, связанные с волатильностью продовольственных и нефтяных цен, динамикой заработной платы, возможными изменениями в потребительском поведении, остаются умеренными.

С учетом влияния предложенных налогово-бюджетных мер на инфляцию и инфляционные ожидания требуется замедление перехода к нейтральной денежно-кредитной политике. Небольшую степень жесткости денежно-кредитных условий необходимо сохранить для ограничения масштаба вторичных эффектов налоговых мер и сохранения годовых темпов роста потребительских цен вблизи 4%.

Денежно-кредитные условия на прогнозном горизонте продолжают постепенно приближаться к нейтральным. Этому будут способствовать принятые Банком России решения по денежно-кредитной политике, направленной на поддержание ценовой стабильности в российской экономике. Окончательный переход к нейтральной денежно-кредитной политике может произойти несколько позже, чем оценивал Банк России, с учетом влияния мер Правительства в области бюджетно-налоговой политики на инфляцию и инфляционные ожидания.

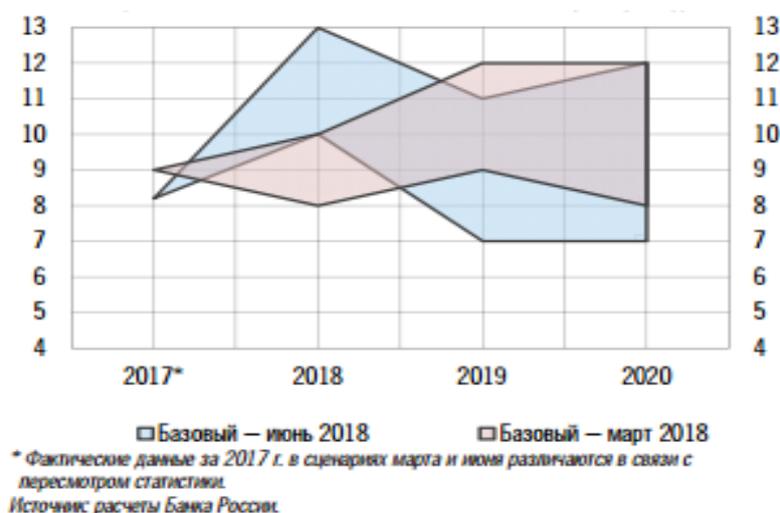


Рис.1. Базовый прогноз роста кредита экономике повышен на 2018 г. с учетом вклада курсовой переоценки.

Динамика денежных агрегатов на прогнозном горизонте будет соответствовать динамике экономической активности, обеспечивая нормальное функционирование финансовой системы без дополнительного проинфляционного давления.

Таблица 1. Основные параметры прогнозных сценариев Банка России на ближайшую перспективу.

	2017	2018		2019		2020	
		базовый	Неизменные цены на нефть	базовый	Неизменные цены на нефть	базовый	Неизменные цены на нефть
Цена на нефть Urals, средняя за год, доля США за баррель	53	67	69	55	70	50	70
Инфляция в %, декабрь к декабрю предыдущего года	2.5	3.5-4.0	3.5-4.0	4.0-4.5	4.0-4.5	4.0	4.0
Инфляция в среднем за год, в %, к предыдущему году	3.5	2.5-3.5	2.5-3.5	4.0-4.5	4.0-4.5	4.0	4.0
Валовой внутренний продукт	1.5	1.5-2.0	1.5-2.0	1.5-2.0	1.5-2.0	1.5-2.0	1.5-2.0
Расходы на конечное потребление - домашних хозяйств	2.6 3.4	2.5-3.0 3.3-3.8	2.5-3.0 3.3-3.8	2.5-3.0 2.8-3.3	2.5-3.0 3.2-3.6	2.5-3.0 2.5-3.0	2.5-3.0 2.5-3.0
Валовое накопление - вал.накопление основного капитала	7.4 4.3	0.5-1.5 2.7-3.2	0.7-1.7 2.7-3.2	2.2-3.2 2.2-2.7	3.3-4.3 2.8-3.3	1.7-2.7 2.2-2.7	2.0-3.0 2.2-2.6
Экспорт	5.1	3.3-3.7	3.3-3.7	1.7-2.2	1.7-2.2	1.7-2.2	1.7-2.2
Импорт	17.4	7.4-7.9	7.5-8.0	4.7-5.2	6.4-6.9	5.3-5.8	5.7-6.2
Денежная масса в национальном определении	10.5	10.0-13.0	11.0-14.0	8.0-11.0	8.0-11.0	8.0-11.0	8.0-11.0

Рост потребительского спроса, по оценкам в рамках базового прогноза Банка России, останется умеренным и не будет создавать проинфляционного давления в экономике.

Поддержанию инфляции вблизи 4% на прогнозном горизонте будут способствовать постепенное снижение инфляционных ожиданий и ослабление их чувствительности к факторам временного характера, в том числе под влиянием последовательной политики

Банка России, направленной на поддержание макроэкономической стабильности и информационную открытость.

3. Выводы.

Реакция инфляционных ожиданий на произошедшее в апреле повышение волатильности курса рубля и внешних рынков в целом была достаточно умеренной. Рост цен на бензин оказал более значимое влияние на инфляционные ожидания, чем изменение валютного курса. При этом инфляционные ожидания населения, согласно результатам опросов, в апреле-мае повысились незначительно по сравнению с уровнем января-марта. Ценовые ожидания предприятий отреагировали несколько более выразительно. Ожидания профессиональных участников финансового рынка, как и ранее, сохранялись вблизи 4%. С учетом произошедших изменений внешних и внутренних условий Банк России прогнозирует годовую инфляцию на уровне 3,5–4% в конце 2018 г. и ее краткосрочное повышение до 4–4,5% в 2019 году. Темпы роста потребительских цен постепенно вернуться к 4% в начале 2020 года. Денежно-кредитные условия приближаются к нейтральным. По оценкам Банка России, они уже практически не оказывают сдерживающего влияния на динамику кредита, спроса и инфляции. Денежно-кредитные условия формируются в том числе под влиянием ранее принятых решений о снижении ключевой ставки.

Список литературы:

1. Банк России. Основные направления государственной денежно-кредитной политики на 2016-2018 гг.: URL: <https://www.cbr.ru> (дата обращения 15.06.2018)
2. Гейвандов, Я. А. Какой Центральный банк нужен Российской Федерации? / Я. А. Гейвандов // Государство и право. -2016. - № 8. - С. 18-23.
3. Нешиной, А.С. Финансы, денежное обращение, кредит: Учебник / А.С. Нешиной.. - М.: Дашков и К, 2016. – С. 640.
4. Никулина, Н.Н. Страховой маркетинг: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, -2017. - С. 503.
5. Перекрестова, Л.В. Финансы и кредит: Практикум: Учебное пособие для студентов учреждений среднего профессионального образования / Л.В. Перекрестова, Н.М. Романенко, Е.С. Старостина. - М.: ИЦ Академия, -2016. -С. 224.
6. Потемкин, С.А. Финансы и кредит / С.А. Потемкин. - М.: КноРус,- 2018. - С. 320.

© А.К. Исаев, В.Ю. Проценко,2018

Особенности диктаторского и демократического государства

Казачкова В.И.

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
филиал в г. Пятигорске Ставропольского края

Статья рассказывает об особенностях двух самых популярных моделей государства: демократической и диктаторской. Дано определение государства как в узком, так и в широком смысле. Уделено внимание специфике налогообложения в каждом случае. Перечислены принципы, которым должно отвечать демократическое государство. В конце статьи указано самое главное различие между данными моделями.

Ключевые слова: государство, эксплуататорская модель, демократическая модель.

Государство является главенствующим политическим институтом. Известно, что политические институты всегда стоят выше, чем экономические. В связи с этим государство может определять нормы и правила поведения различных субъектов, которым присуща экономическая деятельность. Вследствие этого в большей степени функционирование экономики предопределяется государственным устройством, которое непосредственно и формирует все экономические законы, организует и предоставляет права собственности, а также влияет на ход развития экономики.

В широком смысле государство определяют, как политическое образование, которое соответствует трем главным признакам:

- единые территориальные границы;
- население данной территории;
- абсолютная, самостоятельная власть.

Это определение носит сугубо юридический характер.

А в узком смысле государство трактуется как совокупность политических институтов, которые осуществляют верховную власть на определенной, вверенной им территории.

Американский экономист Дуглас Норд считал, что государство – это учреждение, которое обладает превосходством в свершении насилия, охватывает определенную территорию и способно облагать налогом подданных. Если со стороны граждан государства не будет выявлено должного сопротивления, то государство может ставить перед собой различные цели, а значит, определение государства Д. Нордом может распространяться на различные типы государств.

Если рассматривать модели государства с позиции институционального подхода, то можно выделить эксплуататорское (диктаторское) государство и контрактное (демократическое) государство.

Эксплуататорское государство берет свое начало в концепции, представленной английским государственным деятелем Левиафаном Гоббсом, после этого она продолжила свое развитие в теории Карла Маркса о государстве как классовом насилии, далее была освещена в концепции государства «оседлого бандита» Мансуром Олсоном. Суть последней модели заключается в законности насилия, целью которого является максимизация прибыли, а именно доходов от налоговых поступлений.

В эксплуататорском государстве при защите прав собственности должна преобладать такая разновидность собственности, которая бы максимизировала ренту. При этом не берется во внимание общая зажиточность населения. Например, короли в средневековье наделяли объединения немалым количеством прав, которые не позволяли быстро развиваться ремеслам и, соответственно, замедляли процесс роста технического прогресса. А короли, в свою очередь, заручались поддержкой этих самых объединений и устанавливали для себя стабильные поступления денежных средств [3].

Помимо этого, государство выходит за рамки, отведенные социальным контрактом, и постоянно расширяет сферы взаимодействия людей. Это обусловлено тем, что эксплуататорское государство стремится максимизировать свои доходы и количество ресурсов, поступающих в государственный бюджет. Но несмотря на активные действия государства, оно не в состоянии полностью уничтожить все стимулы к производственной деятельности его населения.

Ущерб от действий диктаторского государства всё-таки можно сократить. Такой вариант возможен только благодаря тому, что все законы и налоговые сборы носят регулярный и прогнозируемый характер. Для государства такая политика хороша тем, что ему поступают постоянные доходы на протяжении большого периода времени, а для населения это имеет плюс только в том случае, когда они могут заранее распланировать свою производственную деятельность с учетом большого, но заранее известного налогового платежа.

Еще одной особенностью диктаторского государства является то, что вооруженные силы становятся одним из факторов, объясняющих его нормальное функционирование. Ведь именно личность или группа лиц, которая обладает наибольшим потенциалом насилия, контролируют государственный аппарат и легализуют насилие в своем подчинении [1].

Постоянное изменение военной технологии ведет к перераспределению насилия внутри различных групп, и, следовательно, несет за собой смену власти. При таком варианте возможен переход к демократическому государству.

Отсюда вытекает модель контрактного государства. Впервые она была упомянута в теории Джона Локка и Жан Жака Руссо, о естественном договоре. Данная модель использует легализованное насилие только в рамках переданных ему полномочий населением государства и находящихся в их интересах. При этом население расценивает налоговое бремя не как жестокое указание государственного аппарата, а как свою прямую обязанность.

В условиях положительных или отрицательных транзакционных издержек государство вмешивается не только в защиту прав собственности, но и в процесс спецификации данных издержек. Основная цель государства – это достижение такого распределения права собственности, при котором совокупный доход всего населения будет приведен к максимуму. И для достижения этой цели государство передает полномочия тем экономическим субъектам, которые смогут достичь этой цели с наиболее выгодными последствиями как для государства, так и для населения.

Для того чтобы демократическое успешно функционировало, оно должно отвечать ряду признаков:

- наличие конкретных конституционных рамок деятельности;
- существование механизма, при котором граждане могли бы принимать участие в деятельности государства;
- рынок является главным альтернативным механизмом распределения прав собственности, государство не может функционировать отдельно от рынка;
- государство должно иметь альтернативные механизмы спецификации и защиты прав собственности.

В современном мире демократическому государству присущи следующие принципы:

- независимость населения;
- поддержание государством надежности прав и свобод индивидов;
- наличие у государства конституционного строя и его применение;
- преимущество конституции над другими законами государства;
- разделение властей;
- самостоятельность и объективность суда;
- признание прав и свобод человека, таких как свобода слова, свобода совести и т.д.

Представители институционального направления анализируют государство по критерию реализации условий для подведения к максимуму национального продукта. И, соответственно, определяют главную функцию государства в образовании институтов, которые содействуют благоприятному обмену. Именно это определяет государство как

эффективное или неэффективное. Эффективный характер государства соответствует модели контрактного (демократического) государства, а неэффективный – модели эксплуататорского (диктаторского) государства [2].

Таким образом, самое главное различие этих двух моделей заключается в том, кто получает остаточный доход, т.е. выгоду от обеспечения защиты прав собственности. В диктаторской модели эти выгоды получает группа лиц, которая находится у власти, а в демократической модели данные выгоды стремятся распределять между всеми членами общества. А также эти две модели различаются применением и распространением насилия в государстве. В диктаторском – это неравное распределение насилия, а в демократическом – это равное распределение насилия среди участников договора. Однако, как в первом, так и во втором случае именно сфера применения насилия является решающим фактором при распределении прав собственности, ведь все они, так или иначе, построены на способности личности или групп личностей поддерживать порядок при помощи принуждения. Очевидно, что и эксплуататорское, и контрактное государство оказывает большое воздействие на протекание экономических процессов, являясь ключевым фактором, который определяет структуру правил, а соответственно, и структуру прав собственности.

Список литературы:

1. Ларионов И.К. Институциональная экономика: учебник для бакалавров. — М. : Дашков и К, 2017. — С. 224-226.
2. Осипов В.С. Актуальные проблемы институциональной экономики. Теория и практика: учебное пособие для студентов магистратуры, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика» / В.С. Осипов, И.И. Смотрицкая. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — С. 107-112.
3. Лебедева Н.Н. Институциональная экономика: учебник для бакалавров / Н.Н. Лебедева, И.П. Николаева.— М. : Дашков и К, 2015. — С. 111-114.

© В.И.Казачкова, 2018

Каюков В.В.

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет
им. Н. П. Огарева

Настоящая статья обосновывает актуальность применения внутренних офшоров на территории Российской Федерации, а также рассматривает образцы успешного внедрения внутренних зон со специальным налоговым режимом в отечественной и зарубежной практике.

Ключевые слова: офшоризация, организация, экономика

1. Введение. Влияние офшоризации на международном и государственном уровне

Офшорные зоны являются одним из инструментов крупных организаций по сокрытию собственной налоговой базы и уходу от налогообложения [10, стр. 84]. «Честное» государство, налоговый режим внутри которого не является офшорным, терпит ущерб от офшоризации. Положительный же эффект от офшоризации получают компании, разместившие свои капиталы под юрисдикцией офшоров, а также страны, этими офшорами и являющиеся.

Зачастую офшоры – это государства со слабой экономикой, которые существуют лишь за счет притока капитала из-за рубежа. Налоговая политика таких стран в большинстве случаев противоречит интересам развитых и развивающихся стран [4, стр. 68].

Как мировая экономика в целом, так и отдельные страны борются с распространением офшоризации.

Например, в России учреждены перечень государств, не обеспечивающих обмен информацией для целей налогообложения и перечень государств, признаваемых Россией офшорами [10, стр. 86-87]. Эти акты усложняют финансовые операции предприятий, разместивших свой капитал в офшорах, и лишают компании некоторых прав.

В США принят Закон о зарубежных счетах, обязывающий раскрывать информацию обо всех межгосударственных транзакциях компаний, контролируемых американскими гражданами. [6, стр. 196]

Помимо нормативных актов, направленных на собственную безопасность, государства заключают коллективные соглашения по деофшоризации. Среди них – План ОЭСР по противодействию размыванию налоговой базы и сокрытию доходов (BEPS), включающий в себя перечень мер по противодействию сокрытия капиталов в офшорах. [6, стр. 196-197]

Заметно, что описанные выше меры носят превентивный характер и предоставляют предприятиям законной альтернативы по снижению собственного налогового бремени, поэтому организации в целях собственной выгоды вынуждены действовать неэтично, а порой – и незаконно.

В связи с этим применение внутренних офшорных зон как инструмента налоговой политики будет способствовать снижению количества вывозимого из государства капитала. Использование внутренних офшоров одновременно носит превентивный характер и является легальной альтернативой по снижению налогового бремени для крупных компаний.

2. Основная часть. Необходимость создания внутренних офшоров в России.

В апреле текущего года премьер-министр Российской Федерации Дмитрий Медведев поднял вопрос о разработке мер поддержки российских компаний, попавших в санкционные

списки США. По его словам, санкции затронули часть металлообрабатывающих предприятий, а также объекты энергетического и оборонно-промышленного комплексов. [2]

Одной из наиболее обсуждаемых мер поддержки пострадавших предприятий является создание внутригосударственных зон со специальным налоговым режимом и признаками офшора. Эти зоны планируется разместить на острове Октябрьский в Калининградской области и на дальневосточном острове Русский. Проект по созданию офшорных зон обсуждался достаточно давно, и возобновление дискуссий по данному направлению связано с ужесточением санкций США.

Создание внутренних зон со льготным налоговым режимом может ускорить развитие экономики России. Такие зоны способствуют ускорению темпов развития конкретных регионов, аккумулируя финансовые потоки на территории офшора. Помимо этого, снижение налогового бремени позволяет увеличить деловую активность компаний.

Важной задачей государства является точная настройка налогового механизма: важно, чтобы данный инструмент стимулирования государственной экономики и поддержки предпринимательского сектора не превращался во внутренние «налоговые гавани». Для грамотного выстраивания политики в области государственного налогообложения необходимо исследование как зарубежного опыта создания внутренних офшорных зон, так и российских практик по данному направлению.

2.1. История развития российских внутренних офшоров

Одна из первых попыток создания внутренней экономической зоны, в которой был более мягкий по сравнению с остальными регионами налоговый климат, была предпринята в 1994 году. Тогда была создана зона экономического благоприятствования «Ингушетия», а несколько позже был введен льготный налоговый режим на территории Республики Калмыкия. Затем внутренние офшорные зоны формировались в Алтайском крае и Республике Бурятия, Новгородской области, Калужской области, в Шаховском районе Московской области, в городах Курск и Углич.

В зоне экономического благоприятствования (ЗЭБ) «Ингушетия» предприятия по решению республиканского финансового органа могли облагаться налогами по льготной ставке. Данная ставка действовала не только на региональные налоги, но и на налоги, уплачиваемые в федеральный бюджет. Для компенсации сумм, которые терял бюджет в результате снижения налогов, Ингушской Республике предоставлялась бюджетная ссуда, размер которой определялся как сумма налогов, уплачиваемых зарегистрированными на территории Ингушетии предприятиями. Хоть бюджет Республики и получил более 500 млрд. рублей дохода от функционирования на его территории ЗЭБ, впоследствии функционирование данной зоны было приостановлено. Главными причинами расформирования ЗЭБ стали существенное недополучение налоговых платежей федеральным бюджетом. [9, стр. 16-17]

Функционирование льготного налогового режима в Республике Калмыкия оказалось более успешным. Главное отличие между налоговыми режимами в Калмыкии и Ингушетии было в том, что в Калмыкии федеральные налоги оставались на прежнем уровне и больший акцент делался на снижение региональных и местных налогов. В итоге количество зарегистрированных на территории Республики Калмыкия предприятий в период с 1995 по 2001 год увеличилось в 6 раз, что позволило избежать снижения поступления налоговых платежей в бюджет по сравнению с прошлыми отчетными периодами. Примечательно, что в годы функционирования калмыцкой ЗЭБ удельный вес налоговых поступлений в бюджет от налога на добавленную стоимость составлял лишь 20%, в то время как налог на прибыль организаций – 50%. [8]

Также успешным является пример функционирования зоны льготного налогообложения в Республике Алтай. Эколого-экономический район (ЭЭР) «Алтай» (ранее – ЭЭР «Горный Алтай») был создан в 1991 году. В его дальнейшем развитии впоследствии активно

использовался опыт Республики Калмыкия. Характерной чертой функционирования ЭЭР «Алтай» стала активная поддержка предпринимательского сектора и наличие преференций для предприятий, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории эколого-экономического района. [9, стр. 17]

С принятием в 2005 году Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» существование ранее созданных зон со льготным налогообложением на территории России было прекращено. Так или иначе, опыт формирования первых зон показал потенциал развития законодательства по данному направлению.

В настоящее время деятельность свободных экономических зон регламентируется Федеральным законом «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» №116-ФЗ от 22.07.2005. [1]

На основании вышеназванного Федерального закона, на территории зон со льготным режимом налогообложения предусмотрены следующие налоговые льготы:

1. Пониженная ставка налога на прибыль организаций.
2. Преференции (льготы) по транспортному налогу.
3. Освобождение от уплаты налога на землю в течение 5-10 лет в зависимости от типа экономической зоны.
4. Освобождение от уплаты налога на имущество в течение 5-10 лет, если данное имущество было куплено в целях осуществления производственной деятельности на территории зоны и находится в ее пределах.

Кроме того, в определенных типах особых экономических зон действуют специальные преференции. Например, предприятия, зарегистрированные в промышленно-производственных или в туристических зонах имеют право применять ускоренную амортизацию, а резиденты технико-внедренческих зон могут начислять страховые взносы в Фонд социального страхования в течение 2011-2019 гг. по пониженным коэффициентам.

Необходимо отметить, что не все зоны со льготным налогообложением, которые функционируют на территории России в настоящее время, можно назвать офшорами. Например, особые экономические зоны предоставляют налоговые преференции лишь в случае функционирования предприятия (и размещения производства в том числе) на территории данной зоны, что уже противоречит понятию офшора.

Зарубежный опыт создания внутренних офшоров

1. Гонконг.

Район является одной из наиболее быстрорастущих налоговых юрисдикций с пониженными ставками. Он является важным экономическим центром для Китая и для Азиатского региона в целом. Официальное название офшора – Специальный административный регион Гонконг.

Особенность данного региона в том, что он наделен специальными полномочиями, дающими ему высокую степень независимости от китайского экономического сектора. В налоговой зоне соблюдается режим конфиденциальности, соблюдаемый в отношении экономической деятельности резидентов. Помимо этого, Гонконг не вызывает «лишних вопросов» у остальных государств и большинством стран офшором не признается. Это является очень важным преимуществом в условиях растущего давления на офшорные зоны, вызванного расширением мер деофшоризации мировой экономики. [3, стр. 35]

2. Островные офшоры Великобритании.

Как и Гонконг по отношению к Китаю, «коронные земли» и «заморские территории» Великобритании являются частью государства, однако на деле имеют широкие полномочия, делающие их практически независимыми от власти Британской короны. Независимость проявляется в том числе и в установлении налогового режима на территории.

Тем не менее, британский парламент имеет влияние на данные территории, например, независимая власть там назначается именно парламентом. Более того, за соблюдением интересов территорий осуществляет надзор Министерство иностранных дел и по делам Содружества, то есть общегосударственный орган Великобритании.

Налоговый режим на подконтрольных «коронных» и «заморских» территориях не отличается от большинства типичных низконалоговых офшоров других государств. Важной особенностью британских офшоров является то, что они выступают не только как внутренние офшоры, но и имеют достаточную популярность среди предпринимателей из других стран. [5]

3. Штат Вайоминг в Соединенных штатах Америки.

По мнению организации Tax Foundation и Bloomberg Wealth Manager, штат Вайоминг является наиболее благоприятной территорией в США для ведения бизнеса. В Вайоминге не взимается корпоративный налог и подоходный налог на доходы физических лиц, в штате одни из самых низких среди США акцизные налоги и продажные налоги. Низкое налоговое бремя отчасти обеспечивается высокими доходами от добычи нефтяных и минеральных продуктов.

Важным преимуществом штата является сильное законодательство в сфере защиты активов и хозяйствующих субъектов, а также конфиденциальность предпринимателей.

Вайоминг является очень популярной низконалоговой юрисдикцией в США. Приток предпринимателей с других территорий стимулирует экономику штата, а получаемые доходы руководство штата использует для стимулирования предпринимательской деятельности на территории штата. [7]

2.2. Перспективы развития внутренних офшоров в России

Среди существенных недостатков внутренних офшоров в России можно выделить следующие:

1. В настоящее время в России организации, зарегистрированные на территории регионов, обладающих признаками внутреннего офшора, обязаны платить налоги строго по месту регистрации независимо от своего фактического местонахождения. Это значительно усложняет процедуру уплаты налогов и урегулирования споров с территориальным налоговым органом для тех резидентов, которые фактически находятся вне офшора. Кроме того, ведение бизнеса не по месту регистрации может повлечь за собой предвзятость налоговой инспекции, поскольку налоговые платежи будут поступать в бюджет другого федерального субъекта.

2. Компании, зарегистрированные во внутренних офшорах, не получают никаких послаблений относительно подачи налоговой отчетности. Они точно так же, как и резиденты остальных регионов России, обязаны в срок сдавать ежеквартальные финансовые отчеты. Как и в случае с уплатой налога в другой бюджет, сдача отчетности может быть довольно сложной, поскольку в случае конфликта предприятия ведут диалог не с местной фискальной службой региона, где осуществляют свою деятельность, а с налоговой службой того региона, где они зарегистрированы.

3. Ведение деятельности в специальной (особой) экономической зоне облагается ежеквартальным фиксированным платежом, который перечисляется в региональный бюджет для цели развития территории. Зачастую этот платеж практически нивелирует получаемую компаниями налоговую «скидку».

4. Внутренние офшоры предусматривают проведение операций, хранение денежных средств на расчетных счетах и расчеты юридических лиц между собой и с налоговым органом только с помощью отечественных банков. Нестабильное положение рубля подталкивает бизнес использовать мировые валюты, однако внутренние офшоры этого не допускают.

Нынешнее положение внутренних офшоров нельзя сравнивать с зарубежными низконалоговыми и офшорными территориями. Разница в размерах налоговых льгот, в соблюдении правил конфиденциальности, в уровне банковского обслуживания и других преимуществ огромна. У предприятий, зарегистрированных на территориях российских офшоров, возникают трудности с регистрацией фирм, подачей отчетности и уплатой налогов. Стоимость содержания фирмы в российском офшоре значительно выше, чем за границей, а список выгод и возможностей короче. Процедура открытия счета для осуществления международных расчетов для фирм, зарегистрированных в специальных экономических зонах, очень сложна: на практике воспользоваться этим банковским продуктом практически невозможно.

Однако нельзя не учитывать тот опыт, который Россия получила со времен создания первой зоны экономического благоприятствования. За более чем два десятилетия налоговое законодательство России существенно развилось, и Россия смогла преодолеть большинство проблем в области налогообложения, которые существовали в 1990-х годах. Развитие законодательной базы в области налогообложения продолжается и по сей день. Федеральные органы законодательной власти при решении вопросов создания ОЭЗ и ТОРов должны использовать отечественный и зарубежный опыт создания регионов со льготным налогообложением.

На мой взгляд, Российская Федерация имеет возможности по созданию внутренних офшоров, которые могли бы обладать достаточной степенью налоговой свободы. Думается, созданный в России ряд регионов, обладающих признаками офшора, будет непопулярен в других государствах, что даст России возможность к более широким инструментам на этих территориях без боязни попасть в офшорные списки других государств.

Внутренние офшоры России должны соответствовать по своему характеру иностранным офшорам, обеспечивать бизнесу достаточную степень конфиденциальности и свободы в предоставлении отчетности. Требования об осуществлении финансовой деятельности и хранении денежных средств только в государственной валюте должны быть смягчены в сравнении с действующим законодательством. Также на создаваемой территории целесообразно упростить процедуру регистрации, которая в настоящее время является достаточно длительной и накладной для бизнеса.

3. Выводы

На мой взгляд, «неохота» к созданию качественного внутреннего офшора объясняется тем, что Министерство финансов строго придерживается политики деофшоризации, скептически относясь и ко внутренним офшорам страны. Этим можно объяснить отношение законодательной власти к существующим особым зонам. Несколько лет назад поддержка таких проектов была намного более масштабной, сейчас же о территориях практически забыли. Хотя, думается, создание достойной российской альтернативы внешним офшорам способно решить множество проблем, связанных с офшоризацией и оттоком капитала из России. Поэтому необходимо задуматься не о неблагозвучном названии таких регионов, а о пользе, которую они могут принести российской экономике, ведь преимущества от предотвращения оттока капитала за границу получает вся страна в целом. В России возможно и даже необходимо создать альтернативу международным офшорным юрисдикциям и заменить «внешнюю» офшоризацию на внутреннюю.

Список литературы:

1. Федеральный закон "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" от 22.07.2005 N 116-ФЗ. // Справочно-правовая система «Гарант». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54599/

2. Базанова Е., Стеркин Ф., Сеницына И. Российские власти хотят создать офшоры для помощи попавшим под санкции олигархам // Ведомости. 10 апреля 2018. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2018/04/10/764372-ofshori-oligarham>
3. Буневич К. Г., Половинкина Е. С. Современные тенденции развития офшорных центров и их взаимосвязи с экономиками государств // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. – № 3 (22). – 2017. – С. 32-37.
4. Зимин О. В. Факторы легализации (отмывания) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. 2009. № 9. С. 62-74.
5. Казимиров А.С. Офшоры и офшорные юрисдикции Европы и Азии // В сборнике: Новеллы российского законодательства в контексте стратегии национальной безопасности сборник научных трудов Всероссийской научно-практической конференции. М., 2016. С. 77-81.
6. Каюков В. В. Налоговые меры деофшоризации экономики в практике зарубежных стран и России // Российская экономика: взгляд в будущее: материалы IV Международной научно-практической конференции: в 3 частях. Часть 3 / ФГБОУ ВО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина»; [отв. ред. Я.Ю. Радюкова]. Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2018. – 507 с. – С. 193-201.
7. Левитская В., Старостина Т. Офшоры и налоговые гавани США // Мировое и национальное хозяйство / М.: Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации – № 4 (23). – 2012.
8. Локтионов А. С. .Использование налоговых льгот как инструмент инвестиционной политики в Республике Калмыкия // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – № 2-3 (11-12). – 2002 г.
9. Павлов П. В., Максименко Т. С. Офшорные зоны в России и за рубежом // Социально-экономические и гуманитарно-философские проблемы современной науки. Уфа: Уфимский государственный университет экономики и сервиса. 2015. – С. 8-20.
10. Сороковой А.В. Проблемы правового регулирования деятельности российских компаний, использующих офшорные зоны // Современное право. 2013. N 4. С. 84 — 88.

© В.В. Каюков,2018

Клюев А.В. Соханевич К.Г.

Тихоокеанский государственный университет

В данной статье проведен обзор проблем внедрения XBRL в информационное обеспечение экономических процессов на опыте США.

Ключевые слова: XBRL, информационное обеспечение, деловая отчетность, машинная обработка, метаданные, таксономия

1. Введение.

Скорость обмена информацией в современной экономике продолжает расти [3]. Круг агентов вовлекаемых в экономические процессы, как заинтересованные лица (стейкхолдеры), увеличивается. Возникает необходимость не только поддерживать коммуникацию с учётом этих факторов, но и сохранять контроль в процессе управления над элементами системы. Поэтому, актуально освоение инструментов оперативно выявляющих информационные процессы происходящие в системах управления экономикой.

XBRL (eXtensible Business Reporting Language — «расширяемый язык деловой отчетности») — формат передачи регуляторной, финансовой и другой отчетности, подготовленной в соответствии с принципами МСФО, Basel, Solvency и другими.

XBRL обеспечивает возможность стандартного обмена деловой и финансовой информацией. Стандартизация достигается за счёт использования метаданных, разработанных с учетом требований регуляторов к таким видам отчетности, как финансовая, налоговая и др. XBRL делит отчетность на таксономию (методическую часть, определяемую регулятором) и отчетные данные («сухие» цифры, привязанные к таксономии).

2. Методы и материалы.

При внедрении машиночитаемых стандартов отчетности возникают некоторые проблемы.

Регулирующие органы продолжают осваивать и внедрять технологии делающие информацию более доступной и легкой в обработке. Во многих случаях существуют ошибочные общие представления о доступе к данным и информации. С этими проблемами мы сталкиваемся с самых ранних дней машинной удобочитаемости. Но существует мнение, что эти заблуждения - эти проблемы - сохраняются независимо от новизны технологии, использующей данные. И мы игнорируем их увлекаясь дальнейшими инновациями [7].

Первая проблема: Часто предполагается, что если документ доступен в электронном виде, он также должен быть машиночитаемым. Это неправда. Отсюда появляется путаница вокруг термина «электронный доступ», который многие понимают как: «доступно в цифровом виде». Доступ к информации в режиме реального времени революционизировал обработку информации на финансовых рынках. Но только потому, что документ может быть загружен через интернет, не означает, что он может быть воспринят компьютерным алгоритмом. Документ, хранящийся в электронном формате и доступный для скачивания через Интернет, может быть непроницаем для машинной обработки. В частности, если он сканируется, сохраняется в собственном формате или защищён настройками безопасности. В том числе если нет формата структуры размещённых данных, указывающего машине, что она читает, невозможно привязать информацию, поступающую в систему, к накапливаемой базе знаний.

Разумеется, электронный доступ является необходимым компонентом машинной удобочитаемости. Но это недостаточное условие. Для современных алгоритмов машинного обучения для генерации уникальных идей, должна быть структура для считываемой информации.

Вторая проблема: XBRL не является единственным стандартом отчетности. В 2015 году комиссия по ценным бумагам и биржам США предложила правила, требующие, чтобы хранилища данных подкачки предоставляли эти данные безопасно в соответствии со схемами, которые были опубликованы на веб-сайте комиссии [5]. Первым международным отраслевым стандартом был «FrML» («язык разметки финансовых продуктов»), первоначально разработанный под эгидой Международной ассоциации свопов и деривативов («ISDA»). Второй - «FIXML» («язык разметки финансовой информации»), который принадлежит и поддерживается торговым сообществом FIX [6]. Необходимо учитывать разнообразие стандартов представления данных, в том числе отраслевых.

Проблема номер три – обработка файлов может потребовать специализированного программного обеспечения и агрегирования информации в пригодные для использования наборы данных для анализа, требует специальных навыков. Тем не менее, структурированное раскрытие информации позволяет сторонним поставщикам предоставлять эту информацию розничным инвесторам при низких или даже нулевых затратах. Машинночитаемые данные используют много онлайн-финансовых инструментов, популярных среди инвесторов. В качестве примера достаточно взглянуть на Yahoo или Google finance. Они поставляют легкодоступную информацию о финансовых отчетах от публичных компаний. Если инвесторы хотят самостоятельно обработать эти данные отфильтровать, сравнить, проанализировать своими методами, они могут получить к ним доступ непосредственно на портале SEC.gov. Сотрудники Комиссии регулярно снижают нагрузку на доступ и анализ данных из форм и заявок, создавая на портале SEC структуры уплотненных данных. Эти структуры даже используются большими агрегаторами данных. Google недавно включила публичный набор данных SEC в свою облачную платформу.

Поэтому, хотя многие инвесторы напрямую не используют структурированные данные, факт состоит в том, что они потребляют данные косвенно, через крупных агрегаторов. Такой доступ невозможен без структурированных данных. Это особенно справедливо для небольших компаний, предоставляющих отчетность SEC. Их финансовые показатели не обрабатывались бы поставщиками данных и, следовательно, аналитиками рынка, если бы было необходимо вручную извлекать их из заявок. Это имело место до начала представления отчетности с использованием XBRL в 2009 году. В то время только 70% компаний, представляющих SEC, получали освещение от крупных поставщиков данных.

Четвёртая проблема: Несмотря на утверждения об обратном, компьютерные алгоритмы не могут фиксировать плохо сообщаемые данные; они могут только максимизировать свою полезность. Если отчитывающиеся организации не соответствуют букве и духу требований к публичной отчетности, даже хорошо разработанный стандарт будет неспособен обеспечить качественный результат работы алгоритмов, генерирующих уникальную информацию о поведении на рынке.

Например, сам алгоритм обработки может соответствовать стандарту отчетности, и производить отбор по правильно выбранной дате, но если дата не соответствует сообщению о событии или действии, тогда алгоритм машинного обучения будет оценивать неверную информацию. Никакая проверка формата данных не может исправить ошибку отчетности.

Современные алгоритмы машинного обучения много сделали для извлечения полезной информации из менее структурированных данных. Некоторые из этих нововведений позволяют подставлять наиболее вероятные правильные значения в неправильно заполненные отчёты. Тем не менее это не позволяет говорить о точности и достоверности предоставляемых данных.

Ещё одной проблемой является то, что те, кто владеет данными, чаще всего просто предполагают, что регулятор знает их взгляды и будет делать «правильные» вещи, когда дело доходит до

внедрения новых требований к отчетности. Регулирующие органы обычно делают это в форме нормотворчества с уведомлением и комментарием. Очень важно, чтобы регуляторы слышали от потребителей данных, от экспертов, которые знают, как можно использовать данные обратную связь. Потому что, хотя у регулирующих органов есть значительный внутренний опыт, сегодня недостаточно возможностей прислушиваться к общественности.

Эта потребность сохраняется независимо от «субъекта» раскрытия. Независимо от того, занимается ли регулятор раскрытием информации от публичных компаний, брокерских дилеров, инвестиционных консультантов, клиринговых агентств или рейтинговых агентств, остаются фундаментальные проблемы, в сфере определения степени полезности данных.

Цифровизация экономических процессов требует использования автоматизированной обработки данных. Соответственно, сами данные подпитывают революцию машинного обучения. Особенно, способствует развитию этих технологий, необходимость выявления и накопления данных, предназначенных для ответа на вопросы, которые задают участники рынка. Важно отметить: Сложные алгоритмы зависят от того, что эти данные имеют высокое качество и являются машиночитываемыми. При применении к новым областям FinTech и RegTech существует огромный потенциал для повышения соответствия нормативным требованиям. При соблюдении требований усовершенствования могут быть дешевле для компаний являющихся источниками данных.

3. Выводы

Таксономии XBRL содержат определения и свойства отдельных элементов финансовых отчетов, а также свойства взаимоотношений между этими элементами. Наличие этих свойств позволяет, в том числе, осуществлять проверку файлов с данными, сформированными в соответствии с форматом-таксономии XBRL, как отправителем, так и получателем. Внедрение в Российской Федерации этого инструмента инициированное центральным банком для НФО [9], по нашему мнению, будет способствовать широкому применению XBRL в информационном обеспечении экономических процессов нашей страны.

Список литературы:

1. XBRL // Wikipedia. 2018.
2. Reiman C., Ramin K.P. IFRS and XBRL: how to improve business reporting through technology and object tracking / C. Reiman, K.P. Ramin, 1-е изд., Wiley, 2013.
3. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / И. Ансофф, под ред. Л.И. Евенко, М: Экономика, 1989. 519 с.
4. AI needs Machine Readable Data [Электронный ресурс]. URL: <https://www.xbrl.org/news/sec-ai-needs-machine-readable-data/> (дата обращения: 06.07.2018).
5. Establishing the Form and Manner with which Security-Based Swap Data Repositories Must Make Security-Based Swap Data Available to the Commission, Release No. 34-76624 (11. 12. 2015) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sec.gov/rules/proposed/2015/34-76624.pdf> (дата обращения: 06.08.2018)
6. FIX Standards. FIX Trading Community [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fixtrading.org/standards>
7. The Role of Machine Readability in an AI World [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sec.gov/news/speech/speech-bauguess-050318> (дата обращения: 13.08.2018).
8. What is the History of XBRL? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.xbrleducation.com/edu/history.htm> (дата обращения: 13.08.2018).
9. Российская юрисдикция XBRL | Банк России [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/finmarket/projects_xbrl1/jurisdiction_xbrl/ (дата обращения: 13.08.2018).

© А.В. Ключев, К.Г. Соханевич, 2018

Портрет целевой аудитории мягкого сыра с белой плесенью Бри

Козлова Е.С.

ФГБОУ ВО «Ивановский государственный химико-технологический университет»

Научный руководитель – Скотников А. Е., кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО "ИГХТУ", ИГХТУ

Одним из факторов успешного продвижения своей продукции на рынке является четкое понимание своей целевой аудитории. С этой целью для мягких сыров с белой плесенью Бри проведен анализ потребителей и выявлены основные черты целевой аудитории.

Ключевые слова: портрет целевой аудитории, мягкий сыр с белой плесенью Бри.

Продукты питания востребованы всегда. Продовольствие, отвечающее запросам покупателей, не залеживается на магазинных полках. Бизнес в этой сфере приносит гарантированный доход. А прибыль зависит от многих составляющих. В частности, от потребителей продукции, а точнее, от правильного составления портрета целевой аудитории.

При составлении портрета целевой аудитории всегда следует придерживаться следующего: «целевая аудитория – группа людей (клиентов), которая стремится удовлетворить ту потребность, которую решает ваш продукт». Другими словами, компания продает определенный товар. Данный товар решает конкретную потребность людей. Значит необходимо найти людей, которые имеют данную потребность, и эти люди будут вашей целевой аудиторией.

Составим типичный портрет потребителя мягкого сыра с белой плесенью Бри.

Сыр – один из наиболее питательных и полезных продуктов. Его питательная ценность определена высоким скоплением белка и жира, присутствием незаменимых аминокислот, солей кальция и фосфора, витаминов А и В, нужных для правильного развития организма человека. Сыр – легкоперевариваемый пищевой продукт, имеющий почти абсолютную усвояемость (95 – 97 %).

Согласно ГОСТ Р 52738-2007 «Молоко и продукты переработки молока. Термины и определения»: «Мягкий сыр – сыр, имеющий специфические органолептические и физико-химические свойства, установленные для мягкого сыра. Сыр с плесенью – сыр, произведенный с использованием плесневых грибов, находящихся внутри и/или на поверхности готового сыра» [1].

На основании опроса более 300 человек был составлен типичный портрет потребителя сыра Бри.

Характеристика потребителей по полу представлена на рисунке 1.

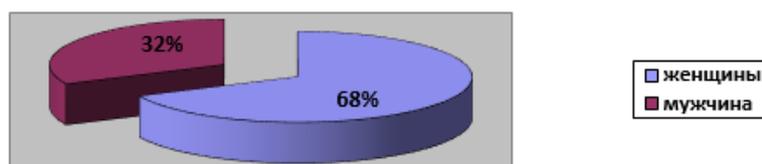


Рис. 1. Характеристика потребителей сыра Бри по полу

Как видно из данного рисунка, большую часть потребителей сыра Бри составляют женщины – 68 %. Однако, 32 % мужчин также являются любителями сыра. Доля достаточно существенна, в виду чего данному типу потребителей необходимо уделять не меньшее внимание.

Характеристика потребителя сыра Бри по возрасту представлена на рисунке 2.

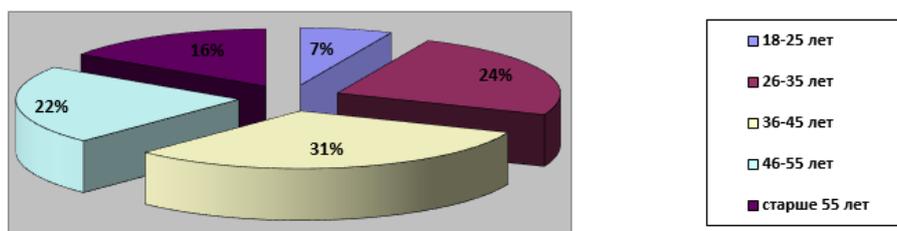


Рис.2 . Характеристика потребителя сыра Бри по возрасту

Как видно из данного рисунка, наибольшее предпочтение сыру Бри отдают потребители в возрасте 36 – 45 лет – 31 %. Однако, количество потребителей в других возрастных категориях также велико – 16 – 24 %, что говорит о необходимости учета данного сегмента при разработке сбытовой политики компании.

Таким образом, типичным потребителем сыра Бри является женщина в возрасте 36 – 45 лет.

Список литературы:

1. ГОСТ Р 52738-2007 Молоко и продукты переработки молока. Термины и определения. Введ. 01.01.2009. М.: Стандартинформ, 2008. 15 с.

© Е.С. Козлова, 2018

Влияние новых технологий на формирование бизнеса и экономический рост

Короткова К.С., Шафикова Н.Р.

Северо-Западный институт управления Российской академии народного хозяйства и
государственной службы при Президенте РФ
(Филиал РАНХиГС в г. Санкт-Петербурге)

В современных условиях новые технологии, несомненно, влияют на формирование бизнеса и
экономический рост страны. В статье проанализированы основные пути развития
инновационных технологий.

Ключевые слова: новые технологии, экономический рост, этапы, эффективность.

Технологические изменения выступают, наряду с ростом акционерного капитала и
изменением качества и количества рабочей силы, одним из факторов экономического роста
[2]. При этом можно выделить несколько основных путей развития инновационных
технологий.

1. Технологические улучшения позволяют национальному хозяйству повысить объемы
выпускаемой продукции при прежнем уровне затрат, что происходит за счет роста
производительности факторов производства. Ярким примером служит сфера ИКТ где
«темпы роста производительности труда существенно превышают средние по экономике. В
области Интернета, обработки данных, прочих информационных систем производительность
труда за последние 15 лет выросла почти в 6,5 раза, в производстве компьютерных и
электронных продуктов – почти в 5,5 раза» [1].

2. Современные технологии, связанные с производством новой продукции с более
высокой добавленной стоимостью и эластичностью к доходам, способствуют
хозяйственному росту.

3. На экономический рост все большее влияние оказывают научно-технический и
образовательно-квалификационный потенциал. Так, нововведения в области управления
персоналом и повышения качества рабочей силы представляют существенный вклад в
экономический рост. В прогнозах BLS на 2014–2024 годы выделены 30 профессий, где
ожидается наибольший рост занятости. Сюда входят, например, «разработчик ПО» (рост за
период ожидается на 18,8%), а также «аналитик компьютерных систем» (рост занятости – на
20,9%) [4].

4. Научно-технический прогресс влечет за собой большие изменения в предметах труда,
например, синтетическом сырье, на обработку которого требуется гораздо меньше затрат
труда.

5. НТП влияет и на изменения в средствах труда. За последние годы это связано с
развитием сфер робототехники, микроэлектроники, информационной и биотехнологии.
Благодаря информационным технологиям происходит механизация сферы услуг, а также
создание гибких производственных систем, предусматривающих автоматизацию
производства.



Рис.1. Динамика участия стран БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, Северная Африка), НАФТА (США, Канада, Мексика) и ЕС в мировом производстве высокотехнологичной продукции за 2012-2017 гг., %.

Список литературы:

1. Дубинина М.Г. Влияние информационных технологий на динамику занятости в России и за рубежом // Наука. Инновации. Образование. 2017. №2 (24). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-informatsionnyh-tehnologiy-na-dinamiku-zanyatosti-v-rossii-i-za-rubezhom> (дата обращения: 30.05.2018).
2. Рикунова А. В., Склярова Е. Е. Экономический рост в России: условия и факторы его достижения // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 12. – С. 61–65. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/46213.htm>.
3. Родионова И.А., Слука Н.А., Кокуйцева Т.В. ПРОИЗВОДСТВО ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ: ПОЗИЦИИ СТРАН БРИКС В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ // Успехи современного естествознания. – 2017. – № 3. – С. 190-197.
4. Фатеева Ю. В. Экономический рост — важнейшая макроэкономическая цель социально-экономической политики государства [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2015 г.). — Пермь: Зебра, 2015. — С. 37-40. — URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/133/7569/> (дата обращения: 30.05.2018).

© К.С. Короткова, Н. Р. Шафикова, 2018

Анализ инвестиционной привлекательности Краснодарского края

Корыстов В.А.

Северо-Кавказский федеральный университет

Научный руководитель – Коноплева Ю.А. кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Северо-Кавказский Федеральный Университет

Процесс привлечения инвестиций в экономику нашей страны на современном этапе её развития – это необходимый элемент развития производства в стране, увеличения уровня жизни населения, а также глубокого преобразования хозяйственной системы Российской Федерации. Регионы же, в свою очередь, стараются более полно, целесообразно и эффективно использовать имеющиеся у них территории с целью повышения собственной инвестиционной привлекательности. Таким образом, в настоящее время инвестиционная привлекательность считается одним из основополагающих факторов развития регионов.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, иностранные инвестиции, инвестиционный климат, динамика ВРП, инвестиции в основной капитал.

Одним из наиболее важных направлений деятельности экономики каждого субъекта РФ является создание благоприятного инвестиционного климата, который в будущем способствовал бы привлечению инвестиций различного рода. На сегодняшний день Краснодарский край является стратегически важным субъектом нашей страны, так как ему присуще особое экономическое и геополитическое положение. Таким образом, Краснодарский край открывает доступ Российской Федерации к странам Черного моря и Закавказья. Помимо этого данный край имеет возможность установления стабильных международных отношений с рядом стран, что в результате позволит России укрепить собственные стратегические и экономические позиции на Черном море.

Субъект РФ	Рейтинговый балл в рейтинге–2017 (Мин.–1/Макс.–100)	Позиция в рейтинге–2017	Позиция в рейтинге–2016
г. Москва	76,92	1	1
г. Санкт-Петербург	75,88	2	2
Московская область	70,55	3	3
Республика Татарстан	65,59	4	4
Белгородская область	64,00	5	6
Краснодарский край	62,89	6	5
Воронежская область	61,21	7	7
Липецкая область	59,50	8 ▲	9
Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	58,46	9 ▼	8
Калининградская область	57,00	10 ▲	11

Рис.1. Лидеры рейтинга регионов по качеству жизни в 2017 году

В течение последних лет, а именно с 2013-2017 гг., Краснодарский край является регионом, имеющим наиболее динамичную тенденцию развития, которая позволяет считать данный край достаточно привлекательным местом для проживания. Об этом свидетельствуют результаты аналитических исследований и составленные на их основе рейтинги (Рисунок 1).

Анализ вышеприведенного рисунка позволяет сделать вывод о том, что Краснодарский край по такому фактору, как уровень качества жизни населения в 2017 году находился на 6 месте среди всех субъектов Российской Федерации в соответствующем рейтинге. Данный

результат является достаточно высоким показателем среди 85 субъектов, входящих в состав Российской Федерации.

Стоит отметить, что на инвестиционный климат Краснодарского края также оказывают значительное влияние различные внутренние и внешние факторы, к числу которых относится Валовой Региональный Продукт (ВРП) на душу населения.

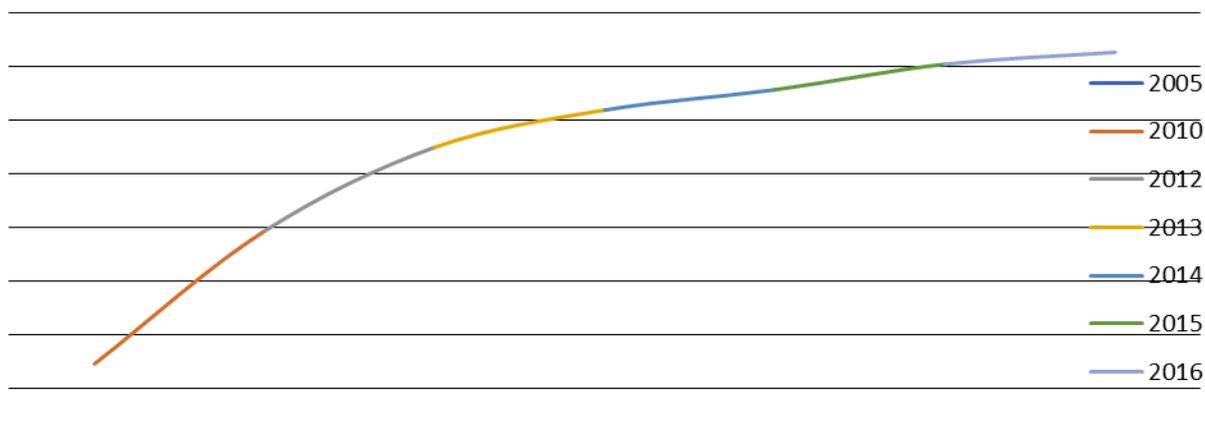


Рис. 2. Динамика изменения Валового регионального продукта на душу населения, руб. [1]

Проанализировав Рисунок 2, можно заметить, что ВРП на душу населения демонстрирует позитивную динамику за период с 2005 по 2016 гг. Данная тенденция роста ВРП положительно сказалась на притоке инвестиций в анализируемый нами регион, что, как следствие, привлекло в данный регион более 3,5 трлн. руб. Однако, при сложившейся ситуации, среднегодовой темп роста инвестиций в Краснодарском крае составлял почти 88%.

Анализируя рисунок 3, на котором представлен объем иностранных инвестиций в экономику Краснодарского края [2], стоит отметить тот факт, что привлечение иностранных инвесторов, безусловно, является одним из важнейших направлений инвестиционной деятельности как в Краснодарском крае, так и на территории всей страны в целом.

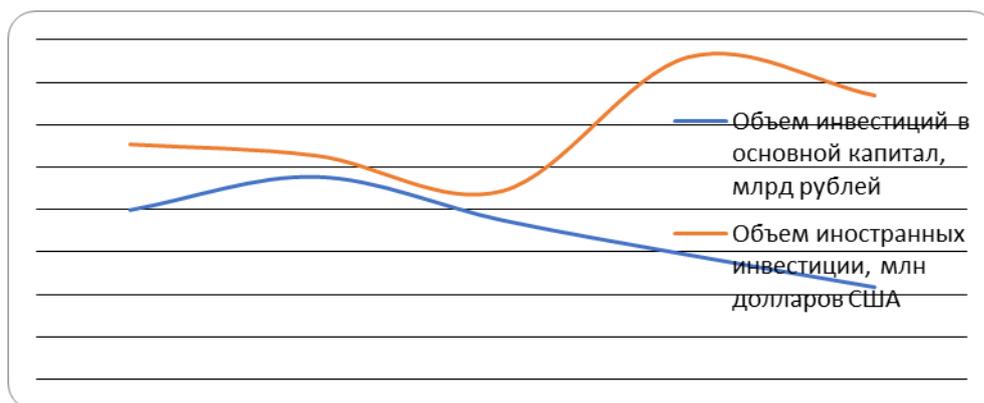


Рис. 3. Инвестиции в основной капитал [2]

Капиталовложения иностранных инвесторов являются значимым фактором подъема экономики субъекта и, как следствие, повышают его инвестиционную привлекательность. Из ниже представленного рисунка видно, что в течение 2014-2015 гг. Краснодарский край пользовался спросом среди иностранных инвесторов и, как следствие, общий объем зарубежных инвестиций в данный период стабильно увеличивался. В первую очередь, это являлось следствием достаточно выгодного географического положения Краснодарского края. Помимо выигрышных географических условий, нельзя не отметить проведение

целесообразной и эффективной политики административным аппаратом данного субъекта и наличие в данном регионе высококвалифицированной рабочей силы.

Однако следует отметить, что в период с 2015-2016 гг. общий объем иностранных инвестиций в Краснодарском крае демонстрирует снижение на фоне введенных санкций в отношении Российской Федерации. Общая сумма же иностранных инвестиций в Краснодарский край в период с 2012 по 2016 гг. составила около 6 млрд. долл. США.

Основными странами, инвестирующими в Краснодарский край, являются: Германия, Швейцария, Великобритания, Кипр, США, Франция и Нидерланды. Основными иностранными компаниями, успешно реализовавшими свои собственные инвестиционные проекты в Краснодарском крае, являются: «Knauf», «Claas», «Нэстле», «Бондюэль», «Metro», «Ашан», «Леруа Мерлен».

По данным, опубликованным рейтинговым агентством «Эксперт РА», Краснодарский край относится к группе IC3 – высокая инвестиционная привлекательность – третий уровень [4]. По инвестиционному риску данный субъект находился на 4-ом месте в 2017 году, хотя еще в 2016 году он занимал 1 место. По уровню потенциала данный край находится на 4-ом месте среди всех 85-ти субъектов РФ в 2017 году (Рисунок 4).

Максимальный потенциал — минимальный риск (1А)	
10	Московская область
18	г. Москва
29	г. Санкт-Петербург
32	Краснодарский край
Средний потенциал — минимальный риск (2А)	
1	Белгородская область
35	Ростовская область
43	Республика Башкортостан
46	Республика Татарстан
51	Нижегородская область

Рис.4. Рейтинг инвестиционного климата регионов РФ в 2017 г.

Однако, несмотря на уже достигнутый уровень инвестиционного развития и существующий инвестиционный климат в Краснодарском крае, есть ряд проблем, способных препятствовать дальнейшему улучшению показателей инвестиционного климата в данном регионе. К числу таких проблем относятся:

— недостаточность собственных денежных средств, направляемых на инвестиционную деятельность;

— достаточно низкий уровень подготовки и мотивации сотрудников органов власти данного субъекта;

— несовершенство нормативно-правовой базы в области инвестиционной деятельности;

— ограниченность собственной электроэнергии, а также увеличение стоимости энергоносителей.

Все вышеперечисленные проблемы указывают на то, что администрация Краснодарского края осуществляет неэффективную политику в сфере инвестиционной деятельности. В данном случае наилучшим способом решения имеющихся проблем будет являться разработка и дальнейшая реализация наиболее эффективных мер администрацией Краснодарского края и Законодательным Собранием Краснодарского края по преодолению существующих административных барьеров, препятствующих реализации инвестиционных проектов.

Таким образом, в ходе анализа инвестиционной привлекательности Краснодарского края было выявлено, что в настоящее время на территории субъекта складывается благоприятная инвестиционная среда, которая обеспечивает стабильное социально-экономическое развитие. Также необходимо обратить внимание на то, что в крае наблюдается постепенный рост ВРП

и положительная динамика основных отраслей материального производства. Для достижения устойчивых темпов роста экономики Краснодарского края необходимо проводить постоянную работу в направлении стимулирования инвестиционной деятельности. Данная работа заключается в разработке такой системы приема и сопровождения финансовых средств, при которой будут минимизированы потери имеющихся финансовых ресурсов. В результате выполнения данных рекомендаций и борьбы с административными барьерами, препятствующими росту инвестиций в регионе, а также проблемами в инвестиционной деятельности этого субъекта можно будет достичь повышения инвестиционной привлекательности региона.

Список литературы:

1. Производство валового регионального продукта. URL: http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/resources.
2. Инвестиционная стратегия Краснодарского края до 2020 года. URL: http://investkuban.ru/strat_plan17.html.
3. Дистанционный рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России 2014. URL: <http://www.ra-national.ru/?page=regions-raiting-investment>.

© В.А.Корыстов, 2018

Анализ теоретических подходов к межфункциональной координации на промышленных предприятиях

Красникова А.С.¹

Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана

1-старший преподаватель кафедры «Менеджмент»

В настоящее время на предприятиях, в частности промышленных, все больше внимания уделяется межфункциональной координации. В первую очередь, это связано с тем, что руководители предприятий начали вести учет потерь от неграмотного и непрофессионального процесса координации. В статье проведен анализ подходов к межфункциональной координации.

Ключевые слова: межфункциональная координация, подходы, эволюция, предприятие.

Вопросам внутрифирменной координации начали уделять внимание еще в XVIII веке во времена промышленной революции, когда стала актуальна проблема разделения труда рабочих. Тейлор впервые сделал акцент на то, что обеспечение стандартизации действий и операций – это задача администрации персонала. Тем не менее, для того, что ускорить временные и качественные показатели при принятии управленческих решений, появляется дополнительный инструмент координации, базирующийся не на «вертикальных», а на «горизонтальных» организационных коммуникациях [1].

Основоположник административной школы управления А. Файоль рассматривал координацию как важную и непременную составляющую управления, которая обеспечивает эффективное функционирование системы, пропорциональное и гармоничное целенаправленное движение всех ее составных частей [2]. До настоящего времени теория А.Файоля считалась классической. Она подразумевает использование системного методологического подхода, основными положениями которого являются то, что координация и управление взаимосвязаны и элемент координации должен всегда в единой концепции с системой управления.

Ученые Л. Урвик и Л. Гьюлик разработали новый подход к координации «посредством идей», то есть формирование рабочих коллективов /групп, которые объединены единым желанием совместно эффективно работать для достижения цели предприятия[3]. Предложенный подход заключается в осознании того, что недостаточно только административных ресурсов, среди которых распоряжения, формальные правила, нормативные документы. С позиции применения координации внутри предприятия, к специалистам «классической» теории менеджмента близок немецкий философ, социолог и политик Макс Вебер.

Представители школы «социальных систем» объединили подходы к координации классической школы управления и административно-функциональной Анри Файоля. По мнению Ч. Барнарда, Г. Саймона, Д. Марча, Ф. Селзника и других представителей направления, предприятие является единой системой, состоящее из ряда функциональных подсистем, в которые в свою очередь входят формальная и неформальная структуры организации; к формальной структуре соответствует такой способ координации, как средства иерархии, а к неформальной структуре – обоюдное согласование между всеми участниками координационного процесса [3, с.149-160].

Американские учёные П. Лоуренс и Д. Лорш выделили три функциональные основные подсистемы организации: научные исследования и разработки, производство и продажи. Главным результатом исследований указанных специалистов является определение зависимости между степенью неопределённости процесса принятия решений и способами

межфункциональной координации. Можно привести следующий пример: предприятия, которые функционируют в медленно изменяющейся, стабильной внешней среде, то есть при принятии управленческих решений высокая степень определенности, в качестве наиболее эффективной, была признана высоко формализованная и структурированная организация, координация в которой осуществляется средствами иерархии и путём формальных коммуникаций. Предприятия, работающие в сферах деятельности со средней степенью стабильности внешней среды, нуждаются в дополнительных средствах координации, таких как специально назначенные интеграторы-координаторы, специальные программные продукты (информационное обеспечение). Третья ситуация, когда компания функционирует в условиях высоко динамичной внешней среды. Для того чтобы компания успешно работала необходимо наличие двух факторов: 1) четкая дифференциация функциональных подсистем по рассмотренным выше критериям; 2) деятельность в таких динамически активных ситуациях требует оперативной реакции на постоянные изменения внешней среды, отсюда и возникает потребность в высококвалифицированных специалистах, способных реагировать на изменения и потребность в межфункциональной координации и интеграции.

Проанализировав основные подходы к межфункциональной координации и принятию управленческих решений, можно сделать следующие выводы:

- первоначальный подход к определению координации на предприятии постепенно был переориентирован на исследования, касающиеся деятельности и взаимоотношения внутри групп одной организации, что в свою очередь привело к определению наличия такого способа координации между ними как межфункционального;

- в настоящее время все больше промышленных предприятий имеют дивизиональную организационную структуру, что и объясняет актуальность исследования межфункциональной координации, как один из способов принятия управленческих решений с помощью результатов межфункциональных решений;

- межфункциональная коммуникация на промышленных предприятиях позволяет своевременно принимать необходимые управленческие решения в сложившихся ситуациях и в соответствии с требованиями этих ситуаций.

Список литературы:

1. Тейлор, Ф.У. Научная организация труда / Ф.У. Тейлор. – М.: Контроллинг, 1991. – 104 с.
2. Файоль А. Общее и промышленное управление – М.: Контроллинг, 1992. – 63 с.
3. Barnard, C. Organization and Management. Selected Papers / C. Barnard. - Cambridge, MA: Harvard University Press, 1948

© А.С. Красникова, 2018

Принципы нового урбанизма в территориально-пространственном развитии города

Любова О. В.

ФГАОУ ВО Казанский федеральный университет
Набережночелнинский институт (филиал)

Любая пространственная среда несёт в себе печать труда и творческого вдохновения строителей и архитекторов прошлых лет. Но с изменением потребностей индивида, меняются и требования к территориально-пространственному развитию города. Удобство для жизни – основное требование для современного города, которое базируется на принципах нового урбанизма.

Ключевые слова: урбанизация, новый урбанизм, территориально-пространственное развитие города, пространственная среда, потребности человека.

1. Введение

На сегодняшний день к ключевым глобальным трендам пространственного развития городов относят:

1. Урбанизация
2. Новый урбанизм
3. Гуманизация городов
4. Концепция гармоничного города
5. Рационализация использования существующих городских земельных ресурсов
6. Развитие «бесшовного транспорта» и эффективной логистики.
7. Модернизация городской инфраструктуры

К ключевым вызовам внешней среды в разрезе городского пространства разработчики Стратегии социально-экономического развития города Набережные Челны до 2030 года относят: изменение сознания людей, креативный человек рассматривается как основной фактор экономического развития, формируется новый мобильный социальный класс; растёт конкуренция между городами за человеческий капитал, человек предъявляет новые требования к пространству жизнедеятельности и городской среде.

2. Материалы и методы

Стратегической целью пространственного развития города определено – «сбалансированное пространственное развитие, повышение уровня восприятия и комфортности городской среды» [5].

Сбалансированное пространственное развитие подразумевает, развитие привлекательного, экологически безопасного, зеленого и единого социокультурного пространства с открытыми коммуникациями, комфортным и доступным жильем, качественной и разветвленной транспортной сетью, конкурентоспособной инфраструктурой и эффективным использованием природных ресурсов и производственных фондов.

Такое развитие не противоречит принципам нового урбанизма - компактность, многофункциональность, пешеходная доступность, комплексные улицы, разнообразие, качество архитектуры и городского планирования, «зеленый» транспорт, устойчивое развитие, качество жизни, рекреационные зоны.

На рисунке 1 представлены приоритетные направления пространственного развития города Набережные Челны.



Рис.1. Приоритетные направления пространственного развития города Набережные Челны

Город Набережные Челны один из последних построенных в Советском Союзе городов. Город изначально строился как промышленный моногород, экономическая деятельность в котором тесно связана с единственным предприятием по производству грузового транспорта КАМАЗ.

На момент строительства город отвечал современным требованиям тех лет, широкие проспекты, строительство селитебной зоны выполнено по принципу комплексов, в которых представлена вся необходимая инфраструктура. Функциональные зоны города проходят параллельно, практически не смешиваясь друг с другом. Структура города гибкая (вытянутая) вдоль ландшафтно-рекреационной зоны, которую выполняет река Кама [3].

Архитектурно-пространственная среда города скучная, однообразная, безликая – весь город подходит под определение «спальный район». Жилые дома и объекты инфраструктуры лишены индивидуальности. В городе практически отсутствуют уникальная застройка, нет доминанты, все жилые комплексы похожи друг на друга, как близнецы.

В результате жизнь в городе кажется скучной, однообразной, несмотря на активную работу руководства города по проведению мероприятий различного уровня.

Миграционный отток населения спровоцирован не только и столько отсутствием работы (хотя данный фактор также присутствует), сколько желанием молодежи жить в «красивом месте», в месте которое «радует глаз». На сегодняшний день в городе господствует принцип функционализма и унификации архитектурных форм, что привело к неблагоприятной для горожан обстановке.

В работе Стерлиговой Е.А. [4] отмечено, что при индустриальном градостроительстве в видимом поле горожан преобладают гомогенные «агрессивные» поля. Т.е. поля, состоящие из большого количества однообразных, однородных элементов, вызывающие нарушение автоматии саккад, что провоцирует у человека дополнительное экологическое напряжение. Утомление и нервная перегрузка от однообразного видимого поля накапливается и может служить фоном для развития депрессии, апатии, утомляемости, выгорания и более серьезных заболеваний.

По мнению Саноф [6] : «...материальные формы организации пространства оказывают сильное влияние на характер социальной жизни горожан и однозначно определяют стиль их поведения. Архитекторы исходят из того, что люди формируются средой, которая создана для них».

В своей работе Голд Дж. [1] отмечает, что пространственная среда должна удовлетворять всем человеческим потребностям, как в физиологической потребности в надёжном убежище, так и в потребностях личности - в призвании и самоуважении.

Актуальным остаётся вопрос – если потребности человека со временем изменяются, обязаны ли архитекторы и дизайнеры ориентироваться на потребности сегодняшнего дня, или необходимо основываться на предсказания о будущих потребностях? В связи с этим вызывает интерес – в какой степени поведение людей может влиять на формирование пространственной среды.

3.Выводы.

Таким образом, влияние архитектуры на психические особенности человека на современном этапе оценивается очень высоко.

Облик города формируется не только и сколько планировочными и стилистическими задачами (решениями) архитектура городов является одним из основных факторов формирования и развития психики и психической деятельности горожан, и это воздействие неоспоримо.

Американский архитектор Луис Генри Салливан утверждал, что «архитектура – это искусство, которое воздействует на человека наиболее медленно, зато наиболее прочно» [2].

Список литературы:

1. Голд Дж. Психология и география: Основы поведенческой географии: Пер. с англ. / авт. Предисл. С.В. Федулов. – М.: Прогресс, 1990.- 304 с.
2. Карпова Е. В., Мищенко М. А., Поморов С. Б. Влияние архитектурной среды на психологическое состояние человека. Вестник АлтГТУ им. И.И. Ползунова №1-2 2015. С. 212-215
3. Любова О.В., Ахмадеева О.А. Рынок аренды производственно складской недвижимости города Набережные Челны. Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. 2011. Т. 60. № 3. С. 77-85.
4. Стерлигова Е.А. Экологическая психология: учеб. пособие / Е.А.Стерлигова; Перм. гос. нац. иссл. ун-т. – Пермь, 2012. – 212 с.
5. Стратегия социально-экономического развития города Набережные Челны до 2030 года.
6. Sanoff, H (1975) «Son of rationality», in B. Honikman, ed., Responding to Social Change, Stroudsburg, Pa.: Dowden, Hutchinson, & Ross, 225-34.

© О. В. Любова, 2018

Основные статистические показатели, характеризующие торговлю товарами и услугами Российской Федерации

Медведева А.А., Галанова Е.А.

Ростовский филиал Российской таможенной академии,
Южный федеральный университет

В статье рассматриваются показатели, с помощью которых можно определить степень вовлеченности экономики Российской Федерации в мировую торговлю товарами и услугами. Авторами подробно описаны содержательные характеристики каждого показателя, а также приведены статистические данные, на основании которых сделан общий вывод об участии России в мировой торговле.

Ключевые слова: статистический показатель, мировая торговля, международная торговля, индекс, сальдо торгового баланса, внешнеторговая квота.

Одним из статистических показателей, характеризующих степень эффективности работы государств и их учреждений в сфере ведения международной торговли и развития экономического сотрудничества, является индекс вовлеченности стран в международную торговлю. Индекс рассчитан по методике Всемирного экономического форума, основанной на комбинации статистических данных международных и национальных организаций. Исследование показывает, насколько государственные институты, политика и инфраструктура способствуют свободному передвижению товаров через границы к местам назначения [4].

Таблица 1. Индекс вовлеченности стран в международную торговлю 2017 год

Рейтинг	Страна	Индекс
1	Швейцария	5.9
2	США	5.9
3	Сингапур	5.7
4	Нидерланды	5.7
5	Германия	5.7
38	Россия	4.6

Как мы можем увидеть, Россия не только не входит в 5-ку стран данного рейтинга, но и занимает в нем лишь 38-ое место (таблица 1). Это говорит о том, что она вовлечена в торговлю в меньшей степени, чем другие страны.

Экономика России является сегодня одной из самых закрытых в мире и продолжает строить преграды, препятствующие ее широкой вовлеченности в мировую торговлю. Хотя Россия и занимает 11-ое в мире по объему экономики, но она является наименее открытой и привлекательной как для импорта, так и для экспорта. Эксперты считают главной проблемой России «чрезвычайно ограниченный доступ к рынку», то есть торговые тарифные ограничения – по этому критерию стране присвоено 113-е место. Так, тарифы на импорт в России в среднем составляют 15% (114-е место), в том числе для сельскохозяйственного импорта – 26% (106-е место). Также аналитики низко оценивают степень прозрачности таможенных процедур и сложность структуры тарифов – по этим двум показателям Россия занимает 109-ю и 90-ю позиции соответственно. По времени, которое необходимо затратить на импорт товаров в Россию, страна расположилась на 99-м месте в рейтинге, по стоимости импорта – на 102-м, а по количеству необходимых документов – на 117-м. По качеству

условий для ведения бизнеса Россия находится на 96-м месте. В числе негативных факторов были отмечены как высокий уровень бюрократической нагрузки на бизнес, так и закрытость российской деловой среды, которая не расположена к международному сотрудничеству [3].

Важным для оценки экономики государства является такое понятие, как внешнеторговый оборот, а точнее, сальдо торгового баланса внешней торговли. Крупнейшие страны по внешнеторговому обороту в 2016 году: Соединенные Штаты Америки (3,676 млрд. долл.), КНР (3,488 млрд. долл.), Германия (2,270 млрд. долл.), Япония (1,271 млрд. долл.), Франция (1,030 млрд. долл.). Российская Федерация занимает 20-е место в этом списке с внешнеторговым оборотом в 471,2 млрд. долл.

По данным Федеральной таможенной службы сальдо торгового баланса в 2016 году сложилось положительное в размере 103,9 млрд.долл. США, что на 58,1 млрд. долл. США меньше, чем в январе-декабре 2015 года. Для сравнения, торговое сальдо Германии в 2016 году составило 270 млрд. долл. США, что почти на 40% больше торгового сальдо России. Положительное торговое сальдо характеризуется преобладанием экспорта товаров и услуг над импортом и является показателем высокого уровня спроса на товары страны на мировом рынке, а также иногда свидетельствует о переизбытке производимого товара.

Однако, несмотря на положительное внешнеторговое сальдо, в разрезе экспорта и импорта товаров мы можем увидеть, что в некоторых группах товаров импорт преобладает над экспортом. Так, например, для производства и добычи такой важной товарной группы, как топливно-энергетические товары, Россия в нефтегазовой отрасли использует 60% оборудования иностранного производства, в энергетике – 50%.

Наибольшее превышение импорта над экспортом наблюдается у категории машины, оборудование и транспортные средства. Немаловажным остаётся тот факт, что на отечественное производство данной категории товаров поставляется 70% комплектующих иностранного происхождения. Для гражданского авиастроения – 80% (по состоянию на 2014 год).

В качестве показателей участия страны в международной торговле принято также использовать индексы концентрации и диверсификации экспорта страны (таблица 2).

Индекс концентрации экспорта или индекс Хиршмана принято относить к качественным показателям, показывающего широту ассортимента товаров, которые экспортирует страна. Заметим, что чем ближе индекс Хиршмана к 0, тем более развитой является товарная структура экспорта. У России этот показатель в 2015 году равнялся 0,38, а в 2016 году – 0,37, что говорит о положительной тенденции к увеличению спектра экспортируемых товаров. Однако данный показатель далек от идеального значения, так как в российском экспорте большую долю занимают топливно-энергетические товары [2].

Индекс диверсификации экспорта показывает отклонение товарной структуры экспорта страны от структуры мирового экспорта. Значение индекса лежит в пределах [0; 1]. Если коэффициент близок к 1, то концентрация экспорта предельна, если же индекс приближается к 0, это говорит о высокой диверсификации экспорта. Значение данного показателя у России – 0,62 в 2015 году. Это означает, что экспорт России отклоняется от структуры мирового экспорта, т.е. страна вывозит ограниченную группу товаров и имеет низкую степень диверсификации экспорта.

Таблица 2. Индексы концентрации и диверсификации экспорта и импорта России в 2014-2015 гг. [2]

Показатель	2014	2015
Индекс концентрации экспорта	0,38	0,37
Индекс диверсификации экспорта	0,61	0,62

Существуют также иные показатели. Наибольший интерес представляет внешнеторговая квота. Она рассчитывается как отношение величины внешнеторгового оборота страны к объему ее валового внутреннего продукта. Внешнеторговая квота является обобщающим показателем реальной открытости и в то же время зависимости национальной экономики только при сопоставлении с экономическим потенциалом стран.

В 2016 году Россия занимала 14-ое место по ВВП (номинальный) – 1132,74 млрд. долл, а внешнеторговый оборот составил 471,2 млрд.долл. Таким образом, внешнеторговая квота составила 41,59 %. Пороговое значение равняется 40%, значит это позволяет говорить о том, что экономика России носит открытый характер [1].

Экспортная квота характеризует значимость экспорта для экономики в целом и отдельных отраслей по тем или иным видам товаров, и показывает, какая доля произведенной продукции реализуется на мировом рынке. Степень открытости экономики считается приемлемой, если экспортная квота составляет 35 %. Чем выше этот показатель, тем больше национальная экономика включена в систему мирового хозяйства, так как ее увеличение отражает интенсификацию международных связей. Экспортная квота России в 2016 году составляет 25,39%, что не позволяет считать экономику в полной мере открытой.

Импортная квота характеризует значение импорта для национального хозяйства в целом, а также для отдельных отраслей и производств. Данный показатель позволяет судить о роли внешнего фактора в национальном производственном процессе. Значение для России находится на уровне 16,2%. На сегодняшний день значение данных показателей квот значительно ниже по сравнению с предыдущими годами из-за введения санкций и эмбарго на различные категории товаров в 2014 году, повлекшие за собой введение политики импортозамещения в некоторых отраслях производства.

И еще одним показателем развития внешней торговли является коэффициент покрытия импорта экспортом, который рассчитывается как отношение экспорта к импорту. Рассмотрим значения этого показателя в разных странах мира за 2015-2016 гг. (таблица 3).

Таблица 3. Коэффициент покрытия импорта экспортом в 2015-2016гг. в % [5]

Страна	2015	2016
Великобритания	70,6	69,2
Германия	125,7	126,5
Соединенные Штаты Америки	66,9	64,6
Франция	87,6	87,2
Россия	187,7	156,7

Исходя из данных таблицы, мы можем увидеть, что Россия имеет значение > 100%, свидетельствующее о положительном сальдо торгового баланса. Это означает, что за счет превышения экспорта над импортом возможно мобилизовать дополнительные финансовые ресурсы для дальнейшего расширения процессов внешнеторговой деятельности.

Таким образом, можно сказать, что для определения вовлеченности страны в мировую торговлю применяется масса различных показателей, каждый из которых в той или иной степени отражает степень открытости экономики и показывает возможности, а также проблемы в области торговли товарами и услугами, которые должны учитываться государством при ведении торговой политики.

Список литературы:

1. Спартак А.Н. Международная торговля услугами: новые тенденции развития и регулирования, роль в интеграционных процессах. М.: ВАВТ, 2016. 319 с.
2. Хасбулатов Р.И. Международная торговля: учебник для бакалавриата и магистратуры – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. 405 с.

3. Россия в зеркале международных рейтингов: аналитический доклад. М.: Центр стратегических оценок и прогнозов, 2014. 17 с.
4. Индекс вовлеченности стран в международную торговлю. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/the-global-enabling-trade-index/info> (дата обращения 30.07.2018).
5. Торговля в России // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/torg17.pdf (дата обращения 13.07.2018).

© А.А. Медведева, Е.А. Галанова, 2018

Хеджирование как метод снижения процентного риска портфеля облигаций

Нафикова А.И., Дюков Е.В.

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Научный руководитель – Никонова Т.В., к.э.н., доцент кафедры ценных бумаг, биржевого дела и страхования Института управления, экономики и финансов ФГАОУ ВО "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

В статье дано понятие процентного риска, хеджирования. Рассмотрено практическое применение метода хеджирования процентного риска портфеля долговых ценных бумаг с помощью фьючерсного контракта на корзину облигаций.

Ключевые слова: портфель облигаций, хеджирование, фьючерсный контракт.

Деятельность на рынке ценных бумаг неизменно связана с риском финансовых потерь. Традиционно выделяют такие виды финансовых рисков, как кредитный риск, рыночный риск (процентный, фондовый, валютный, товарный риски), риск ликвидности. Наиболее сильное влияние на доходность облигаций, по нашему мнению, оказывает процентный риск.

Процентный риск или риск процентной ставки — риск возникновения финансовых потерь из-за неблагоприятных изменений процентных ставок. Так, при росте процентных ставок растет доходность облигации, и, соответственно, снижается рыночная цена ценной бумаги. В результате снижается стоимость портфеля облигаций.

Оценить процентный риск вложений в облигации позволяет показатель дюрации - оценка средней срочности потока платежей с учетом дисконтирования стоимости отдельных выплат. Бумаги с высокой дюрацией имеют более сильную чувствительность на изменение процентных ставок в будущем, что в конечном счете приводит к изменению их рыночной стоимости. Дюрация облигаций рассчитывается по формуле (1). [1]

$$D = \sum_{t=1}^n \frac{t \cdot C}{(1+r)^t} + \frac{N \cdot n}{(1+r)^n} \cdot p \quad (1)$$

где D – дюрация;

n – количество платежей;

t – срок до погашения;

N – номинал;

C – купонные платежи;

r – ставка дисконтирования;

P – цена спот облигации (текущая котировка облигации).

Одним из методов управления процентным риском портфеля облигаций является хеджирование – страхование финансовых рисков путем занятия противоположной позиции по активу на рынке, а именно покупка / продажа аналогичного объема инструментов срочного рынка (фьючерсов, свопов и т.д.). Сформированный портфель облигаций хеджируют от процентного риска продажей фьючерсных контрактов на облигации сопоставимого объема. В случае, если необходимо хеджировать риск облигации, на которую отсутствует действующий фьючерсный контракт, то используется фьючерсный контракт на инструмент, схожий по динамике с ценной бумагой, риски по которой предполагается снизить. Например, когда в качестве хеджирующего контракта по акции выступает фьючерсный контракт на биржевой индекс, в состав которого входит данная акция.

Фактически единственным доступным инструментом для хеджирования портфеля облигаций в России являются фьючерсы на ОФЗ, торгуемые на Московской бирже. Фьючерсы на ОФЗ являются фьючерсными контрактами на процентные ставки. На срочном рынке Московской биржи представлены контракты: «двухлетняя» корзина (срок до погашения облигаций от даты исполнения контракта от 1 до 3 лет), «четырёхлетняя» корзина (диапазон от 3 до 5 лет), «шестилетняя» корзина

(диапазон от 5 до 7 лет), «десятилетняя» (диапазон от 7 до 10 лет), «пятнадцатилетняя» (диапазон от 10 до 15 лет).

Рассмотрим практическое применение метода хеджирования с применением инструментов срочного рынка на примере хеджирования процентного риска портфеля долговых ценных бумаг. Предположим, что нам необходимо хеджировать облигаций, сформированного 2 апреля 2018 года, против процентного риска в срок до 6 августа 2018 года. Характеристики исходного портфеля представлены в таблице 1.

Таблица 1. Характеристики портфеля облигаций на 02.04.2018

Показатель	Средневзвешенная доходность к погашению	Средневзвешенная дюрация, лет.	Объем портфеля облигаций, тыс. руб.
Значение по портфелю	7,25%	2,00	5 034 630

Цену облигации можно разделить на две части: чистую цену и сумму накопленного купона. Котировки облигаций на рынке даются в процентах относительно чистой цены. т.е. без учета накопленных купонов.

Рассчитаем чистую цену облигации на примере ОФЗ 24019 на 02.04.18. Представим будущий поток платежей по облигации в виде таблицы 2.

Таблица 2. Денежный поток по ОФЗ 24019 на 02.04.2018

Дата	Платеж, руб.	Вид платежа
18.04.2018	45,52	Купон
17.10.2018	38,59	Купон
17.04.2019	38,59	Купон
16.10.2019	38,59 + 1000	Купон + Погашение номинала

Необходимо привести будущие потоки платежей по облигации к сегодняшнему дню. Для этого определим ставки дисконтирования, а именно ставки бескупонных доходностей с сайта Центрального банка. В таблице 3 представлены значения ставок для каждого срока (от 0,25 до 30 лет).

Таблица 3. Значения кривой бескупонной доходности государственных облигаций на 02.04.2018

Срок размещения	Срок до погашения, лет											
	0,25	0,5	0,75	1	2	3	5	7	10	15	20	30
% годовых	6,00	6,04	6,08	6,13	6,30	6,42	6,63	6,84	7,15	7,60	7,99	8,63

Для первого купона возьмем ставку дисконтирования 6%, для следующего 6,08%, и для двух последних купонов и номинала облигации возьмем ставку 6,3%.

Чистую цену облигации рассчитаем с помощью формулы (2). [1]

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{C}{m} \cdot (1+r \cdot m)^{-t_i} + \frac{N}{(1+r \cdot m)^n} \quad (2)$$

где P - цена облигации;

C – купон;

N – номинал;

n - целое число лет до погашения облигации, включая текущий год;

r - ставка дисконтирования;

m - частота выплаты купона в течение года;

t - число дней с момента сделки до выплаты очередного купона/

Результаты расчетов приведены в таблице 4.

Таблица 4. Расчет чистой цены ОФЗ 24019 на 02.04.2018

Дата	Платеж, руб.	Ставка	Приведенная стоимость (руб.)
18.04.2018	45,52	6,00%	45,40

17.10.2018	38,59	6,08%	37,36
17.04.2019	38,59	6,30%	36,18
16.10.2019	1038,59	6,30%	943,99
Чистая цена облигации (NPV)			1 062,92

Полученное расчетное значение цены облигации на 02.04.2018 составляет 1062,92 рубля. Однако биржевая котировка, найденная в биржевом терминале, а также отраженная на ресурсе CBonds, на составляет 101,839, то есть облигация оценивается в 1018,39 рублей на основных торгах.

Разница между полученной расчетной ценой и рыночной ценой возникает в связи с тем, что различные инвесторы по-разному оценивают риск приобретения облигации, используя различные ставки дисконтирования.

Рассчитаем доходность к погашению облигации исходя из единой ставки дисконтирования на протяжении всего периода обращения облигации. В общем виде формула выглядит следующим образом (3).

*Доходность = ,Цена продажи – Цена покупки. + Сумма купонных выплат – Цена покупки. * 365 - Количество дней удержания.* (3)

Полученная доходность до погашения составила 9,2%.

Также рассчитаем величину модифицированной дюрации. В общем виде функция выглядит следующим образом (4). [1]

$$MD = D - (1 + Y) \quad (4)$$

где D – дюрация;

Y – эффективная доходность.

Расчетное значение модифицированной дюрации составило 1,37.

Данный расчет доходности к погашению и модифицированной дюрации проведем по всем облигациям, включенным в портфель.

Также найдем средневзвешенную цену бумаг и модифицированную дюрацию всего портфеля облигаций. Она будет равна средневзвешенной модифицированной дюрации входящих в него бумаг, то есть 2,03 по состоянию на 02.04.2018. Средневзвешенная цена бумаг на 02.04.2018 составила 1032,09 руб. за облигацию.

В целях хеджирования процентного риска воспользуемся фьючерсом на корзину ОФЗ с сопоставимой дюрацией портфеля, а именно фьючерсный контракт 02U8 с исполнением 05.09.2018 на «двухлетнюю» корзину облигаций: ОФЗ 26210, ОФЗ 26214, ОФЗ 26205, ОФЗ 26217.

Определим самую дешевую к поставке облигацию. Самой дешевой к поставке облигацией будет облигация с наименьшим значением отношения цены спот к конверсионному фактору (коэффициенту). В таблице 5 приведены значения конверсионных факторов для различных облигаций.

Таблица 5. Конверсионные факторы для контракта 02U8

02U8	Краткий код (дата экспирации): OFZ2-05.09.2018		
Выпуск	Дата погашения	Купон, %	Конверсионные факторы
ОФЗ 26210	11-Dec-2019	6,8	0,9989
ОФЗ 26214	27-May-2020	6,4	0,9922
ОФЗ 26205	14-Apr-2021	7,6	1,0168
ОФЗ 26217	18-Aug-2021	7,5	1,0162
Доходность для расчета конверсионного фактора - 7%			

Цены спот берутся из биржевого терминала на 02.04.2018. В таблице 6 произведены соответствующие расчеты.

Таблица 6. Определение самой дешевой к поставке облигации на 02.04.2018

Выпуск	Конверсионный коэффициент	Рыночная котировка облигации на 02.04.18	Отношение котировки к конверсионному
--------	---------------------------	------------------------------------------	--------------------------------------

			коэффициенту
ОФЗ 26210	0,9989	100,94	101,05
ОФЗ 26214	0,9922	100,462	101,25
ОФЗ 26205	1,0168	103,437	101,73
ОФЗ 26217	1,0162	103,433	101,78

Самой дешевой к поставке облигацией на 02.04.2018 является ОФЗ 26210. Именно по ней следует рассчитывать фьючерсную цену контракта на 02.04.2018 и модифицированную дюрацию для расчета коэффициента хеджирования.

Облигации ОФЗ-26210 - это 7-летние бумаги с постоянным купонным доходом, датой погашения 11.12.2019, ставкой купона 6,8% с выплатой каждые полгода, последний купон был выплачен 15.06.2016. Купоны выплачиваются в размере 33,91 рубля каждые 182 дня. Котировка на 02.04.2018 составляет 100,94, то есть цена облигации равна 1009,4 рублей. Конверсионный коэффициент для данной бумаги равен 0,9989. Доходность до погашения составляет 6,3%.

Рассчитаем модифицированную дюрацию данной бумаги аналогично тому, как мы это делали для трех бумаг из нашего портфеля. Модифицированная дюрация ОФЗ-26210 на 02.04.2018 равна 1,5031.

Определим коэффициент хеджирования. Расчет будет производиться по формуле (5), куда мы подставим вычисленные значения дюрации портфеля и средневзвешенной цены облигации в портфеле, а также дюрацию «самой дешевой» облигации. [1]

$$h = D_{mp} * P - D_{mf} * F. \quad (5)$$

где h – коэффициент хеджирования;

D_{mp} – модифицированная дюрация портфеля;

P – средневзвешенная цена облигаций портфеля;

D_{mf} – модифицированная дюрация самой дешевой облигации;

F – цена спот фьючерса.

Количество фьючерсных контрактов, которое необходимо открыть для хеджирования (учитываем, что номинал контракта в нашем случае - это 10 000 рублей), определяется по формуле (6). [1]

$$\text{Количество фьючерсов} = \frac{\text{Хеджируемая сумма} - \text{Номинал фьючерса} * \text{Цена самой дешевой облигации}}{h} \quad (6)$$

Таким образом, нам необходимо продать 561 142 контракта. Контракты на 02.04.2018 котируются по цене 10 039 рублей. Гарантийное обеспечение составляет 5% или 502 руб. Для того, чтобы занять короткую позицию по 561 142 контрактам необходимо внести на маржинальный счет 281 666 тыс. руб.

На 06.08.2018 года фьючерсная цена упала до 9 870 рублей. Также изменились цены облигаций, состоящих в основном портфеле. Финансовые результаты хеджирования представлены в таблице 7.

Таблица 7. Финансовый результат портфеля облигаций и фьючерсного контракта за период 02.04.2018-05.09.2018

Инструмент	Фин. результат, тыс. руб.
1. Совокупный портфель	-92 740
в т.ч.:	94 833
2. - фьючерсный контракт	
3. - портфель облигаций	-187 573
4. Эффективность хеджирования, % (-3/2)	50%
5. Ошибка по хеджированию, % (1/2)	-50%
6. Волатильность портфеля (3/1)	2,02

Волатильность портфеля удалось снизить в 2 раза. Гарантийное обеспечение к 6 августа снизилось до 493,5 рублей за контракт и составило в итоге по всей позиции 4 742 тыс. руб. - это стоимость хеджирования нашего портфеля.

Значительный показатель ошибки хеджирования связан с тем, что рассматриваемая модель хеджирования делает целый ряд допущений: так, коэффициент хеджирования рассчитывается по показателям модифицированной дюрации, которые являются линейными функциями. Фактически цена облигации в зависимости от изменения ставок меняется не линейно, а по гиперболе. В связи с этим рассматриваемую модель нельзя использовать, если прогнозируется значительное изменение ставок. Также данную модель нельзя использовать на длительные сроки, так как даже за короткий промежуток со 2 апреля по 6 августа ставки уже значительно поменялись, что видно на рисунке 1.

Рис. 1. Изменение кривой бескупонной доходности с 02.04.2018 г. по 06.08.2018

Как видно из рисунка 2, кривая доходности сместилась не параллельно. Расчеты, связанные с использованием модифицированной дюрации, предполагают параллельное смещение кривой доходности при изменении конъюнктуры рынка, что конечно значительным образом сказалось на эффективности хеджа.

Также на эффективность хеджа повлиял тот факт, что к концу срока хеджирования «самой дешевой» облигацией стала иная бумага, входящая во фьючерсную корзину, а именно облигация ОФЗ-26217, котировка которой на 6 августа 2018 составила 1003,6 руб. Для того, чтобы повысить эффективность хеджа, необходимо ежедневно проверять, какая именно облигация является на данный момент «самой дешевой» и в зависимости от этого корректировать фьючерсную позицию в ту или иную сторону.

В ходе решения основной задачи хеджирования портфеля облигаций с 4 апреля по 6 августа 2018 года было рассчитано количество контрактов, необходимых для хеджирования портфеля облигаций. Оно составило 561 142 контракта, стоимость хеджирования к концу срока стратегии составила 276 924 тыс. руб. Это сумма, которая должна находиться в качестве гарантийного обеспечения на маргинальном счете на 6 августа. С помощью данной суммы удалось захеджировать портфель бумаг, стоимость которого за рассматриваемый срок уменьшилась на 187 573 тыс. руб.

Итоговый финансовый результат оказался равен -92 740 тыс. руб., что говорит о том, что полностью захеджировать портфель от изменения процентных ставок нам не удалось. Волатильность портфеля была снижена в 2,025 раза, а эффективность хеджирования составила 50%. Таким образом, стратегию хеджирования портфеля бумаг можно считать в целом успешной.

Список литературы:

1. Буренин А.Н. Форварды, фьючерсы, опционы, экзотические и погодные производные. Москва: Научно-техническое общество имени академика С.И. Вавилова, 2005. 533 с.
2. Значения кривой бескупонной доходности государственных облигаций (% годовых) URL: http://www.cbr.ru/hd_base/zcyc_params/ (дата обращения 06.08.2018).

© А.И. Нафикова, Е.В. Дюков, 2018

Финансовые риски инвестиций коммерческих банков в долговые ценные бумаги

Нафикова А.И., Дюков Е.В.

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Научный руководитель – Никонова Т.В., к.э.н., доцент кафедры ценных бумаг, биржевого дела и страхования Института управления, экономики и финансов ФГАОУ ВО "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

В статье рассмотрены дана краткая характеристика объема вложений коммерческих банков в облигации. Для них определены основные виды присущих финансовых рисков. Дана характеристика кредитного риска, процентного риска и риска ликвидности, влияющих на доходность облигаций.

Ключевые слова: облигации, долговые ценные бумаги, финансовые риски, кредитный риск, процентный риск, риск ликвидности, коммерческие банки.

Инвестиции в ценные бумаги являются важной составляющей деятельности коммерческих банков как участников финансовой системы государства. Коммерческие банки – это крупнейший институциональный инвестор на российском фондовом рынке среди профессиональных участников-резидентов. По итогам 3 квартала 2017 года коммерческие банки составляют 45% от общего числа профессиональных участников рынка ценных бумаг. [3, с. 3]

Вложения в ценные бумаги занимают существенную долю в структуре активов коммерческих банков. В среднем, на конец 1 квартала 2018 года данные вложения составили 15% от валюты баланса. [4, с. 2] На конец 1 квартала 2018 года в структуре инвестиционного портфеля банков долговые ценные бумаги занимают 76%, что вызвано следующими факторами [4, с. 15]:

- 1) высокая ликвидность облигаций федерального займа;
- 2) возможность привлечения заемных средств у Банка России под залог облигаций, состоящих в ломбардном списке;
- 3) получение купонного дохода.

Соответственно, формирование эффективного инвестиционного портфеля долговых ценных бумаг является одной из задач банков в средне- и долгосрочном периоде, решение которой позволяет достичь стратегических целей банка и обеспечить прибыль.

Вложениям в долговые ценные бумаги присущи следующие финансовые риски: кредитный риск, процентный риск, риск ликвидности.

Кредитный риск - риск возникновения у кредитора убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником обязательств перед кредитором в соответствии с условиями договора. В отношении инвестиций в долговые ценные бумаги кредитный риск представляет собой дефолт эмитента облигации и невозврат вложений.

При оценке кредитного риска вложения в облигации федерального займа считаются безрисковыми, субфедеральные и корпоративные облигации – рискованными. В целях снижения кредитного риска при выборе инструментов для дальнейшего анализа и включения в инвестиционный портфель применяется оценка эмитента бумаги, базирующаяся на системе кредитных рейтингов.

Одним из главных принципов управления портфелем является диверсификация, то есть распределение выделенных активов между различными инструментами. Цель диверсификации – снижение рисков за счет уменьшения влияния индивидуальных рисков эмитента бумаги.

Процентный риск - риск возникновения финансовых потерь вследствие неблагоприятного изменения процентных ставок по активам, пассивам и внебалансовым инструментам кредитной организации. Изменение цен облигаций зависит от среднего уровня процентных ставок: при росте ставок увеличивается доходность облигаций, и снижается её цена. Изменчивость цен проявляется тем сильнее, чем больше срок обращения бумаги.

Важнейшим показателем подверженности долгового инструмента влиянию риска процентной ставки является дюрация – показатель времени, через которое инвестор полностью возместит затраты на приобретение облигации. Дюрацию рассчитывают по формуле (1) и измеряют в годах, днях.

$$D = \frac{t \cdot C + N}{P} \cdot \frac{1}{1+r} + \frac{t \cdot C + N}{P} \cdot \frac{1}{(1+r)^2} + \dots + \frac{t \cdot C + N}{P} \cdot \frac{1}{(1+r)^n} \quad (1)$$

где D – дюрация;

n – количество платежей;

t – срок до погашения;

N – номинал;

C – купонные платежи;

r – ставка дисконтирования;

P – цена спот облигации (текущая котировка облигации).

Облигации с одинаковой дюрацией реагируют на изменение ставки процента сходным образом. Соответственно, в целях снижения процентного риска в инвестиционный портфель включаются облигации с приблизительно одинаковым уровнем дюрации.

Дюрация также является мерой чувствительности цены к колебаниям процентных ставок: чем выше дюрация, тем больше изменяются цены при изменении процентных ставок. Для снижения риска потерь в результате колебаний цен, применяется ограничение дюрации портфеля ценных бумаг.

Риск ликвидности – риск возникновения финансовых потерь в результате отсутствия на рынке спроса либо предложения на ценную бумагу в конкретный момент времени. Ликвидность рынка облигаций ниже ликвидности рынка акций, так как объем облигационных выпусков ограничен, а большинство стратегий инвестирования предполагает продолжительный период владения бумагой. Риску ликвидности подвержены сделки при открытии позиции (низкая ликвидность увеличивает период открытия позиции) и при необходимости срочного закрытия позиции (низкая ликвидность способна привести к убыткам).

Для снижения риска ликвидности применяется минимальное ограничение по объему торгов за промежутки времени, аналогичный периоду, выделенный на формирование портфеля и приобретение облигаций по целевой цене.

Понимание природы рисков, присущих вложениям в облигации, позволяет сформировать эффективную стратегию управления инвестиционным портфелем. Неверная оценка данных рисков способна повлечь их реализацию, способную привести к убыткам и утрате инвестированного капитала.

Список литературы:

1. О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы [Электронный ресурс]: Указание Банка России от 15.04.2015 № 3624-У — URL: <http://base.garant.ru/71057396> (дата обращения: 26.06.2018).
2. Горбатенко, И. А. Проблемы и перспективы деятельности банков на рынке ценных бумаг / Горбатенко И. А. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – М.: Академия естествознания, 2016. – № 6. – С. 549-553.
3. Обзор ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг : Информационно-аналитические материалы. III квартал 2017. // Центральный банк

Российской Федерации: сайт. М., 2017. URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_secur_17Q3.pdf (дата обращения: 26.06.2018).

4. Обзор банковского сектора Российской Федерации : Центральный банк Российской Федерации : сайт. М., 2018. URL: http://cbr.ru/analytics/bank_system/obs_187.pdf (дата обращения: 26.06.2018).

© А.И. Нафикова, Е.В. Дюков, 2018

Формирование инвестиционного портфеля долговых ценных бумаг коммерческого банка

Нафикова А.И., Дюков Е.В.

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Научный руководитель – Никонова Т.В., к.э.н., доцент кафедры ценных бумаг, биржевого дела и страхования Института управления, экономики и финансов ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

В статье рассмотрены основные подходы к формированию портфеля долговых ценных бумаг в инвестиционной деятельности коммерческого банка. Выявлены основные недостатки, присущие наиболее распространенным моделям инвестиционного портфеля. Предложены способы преодоления недостатков указанных моделей при практическом формировании инвестиционного портфеля. Проанализированы ключевые финансовые риски долговых ценных бумаг. Сформирован инвестиционный портфель облигаций с учетом ограничений по финансовым рискам.

Ключевые слова: модель Г. Марковица, облигации, долговые ценные бумаги, инвестиционный портфель, коммерческие банки.

Анализ использования классических теорий (модель Г. Марковица, модель CAPM, модель арбитражного ценообразования) в процессе инвестирования на российском рынке облигаций выявил ряд сложностей, не позволяющих эффективно использовать их на практике:

- низкая ликвидность торгов облигациями на внутреннем рынке;
- высокая волатильность торгов облигациями;
- структура внутреннего рынка облигаций;
- фундаментальные качества облигаций.

Низкая ликвидность рынка не позволяет достоверно рассчитывать такие статистические показатели (математическое ожидание доходности, среднеквадратическое отклонение), используемые в классических моделях.

Высокая волатильность торгов облигациями является следствием низкой ликвидности рынка. Проявлением волатильности является большое количество нерыночных отклонений цен, затрудняющих реализацию классических моделей управления инвестиционным портфелем.

Нерыночные отклонения цен на существенную величину снижают достоверность статистических показателей, а также качество индексов, рассчитываемых для российского рынка облигаций и его сегментов. Отсутствие указанных индексов препятствует использованию модели CAPM.

Сравнительно небольшое количество эмитентов и выпусков, представленное на российском рынке, а также их непропорциональное отраслевое и срочное распределение не позволяют в полной мере использовать модели, основанные на сравнении с условным «рыночным портфелем».

К числу фундаментальных свойств облигаций, усложняющих алгоритмы расчетов облигационных индексов, относятся срочность инструмента, фиксированный доход, срочная природа процентных ставок. В результате действия указанных факторов статистические показатели классических моделей будут меняться во времени, что противоречит предположениям об относительном постоянстве ожидаемых доходности и риска портфеля.

Задача формирования инвестиционного портфеля – оптимизационная задача экономико-математического моделирования. Для ее решения воспользуемся моделью Г. Марковица,

введя в неё ряд дополнительных ограничений, снижающих влияние указанных выше негативных факторов.

Вся совокупность средств, направленных на формирование инвестиционного портфеля, будет представлена двумя портфелями: Субпортфель 1 – вложения в корпоративные и субфедеральные облигации, Субпортфель 2 – включает вложения в облигации федерального займа.

Нами было принято решение сформировать портфель и приобрести облигации в течение 10 рабочих дней. За указанный период должно быть освоено не менее 85% выделенных средств.

Целевая функция указанной задачи – максимизация доходности вложений в облигации с ограничением принимаемого риска. Доходность Субпортфеля 1 должна быть не менее ключевой ставки (7,25%). Доходность Субпортфеля 2 определяется как произведение ключевой ставки и коэффициента K1, определяемого по формуле (2).

$$K1 = \text{Ключевая ставка} * \frac{\sum \text{Доходность к погашению ОФЗ} * \text{Дюрация ОФЗ}}{\sum \text{Дюрация ОФЗ}} \quad (2)$$

В целях снижения финансовых рисков, присущих вложениям в облигации, воспользуемся следующими ограничениями.

Для снижения кредитного риска портфель должен быть диверсифицированным. Нами было принято, что не более 15% выделенных средств должно приходиться на облигации субфедерального займа и не более 70% - на корпоративные облигации. Доля Субпортфеля 2 в объеме совокупных вложений не должна превышать 40%, так как доходность ОФЗ зачастую не превышает ключевую ставку.

Также введем ограничение по рейтингу эмитента ценной бумаги для корпоративных облигаций (Moody's – не ниже Baa3, S&P и Fitch – не ниже BBB-). Наличие одного из указанных рейтингов у компании-эмитента указывает на то, что по оценке рейтинговых агентств, инвестиции в ценные бумаги эмитента подвержены меньшему кредитному риску.

Дополнительно было решено ограничить минимальный объем вложений в облигации, включенные в ломбардный список Банка России: доля указанных бумаг должна быть не менее 80% совокупного портфеля.

Для снижения процентного риска введем ограничение по дюрации. Максимальная дюрация облигаций должна составлять 3 года для бумаг, включенных в Субпортфель 1, и 5 лет для бумаг, включенных в Субпортфель 2. Максимальная дюрация совокупного портфеля – не более 2 лет.

В целях снижения риска ликвидности облигаций считаем необходимым приобретение только тех облигаций, чей двухнедельный объем торгов позволил бы сформировать не менее 1,5% совокупного портфеля. При условии формирования совокупного портфеля стоимостью 6 000 млн. руб. минимальный объем торгов за 10 рабочих дней, предшествующих дате формирования портфеля, должен составить не менее 90 млн. руб.

Обязательным условием снижения рисков является система лимитов банка. Нами были приняты следующие лимиты, представленные в Таблице 1.

Таблица 1. Лимиты на операции с облигациями

Название лимита	Расчет значения
Лимит на эмитента	Устанавливается индивидуально на эмитента, но не более 1 500 млн. руб. на компанию
Лимит на выпуск	10% от объема эмиссии бумаги, находящейся в свободном обращении
Лимит от оборота	25% от объема торгов за 10 рабочих дней
Максимальный объем вложений в облигацию	Минимальное из трех значений: - Лимит на эмитента; - Лимит на выпуск; - Лимит от оборота

Основной задачей формирования портфеля ценных бумаг является поиск облигаций, которые удовлетворяли бы всем указанным условиям, а также определение доли каждой бумаги в совокупном инвестиционном портфеле.

По результатам моделирования был сформирован портфель, состоящий из корпоративных и субфедеральных облигаций, представленный в Таблице 2.

Таблица 2. Вложения в корпоративные и субфедеральные облигации

Бумага	Доля, %	Бумага	Доля, %
ING Wholesale Banking Russia, БО-01	0,15	ПГК АО, 01	1,21
Автодор, БО-001Р-01	1,15	ПГК АО, 05	1,27
Альфа-Банк, БО-05	1,12	РЖД, 28	1,99
Альфа-Банк, БО-40	1,09	РЖД, 30	1,66
ВБРР, 001Р-02	1,13	РЖД, БО-02	1,65
ВТБ, БО-26	1,20	РЖД, БО-07	1,26
Внешэкономбанк, 09	1,59	РОСБАНК, А7	1,18
Внешэкономбанк, 21	1,23	Роснефть, БО-01	1,85
Внешэкономбанк, БО-04	1,22	Роснефть, БО-06	1,68
Внешэкономбанк, ПБО-001Р-02	1,23	Роснефть, БО-07	1,09
Внешэкономбанк, ПБО-001Р-07	1,29	Россельхозбанк, 15	1,26
Внешэкономбанк, ПБО-001Р-09	1,64	Россельхозбанк, 20	1,53
Газпром нефть, БО-01	1,58	Россельхозбанк, БО-01Р	1,25
Газпром нефть, БО-04	1,54	РусГидро, БО-П05	1,67
Газпромбанк, БО-14	1,21	СИБУР Холдинг, 10	1,10
Газпромбанк, БО-25	1,18	Сбербанк России, 001Р-03R	1,56
ДОМ.РФ, БО-09	1,22	Сбербанк России, 001Р-04R	1,53
ДельтаКредит, БО-26	1,68	Сбербанк России, БО-19	1,17
ЕвразХолдинг Финанс, 001Р-01R	1,20	Транснефть, 03	1,55
ИКС 5 ФИНАНС, БО-06	1,04	Транснефть, БО-05	4,19
ЛЕНТА, 01	1,13	ФПК, 01	1,66
МТС, 001Р-04	1,28	ФСК ЕЭС, 08	1,23
МТС, 001Р-05	1,71	Московская область, 34011	1,18
МТС, 001Р-02	1,64	Нижегородская область, 34010	1,26
МегаФон, БО-001Р-04	1,21	Новосибирская область, 34017	1,30
МИБ БО-001Р-01	1,32	Самарская область, 35010	1,31
		Ямало-Ненецкий АО, 35002	1,70
Итого			74,27

Также был сформирован инвестиционный портфель, состоящий из облигаций федерального займа, представленный в Таблице 3.

Таблица 3. Вложения в облигации федерального займа

ОФЗ	Доля, %	ОФЗ	Доля, %	ОФЗ	Доля, %
Россия, 24019	1,65	Россия, 26210	1,69	Россия, 26217	1,60
Россия, 25083	1,62	Россия, 26211	1,56	Россия, 26220	1,62
Россия, 26205	1,62	Россия, 26214	1,68	Россия, 26223	1,57
Россия, 26208	1,72	Россия, 26215	1,54	Россия, 29011	1,70
Россия, 26209	1,61	Россия, 26216	1,69	Россия, 46018	1,22
Россия, 29012	1,65				
Итого					25,74

Характеристики сформированного совокупного портфеля представлены в Таблице 4.

Таблица 4. Инвестиционный портфель облигаций

Портфель	Вес выпуска, %	Доходность к погашению, %	Дюрация портфеля, лет	Доля бумаг из ломбардного списка	Позиция по выпускам с учетом лимитов, тыс. руб.
Субпортфель 1 (корп. и субфед. облигации)	59	7,41	1,46	71%	3 522 608 836
Субпортфель 2 (ОФЗ)	26	6,91	2,74	100%	1 512 670 901
Совокупный портфель	85	7,26	1,79	80%	5 035 279 737
Свободные средства	15	X	X	X	964 720 263

Таким образом, был сформирован инвестиционный портфель, доходность к погашению которого составила 7,26%, что сопоставимо с ключевой ставкой Банка России. Доля вложений в субфедеральные облигации составила 5,48% от совокупного портфеля, выделенные средства освоены на 85%.

По результатам исследования было рассмотрено практическое применение модели Г. Марковица, позволяющая сформировать инвестиционный портфель в рамках текущей деятельности банка. Были определены основные модели портфельных инвестиций, а также их недостатки, влияющие на эффективность сформированных портфелей облигаций. Кроме того, были определены ключевые финансовые риски, присущие вложениям в долговые ценные бумаги, и были указаны способы их ограничения, применяемые в практической деятельности банка.

Установлено, что эффективному процессу формирования портфеля облигаций на внутреннем рынке препятствуют низкая ликвидность вторичных торгов и малое количество эмитентов и выпусков, обращающихся на рынке.

Доходность портфеля, соответствующая ключевой ставке, сопряжена высокими рисками инвестирования, что обусловлено высокой волатильностью и геополитической нестабильностью.

Список литературы:

1. О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы [Электронный ресурс]: Указание Банка России от 15.04.2015 № 3624-У — URL: <http://base.garant.ru/71057396> (дата обращения: 26.06.2018).
2. Горбатенко, И. А. Проблемы и перспективы деятельности банков на рынке ценных бумаг / Горбатенко И. А. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – М.: Академия естествознания, 2016. – № 6. – С. 549-553.
3. Обзор ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг: Информационно-аналитические материалы. III квартал 2017. // Центральный банк Российской Федерации: сайт. М., 2017. URL: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_secu_17Q3.pdf (дата обращения: 26.06.2018).
4. Обзор банковского сектора Российской Федерации: Центральный банк Российской Федерации: сайт. М., 2018. URL: http://cbr.ru/analytics/bank_system/obs_187.pdf (дата обращения: 26.06.2018).
5. Российский фондовый рынок: 2017 год. События и факты // Национальная ассоциация участников фондового рынка: сайт. М., 2018. URL: <http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2017.pdf> (дата обращения: 26.06.2018).

© А.И. Нафикова, Е.В. Дюков, 2018

Подходы к проведению фундаментального анализа на рынке ценных бумаг

Нафикова А.И., Дюков Е.В.

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Научный руководитель – Никонова Т.В., к.э.н., доцент кафедры ценных бумаг, биржевого дела и страхования Института управления, экономики и финансов ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

В статье рассмотрены подходы к определению фундаментального анализа. Обозначены основные подходы к проведению фундаментального анализа, а также указаны применяемые методы оценки фундаментальных показателей в рамках существующих подходов.

Ключевые слова: фундаментальный анализ, подходы к оценке фундаментальных показателей, методы фундаментального анализа.

В отечественной и зарубежной литературе приводится множество трактовок фундаментального анализа. Так, К. В. Криничанский даёт следующее определение фундаментальному анализу: «ориентированный на принятие инвестиционных решений анализ рынка ценных бумаг, направленный на прогнозирование основных параметров рынка и основанный на исследовании факторов, влияющих на динамику рынка» [2, с. 2]. Исследуемый анализ рынка ценных бумаг ориентирован на принятие инвестиционных решений, направлен на прогнозирование основных параметров рынка, основан на исследовании множества факторов, оказывающих влияние на динамику рынка [6, с. 1].

В свою очередь, Дж. Сорос определял ключевую гипотезу фундаментального анализа об односторонней связи между компаниями-эмитентами и котировками их акций. Таким образом, изменения на фондовом рынке могут повлиять на стоимость акций компании, тогда как котировки на фондовом рынке напрямую влияют на ценности, лежащие в их основе [6, с. 9].

В рамках настоящей статьи уточним определение фундаментального анализа как метода прогнозирования цены актива, основанного на изучении макроэкономических, отраслевых и микроэкономических данных фондового рынка.

Фундаментальный анализ имеет своей целью определение отрасли и ценных бумаг, наиболее подходящих инвестиционным целям покупателя.

Основным объектом фундаментального анализа являются финансовые инструменты, обращающиеся на организованном рынке, а также макроэкономические и отраслевые показатели, непосредственно влияющие на деятельность эмитента. [2, с. 2].

Ключевые постулаты фундаментального анализа могут быть представлены следующими тезисами:

- 1) цена не изменяется сама по себе, в силу внутренних причин;
- 2) на ценовую динамику влияют разнообразные факторы, предсказать которые легче, чем предсказать движение самой цены;
- 3) если грамотно спрогнозировать будущую динамику этих факторов и понять механизм их влияния на цену, то можно давать обоснованные и грамотные прогнозы изменения курсов ценных бумаг.

Отметим основные ограничения фундаментального анализа:

- 1) сроки достижения рынком справедливой цены акции не анализируются. В связи с этим инвестор должен быть готов инвестировать на достаточно длительный срок.
- 2) ограниченность информации.
- 3) большая трудоёмкость проведения.

4) запаздывание суждений. Часто причины тех или иных изменений исследуются уже после факта их совершения.

Однако, несмотря на все недостатки и ограничения фундаментального анализа, он обладает следующими преимуществами:

- 1) позволяет выбрать объект инвестиций;
- 2) даёт наиболее полную картину факторов влияющих на объект инвестиций;
- 3) изучает причины изменения цены объекта.

В рамках общего фундаментального анализа можно выделить следующие методы:

- 1) вероятностное прогнозирование.
- 2) метод построения эконометрических моделей.
- 3) метод анализа коэффициентов.
- 4) экспресс анализ.
- 5) метод дисконтирования денежного потока.

Вероятностное прогнозирование – это метод, который направляет внимание в основном на общеэкономические прогнозы. Неопределённость, существующая на общерыночном уровне, очень важна для определения риска и доходности портфеля ценных бумаг или инструментов, входящих в него. При данном методе на основе различных возможных вариантов развития делается общий прогноз [7, с. 814]. Плюсом данного метода является то, что отсутствует идеализация прогноза развития, а оценивается и самый пессимистичный и оптимистичный варианты. Кроме того, можно оценивать риски путём оценки вероятности того или иного сценария.

Метод построения эконометрических моделей представляет собой прогноз значений отдельных переменных на основе математической взаимозависимости различных данных. Эконометрические модели могут представлять собой, как и очень сложную, так и достаточно простую зависимость, основанную, как правило, на знаниях экономики и статистики. Важно то, что неправильная оценка прогноза может выявиться вследствие неучтённых в модели факторов [3].

Метод анализа коэффициентов подразумевает расчёт различных коэффициентов, значимых для анализа ценной бумаги, их сравнение в динамике или с нормативными значениями. Необходимо отметить, что простая экстраполяция текущего значения коэффициента или тенденции его изменения может дать не слишком точную оценку его значения в будущем. К данному методу относится расчёт различных относительных показателей, что нередко также используется при анализе финансовой отчётности. Их можно использовать как для сравнения с коэффициентами «средней» фирмы исследуемой отрасли, так и с нормативными значениями (определённым уровнем) коэффициента [7, с. 816]. Также можно исследовать значения коэффициентов в динамике и прогнозировать их значения в будущем. Однако существует вероятность необъективной оценки деятельности предприятия в виду различных способов ведения бухгалтерского учёта, различной учётной политики. Кроме того, все относительные показатели очень чувствительны к изменению каждой из двух величин, на основе которых они рассчитываются [5, с. 25].

Экспресс анализ – это исследование экономического потенциала и финансово-хозяйственной деятельности компании за определённый период. Данный анализ характеризует относительное состояние компании на начало и конец анализируемого периода.

Метод дисконтирования денежного потока основан на составлении прогнозов получения будущих доходов и их переводе к показателям текущей стоимости. Его отличительной особенностью и главным достоинством является то, что он позволяет учесть несистематические изменения потока доходов. Кроме того, данный метод субъективен, так как некоторые параметры выбираются исходя из личной оценки и прогнозов аналитика его применяющего.

Обозначенные методы используются главным образом на этапах макроэкономического анализа, отраслевого анализа и анализа компании-эмитента. На этапе непосредственной

оценки ценных бумаг применяются следующие методы:

- 1) метод дисконтирования дивидендов.
- 2) метод дисконтирования свободных денежных потоков.
- 3) сравнительный анализ на основе мультипликаторов.

Согласно данному методу дисконтирования дивидендов, стоимость акции определяется как настоящая стоимость денежного потока в виде дивидендов. Сложность в том, что данная модель предполагает необходимость прогнозирования дивидендных выплат. Следовательно, данный метод субъективен, так как значения внутренней стоимости акций могут получиться различными для разных инвесторов. Параметры данной модели также зависят от продолжительности владения акцией (до определённого срока или бессрочно), от изменения дивидендов, их постоянного или переменного роста, от ставки дохода на акцию.

Метод дисконтирования свободных денежных потоков позволяет получить наиболее точную оценку стоимости акции, однако он трудоёмок и сложен в расчётах. Необходимо прогнозировать денежные потоки компании на достаточно большой временной промежуток. Также для данного метода требуется расчёт ставки дисконтирования, расчёт стоимости компании. Существует много факторов затрудняющих расчёт стоимости компании: влияние учётной политики на будущие денежные потоки, различные горизонты прогнозирования и т.д. Отрицательная сторона данного метода в том, что с увеличением прогнозирования точность прогноза падает, кроме того, он также субъективен в виду использования аналитиками различных методов прогнозирования денежных потоков.

Сравнительный анализ на основе мультипликаторов заключается в сравнении определённых показателей компаний (например, коэффициентов рентабельности, деловой активности). Несомненным плюсом данного метода является возможность сопоставления различных компаний. Кроме того, с помощью интерпретации каждого из рассчитанных коэффициентов может дать характеристику деятельности компании. Однако данный метод не всегда даёт достоверные результаты в виду особенностей бухгалтерского учёта [1, с. 125].

Выбор подхода к проведению фундаментального анализа определяется целью и инвестиционной стратегией инвестора. Для более адекватной оценки фундаментальной стоимости компании и прогнозирования динамики ее рыночной цены допустимо комбинировать указанные методы.

Список литературы:

1. Бердникова, Т. Б. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: учеб. пособие / Т. Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 270 с.
2. Криничанский, К. В. Типология фундаментальных факторов как основа фундаментального анализа рынка ценных бумаг [Электронный ресурс] / К. В. Криничанский // Финансовая библиотека Миркин.ру. – 2004. – Режим доступа: <http://www.mirkin.ru>.
3. Русские страницы инвестора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusmoney.com>.
4. Фундаментальный анализ: в погоне за справедливой ценой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.aton.ru/support/trading-basics/fundamentalnyy-analiz>.
5. Харрисон, М. Искусный инвестор. Управляйте своими инвестициями профессионально: Пер. с англ. / М. Харрисон. – М.: Олимп-бизнес, 2005. – 258 с.
6. Хмыз, О. В. Анализ фондового рынка / Хмыз О. В. // Финансы. – 2007. – № 5. – С. 43-46.
7. Шарп, У. Инвестиции: Пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли. – М: ИНФРА-М, 1997. – 1024 с.

© А.И. Нафикова, Е.В. Дюков, 2018

Особенности устройства рынка ETF в развитых странах и присущие ему риски

Нафикова А.И., Дюков Е.В.

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Научный руководитель – Никонова Т.В., к.э.н., доцент кафедры ценных бумаг, биржевого дела и страхования Института управления, экономики и финансов ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

В статье дана оценка современному состоянию и особенностям функционирования рынка ETF в странах Евросоюза и Северной Америки. Рассмотрены индивидуальные и системные риски, присущие данному виду финансовых инструментов.

Ключевые слова: ETF, биржевые фонды, физические ETF, синтетические ETF.

Глобальный рынок ETF стабильно развивается. В июне 2018 г. объём мирового рынка ETF (Exchange-traded funds – биржевые фонды) оценивался приблизительно в 4,99 трлн. долларов США. За чуть более, чем четверть века с момента запуска первого в истории ETF на фондовой бирже Торонто (Канада) в марте 1990 года этот класс инвестиционных продуктов успел получить международное признание, показав наиболее впечатляющий рост среди всего многообразия инструментов фондового рынка.

Столь широкое распространение ETF объясняется их свойствами, ведь данный продукт, по сути, сумел объединить в себе преимущества акций с паями классических ПИФ и взаимных фондов (mutual funds). Среди них:

- возможность покупать и продавать акции ETF всё время торговой сессии;
- высокая ликвидность;
- минимальные спреды на покупку/продажу;
- возможность маржинальной торговли;
- широкая диверсификация;
- низкий порог инвестирования;
- минимальные комиссии управляющего фондом.

В то же время, как и у любого другого относительно сложного финансового инструмента, у ETF есть и свои недостатки. Однако для того, чтобы в них разобраться и оценить как индивидуальные риски, так и риски для финансовой системы, необходимо для начала получить представление о механизме создания и погашения их акций.

Традиционный ETF представляет собой индексный фонд с физической репликацией базового актива. Именно такие фонды наиболее распространены на рынке США и Европы. Пожалуй, главным отличием в его структуре от структуры ПИФа является разделение на первичный и вторичный рынок. На первичном рынке происходит создание и погашение акций ETF. В этом процессе наряду с управляющей компанией участвует и так называемый авторизованный участник, который непосредственно приобретает на рынке базовые активы в нужных пропорциях. После этого он передаёт активы управляющей компании, получая взамен акции ETF, с которыми впоследствии и выходит на вторичный рынок (биржу). Авторизованный участник представляет собой финансовую организацию, также берущую на себя роль маркет-мейкера, так как цена на акции ETF формируется не из соотношения спроса и предложения, а исходя из цены на базовый актив.

Довольно значимую часть всех ETF на рынках Европы (до 33%) занимают так называемые синтетические ETF. Главное их отличие заключается в том, что авторизованный участник не занимается приобретением базовых активов. Вместо этого он вносит в управляющую компанию денежные средства, служащие затем обеспечением для заключения

контракта своп на совокупный доход (total return swap – TRS) с контрагентом. Суть такого контракта заключается в том, что контрагент берёт на себя ответственность выплачивать управляющей компании весь доход по базовому активу, включая изменение его стоимости и дивиденды (или купонные выплаты), в обмен на выплату ему плавающей ставки (например, LIBOR) плюс некоторого спреда. Таким образом, фонд получает возможность воспроизводить доходность актива, не приобретая его физически. Как правило, синтетические ETF способны отслеживать цену на базовый актив более точно, чем традиционные.

Как уже упоминалось ранее, именно эти сложные механизмы обуславливают значительную часть индивидуальных рисков в работе с ETF. Основными среди них являются: риск ликвидности, риск контрагента, и риск обеспечения.

Риск ликвидности реализуется, когда авторизованный участник на какое-то время прекращает покупку (погашение) акций ETF. Это может происходить как от внезапного для него обесценения базового актива, так и быть обусловлено прекращением или приостановкой его деятельности.

Риск контрагента обусловлен возможностью его непредвиденного выхода из сделки по свопу (например, в результате банкротства). Если управляющая компания не сможет за короткое время перезаключить контракт с другим контрагентом, то ей придётся либо физически приобретать базовый актив, либо ликвидировать фонд.

Риск обеспечения возникает по причине того, что в качестве обеспечения по своп-контракту по синтетическим ETF контрагентом вносится актив, который не является отслеживаемым базовым активом. В качестве гарантийного обеспечения по своп-контрактам принимаются активы денежного рынка. Их цена изменяется независимо от цены базового актива по контракту, в результате чего возникает разрыв между суммой требуемого обеспечения по контракту и фактической стоимостью заложенных активов. Следовательно, если цена на заложенные активы существенно снизится, то фонд может не справиться с обязательствами по своп-контракту.

Реализация хотя бы одного из вышеописанных сценариев потенциально способна привести к обширному системному шоку, сопровождающемуся бегством капитала. Именно поэтому на первый план выходит работа регуляторов. Например, в США Комиссия по ценным бумагам и биржам (The United States Securities and Exchange Commission – SEC) ещё в марте 2010 года ввела мораторий на новые синтетические ETF на базе своп-контрактов. В Европе они разрешены, но состав активов для них жёстко регламентирован требованиями последней редакции Директивы о коллективных инвестициях (Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities – UCITS). Говоря о Канаде, необходимо отдавать себе отчёт в том, что финансовая система этой страны крепко связана с финансовой системой США, поэтому всегда существует вероятность импорта рисков из одной страны в другую.

В целом, существующие на данный момент регуляторные ограничения способны гарантировать относительную стабильность рынка ETF, поэтому в настоящий момент его рост не вызывает у профессионалов серьёзных опасений.

Список литературы:

1. FinEx ETF. Обзор ETF фондов от 2 августа 2018 г. URL: https://www.finam.ru/Files/u/newsonline/scheduledNews/201808/mail_link_tracker.pdf (дата обращения: 17.08.2018).
2. Foucher, I., Exchange-traded funds: Evolution of benefits, vulnerabilities and risks / I. Foucher, K. Gray // Bank of Canada Financial System Review. – Toronto, 2014. – С. 37.

© А. И. Нафикова, Е. В. Дюков, 2018

Основные направления в автоматизации идентификации графических фигур технического анализа на ценовых графиках

Нафикова А.И., Дюков Е.В.

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Научный руководитель – Никонова Т.В., к.э.н., доцент кафедры ценных бумаг, биржевого дела и страхования Института управления, экономики и финансов ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

В статье даны определения различным направлениям технического анализа. Представлены современные тенденции в автоматизации процессов графического анализа и объективизации его результатов. Приведены примеры работы автоматизированных систем.

Ключевые слова: технический анализ, индикаторный анализ, графический анализ, алгоритмы, нейронные сети.

Технический анализ, наряду с фундаментальным, представляет собой один из двух основных подходов к анализу динамики и прогнозированию будущей цены финансовых активов. Благодаря своему широкому распространению и относительной простоте в изучении с методами технического анализа знакомы практически все участники организованных торгов. Однако отсутствие строгого научного обоснования его методов с точки зрения экономической теории приводит к тому, что многие представители отечественной и зарубежной академической среды призывают игнорировать значение его результатов при принятии инвестиционных решений. В то же время специалисты по техническому анализу традиционно присутствуют в штате любого финансового учреждения, специализирующегося на инвестиционной деятельности и оказании различных услуг в данной сфере, что в условиях рыночной экономики может служить косвенным доказательством результативности применяемых ими методов. По нашему мнению, даже не имея под собой экономического обоснования, технический анализ не противоречит современным положениям экономической теории, а значит и его применение представляется нам вполне обоснованным.

Технический анализ по своей природе игнорирует причины изменения цен на финансовые активы, однако исследуя тенденции в динамике ценовых колебаний, он позволяет отслеживать изменения в соотношении спроса и предложения на рынке, что особенно актуально в условиях асимметричности информации, а также постоянного присутствия психологического фактора, когда настроение участников рынка мешает цене актива вернуться на фундаментально справедливый уровень в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Всю совокупность методов технического анализа можно однозначно разделить на два класса: анализ технических индикаторов и анализ графических фигур.

Технические индикаторы представляют собой агрегированные показатели динамики ценовых рядов, рассчитанные с помощью различных статистических методов. Это обуславливает однозначность результатов анализа для каждого набора параметров индикатора при условии, что на вход подаются одинаковые данные.

Графический анализ является одним из наиболее распространённых методов технического анализа. Суть этого метода заключается в идентификации на ценовых графиках определённых повторяющихся последовательностей, называемых фигурами, позволяющих, по мнению технических аналитиков, довольно точно предсказать дальнейшую динамику цены. В отличие от математико-статистического анализа, непосредственно оперирующего числовыми значениями цены, объёма торгов и вычисленными на их базе

индикаторами, принципы графического анализа изначально плохо поддавались формализации, опираясь исключительно на способность того или иного аналитика различать определённые фигуры на графике цен.

Таким образом, анализ графических фигур во многом субъективен, так как опирается на различные принципы идентификации фигур, осуществляемые каждым аналитиком на основании своего опыта работы в прошлом. Как правило, результат такого анализа варьируется в зависимости от используемой конкретным аналитиком торговой системы. Также необходимо учитывать тот факт, что ретроспективная оценка практически всегда приводит к положительным результатам, чего не скажешь об анализе в режиме реального времени, когда аналитику порой бывает трудно правильно и своевременно оценить динамику движения цен. Высокий уровень субъективности такой оценки порой приводит к тому, что многие аналитики приходят к противоположным выводам, даже используя идентичные инструменты анализа.

На данный момент существует множество различных методов объективизации результатов графического анализа путём автоматизации идентификации фигур графического анализа с помощью современных электронно-вычислительных средств. Все их можно условно разделить на два больших направления:

1. Методы, основанные на формально-логических алгоритмах, разработанных в рамках теории распознавания изображений.

2. Нейросетевые методы.

Подробнее остановимся на каждом из них.

Прежде всего необходимо понять, что любая фигура графического анализа представляет собой, по сути, чередование экстремумов. К конечному счёту именно порядок, количество и взаимное расположение максимумов и минимумов на графике и определяет принадлежность определённой его области к той или иной фигуре.

Все фигуры графического анализа условно можно разделить на две группы:

- Фигуры продолжения тренда («флаг», «вымпел», «треугольник» и т. д.);
- Разворотные фигуры («двойная вершина/основание», «голова и плечи» и т. д.).

В случае с применением схем сортировки набор параметров для определённых фигур изначально задаётся кодом программы наряду с алгоритмами, необходимыми для их последующей идентификации.

На входе алгоритма подаётся массив вещественных чисел, сформированный из цен закрытия финансового инструмента на выбранном тайм-фрейме.

Суть работы программы сводится к поочерёднему обнаружению экстремумов в ценовом массиве для различных значений радиусов их локализации (радиусов окрестности) на графике финансового инструмента. Процесс носит итерационный характер. Найденные на предыдущем шаге экстремумы формируют новую последовательность, и процесс локализации продолжается. Целью данной процедуры является не только выделение искомым фигур на ценовых графиках, но и попутное определение оптимальных значений радиусов окрестности для исследуемых финансовых инструментов.

Значения вероятностей предполагаемого движения цены и результаты прогнозов вычисляются программой. Последние также легко определяются визуально по причине использования в анализе исторических данных.

Использование подобных алгоритмов в дальнейшем способно не только значительно упростить и ускорить процесс графического анализа, но и сделать его результаты более объективными за счёт снижения доли визуальной идентификации фигур аналитиком.

Однако фрактальная природа ценовых рядов и, как следствие, необходимость анализировать их на разных временных промежутках, а также наличие так называемого «шума» на ценовых графиках порождают проблемы, связанные с недостатком вычислительной мощности для решения данной задачи в приемлемые сроки. Кроме того, необходимо понимать, что ценность метода графического анализа состоит в том, чтобы

суметь определить класс фигуры, до того, как она закончит формироваться. Как показывает современная практика, лучше всего с этой задачей способны справиться нейронные сети.

Организация работы нейронных сетей, в отличие от разработанных человеком алгоритмов, исключает необходимость полной предварительной формализации данного процесса. Частично это можно сделать, остановив выбор на использовании так называемых нейронных сетей «с учителем». В нашем случае это будет означать, что для каждой известной графической фигуры будет необходимо установить некоторое количество эталонов. Однако сама по себе эта задача является довольно трудоёмкой ввиду очень большого количества известных фигур, а также присущей им вариативности.

Поэтому для решения задач по установлению класса фигуры и прогнозирования развития тренда из двух существующих парадигм обучения сети чаще всего выбирается вторая – без учителя. Дополнительным преимуществом выбора самообучаемой сети является то, что в процессе обучения она будет способна идентифицировать новые, ещё не известные аналитикам, фигуры.

В качестве входных данных для нейронной сети можно подавать как массив вещественных чисел, сформированный из цен закрытия (как в случае с использованием алгоритмических методов), так и результаты отработки различных индикаторов, таких, как, например, ZigZag, преобразующий ценовой график в последовательный набор соединённых друг с другом прямых отрезков разной высоты и угла наклона. Причём второй вариант, включающий в себя некоторую предварительную обработку исторических данных, выглядит наиболее выгодным как с точки зрения затрат вычислительной мощности, так и с точки зрения интуитивности представления данных на входе для аналитика. Дальнейший ход работы системы рассмотрим, исходя из того, что входные данные будут представлять собой массив значений {угол; высота}, характеризующих отрезки.

Решение задачи идентификации конкретных фигур на графике в таком случае решается с использованием нескольких самообучающихся блоков нейронных сетей с разным количеством входов и выходов, и интерпретатора. На вход каждого блока последовательно подаются условные фигуры, состоящие из разного количества отрезков (минимум 4). Количество выходов зависит от того, на сколько классов требуется разбить входные примеры, однако мы в нашем примере уже отказались от определения конкретного числа искомых паттернов самим фактом выбора сети «без учителя». Поэтому их число может определяться по принципу конкуренции между сетями, в соответствии с которым наилучший результат показывает сеть с точностью свыше 80% относительно средней точности в пределах одного класса фигуры.

Для решения задачи прогнозирования развития тренда целесообразно использовать метод обратного распространения ошибки, когда на вход нейросети подаётся некоторое количество последовательных отрезков, а на выходе сеть предлагает прогнозируемые угол и высоту следующего за ними отрезка.

Таким образом, прогнозирование ценовой динамики на основе нейросетевого графического анализа становится возможным благодаря объединению результатов работы нейросетей, классифицирующих фигуры, с результатами нейросетей, прогнозирующих силу (высота отрезка) и направление (угол отрезка) следующего за фигурами тренда.

Каждое из упомянутых нами направлений в автоматизации методов графического анализа способно внести и уже вносит свой вклад в процесс объективизации его результатов. В будущем возросшая таким образом эффективность применения этих методов на практике обратит на себя внимание академической среды, заставив дать им справедливую оценку с точки зрения экономической теории.

Список литературы:

1. Ромм, Я. Е. Идентификация фигур графического анализа и выделение основных трендов финансовых рынков с применением схем сортировки / Я. Е. Ромм, А. И. Тренкеншу // Известия ЮФУ. Технические науки. – Таганрог, 2012. – Вып. 7. – С. 157-162.
2. Саркисян, А. К. Исследование состоятельности методов технического анализа на примере исторических данных индекса ММВБ / А. К. Саркисян // TERRA ECONOMICUS. – Ростов-на-Дону: ЮФУ, 2012. – Том 10. – №2. – Часть 2. – С. 111-114.
3. Шумков, Е. А. Распознавание фигур технического анализа с помощью нейронных сетей / Е. А. Шумков, В. А. Ботин, Д. Н. Карлов // Научный журнал КубГАУ. – Таганрог, 2011. – №65(01). – С. 1-10.

© А. И. Нафикова, Е. В. Дюков, 2018

Анализ соответствия Пензенской области целям Устойчивого Развития ООН

Овчинников А.С.

НИУ ВШЭ

В данной работе мы рассмотрим соответствие системы планирования Пензенской области принципам устойчивого развития ООН. Целью работы является анализ системы управления Пензенской области через ключевые документы и сопоставления их с целями устойчивого развития для выявления узких мест в управлении Пензенской области.

Ключевые слова: устойчивое развитие, качество жизни, система управления, потенциал экономики.

Устойчивое развитие (sustainable development) — это процесс экономических и социальных изменений, при котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений. Во многом речь идёт об обеспечении качества жизни людей.

25 сентября государства — члены ООН приняли Повестку дня в области устойчивого развития до 2030 года. Она содержит ряд целей, направленных на ликвидацию нищеты, сохранение ресурсов планеты и обеспечение благополучия для всех [1].

В данном эссе мы проанализируем программы Пензенской области и соотнесем их с целями ООН.

Из региональных программ в сфере воспитания и образования «Развитие образования в Пензенской области на 2014-2020 год», «Молодежь пензенской области на 2014-2020 год», Концепция развития системы образования Пензенской области на 2012-2021 годы следуют следующие цели:

1. Развитие высоконравственной личности, разделяющей российские традиционные духовные ценности, готовой к мирному созиданию и защите Родины и ответственной за себя и свою страну.
2. Сохранение 100 % доступности дошкольного образования для детей в возрасте от 3-7 лет
3. Создание условий для получения дошкольного образования детьми в возрасте до 3 лет
4. Создание условий для формирования предметно- развивающей среды для детей дошкольного возраста
5. Обновление содержания общего образования
6. Внедрение системы дополнительного образования, акцент на самоопределение детей и подростков
7. Поддержка детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей
8. Образование детей с особыми образовательными потребностями
9. Активное развитие среднего-профессионального образования и переквалификации кадров

Данные цели можно соотнести с целями ООН – качественного образования, достойная работа и экономический рост, уменьшение неравенства.

Далее рассмотрим экономическую сферу Пензенской области. Из закона «О стратегическом развитии Пензенской области на долгосрочную перспективу (до 2030 года)» можно выделить следующие цели:

1. усиление конкуренции на международном и национальном рынках
2. инновационное развитие
3. возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития

В тоже время в Пензенской области наблюдается демографический спад - продолжается естественное сокращение численности населения.

Кроме этого вероятны риски:

- формирования на территории области зон с дефицитом трудовых ресурсов;
- оттока трудоспособного населения;
- снижения бюджетной обеспеченности отдельных муниципальных образований;
- необходимости повышения затрат на поддержание инженерных инфраструктур на территориях, где "сворачиваются" поселения и производство и т.п.

Второй вызов - асимметричная структура занятости, дефицит квалифицированных инженерных и рабочих кадров.

Стратегическими целями развития Пензенской области являются повышение темпов экономического роста до уровня среднероссийских, рост доходов и качества жизни населения области. Для достижения стратегических целей предполагается развернуть следующие стратегические направления:

1. повышение благосостояния жителей региона;
2. развитие человеческого потенциала;
3. опережающее развитие экономики на основе инновационных подходов;
4. развитие институтов гражданского общества и обеспечение социального согласия.

Другой стратегической целью является развитие гражданского общества на основе механизма субсидарности. Правительство области будет реализовывать политику, ориентированную на развитие демократических институтов, расширение свободы предпринимательства, обеспечение эффективного государственного управления, поддержание социальной справедливости.

Можно отметить, что в данной стратегии экология отмечается как один из факторов роста качества жизни населения и производительности труда. Однако, судя по структуре министерств (Министерстве лесного, охотничьего хозяйства и природопользования Пензенской области акцент на ресурсы, а не на экологию) – экология не является ключевым фактором развития.

Данные цели можно соотнести с целями ООН: достойная работа и экономический рост, индустриализация и инновационная структура, устойчивые города и населенные пункты, мир, правосудие и эффективные институты.

Следующая сфера – медицина. Из государственной программы Пензенской области «Развитие здравоохранения Пензенской области на 2014-2020 годы» следуют цели: обеспечение доступности медицинской помощи и повышение эффективности медицинских услуг, объемы, виды и качество которых должны соответствовать уровню заболеваемости и потребностям населения, передовым достижениям медицинской науки

И задачи: увеличение продолжительности активной жизни населения за счет формирования здорового образа жизни и профилактики заболеваний, снижение заболеваемости и смертности населения. Развитие системы оказания специализированной медицинской помощи, снижение смертности от туберкулеза, повышение продолжительности и качества жизни лиц, инфицированных вирусом иммунодефицита человека, гепатитами В и С, увеличение сроков краткосрочной и долгосрочной ремиссии наркологических больных, развитие комплексной системы профилактики, диагностики, лечения и реабилитации при психических расстройствах, снижение смертности от ишемической болезни сердца, инсульта, злокачественных новообразований. Данные цели можно соотнести с целью хорошее здоровье и благополучие.

На основе данного анализа некоторых программ и стратегических документов, можно сделать следующие выводы:

- 8 из 17 целей ООН соотносятся с целями развития Пензенской области (15, если исключить голод и нищету)
- Некоторые факторы включены в стратегию развития (например, экология), однако реальные действия (или акцент) по данному фактору остаются сомнительными
- В целом, в правительстве Пензенской области присутствует ценности человеческого капитала и экосистемы и их влияния на качество жизни и экономический рост. Однако, требуются время и изменения в структуре управления для их осуществления.

Список литературы:

1. Technical report by the Bureau of the United Nations Statistical Commission (UNSC) on the process of the development of an indicator framework for the goals and targets of the post-2015 development agenda (Working draft) (англ.). Sustainable Development Knowledge Platform. United Nations (19 March 2015).
2. Об утверждении государственной программы Пензенской области "Развитие образования в Пензенской области на 2014 - 2020 годы" (с изменениями на 29 июня 2018 года) Правительства Пензенской области от 30 октября 2013 года N 804-пП Об утверждении государственной программы Пензенской области "Развитие образования в Пензенской области на 2014 - 2020 годы" <http://docs.cntd.ru/document/424055908>
3. О стратегии социально-экономического развития пензенской области на долгосрочную перспективу (до 2030 года) (с изменениями на: 02.12.2016). Закон Пензенской области от 04 сентября 2007 года N 1367-ЗПО «О стратегии социально-экономического развития пензенской области на долгосрочную перспективу (до 2030 года)» <http://docs.cntd.ru/document/949107017>

© А.С. Овчинников, 2018

Риски в инновационной деятельности предприятия

Петрулевич Е.А.¹

Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева
Чистопольский филиал

1-канд. экон. наук, доцент

В статье представлена обширная классификация рисков, которым может подвергнуться инновационная деятельность предприятия. Рассмотрены случаи, в ходе которых возникают инновационные риски. Особое внимание уделяется рискам, возникающим на стадии разработки инновационного проекта.

Ключевые слова: инновации, инновационные риски, технологии, управление рисками.

На сегодняшний день большинство экономических процессов, протекающих в экономике связаны с внедрением в нее различного рода инноваций. Так, в различных отраслях народного хозяйства появляются новые техники и технологии, производится новая продукция, которая с помощью новых маркетинговых способов продвигается на рынке, да и в целом появляются новые виды предпринимательской деятельности.

Данные исследований российских ученых показывают, что уровень инновационной активности российских организаций очень низкий (рис.1).

Все меньше и меньше иностранных инвесторов вкладывают своих свободные финансовые активы в инновационную экономику России, побаиваются осуществлять подобные действия и российские компании. Большинство инноваций финансируется из бюджета или специализированных фондов.

Практика показывает, что девизом отечественных предприятий является модернизация или усовершенствование уже существующих техник и технологий. Российские компании не спешат вкладывать свободные денежные средства в новые разработки, так как данный процесс, во-первых, требует значительных финансовых вложений, а их могут понести далеко не все предприятия, во-вторых, любые нововведения всегда подвержены рискам. Таким образом, только крупным корпоративным структурам под силу заниматься инновационной деятельностью, для малых предприятий занятие подобным видом деятельности может привести к краху.

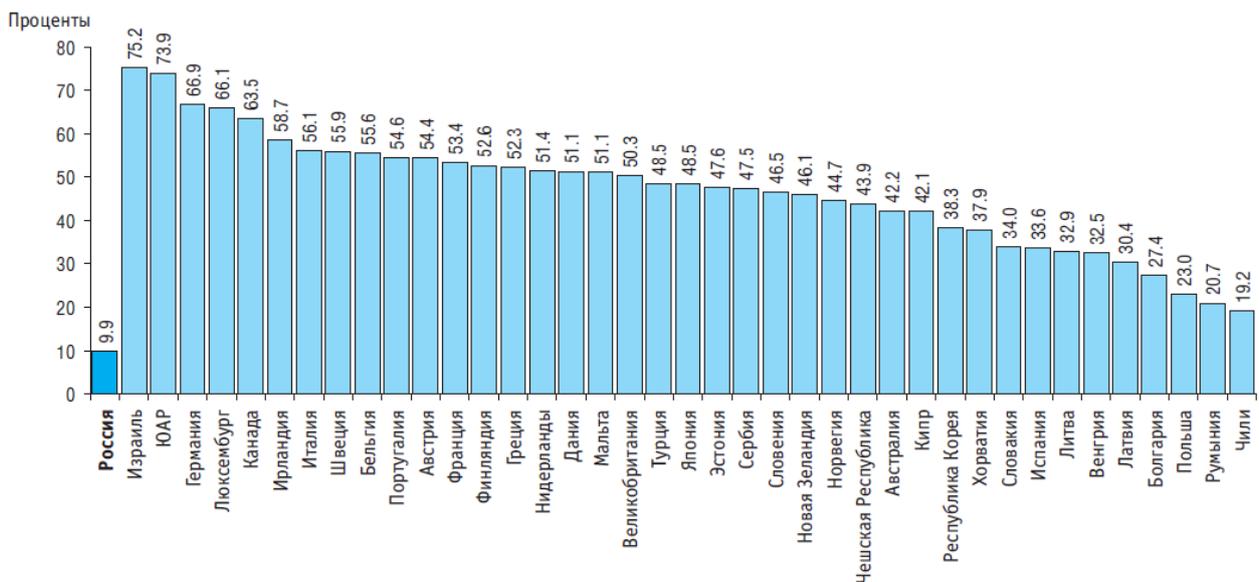


Рис.1. Совокупный уровень инновационной активности организаций в разных странах [1, с.300]

Анализируя различные виды деятельности можно сказать, что именно инновационная деятельность в большей степени подвержена рискам. Инновационные риски являются частью экономических рисков и представляют собой убытки, возникающие при освоении новых технологий, при внедрении в производство новых товаров и услуг. Данные инновации так и не могут достигнуть ожидаемого спроса, а, следовательно, приведут к спаду эффективности деятельности организации.

Риски в инновационной деятельности всегда связаны с процессом инвестирования в конкретный объект, следовательно, они не имеют абстрактную природу, ведь инвестируются средства в научно-технические решения. Возникают инновационные риски из-за отсутствия какой-либо достоверной информации на этапе планирования или наоборот, неправильного восприятия информации на данном этапе, и, соответственно, принятия неверного решения.

Практика предпринимательской деятельности показывает, что инновационные риски могут возникать в следующих случаях:

1) при внедрении новой технологии, которую в ближайшее время успешно подхватывают конкуренты и используют её. В этом случае, предприятие, недооценив действия конкурентов, будет получать сверхприбыль недолгое время, так как при планировании неверно был рассчитан спрос на данный вид продукции;

2) при внедрении в производство нового продукта, производимом на новом оборудовании. В данном случае организация также может столкнуться с двумя видами рисков. Во-первых, неправильно оценен спрос на производимый продукт, во-вторых, ставится вопрос о реализации нового оборудования, так как использовать его для других целей не предоставляется возможным;

3) при создании нового продукта на имеющемся в организации оборудовании. В данном случае организация не только может столкнуться с некорректной оценкой спроса, но производить новую продукцию несоответствующего качества.

Инновационная деятельность на всех стадиях жизненного цикла связана с различными неопределенностями, которые проявляются в недостатке или отсутствии информации о рынке и его участниках, затратах, финансово-экономических результатах проекта. Всё это сказывается на качестве принятых решений инновационного проекта.

Отечественные экономисты, принимая во внимание особенности российской экономики, выделяют следующие виды инновационных рисков [4]:

➤ риск оригинальности говорит о том, что оригинальные идеи и научно-технические разработки могут к моменту их внедрения оказаться невостребованными. Экономика может

оказаться просто неготовой к их практическому применению, следовательно, инвестиции в такие исследования и разработки не будут компенсированы соответствующими финансовыми результатами;

➤ риск информационной неадекватности предполагает, что технологии были разработаны давно, а интерес к ним проявился только сегодня, следовательно, воспроизвести процесс производства невозможно, из-за отсутствия разработчиков, утери технологических процессов, устаревшего оборудования и т.п.;

➤ риск технологической неадекватности гласит о том, что инновация должна быть не только привлекательной, востребованной, но, и воплощена промышленно;

➤ риск юридической неадекватности предполагает, например, недостаточную правовую защищенность инноваций, отказ автора разработки раскрыть информацию о продукте и т.п.;

➤ риск финансовой неадекватности определяет, что финансовых ресурсов недостаточно для реализации инновационного проекта. Данная ситуация может возникнуть вследствие неправильного учета затрат или умышленного их занижения.

Доронин С.Н. на стадии разработки проекта инновационные риски классифицировал следующим образом [2, с.49]:

- технико-технологические риски. Данная категория рисков может возникнуть из-за неправильного выбора оборудования; ошибок в проектировании; неверного определения мощности; срыва поставок сырья, материалов и комплектующих. Техничко-технологические риски могут привести к завышенной стоимости инновационного проекта;

- маркетинговые риски возникают в основном при некорректном изучении рынка и системы ценообразования. Например, неверный выбор рынков сбыта; неверный расчет емкости рынка и мощности производства. Недооценивание маркетинговых рисков могут привести к проблемам в сбыте продукции, и, следовательно, отсутствие доходов от ее реализации;

- финансовые риски оказывают прямое влияние на процессы финансирования инновационных проектов. Они возникают из-за роста цен на ресурсы, повышения учетной банковской ставки, политических причин;

- военно-политические риски возникают вследствие изменений в таможенной политике, налоговом законодательстве, политической ситуации в стране. На данную категорию рисков оказывает влияние также внешнеполитическая деятельность страны, социальные факторы и т.п.;

- юридические риски возникают вследствие недостатков в законодательстве или некорректного оформления юридических документов;

- экологические риски возникают из-за аварий, пробелов в законопроектах по защите окружающей среды;

- строительные риски могут возникнуть в срывах поставок ресурсов поставщиками, срывов сроков строительства и монтажа, при использовании дефектного оборудования;

- форс-мажорные риски – это непредвиденные риски, которые могут появиться вследствие возникновения аварий, пожаров, природных катаклизмов. На предприятии необходимо предусмотреть появление данной категории рисков и предложить мероприятия по устранению их последствий.

Производство любого инновационного продукта всегда сопряжено с рисками. Невозможно на длительную перспективу определить будет ли данное новшество пользоваться спросом. Следовательно, так как избежать риска не предвидится возможности, то необходимо как можно быстро предвидеть его и постараться минимизировать [3, с.256].

Управлять рисками необходимо по следующей схеме:

1. *Распознавание и классификация рисков.* Создание списка потенциально возможных рисков. Данный этап является наиболее важным и предполагает не только выявление перечня рисков, но и прогнозирования причин и последствия их появления. Перечень рисков оказывает влияние на выбор стратегии по управлению рисками.

2. *Количественная оценка рисков* предполагает определение количественной оценки вероятности наступления рискового события. С помощью данных показателей можно выявить насколько инновационная деятельность в данном направлении будет эффективной.

3. *Выбор метода анализа инновационных рисков.* Анализ количественных показателей осуществляется на основе влияния внутренних и внешних факторов, действующих на данную организацию.

К методам анализа инновационных рисков относятся:

- метод иерархической декомпозиции предполагает создание и анализ перечня всех рисков и управленческих мероприятий по ним, составленным в иерархическом виде. Иерархичность подразумевает, что работа одного уровня раскладывается на составляющие работы следующего, более низкого уровня;

- метод анализа чувствительности. Самым распространенным способом, позволяющим провести приблизительную оценку риска проекта является оценка чистого дисконтированного дохода (NPV);

- метод сценариев (имитационная модель оценки риска проекта) заключается в том, что на основе экспертной оценки строят три возможных сценария развития (пессимистический; наиболее вероятный; оптимистический). Для каждого сценария рассчитывается соответствующий показатель чистой текущей стоимости – NPV;

- метод дерева решений позволяет менеджеру организации проводить переоценку своих решений, а инвестору – своих вложений и оперативно реагировать на изменение конъюнктуры на рынке;

- метод оценки окупаемости инвестиций;

- имитационное моделирование по методу Монте-Карло создает дополнительную возможность при оценке риска за счет того, что делает возможным создание случайных сценариев. В качестве результата анализа выступает не только NPV, но и вероятностное распределение всех возможных значений этого показателя.

4. *Выбор математической модели минимизации последствий рисков.*

5. *Разработка стратегии по управлению инновационными рисками.*

Для минимизации инновационных рисков на практике необходимо проводить следующие мероприятия:

1) изучить внутренние и внешние факторы деятельности предприятия для определения возможных угроз в деятельности организации. Так, в внешним относятся географические, политические, внешнеэкономические и другие факторы;

2) проанализировать состояние отрасли, где находится предприятие, внедряющее инновацию, особое внимание необходимо оценки конкурентоспособности данной организации на рынке;

3) оценить необходимый объем инвестиций для реализации инновационного проекта, источники формирования инвестиций. Рассчитать и оценить степень инвестиционных рисков;

4) на основе стратегического планирования осуществить прогноз развития предприятия. В тоже время систематически осуществлять контроль за экономической и политической ситуацией в стране и регионе, где располагается предприятие;

5) использовать методы минимизации расходов инновационного производства за счет выбора наилучшего предложения от участников рынка.

Представленные мероприятия выступают в виде общих рекомендаций для предприятий инновационного производства. Поэтому, для каждого конкретного случая необходимо либо адаптировать уже принятые стандарты, либо внедрять собственные разработки в данной области.

Список литературы:

1. Индикаторы инновационной активности: 2016: статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 320 с.
2. Обеспечение экономической безопасности инновационной деятельности предприятия / С. Н. Доронин, А. О. Васильев, Т. В. Буренкова. - Москва: МЦФЭР, 2006 (М.: Типография "Новости"). – 158 с.
3. Посталюк М.П. Инновационные отношения в экономической системе: теория, методология и механизм реализации. — Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2006. — 420 с.
4. https://innovative_activities.academic.ru/480/Риск_оригинальности

© Е.А. Петрулевич, 2018

Исследование факторов, влияющих на экономическую нестабильность стран и интеграционных объединений

Поливина Я.Е.

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Научный руководитель – Князева И.Г., к.э.н., доцент кафедры Международных экономических отношений ОмГУ им. Ф.М. Достоевского

Общепринятыми факторами экономической нестабильности территорий являются: безработица, инфляция и цикличность экономического развития. Однако в современных условиях экономическая нестабильность принимает перманентный характер, в связи с чем все более остро проявляется необходимость выделения дополнительных факторов, влияющих на это явление. В статье предпринимается попытка выделения подобных факторов для странового уровня, а также для интеграционных объединений.

Ключевые слова: интеграционные объединения, экономическая нестабильность стран и интеграционных объединений, факторы экономической нестабильности, цикличность, безработица, инфляция.

На экономическую нестабильность территории оказывает влияние огромное множество различного рода факторов, которые могут пошатнуть экономику, как в положительную, так и в отрицательную сторону. Существует устоявшийся перечень, состоящий из трех факторов: цикличность экономического развития, инфляция и безработица. Однако, на взгляд многих авторов, список очень узок и требует значительного расширения, так как на сегодняшний день экономика подчинена большому количеству событий и для описания ее состояния трех критериев недостаточно.

Разработкой проблемы выявления дополнительных факторов, оказывающих влияние на экономическую нестабильность, занимаются как отечественные, так и зарубежные специалисты, а также международные организации. Поэтому в перечень таких факторов включены ситуации, происходящие по всему миру независимо от уровня развития стран, а также факты, присущие странам с развитой экономикой, таким как США. Мы остановимся более подробно на тех факторах, которые все чаще встречаются в исследованиях разных специалистов.

Геополитическая неопределенность как фактор, влияющий на нестабильность экономики, проявляет себя в двух ипостасях: *санкциях* и *терроризме*. Экономические санкции затрагивают политические отношения, однако, инструментами воздействия выступают меры, ограничивающие международные экономические отношения в целях дестабилизации экономики страны в целом или ее отдельных секторов [1]. При этом ограничения могут накладываться не на всю экономику в целом, а на отдельные виды экономических отношений: внешнюю торговлю, движение капитала, финансовые расчеты, научно-техническое сотрудничество, транспортное сообщение и другие средства коммуникаций [2].

Терроризм приобретает всемирный характер и увеличивает свои масштабы. Страны борются против этого явления, но специалисты утверждают, что мировое сообщество борется с терроризмом вчерашнего дня. Он с каждым годом все изощреннее, жестче и направлен на достижение своих интересов, а также на беспричинную мстительную зачистку мирного населения [3].

Войны – фактор экономической нестабильности, проявляющийся в разрушении инфраструктуры, миграции, больших военных затратах. Однако есть государства,

укрепляющие свое экономическое положение за счет поставок продукции военно-промышленного комплекса [4].

Через *миграцию населения* изменяется ситуация на рынке труда в странах, усиливается или ослабляется нагрузка на инфраструктуру, ужесточается или ослабляется санитарно-эпидемическая и экологическая обстановка, уровень преступности, а также межнациональные отношения [5].

Ключевая ставка играет определяющую роль при установлении ставок по кредитам, оказывает влияние на уровень инфляции и стоимость фондирования банков, а также выступает инструментом восстановления стабильности экономики, но не всегда способствует этому [6].

Система средств массовой информации (СМИ) не оказывает прямого влияния на институциональную структуру, но выступает как инструмент управления общественным мнением [4].

Теневая экономика оказывает значительное влияние на экономическое состояние стран. Это проявляется через: снижение эффективности производственного процесса, рост цен, нарастание дифференциации населения по имущественному и доходному принципу, рост общественных издержек (уклонение от уплаты налогов, удешевление труда, омертвление капитала), ухудшение состояния госбюджета, деформацию структуры платежного оборота, стимулирование инвестиционных рисков [7].

Колебания цен на нефть влияют на экономику стран (особенно имеющих сырьевую зависимость) с двух сторон: снижение цен вызывает непременно падение или нарастание реального ВВП и объема инвестиций, когда как повышение таких цен соответственно повышает уровень ВУВП и стимулирует приток иностранных инвестиций в страны [8].

Глобализация (глобальная интеграция) не всегда хорошо сказывается на экономике стран. Некоторые государства выигрывают (Запад, Европа), когда как другие несут потери (Азия), оказываясь за чертой бедности [9].

Климатические изменения (стихийные бедствия и температурные сдвиги) заставляют страны нести материальные потери по их предотвращению. Нестабильность проявляется в неравномерном характере наступления климатических изменений по всем у миру [9].

Демография влияет на экономическую нестабильность стран через военные конфликты за территорию, вызываемые увеличением населения планеты. Некоторые страны имеют чрезвычайно большую плотность на душу населения (Китай, Индия и др.) [9].

Различная оснащенность стран современными *высокими технологиями* порождает массу конфликтов, «утечку мозгов» и неравномерное развитие бизнеса в странах [9]. Это вынуждает некоторые слабо оснащенные страны на десятки лет отставать от стран-флагманов.

Падение или рост *качества жизни* населения вызывает внутрисоциальные конфликты, которые достаточно трудно оценивать и разрешать [10]. Подобные ситуации порождают миграцию населения, серьезные изменения на рынке труда, снижение средней продолжительности жизни и т.д.

Приведенные выше факторы экономической нестабильности – это практика, имеющая место в каждой стране мира с разной частотой проявления. Но, на наш взгляд, стоит также упомянуть факторы экономической нестабильности, присущие странам с развитой экономикой (ярко выраженные факты американской истории), поскольку не исключено, что подобные ситуации в дальнейшем могут возникнуть в любой стране мира.

Растущие цены на активы (особенно жилье) провоцируют расходы, поскольку люди вынуждены перезакладывать свои дома, чтобы платить по кредиту. Падение цен на жилье заставляет этот эффект испаряться, вынуждая людей экономить [11]. Такая ситуация называется «*экономический пузырь*», и именно она стала решающим фактором начала экономического кризиса 2008-2009 гг., во время которого пострадали крупнейшие экономики мира (США, Европейский союз и др.).

Еще одним институциональным фактором экономической нестабильности можно назвать *уверенность (парадокс бережливости)*. Когда в экономике появляются признаки нестабильности, потребители и компании не склонны к риску. Высокий уровень экономии приводит к падению выпуска продукции и нарастанию нестабильности [11].

Также *трудовые беспорядки* могут породить нестабильность. Это проявляется через потерю производительности и нехватку ключевых государственных услуг [11]. Растет уровень безработицы, смертности, миграции, закрываются многие производственные предприятия, рушится инфраструктура регионов и стран.

Несомненно, все факторы экономической нестабильности, перечисленные выше, оказывают определенное влияние и на экономическое состояние интеграционных объединений. Но существуют и такие факторы, которые имеют непосредственное отношение к изменению экономического состояния интеграционных объединений, а, следовательно, и к их экономической нестабильности.

Во-первых, *дифференциация экономического развития* стран-участниц интеграционных объединений [12]. Весомая разница в социально-экономическом развитии стран сама по себе порождает нестабильность внутри интеграционных объединений, поскольку, в основном, большинство ресурсов распределяется в пользу более сильных и развитых стран внутри объединения. Это вызывает, своего рода, асимметрию участников, а также сложности в достижении баланса интересов сторон.

Во-вторых, *наличие долговременных противоречий и конфликтов*. Зачастую, среди стран-участниц интеграционных объединений имеют место некоторые противоречия по поводу условий существования этих стран в объединениях. Данные противоречия вызывают серьезные социальные диспропорции, что можно было увидеть на примере Великобритании, которая покинула Европейский союз 29 марта 2017 г.

В-третьих, *ресурсные особенности стран-участниц* [13]. Данный фактор важен потому, что страны-участницы интеграционных объединений обладают разным набором и количеством ресурсов, и в одном случае страны могут дополнять друг друга внутри группы, а в другом – одна страна может быть только «донором», питая остальные страны, или только «реципиентом», получающим ресурсы. Это серьезная причина возникновения дисбаланса интересов и экономической неравномерности.

В-четвертых, *специфика и степень реализации интеграционного потенциал, качественные изменения интеграционного взаимодействия* [13]. В данном случае мы также связываем этот фактор с соблюдением или нарушением баланса интересов стран-участниц интеграционного объединения. Само по себе создание подобного объединения нацелено на улучшение экономической ситуации стран, однако достигаемые результаты от существования объединения могут не соответствовать изначальным целям объединения стран в ту или иную группу.

Как мы видим, все факторы экономической нестабильности интеграционных объединений, так или иначе, затрагивают нарушения связанные с соблюдением баланса интересов стран-участниц. На наш взгляд, это объяснимо, поскольку каждая страна, принимая решение об участии в интеграционном объединении, преследует свои цели и интересы, оценивая при этом выгоды и потери от этого участия.

Подводя итог, стоит сказать, что факторов экономической нестабильности стран и интеграционных объединений огромное множество, и на сегодняшний день этот список не закрыт. На наш взгляд, возникает вопрос о ранжировании этих факторов по степени влияния на уровни экономического развития стран и интеграционных объединений, и это становится подспорьем для дальнейших исследований.

Список литературы:

1. Дмитриева Н.И. Экономические санкции как инструмент политического давления // Государственное управление. Электронный вестник. 2015. № 52. С. 120-143.

2. Загашвили В.С. Западные санкции и российская экономика // *Мировая экономика и международные отношения*. 2015. № 114. С. 67-77.
3. Губанов В.М. Чрезвычайные ситуации социального характера и защита от них. Москва: Изд-во Дрофа, 2007. 288 с.
4. Поливина Я.Е., Степанова В.С. Нестабильность экономики в условиях мировых экономических преобразований // *Молодежь третьего тысячелетия*. 2016. С. 259-262.
5. Алешковский И.А., Ионцев В.А. Тенденции международной миграции в глобализирующемся мире // *Век глобализации*. 2008. № 2. С. 77-88.
6. Метелица Е. ЦБ назвал причины снижения ключевой ставки. URL: <https://www.rbc.ru/finances/10/06/2016/575a99aa9a7947804cc9ed73> (дата обращения: 27.06.2016).
7. Чернецова Н.С. Теневая экономика как фактор нестабильности экономической системы // *Известия ПГПУ*. 2008. № 7(11). С. 81-86.
8. Мельников Р.М. Колебания мировых цен на нефть как фактор нестабильности российской экономики // *Стратегия развития*. 2010. № 10(67). С. 37-42.
9. Bassford M., Mabey N. Countries at risk of instability: Future risks of instability // PMSU. Background Paper, 2005. 37 p.
10. Козлова О.А. Методический подход к измерению качества жизни населения региона // *Экономика региона*. 2015. № 2. С. 182-193.
11. Pettinger T. Economic instability // *Economics Help: economics articles & eBooks*. URL: <https://www.economicshelp.org/blog/1795/economics/economic-instability/> (дата обращения: 13.02.2018).
12. Ганеева М.В. Внутренние угрозы экономической безопасности Евразийского экономического союза // *Вестник РУДН. Серия Экономика*. 2017. № 2. С. 168-177.
13. Праневич А.А. Интеграционные объединения стран: проблемы и факторы конкурентной устойчивости в современной мировой экономике // *Белорусский экономический журнал*. 2016. № 1. С. 4-21.

© Я.Е. Поливина, 2018

Анализ инвестиционной привлекательности ОФЗ-н как альтернатива размещения средств во вкладах

Попандопуло И.Д.

ННГУ им. Н. И. Лобачевского, институт экономики и предпринимательства

В данной статье рассматриваются особенности новых государственных облигаций ОФЗ-н, выделяются положительные и отрицательные параметры инструмента. В разных временных горизонтах производится сравнительный анализ доходности облигаций и вкладов наиболее устойчивых банков; на основе расчетов определяется инвестиционная привлекательность вложений.

Ключевые слова: ОФЗ-н, банковские вклады, третий выпуск, активный и пассивный инвестор, инвестиционная привлекательность, риск и доходность.

В апреле 2017 года во всех информационных источниках был анонсирован новый инструмент государственного заимствования ОФЗ-н. Первый выпуск данных облигаций размещался с 26 апреля 2017 и продолжался до 25 октября 2017г.. Объем выпуска составил 15 млрд. руб. сроком погашения через 3 года, 29 апреля 2020года. Государство планирует осуществлять выпуск данных облигаций на ежегодной основе, на сумму 30млрд. руб., что составляет всего 2% ОФЗ выпускаемых для торговли на бирже. [1]

На данный момент, у физических лиц, с 14 марта по 14 сентября 2018 года, есть возможность приобрести облигации третьего выпуска, и вместе с тем возникают серьезные вопросы об инвестиционной привлекательности данного инструмента, и его преимуществах перед банковскими вкладами.

Для ответа на поставленный вопрос, на первом шаге исследования рассмотрим текущие положение физических лиц относительно рынка государственных ценных бумаг.

Доступ физических лиц на организованный рынок государственных ценных бумаг ограничивается, необходимостью использования посреднических услуг в лице брокеров или дилеров, и сложностями, возникающими с оформлением множества документов. [4] Министерство финансов оправдывает подобный порядок, ссылаясь на высокие рыночные риски. Из-за низкого уровня финансовой грамотности, малого количества свободных денежных средств, которые можно было бы инвестировать, население подвержено повышенным рискам при вложении в рыночные ОФЗ. Во-первых, риски связаны с финансовыми потерями от изменения цены, в условиях нестабильной конъюнктуры. Во-вторых, риски связанные с неверной оценкой стоимости ОФЗ, из-за множества предлагаемых инструментов, и особенностями расчета дохода по каждому из них. В-третьих, операционные риски, возникающие при самостоятельной торговле ОФЗ.

Учитывая все выше изложенные риски, Минфином РФ было решено создать новый вид облигаций, который позволил бы снизить все возможные потери населения, как инвестора.

Основными целями внедрения ОФЗ-н являются: [2]

- 1) Повышение финансовой грамотности населения.
- 2) Создание нового сегмента рынка ценных бумаг
- 3) Расширение и диверсификация инвестиционного портфеля населения
- 4) Повышение доверия граждан к мерам государственной политики.

На втором этапе исследования рассмотрим основные преимущества и недостатки ОФЗ-н перед банковскими вкладами. Главным преимуществом ОФЗ-н перед банковским вкладом является его абсолютная застрахованность со стороны государства. Размещение таких облигации доступно практически всем сегментам населения, оно осуществляется путем открытой подписки через банки Сбербанк и ВТБ24, а так же через личные кабинеты на

официальных сайтах в сети интернет. Так же нужно отметить более высокую и стабильную доходность; более 8% годовых.

Однако при всей защищенности от возможных рисков, и простоте вхождения на данный рынок у инструмента есть ряд параметров, которые снижают его привлекательность для инвестора:

1) Доступ к ОФЗ-н имеет лишь тот сегмент физических лиц, которые располагают суммами свободных денежных средств от 30000 рублей (30 облигаций номиналом 1000 рублей), в то время как ряд банков допускает вклады с вложением от 100 рублей.

2) Отсутствует выбор по срокам размещения средств в облигации. После кризиса 2014-2016 годов, доверие к долгосрочным вложениям в государственные облигации было подорвано. Появление ОФЗ-н, предполагает установление зрительных выгод для инвестора в среднесрочной перспективе, и увеличении его уверенности в завтрашнем дне. Сегодняшний уровень ключевой ставки и инфляции говорят о стабилизации экономики России, однако при современных интеграционных процессах, геополитической напряженности, волатильности всех рынков, инвестору трудно принимать стратегические решения, касательно вложения своих денежных средств, особенно на 3 года. Специалисты в области экономики уже пророчат новый виток кризиса к концу 2018 года, во многом на ситуацию повлияет увеличение НДС до 20%. через эскроу счета долевого строительства.

3) Низкая доходность по сравнению с другими инструментами ОФЗ. К концу 2018 года, по первоначальному поручению премьер-министра РФ Медведева Д.А. за счет федерального займа планировалось реализовать облигаций на сумму 100 млрд. руб. На волне ажиотажа первая партия в 15 млрд. руб. была раскуплена, однако последующие выпуски скупаются куда более низкими темпами. [3] Интерес инвесторов угнетает тот факт, что при покупке обыкновенных облигаций ОФЗ со сроком более пяти лет появляется возможность получения большего дохода, к примеру, десятилетние бумаги могут принести до 14%. По прочим ОФЗ нет строгих условий по досрочному снятию в виде комиссий и потери купонного дохода.

4) Инструмент нельзя использовать в качестве залога. ОФЗ-н может быть передан в наследство только физическим лицам. Вклад как альтернатива считается более мобильным, так как его можно передавать по договорам цессии, дарения, праву наследования, и в том числе использовать как залог.

5) Необходимо уплачивать комиссию агенту при приобретении и предъявлении облигации к выкупу. Если вклад можно забрать в любой момент и даже получить минимальный доход, то по облигациям придется заплатить комиссию дважды. Потери могут возникнуть и из-за курсовой разницы, а курса ниже номинала будет удержан налог НДФЛ.

На третьем этапе исследования рассмотрим предложения банков, занимающих ключевые позиции в рейтинге по финансовым показателям деятельности, и сравним их доходность по вкладам с доходностью по ОФЗ-н. Для этого смоделируем ситуации альтернативного инвестирования денежных средств на 1 и 3 года, на сумму 100000 рублей. В качестве альтернативы ОФЗ-н, будут выступать срочные банковские вклады на условиях не возможности снятия и пополнения. Так же будут применены дополнительные условия по повышению ставки процента за счет открытия вклада в онлайн сервисах. Все измерения произведены на дату 01.08.2018 год. Предполагается, что облигации куплены в начале срока выпуска, по номиналу, и накопленный купонный доход по ним равен нулю. Результаты расчетов представлены в таблице 1.

Таблица 1. Сравнение процентного дохода по вкладам и доходам по ОФЗ-н

Банк	Вклад	Процент	Процентный доход, вклад на 1 год, руб	Процентный доход, вклад на 3 года, руб	Доход по ОФЗ-н, 1 год, руб	Доход по ОФЗ-н, 3 года, руб
Сбербанк России	Сохраняй онлайн	1 год 4,3% 3 года 4,2 % капитализация	4281,79	13416,25	5364,38	24240,27
ВТБ Банк Москвы	Максимальный доход	1 год 6,11% 3 года 5,97% капитализация	6114,97	17912,58		
Россельхозбанк	Доходный	1 год 6,35% 3 года 7,45 % капитализация	6538,11	22350		
Альфа-Банк	Максимальный процент	1 год 6,00% 3 года 6,00 % капитализация	6167	19668		
Банк "ФК Открытие"	Премиальный	1 год 5,5% 3 года - % капитализация	5640,79	-		
Бинбанк	Максимальный процент	1 год 6% 3 года - % капитализация	6033	-		
Райффайзенбанк	Приветственный	1 год 6,01% 3 года -% капитализация	6178,35	-		
Совкомбанк	Максимальный доход	1 год 6,6% 3 года 6,8% капитализация	6600	20381,42		
Почтабанк	Капитальный	1 год 6,75% 3 года -% капитализация	6535,32	-		

Исходя из полученных таблиц, можно сделать ряд выводов.

Во-первых, вложение в ОФЗ-н нецелесообразно в краткосрочной перспективе. При предъявлении облигации к выкупу по истечении одного года, приходится платить большую комиссию, которая значительно снижает доход. С ОФЗ-н не выдерживают конкуренции только Сбербанк и Райффайзенбанк, остальные предложения занимают доминирующую позицию как по величине дохода, так и по прочим условиям вложения. Важно отметить, что половина представленных банков не работает с физическими лицами в долгосрочной перспективе. На данный момент, для активного инвестора при вложении в 100000 рублей выгоднее размещать свои средства в Совкомбанк, процентный доход составит 6600 рублей за год. [5]

Во-вторых, при вложении средств в ОФЗ-н на срок 3 года, доход по вложению превышает все существующие предложения банков по вкладам на данный момент. Доходность при размещении средств на 100000 рублей составит 8,29%. (Таблица 2.)

Таблица 2. Доходность по облигациям ОФЗ-н

Объем инвестиций, руб.	100000
Стоимость, %	100
Номинал, руб.	1000
НКД	0
Комиссия, %	1
Полученные купоны, руб.	252,4
Доходность в год, %	$(252,4 / (1000 * ((100 / 100) + 0 + 10) * 100) / 1099 * 365 = 8,29$

Для пассивного инвестора, который готов положить свои деньги на столь длительный срок это наиболее выгодная альтернатива. Однако, конъюнктура рынка сегодня крайне непредсказуема, и хотя официальный уровень инфляции крайне низок, а ключевая ставка показывает динамику к снижению, это не означает, что в течение последующего года ситуация кардинально не изменится, и доходность по ОФЗ-н сможет компенсировать потери от инфляции. С другой стороны ОФЗ-н является отличным инструментом для диверсификации портфеля сбережений физических лиц. Наличие определенной доли подобных облигаций может свести на нет риски потерь при вложении на суммы более 1400000 рублей.

Подводя итог, можно сказать, что ОФЗ-н это новый инструмент диверсификации портфеля физических лиц, главная цель которого не только привлечение средств в пользу государства, подкрепленное высокой доходностью, но и повышение финансовой грамотности населения. Данный инструмент менее мобилен, чем вклад в банке, и в краткосрочной перспективе ОФЗ-н не может конкурировать с большинством из них. Преимущества данных облигаций наиболее отчетливо прослеживается в долгосрочной перспективе, по доходности ни один банк не способен конкурировать с данным инструментом.

Список литературы:

1. Минфин России: Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2017-2019 гг. // minfin [электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/02/main/Dolgovaya_politika_2017-2019.pdf (Дата обращения: 18.08.2018)
2. Минфин России: Облигации федерального займа населения (ОФЗ-н) – новый инструмент для сбережения россиян. // minfin [электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/performance/public_debt/internal/ofz-n/about/ (Дата обращения: 18.08.2018)
3. Киикбаева К.Р. Проблемы и перспективы развития облигаций федерального займа в России / К.Р. Киикбаева // Инновационное развитие современной науки. -2016. – №11. – С.223-226.
4. Покровская Н.Н. Рынок государственных ценных бумаг в России: проблемы и перспективы развития / Н.Н. Покровская // Интернет-журнал «Науковедение». -2017. – №4. –С. 1-9.
5. Вклады и депозиты // banki.ru [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/products/deposits/> (Дата обращения: 18.08.2018)

© И.Д. Попандопуло, 2018

Попов П.А.

ФГАОУ ВО Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова

Научный руководитель – Ядрихинская Е.Е., старший преподаватель кафедры иностранных языков по техническим и естественным специальностям, СВФУ

В данной статье рассматриваются понятие экономических рисков, их основные виды и факторы.

Ключевые слова: экономика, риски, виды рисков, факторы риска

1. Введение

В связи с множеством различных условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений, можно утверждать, что риск связан с любой формой человеческой деятельности. Исторический опыт доказывает, что риск неполучения желаемого результата особенно проявляется при товарно-денежных отношениях и конкуренции участников денежного оборота.

Актуальность темы работы определяется процессами, которые происходят сегодня в экономике. Объем промышленного производства в России упал на 0,4 в марте 2015 года, по сравнению с теми же показателями марта месяца 2014 года. В то же время, в январе промышленное производство в России выросло на 0,9 процента по сравнению с январем 2014 года.

В этой ситуации стремление экономического субъекта успешно развиваться, сталкивается с проблемами неопределенности различных факторов хозяйственной деятельности. На Западе большое внимание уделяется экономической безопасности предприятий. В российской экономике, где эффективное управление предприятием усложняют факторы нестабильности, проблемам анализа и управления экономических рисков уделяется недостаточное внимание.

2. Понятие риска

В экономическом словаре, риск означает опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами.

Другое определение связано с понятием «ситуация риска». В этом случае есть возможность качественно и количественно определить степень вероятности того или иного варианта, при трех условиях: существование неопределенности, необходимость выбора альтернативного варианта (или отказ от выбора), возможность оценки альтернатив.

Наиболее важное разграничение между риском и неопределенностью выделили Шапкин А.С. и Шапкин В.А.: «разница между риском и неопределенностью относится к способу задания информации и определяется наличием (в случае риска) или отсутствием (при неопределенности) вероятностных характеристик неконтролируемых переменных.

3. Виды и функции экономических рисков

В процессе экономической деятельности существует возможность столкновения с различными видами рисков, которые отличаются по месту и времени возникновения, совокупности внутренних и внешних факторов, которые влияют на их уровень, а также по

способу их анализа методом описания рисков. Важными элементами классификации рисков являются: время возникновения, факторы возникновения, характер последствий и учета, сфера возникновения и др.

Ф. Найт выделяет два вида риска: риски, вероятность которых исчислима и которые могут быть застрахованы; риски, объективная вероятность которых неисчислимая, или «истинная неопределенность, которая объясняет существование специфического дохода предпринимателей».

Выделяют следующие функции риска: инновационная - рисковое решение ведет к более эффективному производству, регулирующая - способность рисковать является залогом успеха организации, даже когда риск оказывает дестабилизирующее влияние, защитная - риск требует воспитания терпения к неудачам, аналитическая - риск предполагает необходимость выбора, а, соответственно, и изучения, прогнозирования ситуации.

В качестве метода количественного определения риска используют древо вероятностей. Этот метод позволяет более детально определить будущие денежные потоки в связи с результатами будущих периодов времени, так как если проект приемлем в первом периоде времени, то он будет приемлем и в последующих периодах.

4. Причины возникновения рисков

Существование риска связано с наличием неопределенности, которая неоднородна по содержанию и по форме своего проявления. Это неопределенность внешней среды, которая включает в себя объективные экономические, социальные и политические условия. В рамках этих условий осуществляется предпринимательская деятельность, и к их функционированию она вынуждена приспосабливаться. Например, к этому можно отнести возможные сдвиги в общественных потребностях, в потребительском спросе, появление технических и технологических новшеств, природные явления, изменения в политической или геополитической обстановке и др. Большое влияние на деятельность организаций оказывает неопределенность экономической конъюнктуры, которая, в свою очередь, вытекает из непостоянства спроса и предложения на рынке товаров, денег, услуг, факторов производства, что зависит от большого количества переменных, контрагентов и лиц, поведение которых нельзя предсказать с предельной точностью.

Риск составляет элемент принятия любого хозяйственного решения в силу того, что неопределенность – неизбежная характеристика условий хозяйствования. Основная причина возникновения риска кроется в самой природе риска предприятия, где фундаментальное значение имеет неразрывная связь риска и прибыли. Прибыль возникает «по причине неопределенности, в отсутствие которой все, относящееся к получению прибыли, было бы широко известно, все возможности ее получения были бы полностью использованы и, следовательно, прибыли везде равнялись бы нулю».

Список литературы:

1. Трошин А.С., Экономические риски: историко-философский подход // Власть, № 12.— 2014, стр. 115.
2. Хохлов Н. В., Управление риском: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2001, стр. 12.
3. Дж. К. Ван Хорн. Основы управления финансами.– М.: Финансы и статистика, 1996, стр. 391-392.

© П.А. Попов, 2018

Страховые взносы как барьер в развитии индивидуального предпринимательства

Попова Е.А., Минлебаева Г.Р.

ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязова»

Статья посвящена проблемам высокой налоговой нагрузки индивидуальных предпринимателей, уплачивающих страховые взносы за себя и за своих работников. Обосновано, что высокая ставка взносов стимулирует к сокрытию реальной величины выплат работникам. Предлагаются мероприятия по совершенствованию обложения страховыми взносами индивидуальных предпринимателей с целью сокращения теневой занятости в стране.

Ключевые слова: страховые взносы, фиксированные страховые взносы, скрытая занятость

Налогообложение является одним из ключевых инструментов регулирования предпринимательской деятельности, поэтому в целях развития индивидуального предпринимательства в России установлены несколько возможных к применению режимов налогообложения граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность [1]. Независимо от применяемой системы налогообложения, все индивидуальные предприниматели обязаны уплачивать страховые взносы во внебюджетные фонды. При этом государством установлены два вида таких страховых взносов: страховые взносы, исчисляемые с величины выплаченных вознаграждений по трудовым и гражданско-правовым договорам и страховые взносы в фиксированном размере, уплачиваемые в Пенсионный фонд РФ и ФОМС РФ «за себя».

Тариф страховых взносов, исчисляемых с величины выплаченных вознаграждений по трудовым и гражданско-правовым договорам, в настоящее время составляет 30%. Ставка взносов одинакова и для ИП, и для организаций всех форм собственности, видов и масштабов деятельности. То есть, крупное предприятия, выплачивая заработную плату работнику, уплачивает страховые взносы за него по ставке 30%, так и ИП уплачивает их по ставке 30%. При этом финансовые возможности ИП, естественно, намного более ограничены, нежели чем предприятия, особенно среднего и крупного. Отсюда, на наш взгляд, вытекает проблема теневой занятости в секторе индивидуального предпринимательства. Начисляя заработную плату одному сотруднику в размере, например, 30 000 руб., индивидуальный предприниматель должен изыскать возможность уплатить еще «сверху» этих выплат 9000 руб. страховых взносов. Таким образом, общая сумма затрат только по одному работнику составит 39000 руб. До 2010 года включительно ставка страховых взносов, уплачиваемых малым бизнесом с выплат своим сотрудникам была пониженной в сравнении с общей ставкой взносов (общая ставка взносов составляла 26%, а ставка взносов для малого бизнеса составляла 14%). Но с 2011г. тариф страховых взносов был приравнен к общему тарифу и резко повышен до 34%, снизившись затем до уровня в 30% в 2012г. после крайне негативной реакции бизнеса.

Падение реальных доходов населения на протяжении нескольких лет подряд вносит негативную динамику в доходность индивидуального предпринимательства. Это ведет к существенному сокращению численности занятых у ИП (рисунок 1) и низкой величине средней заработной платы.



Рис. 1. Численность работников, занятых у индивидуальных предпринимателей и совокупный доход в 2011-2017 гг., тыс. чел. [2]

Как видно по данным рисунка 1, за период с 2011 по 2015 гг. численность работников, занятых у индивидуальных предпринимателей, балансировала практически на одном и том же уровне в 3,2-3,3 млн чел., однако начиная с 2016 г. она значительно сократилась (более чем на 500 тыс. чел.). Ежегодно официальная (декларируемая) заработная плата сотрудников ИП лишь незначительно превышает МРОТ, хотя очевидно, что в реальности она выше. Таким образом, теневая занятость, серые схемы выплаты заработной платы сотрудникам индивидуальных предпринимателей стали способом выживания в условиях кризиса, и основной причиной этого стала, на наш взгляд, слишком высокая ставка страховых взносов.

Не меньше проблем вызывают и фиксированные страховые взносы индивидуальных предпринимателей, величина которых не зависит от размера полученного дохода и применяемого режима налогообложения. Рассмотрим более подробно страховые взносы в фиксированном размере. Их динамика представлена в таблице 1.

Таблица 1. Величина фиксированных страховых взносов в 2011-2017 гг. [3]

	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.
ПФР	13509,60	14386,32	32479,20	17328,48	18610,80	19356,48	23400
ФОМС	1610,76	2821,93	3185,46	3399,05	3650,58	3796,85	4590
Итого	15120,36	17208,25	35664,66	20727,53	22261,38	23153,33	27990
Дополнительный взнос «за себя»	-	-	-	+1% с суммы дохода ИП свыше 300 000 руб.			

Как видно по данным таблицы 1, величина фиксированных страховых взносов ежегодно индексируется, она в 2017 г. относительно 2011 г. возросла в 1,85 раза. С 2014 г. индивидуальные предприниматели начали уплачивать еще и дополнительные взносы в обязательном порядке, величина которых определяется в размере 1% от суммы дохода свыше 300 000 руб. [4], что еще больше повысило нагрузку на предпринимателя. Рост фиксированной величины страховых взносов, а так же возникновение обязанности уплаты 1% с выручки, превышающей 300 000 руб., привели к росту поступлений страховых взносов во внебюджетные фонды (таблица 2)

Таблица 2. Поступления фиксированных страховых взносов от индивидуальных предпринимателей в 2012-2017гг.[5, 6]

Показатель	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.
Фиксированные страховые взносы, всего, млн. руб.	70 802	70 284	60 889	75 397	89 738	101 607
Темп прироста поступлений фиксированных страховых взносов, в % к предыдущему году	х	-0,73	-13,37	23,83	19,02	13,23
Численность ИП	3975	3382	3420,6	3500	3584,2	3 696,10
Темп прироста численности ИП	х	-14,92	1,14	2,32	2,41	3,12

Результаты расчетов показали: в 2014г., когда резко возросла нагрузка по страховым взносам (наряду с ростом фиксированной части, появилась обязанность уплаты 1% с выручки), величина поступлений страховых взносов возросла на 23,83% (прирост в 2015г., поскольку уплата дополнительных страховых взносов происходит в году, следующим за отчетным периодом). В 2016 и 2017гг. темп прироста фиксированных страховых взносов снижается, что говорит о снижении доходности индивидуальных предпринимателей. Столь высокая нагрузка по страховым взносам препятствует росту численности ИП: она сократилась на 14,9% в 2013г., а темпы прироста в последующие годы незначительные.

Выявленные проблемы можно наглядно представить на рисунке 2.



Рис. 2. Обобщение проблем взимания страховых взносов с индивидуальных предпринимателей

На наш взгляд в целях сокращения неформальной занятости сотрудников индивидуальных предпринимателей, сокращения масштабов серых схем выплат заработной плат, необходимо:

– снизить ставку страховых взносов во внебюджетные фонды для индивидуальных предпринимателей – работодателей до величины в 13-15% (как это было до 2011г.). При этом параллельно необходимо продолжать поднимать уровень МРОТ, он должен соответствовать величине прожиточного минимума и индексироваться наравне с ним. С одной стороны, снижение ставки страховых взносов снизит нагрузку на ИП по их уплате, с другой стороны – повышенный МРОТ заставит их показывать заработную плату сотрудников, более приближенную по своей величине к реальным выплатам. Выпадающие

доходы бюджета от снижения страховых взносов необходимо компенсировать иными источниками поступлений, например, сверхдоходами от реализации нефти и газа по цене выше запланированной в бюджете, которые как раз имеют место быть в настоящее время [7];

– фиксированные страховые взносы следует так же реформировать. Реформирование возможно через установление добровольности их уплаты с возможностью предоставления выбора индивидуальному предпринимателю: уплачивать страховые взносы и иметь право на пенсию при достижении пенсионного возраста и медицинское обслуживание, либо не уплачивать страховые взносы и не иметь социальные права. Для этого каждый индивидуальный предприниматель должен написать соответствующее заявление в Пенсионном фонде РФ (по аналогии с заявлениями на выбор негосударственных пенсионных фондов для управления накопительной частью пенсий). Альтернативным вариантом установления величины страховых взносов может быть их привязка к величине фактически полученного дохода ИП и отказ от фиксированной их величины. Ставка взносов не должна быть пугающей для ИП, и составлять 0,1-0,2% от фактически полученной выручки.

Естественно, полностью искоренить неформальную занятость в данном секторе предпринимательства не удастся, она есть во всех развитых странах, но снижение ставки страховых взносов параллельно с ростом МРОТ и одновременным проведением контрольных мероприятий со стороны налоговых органов [8] на предмет существенного изменения численности занятых способны внести свой вклад к постепенное снижение теневой занятости, что в свою очередь приведет к росту налоговых платежей по НДФЛ и страховых взносов.

Таким образом, с целью развития индивидуального предпринимательства государство должно сосредоточиться не на выполнении фискальной функции страховых взносов и пополнении бюджета любыми средствами, а на предоставлении индивидуальным предпринимателям условий для легализации их деятельности как в качестве предпринимателя, так и в качестве работодателя.

Список литературы:

1. Меньшаева Л.И. Проблема выбора оптимальной системы налогообложения субъектами малого бизнеса // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2017. – Т. 5. – № 9. – С. 96-100.
2. Поисково-мониторинговая система Фонда социального страхования Российской Федерации URL: fz122.fss.ru (дата обращения 15.06.2018)
3. Фиксированные взносы ИП. URL: http://wiki.klerk.ru/index.php/%D0%A4%D0%B8%D0%BA%D1%81%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B2%D0%B7%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%8B_%D0%98%D0%9F/2015 (дата обращения 15.06.2018)
4. Федеральный закон от 23.07.2013 N 237-ФЗ «О внесении изменений в статью 22 Федерального закона "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации" и статьи 14 и 16 Федерального закона "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» // Российская газета. – 2013. – №163
5. Отчеты об исполнении бюджетов внебюджетных фондов за 2012-2017гг. URL: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetrov/byudzhety-gosudarstvennykh-vnebyudzhetykh-fondov/> (дата обращения 15.06.2018)
6. Статистика государственной регистрации индивидуальных предпринимателей [Электронный ресурс]. Режим доступа:

https://www.nalog.ru/rn16/related_activities/statistics_and_analytics/regstats/ (дата обращения 15.06.2018)

7. Нефть по 100\$ за баррель: куда Минфин потратит деньги. URL:<http://www.mk.ru/economics/2018/05/11/neft-po-100-za-barrel-kuda-minfin-potratit-dengi.htm> (дата обращения 15.06.2018)
8. Гараев И.Г. Предупреждение совершения нарушений законодательства о налогах и сборах как задача налогового контроля // *Налоги-журнал*. – 2013. – № 4.– С. 43-46.
© Е.А. Попова, Г.Р. Минлебаева, 2018

Факторы, влияющие на внедрение системы контроллинга на предприятии

Примшиц В.В.

Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

В статье систематизированы основные факторы, оказывающие влияние на внедрение контроллинга на предприятии, поставлены акценты по целесообразности, подходам и эффективности внедрения контроллинга, принятия управляющего решения.

Ключевые слова: контроллинг, внедрение, предприятие, факторы, влияние, подходы, эффект.

Возможность внедрения системы контроллинга на том или ином предприятии, а также выбор варианта его функционирования зависит от многих факторов: как объективных, так и субъективных [1]. Наиболее значимыми по влиянию на эффективность внедрения, на наш взгляд, являются следующие факторы: размер предприятия, политика предприятия, форма собственности, финансовые результаты деятельности, система планирования, учета, анализа и контроля.

1. Размер предприятия (численность работающих, размер основных фондов, валовый доход и др.). Чем больше предприятие, тем сложнее система информационных потоков на нем, которая не всегда может в сроки и качественно обеспечить информацией различные уровни управления, тем сложнее происходит обработка (чтение и анализ) информации. Следовательно необходимость внедрения рациональной системы контроллинга на крупных и средних предприятиях не вызывает никаких сомнений. При этом имеется целесообразность внедрения системы контроллинга на таких предприятиях в виде отдельной самостоятельной службы, которая будет подчиняться непосредственно высшему руководству предприятия.

На небольших предприятиях (фирмах), с нашей точки зрения, функции контроллинга должен выполнять сам руководитель. При этом он должен обладать всеми необходимыми знаниями, которые позволили бы ему эффективно сформировать портфель заказов, выявить оптимальные издержки, соизмеримые с действующей ценой, умело распределить прибыль в целях развития и т.д.

2. Политика предприятия. Выделяют два направления, на которые предприятие ориентирует свою деятельность: производство и рынок. С переходом белорусской экономики на рыночные условия хозяйствования произошло радикальное изменение принципов функционирования любой организации. Основной целью их деятельности стала ориентация на рынок сбыта с современным маркетингом, ориентирующим на удовлетворения новых потребностей потребителей. Однако, вместе с целями производства, путями и формами их достижения должны изменяться и средства их обеспечения. Наилучшим инструментом (средством) рыночной ориентации, по нашему мнению, является система контроллинга, внедрение которой на предприятиях происходит легко, быстро и главное приносит ощутимые финансовые результаты.

В тоже время на отдельных предприятиях государственной формы собственности внедрение контроллинга невозможно реализовать в короткие сроки. Вначале необходимо сломать стереотипы управления, ориентированные на госзаказ, принять изменившиеся условия хозяйствования, основанные на прогнозах, анализе, принятии решений в условиях неопределенности внешней среды. Для ускорения процесса внедрения контроллинга можно начать использовать отдельные его элементы при анализе рынка, диагностике своей деятельности, выборе стратегии развития, оценке рентабельности продукции и др.

3. Форма собственности. Заинтересованность руководителя к внедрению контроллинга во многом зависит от того, каким предприятием он руководит: государственным или частным. Так, на частных предприятиях существует большая мотивация к максимальной прибыли и к увеличению стоимости данного предприятия. Следовательно, оно будет постоянно стремиться достичь высокой эффективности и конкурентоспособности. А, чтобы принять верное решение руководителю понадобится эффективная и своевременная информация, которую может обеспечить служба контроллинга.

В то же время на государственных предприятиях руководители придерживаются стратегии «выживания», стараются избегать риска, не используя сильные стороны предприятия. Следовательно при внедрении контроллинга на государственном предприятии можно встретить некоторые сложности, связанные с нежеланием руководителя брать на себя ответственность.[2]

4. Финансовые результаты деятельности предприятия (рентабельность, ликвидность, объем реализации и т.д.). Данный фактор влияет на стартовую возможность внедрения контроллинга: имеются ли у предприятия необходимые финансовые ресурсы для анализа, выбора и реализации? На высокорентабельных и ликвидных предприятиях внедрение контроллинга происходит либо за счет собственных средств, либо за счет привлечения инвесторов (высокий уровень экономических показателей является гарантом возврата денег). В тоже время данный фактор не является абсолютной величиной, его необходимо корректировать относительно вида производимой продукции и оказания услуг, принимая во внимание профиль и вид деятельности предприятия.

В случае, когда предприятие имеет недостаточно хорошие финансовые показатели, контроллинг можно внедрять как инструмент диагностики состояния предприятия.

5. Система планирования, учета, анализа и контроля. Данный фактор имеет непосредственное влияние на внедрение контроллинга на отечественных предприятиях. Поскольку контроллинг как понятие появился за рубежом и был основан на принятых там системах планирования, учета и анализа, то напрямую применить его принципы и методы в наших условия хозяйствования нельзя. Прослеживаются два пути решения данной проблемы:

- перестроить систему контроллинга с учетом прежних методов экономического управления, которые не могут уже дать хороших результатов;
- постепенно адаптировать нашу систему учета, порядок планирования, анализа и контроля к условиям функционирования предприятия, а затем поэтапно внедрить основные функции контроллинга в условиях неопределенности внешней среды предприятия.

Второй вариант является представляется более эффективным, поскольку подразумевает не принудительное изменение сложившихся традиций учета и планирования, а дополнение их управленческим учетом и стратегическим планированием. Поскольку управленческий учет основан на разделении затрат на постоянные и переменные, он позволяет выявить объемы прибыли (методом сумм покрытия), учитывать затраты и результаты продаж как по видам продукции, услуг, так и по сегментам рынка, группам клиентов и т.д.

Благодаря стратегическому планированию, контроллинг становится средством принятия предприятием эффективных перспективных решений (за счет детального планирования производства и продаж, предполагаемых результатов деятельности, расчета эффективности проектов и т.д.).

Рассмотренные пять основных факторов, способствующих либо препятствующих внедрению контроллинга на отечественных предприятиях не исключают влияние других факторов, связанных с пониманием контроллинга как нововведения, а именно:

- экономический эффект от внедрения (контроллинг способствует повышению прибыльности и гибкости предприятия в краткосрочном и долгосрочном периоде, однако при несовершенстве существующих учетно-аналитических систем и поэтапном внедрении контроллинга эффект будет заметен не сразу);

– социальный эффект от внедрения (при создании отдела контроллинга появляется возможность продвижения по службе – повышение статуса, однако это же может поставить под угрозу статус других финансово-экономических служб предприятия, что затормозит внедрение контроллинга);

– сложность нововведения (система контроллинга использует модели и методы, внедрение которых приводит к необходимости дополнительного обучения);

– делимость (контроллинг можно сначала внедрить только в одном подразделении, далее распространить полученный опыт на все предприятие, но существенный эффект будет заметен только после его внедрения на всем предприятии в целом);

– наглядность (первые результаты сразу видны руководителю, но окончательный результат проявляется нескоро).

Таким образом, учет влияния различных факторов при внедрении системы контроллинга на реальном предприятии позволит оптимизировать принимаемые решения, что, в свою очередь, приводит к сокращению издержек и сроков внедрения.

Список литературы:

1. Примшиц, В.В. Экономические основы управления предприятием в условиях неопределенности. Под научн. ред. Медведева В.Ф. – Мн.: ИООО «Право и экономика». 2003. - 140 с.
2. Бунина, А.А. Факторы, определяющие успешность внедрения системы контроллинга на отечественных предприятиях // Российское предпринимательство. – 2007. – Том 8. – № 12. – С. 31-35.

© В.В. Примшиц, 2018

УДК 657.471:631.162+631.95

Затраты для обеспечения экологической безопасности интегрированных агроформирований

Семисотова А.Н., Худякова А.С.

ФГАОУ ВО «Волгоградский государственный университет»

В статье обоснована необходимость обеспечения экологической безопасности деятельности интегрированных агроформирований, посредством идентификации затрат для ее обеспечения, направленных на минимизацию внешних и внутренних экологических угроз.

Ключевые слова: экологическая безопасность, интегрированное агроформирование, затраты.

Современные условия осуществления хозяйственной деятельности в Российской Федерации характеризуются повышенным уровнем неопределенности, обусловленным, с одной стороны, внешними факторами: изменение конъюнктуры рынка, - с другой, - нерешенными структурными проблемами экономики [1, с. 35]. В условиях постоянных политических и экономических кризисов, жесткой конкуренции особое значение приобретает поиск путей стабилизации сельскохозяйственного производства и последующее его эффективное развитие. Нормальное функционирование предприятий агропромышленного комплекса требует обеспечения безопасности во всех сферах деятельности, в частности, наиболее важным становится обеспечение экономической безопасности [2, с. 190].

Государственная политика нацелена на создание холдинговых структур в сельском хозяйстве, основной деятельностью которых является разнородное производство сельскохозяйственной продукции, ее переработка и реализация в различных регионах России, характеризующихся различными уровнями спроса, конкуренции и рентабельности [3, с. 165].

Особенности деятельности интегрированных формирований подразумевают создание эффективной системы обеспечения экономической безопасности, важнейшим компонентом которой выступает экологическая безопасность. В качестве основного объекта экологического учета выступают затраты, представляющие собой выраженную в стоимостной форме совокупность всех видов ресурсов, необходимых для осуществления деятельности в области охраны окружающей среды и рационального природопользования. Важным для организации учета экологических затрат является вопрос о том, какие инструменты можно использовать для их выявления.

Согласно ст. 16 ФЗ «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 г. №7-ФЗ негативное воздействие на окружающую среду является платным. Контроль за правильностью исчисления платы, полнотой и своевременностью ее внесения осуществляется Правительством РФ. Плату за негативное воздействие на окружающую среду обязаны вносить юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие на территории Российской Федерации хозяйственную и (или) иную деятельность, оказывающую негативное воздействие на окружающую среду.

Интегрированные агроформирования составляют два отчетных документа об экологической безопасности: декларации о плате за негативное воздействие на окружающую среду (на основании Приказа Минприроды России от 09.01.2017 N 3 «Об утверждении Порядка представления декларации о плате за негативное воздействие на окружающую среду и ее формы») и сведения об образовании, обработке, утилизации, обезвреживании, транспортировании и размещении отходов производства и потребления (Форма N 2-ТП (отходы)).

Форма 2-ТП (отходы) «Сведения об образовании, обработке, утилизации, обезвреживании, транспортировании и размещении отходов производства» утверждена приказом Росстата от 10.08.2017 № 529. Данную форму предоставляют юридические лица, индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность по обращению с отходами производства и потребления. На основании Формы № 2-ТП (отходы) установлено, что существует 38 видов отходов.

В результате изучения финансово-хозяйственной деятельности интегрированных агроформирований выявлены 5 классов опасности отходов, например:

1 класс - лампы ртутные, ртутно-кварцевые, люминесцентные, утратившие потребительское свойство;

2 класс - приборы;

3 класс - отходы минеральных масел моторных, обтирочный материал, загрязненной нефтью и нефтепродуктами (содержание нефти и нефтепродуктов 15% и более) и т.д.;

4 класс - обтирочный материал, загрязненный нефтью и нефтепродуктами (содержание нефти и нефтепродуктов менее 15%) и т.д.;

5 класс - очистки овощного сырья, лампы накаливания, отходы полиэтиленовой тары незагрязненной и т.д.

Также передача отходов другим хозяйствующим субъектам подразделяется еще на 5 групп:

1 группа - для обработки. Обработка отходов - предварительная подготовка отходов к дальнейшей утилизации, включая их сортировку, разборку, очистку.

2 группа - для утилизации (3 объекта отхода).

3 группа - для обезвреживания (4 объекта отхода).

4 группа - для хранения. Хранение отходов - складирование отходов в специализированных объектах сроком более чем одиннадцать месяцев в целях утилизации, обезвреживания, захоронения.

5 группа - для захоронения (18 объектов отхода).

Заполненная форма предоставляется в управление Росприроднадзора. Срок сдачи статистической отчетности по форме 2-ТП (отходы) – до 1 февраля после отчетного периода.

Основным документом об отчетности экологической безопасности служит EPD – это Environment product declaration, т.е. экологическая декларация продукции. EPD готовится на основе стандарта ISO 14025 и является общепризнанной методикой по всему миру.

Интегрированные агроформирования ежегодно составляют декларацию о плате за негативное воздействие на окружающую среду. Данный документ заполняют в соответствии с требованиями нормативных актов, главными из которых являются: Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 N 7-ФЗ; Приказ Минприроды РФ от 16.02.2010 N 30 «Об утверждении Порядка представления и контроля отчетности об образовании, использовании, обезвреживании и размещении отходов (за исключением статистической отчетности)»; Письмо Росприроднадзора от 21.10.2011 N ВК-08-02-36/13737 «О порядке установления (утверждения) нормативов и выдачи разрешений на выбросы»; Приказ Минприроды России от 09.01.2017 N 3 «Об утверждении Порядка представления декларации о плате за негативное воздействие на окружающую среду и ее формы».

Декларацию о негативном воздействии на окружающую среду должны сдавать лица, обязанные вносить плату за негативное воздействие на окружающую среду в соответствии со статьей 16.1 Федерального закона от 10.01.2002 № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды». Плату за загрязнение окружающей среды, в свою очередь, обязаны вносить в бюджет все организации и ИП, использующие в своей деятельности объекты, оказывающую негативное воздействие на окружающую среду. Объекты, оказывающие негативное воздействие на окружающую среду (НВОС), в зависимости от уровня такого воздействия, подразделяются на четыре категории.

В интегрированных агроформированиях затраты на экологическую безопасность зачастую отдельно не выделяются, но начисление платы за негативное воздействие на

окружающую среду и её уплата в бухгалтерском учёте отражаются по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Таким образом, в условиях современной экономической ситуации на рынке, процессу управления затратами на производство и реализацию сельскохозяйственной продукции, следует уделять особое внимание, данный процесс должен быть включен во вспомогательные процессы предприятия, а его входы и выходы максимально увязаны в том числе и с процессом обеспечения экологической безопасности.

Список литературы:

1. Кучерова Е.П., Денисов М.В. Информационно-аналитическое обеспечение стратегии устойчивого развития интегрированных агроформирований. В сборнике: материалы научной сессии сборник материалов. Волгоградский государственный университет. 2016. С. 34-37.
2. Глуценко А.В., Кучерова Е.П., Яхтин В.А. Методические основы анализа факторов экономической безопасности интегрированных агроформирований. В сборнике: Проблемы и перспективы экономического развития регионов. Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции, посвященная 45-летию образования Института экономики и финансов. 2017. С. 190-193.
3. Глуценко А.В., Кучерова Е.П., Яхтин В.А. Система индикаторов для анализа и мониторинга экономической безопасности деятельности интегрированных агроформирований. В сборнике: Научное обеспечение развития АПК в условиях импортозамещения. Сборник научных трудов международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава «Научное обеспечение развития сельского хозяйства и снижение технологических рисков в продовольственной сфере»: в 2-частях. 2017. С. 165-168.

© А.Н. Семисотова, А.С. Худякова, 2018

УДК 336.7

Цикличность колебаний индексов Московской биржи в 2018 году

Сергеева Л.А., Сергеев С.В.

Тихоокеанский государственный университет

В статье описывается динамика основных индексов российского фондового рынка за период с 1 января по 20 июля 2018 года, анализируются закономерности и предполагаемые причины изменения значений индексов, применяется метод графического анализа, проводится сравнение изменения значений индексов по отношению к 2017 году.

Ключевые слова: биржевой индекс, Московская биржа, котировки, РТС, биржевые графики.

Для российского фондового рынка 2018 год стал периодом стабилизации, уменьшения размаха колебаний значений индексов и увеличения объемов торгов, обусловленного, по большей части, ростом котировок ценных бумаг [1]. В таблицах 1, 2 и 3 приводятся значения российских фондовых индексов и курса рубля к доллару США на торгах Московской биржи в 2017-2018 годах [2].

Таблица 1. Сравнительные данные котировок российских фондовых индексов в 2018 году.

Дата	МОЕХ	ММВБ10	РТС	RUR/USD	Изменение (%)			
					МОЕХ	ММВБ10	РТС	RUR/USD
03.01.18	2152,97	4216,86	1183,06	57,22Р				
25.01.18	2320,03	4481,79	1311,21	55,93Р	7,76%	6,28%	10,83%	-2,26%
09.02.18	2197,12	4254,42	1185,79	58,40Р	-5,30%	-5,07%	-9,57%	4,42%
26.02.18	2353,16	4520,57	1324,62	55,71Р	7,10%	6,26%	11,71%	-4,61%
09.04.18	2090,88	4088,61	1094,98	60,66Р	-11,15%	-9,56%	-17,34%	8,90%
14.05.18	2357,62	4554,37	1202,56	61,85Р	12,76%	11,39%	9,82%	1,96%
19.06.18	2221,42	4327,16	1096,92	63,88Р	-5,78%	-4,99%	-8,78%	3,27%
09.07.18	2373,17	4608,56	1193,17	62,49Р	6,83%	6,50%	8,77%	-2,18%
20.07.18	2247,82	4290,70	1114,59	63,52Р	-5,28%	-6,90%	-6,59%	1,65%
За год					4,41%	1,75%	-5,79%	11,00%

Таблица 2. Сравнительные данные котировок российских фондовых индексов в 2017 году.

Дата	МОЕХ	ММВБ10	РТС	RUR/USD	Изменение (%)			
					МОЕХ	ММВБ10	РТС	RUR/USD
03.01.17	2285,43	5072,44	1189,32	60,90Р				
23.01.17	2146,09	4818,72	1137,67	59,52Р	-6,10%	-5,00%	-4,34%	-2,27%
27.01.17	2266,05	5043,62	1195,61	59,83Р	5,59%	4,67%	5,09%	0,53%
10.03.17	1973,96	4276,54	1055,93	59,00Р	-12,89%	-15,21%	-11,68%	-1,39%
22.03.17	2061,53	4427,70	1123,17	57,79Р	4,44%	3,53%	6,37%	-2,05%

14.04.17	1916,29	4170,56	1073,15	56,36Р	-7,05%	-5,81%	-4,45%	-2,47%
10.05.17	2028,21	4416,27	1111,64	57,44Р	5,84%	5,89%	3,59%	1,90%
15.06.17	1817,82	3949,83	991,96	57,89Р	-10,37%	-10,56%	-10,77%	0,79%
09.11.17	2183,61	4492,24	1161,38	59,29Р	20,12%	13,73%	17,08%	2,42%
29.12.17	2109,74	4122,45	1154,43	57,63Р	16,06%	4,37%	16,38%	-0,45%
За год					-7,69%	-18,73%	-2,93%	-5,37%

Таблица 3. Размах колебаний фондовых индексов за 2017-2018 годы

Дата	МОЕХ	ММВБ10	РТС	RUR/USD
2018год	13,50%	12,72%	20,97%	14,67%
2017год	25,72%	28,42%	20,53%	8,06%

Приведенные в таблицах данные свидетельствуют о снижении размаха колебаний, например, основного индекса Московской биржи (МОЕХ) с 25,72 процента в 2017, до 13,5 процента в 2018 году. Колебания индекса РТС (представляющего изменения котировок в валюте) практически остались прежними, то есть снижение колебаний рублевых индексов было компенсировано увеличением волатильности курса рубля по отношению к доллару США.

Значения индекса МОЕХ за период с января по июль 2018 г. отражает диаграмма, представленная рис. 1.



Рис. 1. Значения индекса ММВБ за 2018 год

Для сравнения приведем значения того же индекса за 2017 год в виде диаграммы, представленной на рис. 2.

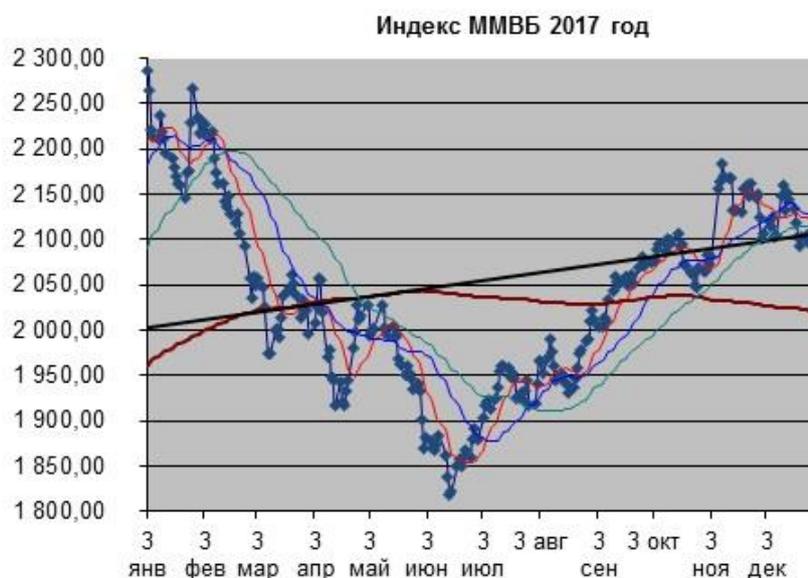


Рис. 1. Значения индекса ММВБ за 2018 год

Рассматривая и сравнивая диаграммы в первую очередь отмечаем заметное изменение продолжительности циклов роста и падения значений индекса. Если на протяжении 2017 года четко просматривается понижательный тренд в первом полугодии и восстановительный рост во втором полугодии [3]. На диаграмме 2018 года (рис. 1) хорошо видна тенденция к формированию чередующихся циклов роста-падения продолжительностью от двух до шести недель, что свидетельствует об увеличении влияния спекулятивных настроений в планировании действий участников фондового рынка.

Также следует отметить снижение вклада «голубых фишек» (акции, составляющие индекс ММВБ10) в изменение общего показателя индекса МОЕХ, так последний вырос с начала 2018 года на 4,41 процента, а индекс МММВБ10 только на 1,75 процента.

Рост индекса МОЕХ в первом квартале 2018 года обеспечивался в основном за счет продолжившегося инерционного роста акций ПАО «Сбербанк РФ», далее роль локомотива рынка перешла к акциям компаний нефтегазового сектора, что было вызвано как значительным ростом цен на нефть, так и ослаблением рубля, что вызвало ожидания увеличения прибыли, в первую очередь, экспортеров энергоресурсов.

Обвал котировок, произошедший в начале апреля был вызван политическими факторами (введением санкций, ухудшением отношений со странами Запада в целом) [4]. В дальнейшем движение индексов приняло откровенно спекулятивный характер и политические новости оказались определяющими событиями, влияющими на котировки. Непосредственные финансово-экономические результаты работы акционерных компаний отошли на второй план, их влияние на общие показатели изменения индексов приобрело довольно косвенный характер.

Ослабление рубля также внесло свою лепту в достижение индексом МОЕХ своих максимальных исторических значений, в том числе величины 2373,17 пункта в начале июля 2018 года. Достижение исторических максимумов значений индекса демонстрирует также общую тенденцию рынка к росту, подтверждаемому изменением направления наклона скользящей средней (линия 3), представляющей долгосрочный (годовой) тренд, на диаграмме 1 с падающего на восходящий.

Таким образом, можно сделать вывод об увеличении влияния внешних (политических и экономических) факторов на рыночные флуктуации, свидетельствующем о тесной взаимосвязи Российского фондового рынка с мировыми рынками капитала.

Список литературы:

1. Ершов М. В. Мировая конъюнктура и Россия: некоторые итоги 2013 года и перспективы развития // Деньги и кредит. 2014.-№ 3. -С.12-16.
2. Основные индексы акций Московской Биржи. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.moex.com/ru/index/MICEXINDEXCF> (дата обращения 05.08.2018).
3. Российский фондовый рынок. События и факты. Обзор рынка за 2017 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2017.pdf> (дата обращения 05.08.2018).
4. Трофимовская А. В. Российский фондовый рынок как часть мировой системы // Статистика и экономика. 2008. №3. -С.25-28.

© Л.А. Сергеева, С.В. Сергеев, 2018

Особенности аудита предприятий сельскохозяйственного назначения

Сокурова Е.А.¹

ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

1- магистрант 2-го курса направления подготовки «Экономика»

Научный руководитель – Скоробогатова В.В., канд.экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет»

В статье рассмотрены особенности проведения аудита сельскохозяйственных предприятий растениеводства исходя из специфики производственного процесса. Акцентируются аспекты, требующие внимания аудитора при проведении проверки.

Ключевые слова: аграрное производство, учет биологических ресурсов, специфические объекты, инвентаризация, аудит расходов.

Коренные изменения в системе аграрного производства, отрицательное влияние мирового экономического кризиса на сельское хозяйство выдвигают на первый план необходимость получения и оперативного использования достоверной информации о финансовом состоянии предприятий с целью принятия обоснованных и стратегически верных управленческих решений [1]. Внедрение эффективной системы аудита является действенным инструментом выявления и учета в деятельности предприятий возможных нарушений с целью стабилизации их финансового состояния, поэтому исследование специфики его проведения в аграрной сфере, как одного из направлений оздоровления отрасли, является на сегодняшний день актуальной задачей.

На организацию проведения аудита предприятий агропромышленного комплекса существенно влияют особенности производства сельскохозяйственной продукции. К основным таким особенностям относятся:

- сезонность работ и продолжительность производственного процесса выращивания продукции растениеводства;
- производство продукции растениеводства в значительной степени зависит от погодных условий;
- широкий спектр различных льгот в налогообложении субъектов хозяйствования АПК;
- наличие в учете специфических объектов, отсутствующих в других отраслях промышленности (земельные участки, живые организмы, многолетние насаждения и др.) [2].

Значительный вклад в развитие теоретических, методических и прикладных вопросов аудита внесли такие зарубежные ученые, как Р. Адамс, Е. Аренс, Ф. Дефлиз, Г. Дженник, Дж. Лоббек, Дж. Робертсон. Аудит агропромышленных предприятий исследовали М. Демьяненко, К. Дудка, В. Жук, Л. Шатковский и другие. Проблемы улучшения финансового состояния и обеспечения стабильного функционирования сельскохозяйственных предприятий исследовали С. Иванюта, М. Кропивко, Н. Вишневский и др. Однако, несмотря на весомый вклад ученых, остается нераскрытым ряд актуальных вопросов, в частности, не определены особенности методики проведения аудита с учетом специфики аграрной отрасли.

Очевидно, что в рамках данного исследования охватить все аспекты аудиторской деятельности на сельскохозяйственных предприятиях не представляется возможным, поэтому рассмотрим некоторые специфические вопросы проведения проверки и контроля, обусловленные особенностью предприятий АПК.

Специфика агропромышленного комплекса, в основном, оказывает значительное

влияние на организацию учета таких объектов как: земельные участки и работы по восстановлению их плодородия, семена и посадочный материал, издержки производства, использование специализированных машин и механизмов, готовая продукция растениеводства и т.д. [3]. При этом, особенности можно наблюдать не только в синтетическом учете, калькуляции, а, главным образом, в документальном оформлении операций с такими объектами, т.к. первичный документооборот в соответствии со спецификой сельскохозяйственного производства является очень подробным и существенно отличается от общепринятых стандартов.

Проверяя объекты растениеводства аудиторю, в первую очередь, следует проанализировать постановку в хозяйстве контроля за сохранностью биологических ресурсов предприятия в местах их хранения и на всех этапах их движения с целью установления возможности обеспечивать достоверность данных, касающихся их поступления и выбытия, не допущения недостатков, грабежа биологических ресурсов и гибели урожая.

К числу обязательных составляющих такого контроля следует отнести:

- проверку правильности учета затрат на производство и выхода готовой к реализации продукции (своевременное и правильное ведение учета семян и посадочного материала на фермах, правильности оприходования собранного урожая, обоснованность транспортных расходов, использования химически активных веществ, учет затрат на орошение и поддержание плодородности почв);

- систематическое проведение инвентаризации с целью недопущения потерь биологических ресурсов;

- установление перечня лиц (заведующие фермами, агрономы, бригадиры, старшие рабочие и т.д.), которые отвечают за сохранность биологических ресурсов и с которым, в установленном порядке, должны быть заключены письменные договоры о полной материальной ответственности;

- утверждение перечня должностных лиц, которым предоставлено право подписывать документы на перемещение биологических ресурсов в хозяйстве, а также выдавать разрешение (подписывать пропуск) на их вывоз за пределы предприятия;

Аудит расходов на оплату труда должен обязательно включать обоснованность определения фонда оплаты труда в растениеводстве с целью недопущения преднамеренного завышения объема выполненных работ на различных этапах производства (учетные листы трактористов, акты списания семян и посадочного материала, химических веществ, оприходование и др.). Тарифный фонд проверяется по технологическим картам, в соответствии с которыми устанавливается обоснованность объемов работ, соответствие норм, тарифных разрядов и ставок, используемых для расчета фонда оплаты труда, утвержденного сельскохозяйственным предприятием.

Все вышеуказанное значительно повышает сложность аудита результатов деятельности предприятий аграрной сферы, поскольку используемый специфический методический подход требует дополнительных процедур и основывается на субъективном факторе - справедливой стоимости, которую сложно определить.

Список литературы:

1. Мардаганиева И.Н., Галлямова Т.Р. Внутренний аудит в управлении организациями АПК // Экономика и социум. - 2014. - №2-3. - С. 269-272.
2. Крючкова С.В. Внутренний аудит основных производственных фондов на предприятиях АПК // Социальные науки. - 2016. - Т. 1. - №1-1. - С. 22-25.
3. Мамаева У.З., Юнусова Д.А., Гарумов М.М. Внедрение управленческого аудита - эффективное направление снижения себестоимости продукции АПК // Проблемы развития АПК региона. - 2016. - №3. С. 165-168.

© Е.А. Сокурова, 2018

Характеристика системы управления экономической безопасностью коммерческого банка

Сысоева О.В.

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

В работе рассмотрена система управления экономической безопасностью коммерческого банка и способы повышения ее уровня. Проведен анализ основных компонентов системы управления коммерческого банка. Представлены негативные воздействия, угрожающие финансовой составляющей кредитного учреждения в сфере экономической безопасности, двух типов - субъективного и объективного.

Ключевые слова: коммерческий банк, управление, система, экономическая безопасность.

Экономическая безопасность банка заключается в обеспечении наиболее эффективного использования его ресурсов для предотвращения угроз различного рода, внешних и внутренних, позволяющего его стабильное функционирование. При осуществлении мероприятий для достижения экономической безопасности главной задачей является формирование фундамента банка и основы для его роста вне зависимости от угрожающих факторов. Учитывая, что в последнее время отмечается существенное уменьшение количества банков в РФ, рассмотрение угроз и проведение мероприятий по совершенствованию системы экономической безопасности является актуальной прикладной задачей.

Для достижения высокого уровня экономической безопасности банк должен обеспечить стабильность и эффективность основных компонентов системы управления, под которыми понимают финансы, информацию, технику и технологии, персонал, юридические аспекты. Из всех перечисленных компонентов финансовый блок является наиболее важным, так как банк является инструментом управления денежными средствами. Финансовая стабильность банка показывает, что банк достаточно обеспечен собственными финансовыми ресурсами, правильно эти ресурсы использует и размещает. Наиболее важной и трудной проблемой в финансовом блоке является обеспечение финансовой безопасности коммерческого банка, потому что в стабильной эффективной среде имеется достаточно средств для решения проблем информационной безопасности, охраны сотрудников банка, а также привлечения высококвалифицированных специалистов во все структуры. С другой стороны, финансовая составляющая – это результат всех других компонентов и ее высокий уровень предопределяет успех банковской деятельности и в других направлениях.

Сущность финансовой составляющей банковской безопасности заключается в обеспечении управления и меры по обеспечению качества защиты прав и интересов коммерческого банка, рост уставного капитала, повышение ликвидности активов, обеспечение погашения займа. Под процессом проверки финансовой составляющей экономической безопасности коммерческих банков следует понимать комплекс мер, направленных на предотвращение ущерба от негативных воздействий на их экономическую безопасность по различным аспектам финансово-экономической деятельности. Именно предотвращение ущерба, не только явно угрожающего экономической безопасности банка, но и потенциально возможного, является целью финансовых менеджеров для поддержания стабильности компании.

Негативные воздействия, угрожающие финансовой составляющей кредитного учреждения в сфере экономической безопасности, могут быть субъективного и объективного видов. Негативные эффекты субъективного типа включают в себя внутренние и внешние воздействия, которые основаны на действиях, сознательное (а иногда и бездействие)

действие людей и других субъектов рынка услуг и товаров коммерческого банка с целью причинения вреда этому банку, а также низкое качество работы своих сотрудников или бизнес-партнеров. В отличие от субъективных влияний отрицательные эффекты являются следствием форс-мажорных обстоятельств, то есть обстоятельства, которые непосредственно не относятся к деятельности организации или ее сотрудников. В отделениях банка негативные последствия субъективного типа отражают внутренний и внешний характер отношений и ущерб, понесенный пострадавшей организацией. Например, внутренние негативные последствия могут быть вызваны ошибочными действиями, а иногда действиями или бездействием своих сотрудников в такой важной области, как финансовое планирование и управление активами. Причиной большого вреда может стать неэффективное управление денежными средствами и структурой капитала, отсутствие контроля над курсовой базой и оборотным капиталом, долгом и собственным капиталом. Серьезную угрозу финансовой безопасности банков представляют также недостатки в организации контроля за структурой вложений, соотношением частей финансового портфеля по риску и доходности. В конце концов, эти ошибки, если они совершаются систематически или со значительными последствиями, как правило, приводят к потере самостоятельности организации или являются причиной ее банкротства.

К негативным воздействиям, внешним по отношению к субъективному типу, относятся методы и приемы конкуренции, используемые коммерческими организациями, конкурирующими с целью обеспечения дополнительных преимуществ на рынке. К наиболее распространенным видам негативных воздействий со стороны конкурентов относятся ценовая конкуренция, повышение качества и улучшение потребительских свойств банковских продуктов, активная поддержка рекламных и сервисных программ, промышленный шпионаж (вплоть до негативного воздействия объективного типа, порожденных форс-мажорными обстоятельствами (стихийными бедствиями, войнами, беспорядками и т. д.), или другими близкими к ним объективными обстоятельствами (блокады, эмбарго, забастовки, неблагоприятные экономические условия, цены, валютные курсы и т. д.). Среди мер, используемых для предотвращения или сведения к минимуму ущерба от негативного воздействия объективного типа, можно выделить детальное исследование силы власти в договорах с заинтересованными сторонами, разработка сценариев реагирования всех структурных подразделений организации.

Оценка текущего уровня финансовой составляющей экономической безопасности банков осуществляется по нескольким основным направлениям. В первую очередь, обзор их финансовой отчетности. На основе предоставленных данных анализируют структуру и динамику капитала организации, уровень ее автономии и финансовой независимости фонда задолженности, ликвидности капитала и платежеспособности. Анализ проводят с использованием базового и оборотного капитала, структуры группы и возрастного состава производственных активов и других показателей. Акцент делают на структуре продаж, уровне ликвидности на складе и задолженности, а также на показателях продолжительности оборота и продолжительности единого оборота.

Финансовая информация также является важным источником данных, необходимых для анализа структуры затрат банка и ее эволюции. Анализируя структуру затрат можно определить тип стратегии банка и степень его ориентации на интенсивный путь развития, а также выявить скрытые резервы экономии ресурсов. В дополнение к изучению финансовой отчетности необходимо тщательно анализировать рентабельность. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации, использование капитала и других ресурсов, обоснованность структуры затрат и позволяют сравнивать их с другими кредитными учреждениями.

Следующий этап оценки текущего уровня финансовой составляющей экономической безопасности связан с изучением конкурентного положения банка на соответствующем рынке и анализом присущего ему конкурентного преимущества. Собранная информация служит основой для классификации субъектов конкурса по признакам их конкурентного

преимущества. Дополнительными критериями такой классификации могут быть финансовые показатели их деятельности и рентабельности, размер выплачиваемых дивидендов и размер прибыли на акцию, динамика стоимости акций и других ценных бумаг и т. д. Принципиальное значение для экономической безопасности каждого банка имеет определение долгосрочных перспектив компаний, в финансировании которых он участвует, и четкое представление о своей роли и месте в этих компаниях. Долгосрочное планирование начинается с прогноза потребительского спроса и предпочтений в отношении банковских продуктов и услуг. При этом учитывается вероятность появления на рынке новых аналогичных продуктов, которые отличаются от ранее известных как по потребительским свойствам, так и по условиям предоставления.

Список литературы:

1. Белых Л.П. Устойчивость коммерческих банков. М.: Банки и биржи, 2017. 67 с.
2. Валиев М.Ш. Банковский кредит как фактор разрешения противоречий развития реального и монетарного сектора экономики. // Экономика и управление, 2015. 60 с.
3. Мильнер Б.З. Управление знаниями: Эволюция и революция в организации/ Б.З. Мильнер. М.: ИНФРА-М, 2016. 177 с.

© О.В. Сысоева, 2018

Анализ применения нейромаркетинговых исследований

Теминовская А.А.

АСА СамГТУ

В данной статье рассматривается современный подход к выявлению потребностей потребителей – нейромаркетинг. Дается определение данному явлению. Также, в статье рассматриваются основные цели, задачи, функции, инструменты и области применения нейромаркетинга. Приводится сравнительный анализ между нейромаркетингом и традиционным маркетингом. Определяются преимущества и недостатки метода, делается вывод о целесообразности применения нейромаркетинга.

Ключевые слова: нейромаркетинг, маркетинг, цифровая экономика, поведенческая экономика, нейромаркетинговые исследования, маркетинговые исследования.

На сегодняшний день организации, планирующие свое успешное функционирование, должны осуществлять грамотную политику в области маркетинга, т.к. современный потребитель – лицо искушенное и предубедительно настроенное на различного рода рекламные воздействия. Сегодня среди ведущих стран мира наблюдается тенденция смещения в пользу нейромаркетинга и ухода от традиционного маркетинга. С чем связано это явление?

Нейромаркетинг – это подход, сочетающий в себе аспекты нейрофизиологии, когнитивной психологии, экономической теории и маркетинга, направленный на исследования поведенческой психологии потребителя. Основателем данного подхода является американский психолог-ученый Дэвид Льюис [1]. Данный вид исследования ориентирован на такие сферы деятельности как реклама, дизайн, интернет-коммуникации, СМИ и другие.

Главной целью нейромаркетинговых исследований является точное распознавание и определение потребительских потребностей с помощью объективной информации, полученной благодаря анализу физиологических реакций респондента на определённые посылаемые стимулы. Основное отличие от традиционного маркетинга заключается именно в выборе в пользу объективной информации, т.к. суть концепции нейромаркетинга гласит, что более 90% реакций в головном мозге человека (таких как генерация мыслей, проявление эмоций и т.д.) происходят на подсознательном (неконтролируемом) уровне. Это говорит о том, что нейромаркетинг позволяет увидеть истинную картину потребностей (когнитивных и эмоциональных) потребителя, когда сам потребитель может не осознавать этих потребностей [2].

Процесс нейромаркетинговых исследований осуществляется по таким каналам влияния, как: зрение (применяются визуальные эффекты), обоняние (применяются запахи), слух (аудио/звуковые эффекты), вкус, осязание (тактильные ощущения). К основным инструментам, с помощью которых происходит воздействие по каналам влияния, относятся:

1. фМРТ – функциональная магнитно-резонансная томография. Позволяет дать картину активности мозга в реакции на стимул.

2. ЭЭГ – электроэнцефалография. Фиксирует изменение внимания и эмоционального состояния респондента за счет измерений ритма активности нейронов в результате контакта с раздражителем.

3. ПЭТ – позитронно-эмиссионная томография. Фиксирует изменения внимания, стрессорности, памяти и т.д.

4. МЭГ – магнитоэнцефалография. Рассчитывает карту активности нейронов.

5. Айтрекинг. Позволяет отслеживать точки фокусировки человеческого глаза для выявления основных точек внимания.

6. ЭМГ – электромиография. Позволяет фиксировать биоэлектрические потенциалы при сокращении мышц лица, исследует и анализирует мимические проявления (реакции) человека (как следствие – его эмоции, настроение).

7. Измерение сердечного ритма, давления, частоты дыхания, кожно-гальванической реакции (например, выделение пота) в момент подачи стимула.

8. Использование 3D-визуализации для имитации среды или определенной ситуации. Выявление реакции потребителя на внешний вид товара [3].

В ходе применения данных технологий и анализа результатов, заказчик (производитель) принимает решение об эффективности влияния маркетингового предложения на потребителя, выбора контента и дальнейшей успешной (неуспешной) реализации определенного продукта на рынке.

Можно рассмотреть процесс осуществления нейромаркетинга на примере создания визуальной рекламы (видеоролика). В большинстве случаев, нейромаркетинг будет осуществляться по следующим этапам:

Определение целей и задач при внедрении продукта на рынок → Поиск целевой аудитории → Выявление мнения целевой аудитории → разработка рекламных стратегий → проведение исследований о влиянии предложения на целевую аудиторию → подготовка и реализация съемки → осуществление финальных исследований перед выпуском видеоролика → анализ реализуемого продукта и выработка действий по улучшению в случае необходимости.

Данные этапы, безусловно, могут быть схожи с традиционным маркетинговым подходом, но существуют особенности при проведении нейромаркетинга. В таблице 1 представлены сравнительные характеристики нейромаркетинга и классического маркетинга.

Таблица 1. Сравнительный анализ между нейро- и традиционным маркетингом

Традиционный маркетинг	Нейромаркетинг
Исследует субъективные данные - чаще всего подкрепленные социальными и общепринятыми нормами и понятиями реакции потребителя.	Исследует объективные истинные мотивы потребителя.
В ходе исследования обрабатываются ответы, полученные от респондентов.	В ходе исследования обрабатываются данные о физиологических реакциях, эмоциях, поведении респондентов.
Позволяет оказывать воздействие на потребителя после того, как он выявил собственные потребности.	Позволяет оказывать воздействие на потребителя до того, как тот осознал свои потребности.
Анализ данных производится после проведения исследования.	Анализ производится в момент проведения исследования.
Не может гарантировать стопроцентное отсутствие риска возникновения ошибки при разработке маркетинговой политики.	Позволяет сформировать точную и эффективную маркетинговую политику.
Основным ключевым оценочным фактором является экспертное мнение.	Основным фактором оценивания является анализ показателей реакций респондента.

Таким образом, к преимуществам нейромаркетинговых исследований можно отнести:

- Направленное на максимальную точность, конкретику и глубину изучение целевой аудитории.
- Скорость выявления связи между поведенческими и эмоциональными реакциями и потребностями потребителя.
- Увеличение продаж и прибыли производителя [4].

К недостаткам данного вида исследований относят:

- Нарушение личных границ потребителя и его конфиденциальности.
- Применение манипулятивных методов воздействия на потребителя [5].
- Осуществление исследования через отбор претендентов, малый масштаб выборки.

Подводя итоги и учитывая современные тенденции, можно сделать вывод, что нейромаркетинг уверенно занимает ведущие позиции в изучении современной экономики и маркетинга. В отличие от традиционных методов исследования, данный способ позволяет быстро выявить истинные мотивы и потребности потребителя, что упрощает социальную деятельность как потребителя, так и производителя.

Список литературы:

1. Дэвид Льюис. Нейромаркетинг в действии. Как проникнуть в мозг покупателя. Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2015 г. 21 с.
2. Дэн Ариели. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом. Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2013 г. 97 с.
3. Основные методы нейромаркетинга. Электронный ресурс, URL - <https://internet-marketings.ru/nejromarketing/>
4. Stephen J. Genco, Andrew P. Pohlmann, Peter Steidl, Neuromarketing for dummies. 2013 г. 215 с.
5. Чернова М. А., Клепиков О. Е. Нейромаркетинг: к вопросу об этической составляющей// Национальный психологический журнал – 2012 г.- №1(7). 139-142 с.

© А.А.Теминовская, 2018

Проблемы формирования кредитных рейтингов коммерческих банков в Российской Федерации

Усманова Л.С.

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

В статье рассматриваются проблемы формирования кредитных рейтингов коммерческих банков в России. Автором доказана актуальность расширения использования кредитных рейтингов, среди проблем, связанных с системой кредитных рейтингов коммерческих банков, отмечены такие как неполный охват действующих банков, различия в результатах рейтинговой оценки различных агентств, методологические сложности формирования итоговых показателей и другие.

Ключевые слова: банк, банковская система, кредитный рейтинг, кредитное рейтинговое агентство, кредитный риск, прогнозирование дефолта кредитной организации

Современное развитие российской банковской системы характеризуется концентрацией банковской деятельности с целью повышения ее надежности, а также более широким внедрением кредитных рейтингов банков, рассчитываемых по рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору.

Использование кредитных рейтингов банков связано с необходимостью оценки их надежности с позиции различных субъектов банковской системы: конкретной кредитной организации для принятия управленческих решений, Банка России, клиентов кредитных организаций, инвесторов, партнеров, банков-контрагентов.

В экономической литературе изучались различные аспекты формирования кредитных рейтингов коммерческих организаций: виды и значение рейтингов в деятельности коммерческих банков [6], использование рейтингов для оценки кредитоспособности банков [7], моделирование кредитных рейтингов [2], влияние финансовых показателей на рейтинги [3], зависимость отзывов лицензий у российских банков от их кредитных рейтингов [4], инновационные модели рейтингов банков и их продуктов [5] и т.д. Однако несмотря на сравнительно большое количество исследований в данной области, многие аспекты кредитных рейтингов и их использования остаются недостаточно проработанными, в частности, проблемы системы кредитных рейтингов российских коммерческих банков.

Кредитный рейтинг коммерческого банка представляет собой:

- инструмент расчета кредитного риска;
- способ сравнения банков по степени их надежности;
- инструмент прогнозирования дефолта кредитной организации.

Среди проблем, относящихся к кредитным рейтингам, можно выделить проблемы их применения и формирования.

Основными проблемами применения кредитных рейтингов коммерческих банков, на наш взгляд, является неполный охват кредитных организаций расчетами рейтингов, а также значительные различия в полученных результатах различных рейтинговых агентств. Так, среди наиболее известных международных рейтинговых агентств, присваивающих рейтинги российским банкам, являются Moody's, Standard & Poor's, Fitch Ratings, однако, лишь незначительное число банков из совокупности всех действующих кредитных организаций имеет рейтинг хотя бы одного из этих агентств.

В России наибольшим вниманием пользуются отечественные рейтинговые агентства. Именно на их рейтинговые оценки ориентируются в своих решениях российские субъекты экономики, в частности, Центробанк в своих регуляторных целях.

Неполный охват банков системой российских кредитных рейтингов проявляется в том, что по состоянию на 1.07.2018 года в России действуют два кредитных рейтинговых агентства [10]: Акционерное общество «Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (АО «Эксперт РА») [8] и Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (АО «АКРА») [9]. При этом наибольший охват кредитных организаций по рейтинговым данным принадлежит АО «Эксперт РА», но только 28% действующих банков в общей совокупности имеют рейтинг данного рейтингового агентства (рисунок 1).

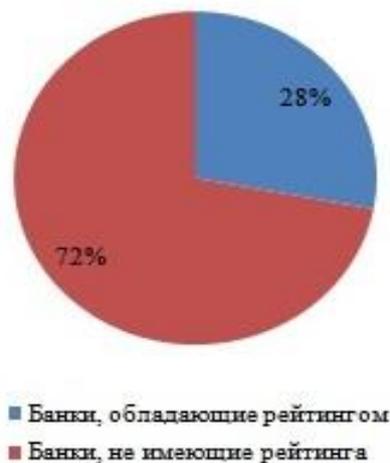


Рис. 1. Доля банков, имеющих рейтинг АО «Эксперт РА» в общей совокупности действующих банков на 1.07. 2018 г. [9]

Полученные результаты отечественных рейтинговых агентств отличаются как охватом совокупности банков, так и полученными результатами. На рисунке 2 представлено сравнение полученных рейтингов отечественных рейтинговых агентств.

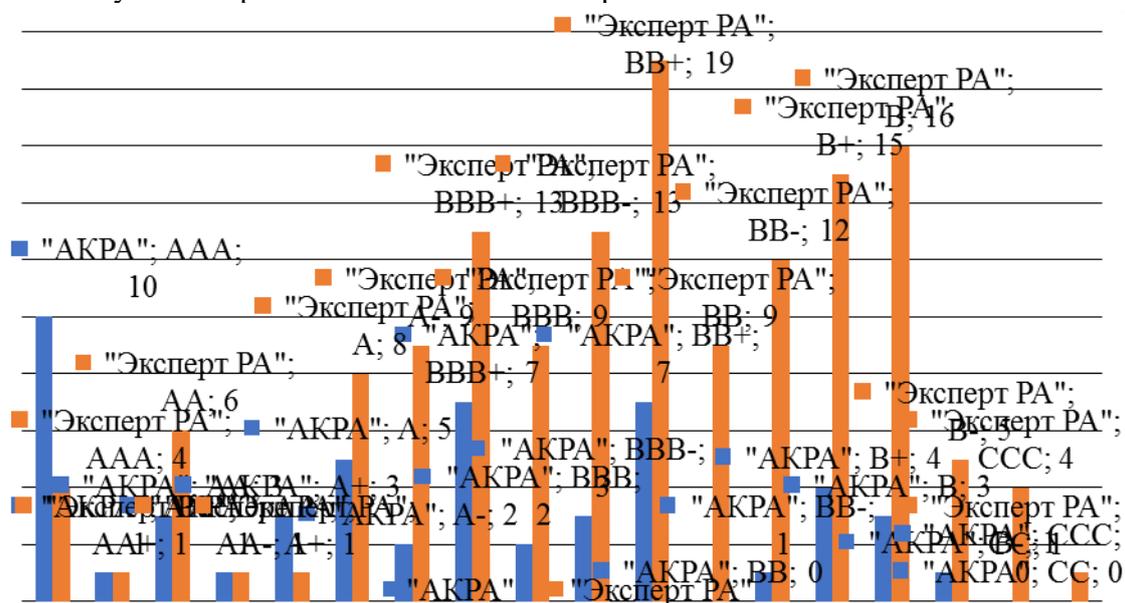


Рис. 2. Распределение рейтингов агентства «АКРА» и «Эксперт РА» по рейтинговым категориям [11]

На наш взгляд, к проблемам формирования кредитных рейтингов коммерческих банков относятся следующие:

- несовершенство оценочной системы ранжирования, которая ведет к неверному оцениванию;

– оценка на основе бухгалтерской отчетности отличается статичностью и учетом исключительно количественных показателей;

– экспертные оценки характеризуются трудоемкостью, высокими затратами, субъективностью, сопряжены с проблемами компетентности экспертов, достаточности информации и зависимостью от адекватности методики проведения экспертного оценивания;

– различия в структуре показателей банков, отличающихся по своим размерам, ведет к некорректным расчетным данным, трудностям в интерпретации различий, особенно при использовании метода сравнений и ранжирования предпочтения различных объектов;

– высокая трудоемкость и методологическая сложность формирования итогового показателя. Это связано с тем, что рейтинг банка представляет собой комплексный интегральный показатель, который должен учитывать все аспекты деятельности кредитной организации (ее прибыльность, платежеспособность, риск, конкурентное преимущество и т.д.), которые в свою очередь характеризуются обширным набором анализируемых показателей с различной методологией их оценки и сравнения. Особую сложность представляет формирование выборочного набора анализируемых показателей с тем, чтобы исключить их дублирование, и в то же время, в достаточной степени оценить тот или иной аспект деятельности организации.

Направлением решения многих из названных проблем являются: использование комплексной рейтинговой оценки на основе как анализа бухгалтерской отчетности, так и экспертных методов оценки, что снизит субъективизм формирования рейтинга. В качестве перспективных инструментов формирования рейтингов можно отметить также использование экономико-математических моделей.

Проблемы формирования рейтингов и их применения взаимосвязаны. Так, значительный массив данных приводит к высокой трудоемкости формирования рейтингов, в свою очередь, влияя на охват кредитной рейтинговой системой всех банков. Различия в рейтинговых показателях могут быть объяснены как спецификой методологией расчета итогового показателя, так и набором исходных данных и анализируемым отчетным периодом.

Список литературы:

1. Карминский, А.М. Кредитные рейтинги и их моделирование [Текст] / А. М. Карминский; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. — 304 с.
2. Василюк А. Моделирование кредитных рейтингов российских банков на основе российской отчетности
3. Волкова О., Львова И. Влияние финансовых показателей на международные рейтинги российских банков // Экономическая политика. – 2016. - №1. – С.177-195.
4. Живайкина А.Д., Пересецкий А.А. Кредитные рейтинги российских банков и отзывы лицензий 2012-2016 гг. // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2017. - №4 (36). – С49-80.
5. Литвинова А.В., Парфенова М.В., Литвинов Е.О. Инновационные модели рейтинга коммерческих банков и их продуктов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. - №4. – С. 103-117.
6. Литвинова А.В., Храмова Н.А. Виды и значение рейтингов в деятельности коммерческих банков // Финансы и кредит. – 2016. – №16. – С. 2-18.
7. Савинова Е.А. Использование рейтингов для оценки кредитоспособности банков // Научный журнал КубГАУ. – 2017. - №127 (03) Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2017/03/pdf/22.pdf>
8. Методология присвоения рейтингов кредитоспособности банкам рейтингового Агентства Эксперт РА. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://raexpert.ru>

9. Методология присвоения кредитных рейтингов банкам и банковским группам по национальной шкале для Российской Федерации АКРА. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.acra-ratings.ru/criteria>
10. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
11. Рейтинги банков Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.banki.ru/banks/ratings/agency/?PAGEN_1=2

© Л.С. Усманова,2018

К вопросу сопоставления кредитных рейтингов коммерческих банков

Усманова Л.С.

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Статья посвящена вопросам сопоставления рейтингов кредитных организаций. Автором представлено сравнение рейтинговых шкал российских и зарубежных рейтинговых агентств, на основе чего был сделан вывод об их крайней схожести, в связи с чем представляется более целесообразным проведение сопоставлений реальных рейтинговых оценок по конкретным банкам. В статье показана выборка кредитных рейтингов различных агентств по крупнейшим российским банкам.

Ключевые слова: банк, банковская система, кредитный рейтинг, кредитное рейтинговое агентство, рейтинговая шкала

Методология расчета итоговых рейтингов различных агентств могут существенно различаться, что впоследствии вызывает трудности при сопоставлении результатов и принятии решений.

Кредитный рейтинг банка представляет собой интегральную оценку различных характеристик его деятельности. Кредитный рейтинг включает в себя различную систему показателей и методику их анализа в разных рейтинговых агентствах, итоговые показатели которых могут существенно различаться, в связи с чем сопоставление кредитных рейтингов является актуальным в настоящее время для принятия решений.

В целом рейтинги кредитных организаций способствуют повышению прозрачности банковской системы и упрощают принятие управленческих решений заинтересованными сторонами.

Рейтинговые оценки коммерческих банков, составленные различными агентствами, используются различными участниками финансового рынка: инвесторами, государственным надзорными органами, эмитентами, страховыми компаниями.

Кредитные рейтинги коммерческих банков формируются как международными, так и национальными рейтинговыми агентствами. Наиболее авторитетными международными агентствами являются Moody's [10], Standard & Poor's [4], Fitch Ratings [9]. В России аккредитованы Центробанком два кредитных рейтинговых агентства [7]: Акционерное общество «Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (АО «Эксперт РА») [6] и Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (АО «АКРА») [5].

Расчет итоговых рейтингов различных агентств может существенно различаться, в связи с тем, что не существует единой методики формирования рейтингов. Любое агентство самостоятельно разрабатывает собственную методологию рейтинговой оценки кредитоспособности, и зачастую рейтинговые агентства присваивают одному и тому же банку сильно отличающиеся рейтинги. Данная ситуация усложняет процесс принятия решений и актуализирует вопросы сопоставления кредитных рейтингов, данных различными агентствами.

Вопросам сопоставления рейтинговых шкал рейтинговых агентств посвящены как публикации Банка России [11], так и различные исследования. Так, Н.Ф. Дьячкова изучала сопоставление рейтинговых шкал российских и зарубежных агентств [1], А.В. Литвинова и Н.А. Храмова рассматривали различные виды рейтингов в деятельности коммерческих банков [2]. Е.А. Савинова предлагала сравнительную характеристику кредитных рейтингов агентств Moody's и Standard & Poor's [3], различая инвестиционные и спекулятивные рейтинги. В данном исследовании указывалось в частности о схожести шкал оценки национальных и международных агентств, что позволяет их сравнивать. При этом,

конкурентным преимуществом российских кредитных агентств является их приспособленность к российской действительности и потребностям инвесторов.

Актуальность данного исследования проявляется в попытке сопоставить различные шкалы отечественных и международных рейтинговых агентств и рассмотреть различия в реальных рейтинговых оценках.

Методологии расчета итоговых рейтингов не публикуются кредитными рейтинговыми агентствами, что усложняет их сравнение. В свободном доступе находится методология присвоения рейтингов кредитоспособности банкам агентства Эксперт РА. Данное агентство при расчете итогового рейтинга использует следующие показатели, объединенные в группы:

- рыночные позиции: деловая репутация, специализация и кэптивность, конкурентные позиции;

- финансовый анализ: достаточность и качество капитала, устойчивость капитала к реализации кредитных и рыночных, концентрация кредитных рисков на клиентах, качество активов и внебалансовых обязательств под риском, качество ссудного портфеля, качество портфеля ценных бумаг, качество корсчетов и ссуд, выданных банкам, имущество и иные активы под риском, прибыльность по МСФО за последние три года, прибыльность по РСБУ за последние полтора года, диверсификация ресурсной базы и другие;

- управление и риск-менеджмент: корпоративное управление, бизнеспроцессы и информационная прозрачность, структура собственности, управление рисками, стратегия развития.

Остальные рейтинговые агентства оперируют схожим набором показателей для анализа, различия состоят в наборе тех или иных показателей, а также их весовых значениях.

Обратимся к таблице 1, в которой представлены сравнения шкал зарубежных рейтинговых агентств и к таблице 2, в которой представлены данные по российским рейтинговым агентствам.

Таблица 1. Сравнение рейтинговых шкал зарубежных рейтинговых агентств

Шкала рейтинга	Standard & Poor's Ratings	Шкала рейтинга	Moody's	Шкала рейтинга	Fitch
Очень высокая способность выполнения обязательств	AAA	Минимальный риск	Aaa	Наивысшая кредитоспособность	AAA
Высокая способность выполнения обязательств	AA	Очень низкий риск	Aa	Очень высокая кредитоспособность	AA
Умеренно высокая способность выполнения обязательств	A	Низкий риск	A	Высокая кредитоспособность	A
Достаточная способность выполнения обязательств	BBB	Умеренный риск	Baa	Хорошая кредитоспособность	BBB
Невысокая подверженность рискам, но высокая чувствительность к воздействию неблагоприятных факторов	BB	Существенный риск	Ba	Возможные кредитные риски	BB

Более высокая подверженность рискам	B	Высокий риск	B	Значительные кредитные риски	B
Высокая подверженность рискам	CCC	Очень высокий риск	Саа	Реальная возможность дефолта	CCC
Очень высокая подверженность рискам	CC	На грани дефолта	Са	Вероятный дефолт	CC
Очень высокий риск неплатежеспособности	C	Состояние дефолта	C	Неизбежный дефолт	C
На грани дефолта	RD			На грани дефолта	RD
Состояние дефолта	D			Состояние дефолта	D

По данным таблицы 1 можно сделать вывод о том, что в целом рейтинговые шкалы по зарубежным агентствам достаточно схожи, они рассматривают рейтинги с позиции кредитоспособности банка и рисков потери платежеспособности. Отличия состоят в основном в условных обозначениях агентства Moody's и меньшему набору типов рейтингов в рейтинговой шкале данного агентства, когда состояние дефолта характеризует уже рейтинг C, тогда как в других агентствах данный рейтинг обозначает очень высокий риск неплатежеспособности или неизбежность дефолта.

Таблица 2. Сравнение рейтинговых шкал российских рейтинговых агентств

Шкала рейтинга	Эксперт РА	АКРА
Максимальный уровень кредитоспособности	AAA	AAA
Высокий уровень кредитоспособности	AA	AA
Умеренно высокий уровень кредитоспособности	A	A
Умеренный уровень кредитоспособности	BBB	BBB
Умеренно низкий уровень кредитоспособности	BB	BB
Низкий уровень кредитоспособности	B	B
Очень низкий уровень кредитоспособности с потенциальной вероятностью невыполнения обязательств	CCC	CCC
Очень низкий уровень кредитоспособности с повышенной вероятностью невыполнения обязательств	CC	CC
Очень низкий уровень кредитоспособности с высокой вероятностью невыполнения обязательств	C	C
Нахождение под управлением регулятора	RD	RD
Состояние дефолта по одному из обязательств		SD
Состояние дефолта	D	D

Рейтинговые шкалы российских агентств максимально приближены к зарубежным стандартам. При этом на наш взгляд, трактовка типов рейтинга наиболее приближена к агентству Fitch (таблица 3).

Таблица 3. Сравнение рейтинговых шкал рейтинговых агентств Эксперт РА, АКРА и Fitch

Типы рейтингов	Эксперт РА	АКРА	Шкала рейтинга	Fitch
Максимальный уровень	AAA	AAA	Наивысшая	AAA

кредитоспособности			кредитоспособность	
Высокий уровень кредитоспособности	AA	AA	Очень высокая кредитоспособность	AA
Умеренно высокий уровень кредитоспособности	A	A	Высокая кредитоспособность	A
Умеренный уровень кредитоспособности	BBB	BBB	Хорошая кредитоспособность	BBB
Умеренно низкий уровень кредитоспособности	BB	BB	Возможные кредитные риски	BB
Низкий уровень кредитоспособности	B	B	Значительные кредитные риски	B
Очень низкий уровень кредитоспособности с потенциальной вероятностью невыполнения обязательств	CCC	CCC	Реальная возможность дефолта	CCC
Очень низкий уровень кредитоспособности с повышенной вероятностью невыполнения обязательств	CC	CC	Вероятный дефолт	CC
Очень низкий уровень кредитоспособности с высокой вероятностью невыполнения обязательств	C	C	Неизбежный дефолт	C
Нахождение под управлением регулятора	RD	RD	На грани дефолта	RD
Состояние дефолта по одному из обязательств		SD		
Состояние дефолта	D	D	Состояние дефолта	D

В целом каждое агентство имеет свой набор показателей и методологию расчета результирующего интегрального показателя, который отображается в общепринятой шкале, например, от AAA до D, где высшая категория обозначается как AAA (наивысший уровень кредитоспособности), а низшая – D (дефолт). При этом также вводятся условные обозначения «+» и «-» для усиления, либо наоборот, характеристики более слабой степени конкретной интерпретации рейтинга, например, в рейтингах «Эксперт РА» и «АКРА». В рейтинге Moody's подразделение рейтинга идет с дополнительным введением условных обозначений «1», «2», «3», где единица обозначает более благоприятную позицию данного рейтинга. Так, рейтинг «Ba1» агентства Moody's будет соответствовать рейтингу «BB+» других агентств, рейтинг «Ba3» - рейтингу «BB-» соответственно.

Таким образом, большее значение отводится не столько сопоставлению рейтинговых шкал, сколько сопоставлению самих итоговых значений рейтингов для конкретных банков в интерпретации различных рейтинговых агентств.

Обратимся к таблице 4, в которой представлены рейтинги наиболее крупных по величине активов российских банков, для которых рассчитаны практически все рейтинги различных агентств.

Таблица 4. Рейтинги крупнейших по величине активов российских банков

Наименование банка	Standard & Poor's Ratings	Moody's	Fitch	Эксперт РА	АКРА
Сбербанк России			BBB-		AAA
ВТБ	BBB-	Ba2		AAA	

Газпромбанк	BB+	Ba2	BB+	AA+	AA
Россельхозбанк		Ba2	BB+		AA
Альфа-Банк	BB+	Ba2	BB+	AA	AA
Московский Кредитный Банк	BB-	Ba3	BB-	A-	A
Банк «ФК Открытие»	B+	B1			A+
Промсвязьбанк	B+	B2		BBB-	
ЮниКредит Банк	BBB-		BBB-	AAA	AAA

По данным таблицы 4 можно сделать вывод о том, что по зарубежным рейтингам различия в итоговых рейтинговых значениях незначительны, что же касается российских рейтинговых агентств, их оценки практически полностью совпадают, но характеризуются большим оптимизмом по сравнению с рейтингами зарубежных агентств, что следует учитывать при принятии управленческих решений.

Список литературы:

1. Дьячкова Н.Ф. Сопоставление рейтинговых шкал российских и зарубежных агентств: промышленные и финансовые компании // Корпоративные финансы. – 2018. – №2. – С. 35-52.
2. Литвинова А.В., Храмова Н.А. Виды и значение рейтингов в деятельности коммерческих банков // Финансы и кредит. – 2016. – №16. – С. 2-18.
3. Савинова Е.А. Использование рейтингов для оценки кредитоспособности банков // Научный журнал КубГАУ. – 2017. - №127 (03) Электронный ресурс. Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2017/03/pdf/22.pdf>
4. Все, что нужно знать о кредитных рейтингах Standard & Poor`s Ratings Services. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.standardandpoors.com/ru>
5. Методология присвоения кредитных рейтингов банкам и банковским группам по национальной шкале для Российской Федерации АКРА. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.acra-ratings.ru/criteria>
6. Методология присвоения рейтингов кредитоспособности банкам рейтингового Агентства Эксперт РА. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://raexpert.ru>
7. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
8. Рейтинги банков. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.banki.ru/banks/ratings/agency/?PAGEN_1=2
9. Рейтинговое агентство Fitch Ratings. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.banki.ru/wikibank/fitch_ratings/
10. Символы и определения рейтингов агентства Moody`s. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.moody.com/sites/products/ProductAttachments/2007100000528403.pdf>
11. Создание системы сопоставления рейтинговых шкал кредитных рейтинговых агентств (мэппинг). – 2016 г. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

© Л.С. Усманова, 2018

Анализ финансовой устойчивости: использованием различных подходов ее определения

Шебаршов В.А.¹

ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ

1-магистрант 2 курса

Научный руководитель - Шалдохина С.Ю., к.э.н., доцент, доцент ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ

В данной статье отражена необходимость анализа финансовой устойчивости и обозначена ее роль в оценке деятельности предприятия. Приведены различные подходы для определения финансовой устойчивости, дана их краткая характеристика. Представлены результаты некоторых методик, рассчитанных на примере субъекта хозяйствования Волгоградского региона.

Ключевые слова: Анализ финансовой устойчивости, типы финансовой устойчивости, индикаторы финансовой устойчивости, активы, краткосрочные обязательства.

Проблема оценки финансовой устойчивости является одной из самых важных для большинства компаний. Чтобы обеспечить выживание компании в современных условиях, управленческий персонал должен в первую очередь быть в состоянии оценить финансовую устойчивость своей компании и существующих потенциальных конкурентов. Финансовая устойчивость является наиболее важной характеристикой экономической деятельности предприятия, т.к. она определяет конкурентоспособность, потенциал для делового сотрудничества, оценивает финансовые и производственные экономические интересы компании и ее партнеров.

На сегодняшний день существует множество традиционных методов определения финансовой устойчивости на основе алгоритмов, разработанных иностранными и отечественными экономистами, учеными, специалистами-практиками и специалистами. [3] Среди них - активный и широко используемый коэффициентный метод для определения динамики показателей покрытия капитала и обязательств, определяющий финансовую устойчивость трех типов индекса, когда сумма запасов соотносится с ее источниками финансирования, а также сравнение финансовых и нефинансовых активов с целью определения способов их образования. Вышеуказанный метод определения финансовой устойчивости активно используется в практике его оценки большинства российских компаний с точки зрения информационной безопасности, простых показателей и их интерпретации [1]. Основной проблемой ухудшения положения в части финансовой устойчивости, является замедление оборачиваемости оборотных средств и запасов. В этой связи. становится необходимым использование факторного экономического анализа, результаты которого позволят выявить какие факторы оказывают положительное, а какие отрицательное влияние и уже в зависимости от сложившейся ситуации может осуществляться поиск мероприятий направленных на ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Но следует отметить, и тот факт, что все методы оценки вариантов устойчивости, наряду с позитивными аспектами, имеют и недостатки, в этой связи становится ясно, что при формировании представлений и выводов о текущем положении не стоит опираться на отдельные результаты перечисленных методик. Поэтому для определения текущей ситуации необходимо применять новые подходы, в частности, мы, рекомендуем в дополнение к существующим использовать разработанный метод оценки А.В. Грачевым, который вводит понятие «показателя финансовой стабильности» [2]. Для его установления производится

разграничение собственных и заемных средств, а также предусматривается четкое соотношение отдельных видов активов с конкретными разделами пассива, что позволяет определить динамику процесса обеспечения финансовой устойчивости, это является важным в краткосрочном прогнозировании. Отметим, что количественные изменения индикатора будут отражать отклонение как в положительную, так и в отрицательную сторону от финансового равновесия, что позволит классифицировать состояние в зависимости от нахождения в зоне устойчивости, в зоне напряженности или в зоне риска. Предлагаем сравнить результаты традиционной методики оценки типа финансовой устойчивости по трехкомпонентному показателю с итогами методики предложенной А.В. Грачевым на примере ЗАО «Агрофирма «Восток» в таблице 1 и таблице 2 и сделать соответствующие выводы.

Результаты традиционного метода оценки типа финансовой устойчивости ЗАО «Агрофирма «Восток» показывают, что на протяжении 2015–2017 гг. у общества наблюдается абсолютная финансовая устойчивость, когда собственных оборотных средств достаточно для покрытия запасов и затрат, этот факт дает возможность создания и аккумулирования прибыли, к тому же стоит отметить, что у общества отсутствуют кредиты (долгосрочные и краткосрочные).

Таблица 1. Результаты оценки типа финансовой устойчивости по трехкомпонентному показателю ЗАО «Агрофирма «Восток»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Излишек (+) или недостаток (-) собственных источников	+61314	+107970	+15715
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников	+61314	+107970	+15715
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины нормальных источников	+61314	+107970	+15715
Тип финансовой ситуации S	{1;1;1}	{1;1;1}	{1;1;1}

Далее проведем определение устойчивости ЗАО «Агрофирма «Восток» с позиции методики А.В. Грачева.

Таблица 2. Индикаторы финансовой устойчивости, платежеспособности, риска или безопасности ЗАО «Агрофирма «Восток»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Собственный капитал, тыс.руб.	824077	959041	1048205
Нефинансовые активы, тыс.руб.	762098	850249	998051
Индикатор финансовой устойчивости	+61979	+108792	+50154
Мобильные финансовые активы, тыс.руб.	42883	39879	13479
Текущая задолженность, тыс.руб.	55382	48300	52845
Индикатор платежеспособности	-12499	-8421	-39366
Неликвидные нефинансовые активы, тыс.руб.	333983	424345	536721
Индикатор безопасности/риска	+321484	+415924	+497355

Результаты данного расчета свидетельствуют о том, что на протяжении всего периода исследования у ЗАО «Агрофирма «Восток» имеется недостаток мобильных финансовых активов для абсолютной гарантии его текущей платежеспособности. Наряду с этим стоит отметить, что общество обладает достаточным производственным и неплохим финансовым потенциалом. Для обеспечения абсолютной платежеспособности ЗАО «Агрофирма «Восток» необходимо повысить величину мобильных финансовых активов, для этого можно осуществлять накопление денежных средств на расчетных счетах и оптимизировать расчеты

с дебиторами. Индикатор безопасности показывает соотношение собственного капитала и неликвидных нефинансовых активов, если размер собственного капитала превышает величину названных активов, то предприятие имеет резерв, позволяющий отнести его к разряду независимых, т.е. имеющих высшую степень безопасности. В ЗАО «Агрофирма «Восток»» собственные средства в 2 раза больше неликвидных нефинансовых активов.

Благодаря данной методике мы определили, что исследуемое предприятие в 2017 году хоть и находится в зоне финансовой устойчивости, но наблюдается небольшая потеря платежеспособности, величина которой составила 39366 тыс.руб., считаем возможным применение в практике оценки устойчивости финансового состояния в ЗАО «Агрофирма «Восток»» в целом, «индикатора финансовой устойчивости», т.к. он дает возможность определять конкретные проблемы и разрабатывать целенаправленные мероприятия по их устранению.

Список литературы:

1. Антонова О.В. Методы анализа и выбор системы показателей оценки финансовой устойчивости // О.В. Антонова // Научный альманах. - 2017. - № 1-1 (27). - С. 23-34.
2. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. / Под ред. А.В. Грачева. — М.: «Финпресс», 2002. — 208 с.
3. Шалдохина С.Ю. Методы анализа финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий / Шалдохина С.Ю., Шабанова Д.В., Чубарева Л.В., Кравченко О.О. // Актуальные направления научных исследований в АПК: от теории к практике. - 2017. С. 356-361.

© В.А. Шебаршов, 2018

УДК 343.98

Криминалистическая характеристика финансовых преступлений

Батыщева Е.В.

Волгоградская академии МВД России

1-преподаватель кафедры административной деятельности и охраны общественного порядка

В рассматриваемой статье раскрывается теоретическая и практическая проблема финансовых преступлений. Существенную значимость в этом направлении имеет место исследования становления новых социально-экономических отношений.

Ключевые слова: финансовые преступления, юридическое лицо, должностное лицо, криминалистика.

Субъектом экономических преступлений могут быть как должностные, так и иные (частные) лица, достигшие к моменту совершения преступления шестнадцати лет. Содержание понятия должностного лица раскрывается в пункте 1 примечания к ст. 285 УК РФ.

Итак, можно определить преступление в сфере экономической деятельности как деяние, при совершении которого его субъект преследует незаконные экономические интересы, в том числе интересы корыстные, либо стремится причинить вред законным экономическим интересам государства, общества, хозяйствующим субъектам или частным лицам.

В криминалистической литературе приведен анализ личности субъекта экономического преступника:

- . в 80-85% случаев это лица, занимающие должность руководителя организации, либо это собственник предприятия или имущества, переданного предприятию (это может быть как подставное, так и финансово состоятельное лицо, но не обладающее информацией о ходе дел);

- . в 10% случаев это - арбитражный управляющий;

- . только 5-7% преступлений в сфере экономической деятельности совершается частными лицами;

- . индивидуальный предприниматель;

- . кредиторы физического (редчайшие единичные случаи в масштабе страны) или кредиторы юридического лица [1].

На основании сходства-различия непосредственных объектов посягательств рассматриваемые преступления классифицируются на следующие подгруппы, которые составляют:

Преступления, посягающие на общественные отношения, обеспечивающие интересы экономической деятельности в сфере финансов. Эта группа делится на подгруппы, которые составляют:

- преступления, посягающие на сферу финансов в части формирования бюджета от сбора налогов и таможенных платежей;

- преступления, посягающие на сферу финансов в части обращения денег, ценных бумаг, кредитных либо расчетных карт, иных платежных документов, драгоценных металлов, драгоценных камней или жемчуга;

- преступления, посягающие на сферу финансов в части кредитования.

Преступления, посягающие на общественные отношения, обеспечивающие интересы

экономической деятельности в сфере предпринимательства. Данная группа подразделяется на подгруппы, к которым относятся:

- преступления, посягающие на общественные отношения, обеспечивающие интересы государственной власти, государственной службы и службы в органах местного самоуправления;

- преступления, посягающие только на сферу предпринимательства.. Преступления, посягающие на общественные отношения, обеспечивающие интересы экономической деятельности в сфере распределения материальных и иных благ. Они дифференцируются на следующие подгруппы:

- преступления, посягающие на сферу распределения и общественные отношения собственности;

- преступления, посягающие только на сферу распределения.

Преступления, посягающие на общественные отношения, обеспечивающие интересы экономической деятельности в сфере потребления материальных и иных благ [2]. Преступления, посягающие на общественные отношения, обеспечивающие интересы внешнеэкономической деятельности.

Современной российской организованной экономической преступности присущи некоторые специфические особенности и тенденции развития. К наиболее значимым относятся следующие.

- Высокий уровень латентности экономических преступлений.

- Способы совершения таких деяний весьма специфичны и недостаточно изучены. Имеются сложности в поиске следов, их фиксации, закреплении и исследовании. Кроме того, с развитием самой экономики изменяются и способы совершения преступлений в данной сфере. Наблюдается вытеснение из сферы экономики примитивной преступности и замещение ее изощренной, интеллектуальной. Об этом свидетельствует, в частности, неуклонное снижение удельного веса так называемых "традиционных" имущественных преступлений (краж, грабежей, разбоев).

Преступники быстро приспосабливаются к новым видам, формам и методам предпринимательской деятельности. Они активно используют в преступных целях складывающуюся рыночную конъюнктуру, информационные технологии. Возрастает количество преступлений, совершаемых в сфере высоких технологий (кардинг, компьютерная преступность, сетевая преступность, преступность в сфере персональной беспроводной связи), с использованием специальных познаний в сфере финансовой и экономической деятельности, в процессе профессиональной деятельности.

В качестве примера можно привести широкомасштабные хищения денежных средств с использованием поддельных банковских документов, фальсификация ценных бумаг, криминальное использование электронных средств доступа к банковскому счету, оргтехники (компьютеров, факс-модемов, множительных аппаратов) [3].

- Сраживание экономической и общеуголовной преступности. Обострение конкуренции за присвоение сверхдоходов сопровождается посягательствами насильственного характера - поджогами, криминальными взрывами, убийствами по найму (заказными убийствами) должностных лиц конкурирующих организаций, правоохранительных и других государственных органов. Неэффективность судебной системы стимулирует использование незаконных насильственных способов истребования долгов. Существует и множество других проявлений этого процесса, которыми неизбежно сопровождается проникновение в экономику организованной преступности.

- Усиление межрегионального и транснационального характера организованной экономической преступности. Эта тенденция проявляется в том, что, во-первых, внешнеэкономические связи используются для легализации незаконных доходов, во-вторых - преступники используют инфраструктуру мировых финансовых рынков для осуществления преступных посягательств. В качестве примера можно отметить мошеннические операции в сети Интернет, незаконную оффшорную деятельность.

- Создание эффективной системы легализации доходов, полученных от преступной деятельности. Отмытые средства вводятся в экономический оборот, инвестируются в легальный бизнес, нелегально вывозятся за границу.

- Мощный процесс криминализации экономики в России продолжается и в первую очередь в таких ее отраслях, как бюджетно-финансовая, топливно-энергетическая, сырьевая, внешне-экономическая.

- Одной из составляющей структуры российской преступности в сфере экономической деятельности является организованная преступность.

- Применительно к территориальному распределению преступности по субъектам РФ отмечены значительные перепады ее уровня.

Наблюдается закономерность: чем более развит регион в экономическом плане, тем выше в нем уровень преступности в сфере экономической деятельности.

Список литературы:

1. Криминалистика: учебник./ под ред. И.Ф. Крылова. - М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2005. - с.127
2. Мазур, С. Особенности квалификации отдельных преступлений в сфере экономики // Российская юстиция. - 2012. - №4. - с. 22
3. Кошаева, Т.О. Вред, причиняемый экономическими преступлениями // Журнал российского права. - 2008. - №8. - с. 33

© Батыщева Е.В., 2018

Понятие электронных доказательств

Замула Д.В.¹

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Томский государственный университет»

Научный руководитель – Галковская Н.Г., – канд. юрид. наук, доцент, ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Томский государственный университет».

В статье анализируются существующие в юридической науке подходы к определению понятия электронных доказательств. Автором также определяются основные особенности и специфические черты электронных доказательств, как средств доказывания в гражданском процессе.

Ключевые слова: электронные доказательства, понятие электронных доказательств, электронные доказательства как средство доказывания, гражданский процесс, электронные доказательства в гражданском процессе.

В настоящее время, ни в одном нормативно-правовом акте не содержится понятие «электронного доказательства», а также нет законодательного закрепления того, какими признаками должно обладать такое доказательство для того, чтобы суд признал его допустимым и разрешил его использования в судебном процессе.

Тем не менее, вопросы об определении понятия и правовой природы электронных доказательств, а также об их оценке, в течение последних нескольких лет достаточно активно изучаются в науке, как гражданского, так и уголовного процесса. Однако к общей точке зрения, относительно указанных вопросов, ученые пока не пришли.

На сегодняшний день существует несколько подходов к содержанию понятия «электронных доказательств». Кто-то определяет их как документы, в которых информация представлена в электронно-цифровой форме [1, с. 5]. Другие, полагают, что электронные доказательства – это письменные доказательства, представленные в электронной форме [2, с. 11]. Однако указанные понятия, весьма однобоки и не отражают основных особенностей электронных доказательств.

В качестве другой точки зрения можно рассматривать определение, сформулированное М. В. Гореловым в своей диссертации. Он определяет электронные доказательства, как «сведения об обстоятельствах, имеющих значение для дела, выполненные в форме цифровой, звуковой и видеозаписи, а также протоколы судебных заседаний, протоколы процессуальных действий, которые зафиксированы с помощью электронно-вычислительных средств [3, с. 8]. Следует отметить, что подобная точка зрения является достаточно спорной, поскольку звуковая запись и видеозапись, существующие на каком-либо цифровом носителе, могут без каких-либо помех извлечены и изучены судом, в то время как исследование электронных доказательств представляет собой достаточно сложный и долгий процесс. Как указывает, С. П. Ворожбит, «цифровая форма записи - это характеристика технического способа закрепления информации, а звуковая и видеозапись — это форма информационного сигнала, т.е. то, что непосредственно воспринимается судом и лицами, участвующими в деле [4, с. 20]. Следовательно, цифровые, звуковые записи и видеозаписи нельзя отождествлять с электронными доказательствами. В указанном случае, цифровая, аудио и видеозапись будут выступать в качестве формы закрепления электронного доказательства. Для определения же самого понятия, необходимо рассматривать не только форму выражения, но и его содержание.

Любая информация, содержащаяся в электронном доказательстве, представляет собой последовательность символов, зафиксированную по определенным правилам. Эта фиксация заключается в том, что каждому символу ставится в соответствие уникальный десятичный

код от 0 до 255 или соответствующий ему двоичный код от 00000000 до 11111111. Таким образом, человек различает символы по их начертаниям, а компьютер — по их кодам.

В связи с этим, главной особенностью электронных доказательств является то, что для преобразования содержащихся в них данных в форму, доступную для восприятия ее судом, необходимо применение специальных технических средств, например, компьютера, планшета и т. д. Указанные приборы преобразуют совокупность кодов в последовательно расположенные символы, т. е. в определенный файл, аудио- или видеозапись. Подобный принцип действует и в случаях, когда мы просматриваем интернет-страницы, отправляем сообщения по электронной почте или переписываемся в социальных сетях.

Поскольку указанная информация, прежде всего, существует в виде кодов и лишь потом посредством ЭВМ (электронно-вычислительных машин), преобразуется в определенную форму (цифровой документ), необходимо также выделять и такую особенность электронных доказательств, как их носитель.

Носителем информации может выступать материальный объект, способный сохранять, воспроизводить и изменять, занесённую на него информацию, без использования дополнительных устройств. В качестве носителей электронных доказательств могут выступать: компьютеры и другие технические устройства, флэш-карты, карты памяти и т.д. При этом само электронное доказательство не привязано к какому-либо определенному носителю, что позволяет обеспечить возможность его беспрепятственного и быстрого обмена, например, посредством сети интернет, а также просмотра на любом из них. Из этого следует, что носитель выступает в качестве так называемого «проводника» данных, содержащихся в электронном доказательстве. Таким образом, можно сделать вывод о том, что только содержащаяся на электронном носителе информация, будет составлять электронное доказательство.

Возвращаясь к определению, сформулированному М. В. Гореловым, стоит подчеркнуть, что включение в понятие электронных доказательств аудио- и видеозаписей не представляется правильным. Прежде всего, это объясняется тем, что сам законодатель выделил аудио- и видеозаписи в качестве отдельных видов доказательств, основываясь на специфических особенностях исследования, а также закрепления в них информации. Электронные доказательства представляют собой определенные данные, выражающие мысли и чувства человека, посредством конкретного набора символов. В то время как, аудио- и видеозаписи представляют собой информацию, передаваемую посредством совокупности изображений или звуков.

Говоря об определении понятия электронных доказательств, можно также отметить, что большинство авторов отождествляют электронные доказательства с электронными документами. По их мнению, электронное доказательство – это электронный документ, содержащий в себе документированную информацию, представленную в электронной форме, то есть в виде, пригодном для восприятия человеком с использованием электронных вычислительных машин, а также для передачи по информационно-телекоммуникационным сетям или обработки в информационных системах [5]. Однако подобный подход рассматривает электронное доказательство только с одной стороны, не раскрывая основной его сущности, поскольку исключаются такие составляющие электронного доказательства, как электронное сообщение и электронная переписка.

Таким образом, на основании анализа основных, присущих электронным доказательствам, признаков можно сформулировать понятие самого электронного доказательства. Под которым следует понимать, информацию, содержащуюся на электронном носителе, способную передаваться по информационно-телекоммуникационным сетям или обрабатываться в информационных системах, и имеющую значение для рассмотрения и разрешения конкретного дела.

Список литературы:

1. Панкратова Е. Электронные доказательства // ЭЖ-Юрист. 2013. № 22. с. 5.
2. Ткаченко Е. В. Письменные доказательства по делам, возникающим из административных и иных публичных правоотношений в арбитражном процессе деятельности: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 2004. 26 с.
3. Горелов М. В. Электронные доказательства в гражданском судопроизводстве России: вопросы теории и практики: дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2005. 185 с.
4. Ворожбит С. П. Электронные средства доказывания в гражданском и арбитражном процессе: дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2011. 235 с.
5. Об информации, информационных технологиях и о защите информации : федер. закон Рос. Федерации от 27 июля 2006 г. : (ред. от 25 нояб. 2017 г.) // КонсультантПлюс : справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2018.

© Д.В. Замула, 2018

Направления противодействия финансированию терроризму на национальном уровне

Зиберава О.С.

Калининградский филиал Санкт-Петербургского университета МВД России

Статья посвящена анализу основных путей противодействия финансированию терроризму в России. Автор обозначает основные направления деятельности национальной политики, направленной на борьбу с терроризмом в целом и его финансированием как составной части в частности.

Ключевые слова: терроризма, финансирование терроризма, противодействие финансированию террористических организаций, пути использования финансов террористической организацией.

Серьезной проблемой выступает крайне высокая латентность финансирования терроризма. Ее определяют свыше 60%. [1, С.2-8] Латентность обусловливается тем, что выявление «сомнительной» финансовой операции на определенном этапе финансирования терроризма сложна сама по себе, а выявленная операция далеко не всегда определяется как составная часть схемы финансирования терроризма.

Проблема противодействия финансированию терроризма сложная и многоуровневая. Необходима эффективная работа как на национальном уровне, так и на международном. Выделим основные аспекты противодействия финансированию терроризму на национальном уровне:

1. Эффективный мониторинг национальной банковской системы и своевременная санация сомнительных банков [4, С. 31-35]. Повышение личной ответственности банковских служащих и их руководителей за осуществление «сомнительных» банковских операций, за несвоевременное или не сообщение о такой операции в Росфинмониторинг. Контроль за безналичными денежными потоками внутри страны и при их выводе за рубеж [3].

2. Своевременное выявление лиц из числа успешных предпринимателей, которых на добровольной основе, методами вербовки, или путем принуждения и запугивания склоняют (могут склонить) к финансированию террористических организаций. Использование оперативного аппарата в регионах и на местах существенно повысит шансы выявить факты такой вынужденной или добровольной вербовки предпринимателей.

3. Выявление коррумпированных чиновников, в том числе отвечающих за выявление и расследование фактов финансирования терроризма или косвенно имеющих к ним отношение, осуществляющих патронаж деятельности подконтрольных фирм или организаций.

4. Использование средств массовой информации в целях разоблачения истинных целей террористических организаций и возможного вовлечения новых участников, спонсоров.

5. Эффективная оперативная и следственная работа с лицами, выявленными как причастными к финансированию терроризма, а также легализации криминальных доходов, так как они могут быть взаимосвязаны. Обеспечение безопасности этих лиц и их родственников, если они активно участвуют в расследовании.

6. Эффективное взаимодействие служб и подразделений, участвующих в выявлении и расследовании фактов финансирования терроризма. Эффективность должна выражаться не только в выработке единой стратегии борьбы, но и в оперативном выявлении и качественном расследовании фактов финансирования терроризма. В структуре региональных Управлений экономической безопасности и противодействия коррупции необходимо сформировать отделы по борьбе с финансовыми преступлениями, выделить сотрудника по особым поручениям (по

связям с Росфинмониторингом); необходима разработка должностных инструкций сотрудников уголовного розыска отдела по борьбе с финансовыми преступлениями и сотрудников Росфинмониторинга; реализовать совместную программу по анализу информации о финансовых операциях, подпадающих под критерий «сомнительных», а также наладить совместное планирование служебной деятельности и составление отчетов по итогам деятельности с анализом эффективности проведенной работы и др. [2, с.43-44].

7. Требуется поднять на новый уровень подготовку кадров, участвующих в процессе выявления, раскрытия, расследования и противодействия финансированию терроризма в целом (разработать программы повышения квалификации и обучения специалистов, научно-методических и учебных сборов, семинаров, круглых столов и других форм эффективного обмена информацией и обучения специалистов).

Проблема выявления фактов финансирования терроризма требует качественного и глубокого осмысления. Требуется подробный анализ не только причин и условий, затрудняющих выявления фактов финансирования терроризма. Необходимо выявлять и анализировать источники финансирования терроризма, способы легализации денежных средств террористическими организациями, пути распределения денежных средств, способы маскировки и сокрытия финансирования терроризма и другие проблемы.

Список литературы:

1. А.А. Паненков Борьба с финансированием терроризма (Российский и зарубежный опыт). / ("Международное уголовное право и международная юстиция" – 2013). - N 6.
2. Зиберова О.С., Парунов И.М. Теневая экономика в России (новые пути вывода капитала за рубеж) //Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. 2017. № 2 (48). С. 86-89.
3. Зиберова О.С., Зиберов С.В. Расследование хищений, совершенных с использованием электронных платёжных средств // научно-практическое пособие / О. С. Зиберова, С. В. Зиберов; М-во внутренних дел Российской Федерации, Калининградский юридический ин-т. Калининград, 2011.
4. Зиберова О.С., Зиберов С.В. Проблемы выявления «заочного списания» как одного из современных способов совершения хищений с банковских пластиковых карт //Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. 2012. № 4 (30). С. 31-35.

© О.С. Зиберова, 2018

Методы правового регулирования при благоустройстве прибрежных территорий

Карелина А.А., Самойлов Н.Е.

Сибирский государственный университет науки и технологий им. ак. М.Ф. Решетнева

В данной статье рассматривается пример правового регулирования проектов благоустройства прибрежных территорий с рассмотрением их экологического состояния.

Ключевые слова: правовое регулирование, благоустройство, экология.

Город Красноярск – город миллионник. Он является административным центром Красноярского края, а также его крупнейшим промышленным узлом. Как следствие, экологическая обстановка в городе оставляет желать лучшего. Высокая техногенная нагрузка негативно сказывается на состоянии здоровья горожан, на экологическом состоянии водоёмов, рекреационных зон, атмосферы. Так, например, по состоянию на 2016 год река Кача относится к 4 классу, разряд «а» (грязная) по уровню загрязнённости. Наиболее всего река загрязнена нефтепродуктами, ионами меди, ионами марганца, фенолами и рядом других веществ [7]. Тенденция по загрязнению русла реки неутешительна. В период с 2007 по 2014 год предельно допустимые нормы загрязняющих веществ оставались на стабильно высоком уровне. Как следствие, экологическое состояние реки Кача является плачевным [8]. В настоящее время данная проблема стоит достаточно остро и необходимо искать пути её решения.

Одним из путей решения данной проблемы может стать создание рекреационных зон вблизи водоёмов, а также законодательное регулирование их использования. Например, на берегах реки Кача. Она протекает через центр города и является удобным местом для проведения досуга. Но на сегодняшний день берега реки недостаточно подготовлены для приятного времяпрепровождения. Некоторые участки береговой линии мало пригодны для создания рекреационных зон. Только сравнительно небольшая часть берега является благоустроенной. К тому же в Красноярском крае существует закон, который создает правила пользования благоустроенными территориями (ст. 5.1, ст. 5.2) [6]. Но на практике этот закон исполняется крайне плохо. Более того, некоторые участки прибрежной зоны находятся в запущенном состоянии, вблизи реки расположены парковки, административные сооружения. Стоит отметить, что берега реки Кача являются водоохранной зоной, следовательно согласно Водному кодексу РФ хозяйственная деятельность вблизи водных объектов ограничена. В данном случае размер водоохранной зоны составляет 200 метров, что оставляет достаточно пространства для облагораживания близлежащей территории [1].

Каким образом необходимо действовать, чтобы получить грамотный проект по благоустройству набережной? Что должна представлять из себя правовая основа этих действий? В первую очередь, разрабатывая подобный план, необходимо руководствоваться такими кодексами как Водный, Земельный, экологическим законодательством. Экологическое законодательство поможет понять и установить рамки действий, которые будут предприниматься при создании проекта благоустройства. Любая инициатива, предложенная в рамках проекта, должна будет пройти экологический контроль. Необходимо определить, насколько вредным или безвредным будет то или иное сооружение на береговой линии реки. Важно, чтобы никакая деятельность в рамках проекта не нанесла дополнительного вреда уже и без того загрязнённой реке. На данном этапе такой контроль должен осуществляться со стороны муниципального образования, а именно со стороны администрации г. Красноярска согласно Федеральному закону «Об охране окружающей среды» (ст. 68) [3]. Согласно этому закону, общественный контроль осуществляется в целях

реализации права каждого на благоприятную окружающую среду и предотвращения нарушения законодательства в области охраны окружающей среды. А также граждане, изъявившие желание оказывать органам государственного надзора содействие в природоохранной деятельности на добровольной и безвозмездной основе, могут осуществлять общественный контроль в области охраны окружающей среды (общественный экологический контроль) в качестве общественных инспекторов по охране окружающей среды [3]. Производится такой контроль в соответствии с законодательством Российской Федерации и в порядке, установленном нормативными правовыми актами органов местного самоуправления. Полномочия по обеспечению муниципального экологического контроля установлены Федеральным законом "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" [4]. В соответствии с Земельным кодексом РФ решаются важные задачи по охране окружающей среды органами местного самоуправления посредством контроля за использованием земель на территории муниципального образования [2]. Так со стороны органов самоуправления очень важно участие в создании и жизни проекта благоустройства. Но при этом также важна обратная связь от граждан, для которых проводится благоустройство. Необходимо прислушиваться к мнению, искать точки соприкосновения интересов, чтобы такой проект получился не только экологичным, но и интересным для горожан.

Здесь надо отметить важность такого понятия как обладание достоверной экологической информацией [9]. Такая информация важна при подготовке и принятии решений связанных с прямым или косвенным воздействием на окружающую среду. Это необходимо для того, чтобы граждане могли оценить всю ситуацию и выбирать проект благоустройства соответствующий данному положению, дабы избежать большего ухудшения экологического состояния реки. Состояние окружающей среды относится к существенным факторам, влияющим на состояние здоровья человека. Одним из средств, которое обеспечивает право граждан на охрану здоровья от неблагоприятного воздействия окружающей среды, является право на информацию о факторах, которые влияют на здоровье, установленное Основами законодательства РФ об охране здоровья граждан (ст. 18) [5]. В соответствии с этим граждане имеют право на получения своевременной и достоверной информации о состоянии окружающей среды и факторах оказывающих вредоносное влияние на состояние здоровье человека.

Каждый гражданин достоин жить в благоприятных условиях, и каждый гражданин способен создать для себя эти условия. Данная правовая база призвана помочь сделать грамотный проект благоустройства прибрежной территории. Дать наиболее полную информацию об экологическом состоянии объекта благоустройства, сделать проект действительно безопасным как для природы, так и для человека. Можно предположить, что опрятный вид набережной реки Кача сподвигнет горожан более бережно относиться к ней, а как следствие уровень техногенного загрязнения снизится. Всестороннее развитие проектов благоустройства поможет создать наиболее приятный и экологичный облик города Красноярска.

Список литературы:

1. «Водный кодекс Российской Федерации» от 03.06.2006 N 74-ФЗ (ред. от 29.07.2017)
2. «Земельный кодекс Российской Федерации» от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.11.2017)
3. Федеральный закон от 10.01.2002 N 7-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об охране окружающей среды»
4. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.08.2017)

5. Федеральный закон от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»
6. Закон Красноярского края от 02.10.2008 № 7-2161 (ред. от 19.10.2017) «Об административных правонарушениях»
7. Государственный доклад «О состоянии и охране окружающей среды в Красноярском крае в 2016 году» - Красноярск 2017. 302 с.
8. Авдеева Е.В., Карелина А.А. Оценка качества воды в реке Кача под воздействием факторов городской среды. Технологии и оборудование садово-паркового и ландшафтного строительства: сборник статей Всероссийской научно-практической конференции 14 декабря 2016 г./под ред. Е.В. Авдеевой: СибГАУ. С. 78-81
9. Кутафин О.Е., Фадеев В.И. Муниципальное право Российской Федерации. Учебник. М.: Юрист, 1997. С. 318.

© А.А. Карелина, Н.Е. Самойлов, 2018

Исторический анализ развития правового статуса несовершеннолетних и проблемы его современного регулирования в законодательстве Российской Федерации

Кожухова Е.М., Рябова М.М.
Kozhukhova EM, Ryabova M.M.

Ликино-Дулёвский политехнический колледж – филиал ГГТУ
Likino-Dulyovo Polytechnic College - branch of GGTU

В данной статье представлен краткий экскурс в историю правовых норм, регулирующих правовой статус несовершеннолетних граждан в России. Авторы исследуют исторический аспект возникновения действующих положений законодательства, дают оценку современного правового положения несовершеннолетних.

Ключевые слова: несовершеннолетний, семья, право, ребёнок, защита.

Во все времена существовали проблемы, решение которых остается актуальным и на сегодняшний день. Одной из таких проблем является правовое регулирование прав и свобод гражданина. Историческое развитие показывает, что именно правовой статус личности выступает камнем преткновения, в борьбе за который люди готовы пойти на революции и гражданские войны, а правители – на создание тоталитарных режимов. Не менее сложным является путь исторического становления института правовой защиты несовершеннолетних, т.к. долгое время дети, как граждане, вообще не признавались субъектами права.

Правовое регулирование положения несовершеннолетних прошло долгий путь исторического становления. Ещё со времен древней Греции дети рассматривались как принадлежность родителей, точнее глав семейства, отсюда вытекала их единственная правовая обязанность – подчинение родителю. Что касается истории нашей страны, то разница была невелика. В дохристианский период на Руси дети были абсолютно бесправны и также являлись принадлежностью своей семьи. [9, с. 32]. С принятием христианства, в жизнь славян постепенно вошли религиозные ценности, содержащие более пристальное отношение друг к другу, к личности в частности. Религия в Средние века оказывала огромное влияние на формирование основ правового положения граждан, дополняя обычное право народов, выстраивающее отношение между родителями и детьми в духе подчинения отцовской власти. Постепенно сложное сочетание правовых и социальных институтов феодального общества, взаимовлияние религиозных предписаний и философских концепций превратилось в систему норм, подробно регулирующих поведение всех членов средневекового социума.

С появлением в XVI веке на Руси нормативно закрепились обязанности детей заботиться о своих родителях. Зафиксировано это правило было в литературном памятнике «Домострой». В нём же была прописана необходимость повиноваться своим родителям. Бесправное положение детей подчёркивалось разрешением родителям строго наказывать своих детей за провинность. [10, с. 50 – 51].

В XVIII веке, в эпоху Просвещения, широкое распространение в Российской империи получили философские и социальные теории Нового времени, направленные на обоснование возможности устройства общества на принципах свободы и гражданского равенства. Благодаря теории естественного права появилось представление о естественных – неотчуждаемых правах на жизнь, на главные естественные потребности, на защиту от враждебных посягательств. Идея развития либеральных идей в России конца XVIII века, хоть и пришла из Западной Европы, но на практике в Российской империи вплоть до начала XX века реализации не находила. Лишь в годы первой русской революции 1905 – 1907 гг.

Николай II даровал гражданам «Высочайший Манифест об усовершенствовании государственного порядка», а вместе с ним незыблемые основы гражданского права: свободу совести, слова, печати и пр., а также политические права. Что же касалось регулирования правового статуса детей, вплоть до Октябрьской революции оно сводилось к установлению правил религиозного, нравственного и сословного характера. В отношении детей применялись понятия: законнорожденных, внебрачных и усыновленных; сложилось представление о том, какой должна быть система опеки и попечительства над детьми. Очевидной стала необходимость существования Воспитательных домов, чьей главной функцией являлось призрение незаконнорожденных детей, передача их на воспитание в крестьянские семьи с последующей опекой Воспитательного дома над находящимся в приемной семье ребенком. Кроме того, в качестве борьбы с беспризорностью, осознавалась необходимость помещения в приюты законных детей из обедневших семей. В это же время появилось разделение несовершеннолетних детей по возрастам: от рождения до 14 лет и от 14 до 17 лет – малолетние, от 17 до «двадцати лет с годом» – несовершеннолетние) [8, с. 23–26].

Советский социализм соединил в себе тоталитарный режим и законодательное признание некоторых ценностей демократии, касающихся прав и свобод. 125 статья Конституции СССР 1936 года «в интересах трудящихся» закрепила за гражданами права и свободы (за исключением неприкосновенности частной собственности): свободы слова, печати, совести, право на создание ассоциаций, свободы шествий, митингов и демонстраций, однако на практике данные условия не соблюдались. В советский период было устранено влияние церкви на правовое положение детей. Родители признавались «временными» воспитателями и опекунами, а за ненадлежащее воспитание детей, которое не соответствовало духу коммунизма, заменялись другими, «более надежными элементами», соответствующими проводимой политике [8, с. 27]. Так, например, Кодекс о браке и семье РСФСР 1969 года допускал лишение родительских прав, если поведение родителей негативно влияло на детей (ст. 59.). [7] Конвенция о правах ребенка, принятая 20 ноября 1989 года Генеральной Ассамблеей ООН, закрепила положение несовершеннолетнего как отдельного субъекта права. СССР присоединился к данной Конвенции в 1990 году. С этого времени в историческом развитии правового статуса несовершеннолетних граждан в России наступил этап признания ребенка полноценным субъектом права.

Важное место в обеспечении защиты ребёнка занимает Федеральный закон «Об основных гарантиях прав ребёнка в Российской Федерации». [4] В частности, среди целей государственной политики значится защита детей от факторов, негативно влияющих на их физическое, интеллектуальное, психическое, духовное и нравственное развитие (ч. 1 ст. 4 ФЗ). Среди принципов государственной политики названы: поддержка семьи в целях обеспечения обучения, воспитания, отдыха и оздоровления детей, защита их прав, подготовка их к полноценной жизни в обществе; ответственность юридических лиц, должностных лиц, граждан за нарушение прав и законных интересов ребёнка, причинение ему вреда (ч. 2 ст. 4 ФЗ).

С целью защиты детей Президентом РФ принят Указ от 1 июня 2012 года № 761 «О Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012–2017 годы». [6] В Стратегии обращается внимание на создание новых государственных и общественных институтов. Например, учреждена должность Уполномоченного при Президенте РФ по правам ребёнка, в ряде субъектов РФ создан институт уполномоченного по правам ребёнка, учреждён Фонд поддержки детей, находящихся в трудной жизненной ситуации. Впервые в России проведена широкомасштабная общенациональная информационная кампания по противодействию жестокому обращению с детьми, введён единый номер телефона доверия.

Следующим правовым актом, имеющим важное значение для защиты детей, является Федеральный Закон «Об основах профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних». Он содержит перечень основных субъектов профилактики, их функций и полномочий [5]. Органы и учреждения системы профилактики безнадзорности и

правонарушений несовершеннолетних в пределах своей компетенции обязаны: обеспечивать соблюдение прав и законных интересов несовершеннолетних; осуществлять их защиту от всех форм дискриминации, физического или психического насилия, оскорбления, грубого обращения, сексуальной и иной эксплуатации; выявлять несовершеннолетних и семьи, находящиеся в социально опасном положении; незамедлительно информировать соответствующий орган (ч. 2 ст. 9 Закона).

Принцип защиты детей в семье развивается и конкретизируется нормами Семейного кодекса Российской Федерации. [1] В соответствии с ним, родительские права не могут осуществляться в противоречии с интересами детей. При осуществлении родительских прав родители не вправе причинять вред физическому и психическому здоровью детей, их нравственному развитию. Способы воспитания детей должны исключать пренебрежительное, жестокое, грубое, унижающее человеческое достоинство обращение, оскорбление или эксплуатацию детей. При этом ребёнок имеет право на защиту от злоупотреблений со стороны родителей (лиц, их заменяющих). В случае нарушения его прав и законных интересов, в том числе при невыполнении или при ненадлежащем выполнении родителями (одним из них) обязанностей по воспитанию, образованию либо при злоупотреблении родительскими правами, ребёнок вправе самостоятельно обращаться за их защитой в орган опеки и попечительства, а по достижении возраста четырнадцати лет – в суд. Родители (или один из них) могут быть лишены родительских прав, если они: злоупотребляют своими родительскими правами; жестоко обращаются с детьми, в том числе осуществляют физическое или психическое насилие над ними, покушаются на их половую неприкосновенность; являются больными хроническим алкоголизмом или наркоманией; совершили умышленное преступление против жизни или здоровья своих детей.

Ответственность родителей либо лиц, их заменяющих, при нарушении прав ребёнка на физическую и психическую неприкосновенность регулируется и Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ). [2] В соответствии со ст. 5.35 КоАП РФ, административному наказанию подвергаются родители или иные законные представители несовершеннолетних при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязанностей по содержанию, воспитанию, обучению, защите прав несовершеннолетних. Вопрос о привлечении к ответственности решается на заседании Комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав (далее по тексту – КДН).

Обеспечение безопасности ребёнка в семье регулируется и Уголовным кодексом РФ. [3] Право на неприкосновенность чести, достоинства, свободы, здоровья и жизни ребёнка в семье закрепляется уголовно-правовыми нормами «общего назначения», в частности Раздела VII УК РФ (Преступления против личности), а также нормами «специального назначения». В структуре Раздела VII находится глава 20 УК РФ «Преступления против семьи и несовершеннолетних». Положения этой главы предусматривают уголовную ответственность и наказание за совершение таких преступных деяний, как: вовлечение несовершеннолетнего в совершение преступления (ст. 150); вовлечение несовершеннолетнего в совершение антиобщественных действий (ст. 151).

Анализ законодательства России показывает, что правовое обеспечение безопасности ребёнка сформировано. Однако реальность и правоприменительная практика свидетельствуют, что в этой области существует большое число проблем. Дети выпадают из окон, сгорают и задыхаются во время пожаров, подвергаются издевательствам, психическому и физическому насилию и т.д. Ребёнок в российской семье часто остаётся беззащитен. Почему же столь очевидная проблема далека от разрешения? Можно выдвинуть несколько предположений. Во-первых, в законодательстве чаще всего речь идёт о жестоком обращении с ребёнком, что охватывает более широкий спектр воздействий, чем насильственные действия. Тем самым физическое и психическое насилие, как самые опасные формы, в отношении детей уходит «в тень». Во-вторых, в законодательстве РФ предусмотрена административно-правовая ответственность. Как указано выше, административному наказанию подвергаются родители или иные законные представители

несовершеннолетних при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязанностей по содержанию, воспитанию, обучению, защите прав несовершеннолетних. Решение данного вопроса находится в ведении КДН, на заседание которой указанные лица должны прийти по собственной воле. А если они игнорируют вызовы и повестки КДН? В Положении о КДН отсутствует право на привод таких правонарушителей на заседание. Следовательно, по истечении срока правомерности применения мер воздействия, КДН списывает материал в архив, а правонарушитель остаётся безнаказанным. Такие случаи в практике, к сожалению, не единичны. Таким образом, на этапе раннего предупреждения насилия в отношении ребёнка в семье можно рассчитывать только на эффективность профилактических бесед и совесть родителей или законных представителей. В-третьих, до настоящего времени в России не принят закон о предупреждении насилия в семье, хотя специалисты давно предлагают проект подобного нормативного акта. Первый проект Закона «О предотвращении насилия в семье» был разработан Д.А. Шестаковым [11, с. 364]. 5 июня 2012 года Комиссия Общественной палаты РФ по безопасности предложила разработать и принять в России Федеральный закон «О предупреждении и профилактике насилия в семье». Надо сказать, что данный законопроект вызывает много нареканий со стороны специалистов, общественности, депутатов.

Таким образом, анализ поднятой нами темы указывает на то, что в настоящее время определённые позитивные изменения в правовом обеспечении безопасности несовершеннолетних есть, но практическая реализация правовых норм неудовлетворительна. Поэтому вопросы о внимательном отношении к правовому регулированию несовершеннолетних граждан и внесение необходимых поправок в законодательство России, позволяющих снизить факты жестокого обращения с детьми, остаются актуальными.

Список литературы:

1. «Семейный кодекс Российской Федерации» от 29.12.1995 N 223-ФЗ (ред. от 29.07.2018) [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_3261/
2. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 03.08.2018) [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/
3. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 29.07.2018) // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/
4. Федеральный закон от 24 июля года 1998 № 124-ФЗ «Об основных гарантиях прав ребёнка в Российской Федерации» // СЗ РФ. 1998. № 31. Ст. 3802.
5. Федеральный закон от 24 июня 1999 года № 120-ФЗ «Об основах профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» // СЗ РФ. 1999. № 26. Ст. 3177.
6. Указ Президента РФ от 1 июня 2012 г. N 761 «О Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012 - 2017 годы» [Электронный ресурс] // Информационно-правовой портал Гарант // Режим доступа: <http://base.garant.ru/70183566/>
7. «Кодекс о браке и семье РСФСР» (утв. ВС РСФСР 30.07.1969) (ред. от 07.03.1995, с изм. от 29.12.1995) [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_3261/
8. Абрамов В.И. Права ребенка в России (теоретический аспект) / под ред. Н.И. Матузова. - Саратов, 2005. – 312 с.
9. Голышева Л.Ю. Исторический аспект правового положения детей в России // Правовая система России: история и современность (опыт правового регулирования): Материалы 47 научно-методической конференции преподавателей и студентов "Университетская наука - региону". Ставрополь: Изд-во СГУ, 2002. –32-35 с.

10. Домострой / Сост., вступ. ст., пер. и коммент. В.В. Колесова: Подгот. текстов В.В. Рождественской, В.В. Колесова и М. В. Пименовой: Худож. А. Г. Тюрин. – М.: Сов. Россия, 1990. – 304 с.
11. Шестаков Д.А. Семейная криминология. Криминофамилистика. 2-е изд. СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2003.

© Е.М. Кожухова, М.М. Рябова, 2018

Наследственный фонд как новый способ договорного правопреемства в наследственном праве России

Куликов В.Ю.

Тюменский государственный университет

Данная статья посвящена новым изменениям в Гражданском праве Российской Федерации, а именно предполагается создание наследственных фондов. Автор проводит анализ законодательных актов. На основании данного анализа сделаны выводы.

Ключевые слова: наследственные фонды, Гражданский кодекс, наследодатель.

1. Введение

С 1 сентября 2018 года в силу вступят поправки в Гражданский кодекс РФ, согласно которым в России можно будет создавать наследственные фонды. Учреждать наследственный фонд после смерти наследодателя должен нотариус, ведущий наследственное дело. В подписанном законе определяется порядок действий нотариуса по учреждению наследственного фонда и назначению органов фонда после открытия им наследственного дела, в случае если наследодатель указал в завещании свое волеизъявление о создании такого фонда.

Поправки внесены в Основы законодательства о нотариате, закон о государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, и другие законодательные акты.

2. Материалы и методы

Подобная разновидность некоммерческого юридического лица - это явление зарубежное, прижившееся к англосаксонской правовой системе. Для романо-германской правовой системе, к которой относится наше государство, для наследственного права характерны две разновидности наследства: по закону и по завещанию. Наследственный фонд представляет собой третий вид наследования, основной задачей которого будет являться управление полученным в порядке наследства имуществом в целях защиты прав и законным интересам выгодоприобретателей. Содержание наследственного фонда целиком и полностью будет исходить из воли наследодателя при оставлении завещания. Наследственный фонд стоит рассматривать как одно из самых перспективных направлений развития наследственного права. Например, теперь через данное некоммерческое лицо управлять бизнесом умершего можно сразу же после его смерти, наследникам не нужно ждать полгода для вступления в права наследства.

Специфика наследственного фонда раскрывается через его характерные принципы. Одним из принципов наследственного фонда является свобода договора (договорная свобода). Принцип «свободы договора» в гражданском праве исследуется по-разному. Так Е.А. Суханов отмечает, что закрепленный в статье 421 ГК РФ [2] принцип свободы договора представляет собой одно из основополагающих начал частноправового регулирования, проявляющийся в трех основных аспектах: свобода заключения договора и недопустимость принуждения к вступлению в договорные отношения; свобода определения юридической природы (характера) заключаемого договора; свобода определения условий (содержания) заключаемого договора [7, с.223]. Б.М. Гонгалло отмечает, что свобода договора выражается, во-первых, в том, что любой участник гражданского оборота вправе самостоятельно решать, заключать договор или не заключать. Во-вторых, свобода договора выражается в выборе

контрагентов - лиц, с которыми договор или договоры будут заключены. В-третьих, сами договаривающиеся стороны решают, какой именно договор будет заключен между ними [5, с. 511]. По мнению О.Н. Садикова принцип свободы договора означает предоставление субъектам гражданского права юридической возможности вступать в любые договорные отношения, выбирать контрагента и свободно определять условия заключаемого договора с учетом собственных потребностей и возможностей [8, с. 493]. Реформа ГК РФ, а равно тенденции развития судебной практики позволяют утверждать, что в настоящее время наметился качественно новый этап по осмыслению и реализации принципа свободы договора. А.Г. Карапетов, Р.С.Бевзенко отмечают, что с принятием Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ 14 марта 2014 г. № 16 «О свободе договора и ее пределах» [4] началась новая веха в развитии российского договорного права и гражданского права в целом. Отраженные в Постановлении подходы к пониманию существа свободы договора и ее пределов соответствуют общепринятому европейскому опыту и носят практический характер [6, с. 4-97]. В действительности, сферы проявления принципа свободы договора в гражданском праве охватывают различные формы проявления. Но на практике все обстоит иначе: «свободные» условия договора, хоть сколько-нибудь отклоняющегося от нормативно предусмотренного типа, рискуют не встретить ни судебной защиты, ни даже понимания российского суда.

Говоря о свободе договора, то данный принцип характерен и для смежных с гражданским правом отраслей (например, в СК РФ в ст. 38 устанавливается договорная свобода раздела общего имущества супругов). Принцип договорной свободы так же внедрен и в наследственное право. Особо ярко это проявляется при составлении наследодателем завещания, менее ярко – при наследовании по закону, где договорная свобода сводится к минимуму. Поэтому, свобода договора является одним из элементов автономии воли субъектов наследственных правоотношений, позволяющих им заключать сделки (в первую очередь, это касается завещания) и определять их содержание самостоятельно. Тем не менее, в настоящее время существуют ограниченные возможности использования договорной свободы как инструмента наследственного права, а так же практически полное отсутствие научных разработок в данной области. Это связано с недостаточной разработкой теории наследственного правоотношения. Несмотря на это, принцип договорной свободы все более активно распространяется в наследственное право. Примером этому может служить как раз наследственный фонд. Договорная свобода в наследственном фонде представляет собой активное выражение личной воли наследодателя, который распоряжается своим правом определить судьбу наследственного имущества. Данный принцип порождает неограниченный правовой простор по определению судьбы наследственного имущества, например, создание научного фонда, который дает наследодателю возможность поддерживать развитие науки и искусства и после своей смерти за счет средств фонда.

Прежде всего, свобода договора в наследственном фонде заключается в самостоятельности и независимости принятия наследодателем решения о создании данного фонда. В содержание принципа свободы договора в наследственном фонде входят следующие возможности выражение личной воли наследодателя:

- включить в наследственный фонд любое имущество (доли, акции предприятия, недвижимость, автомобили и т.д.);
- сделать выгодоприобретателями наследственного фонда любых лиц (за исключением коммерческих юридических лиц);
- определить любые условия управления наследственным фондом (в уставе наследственного фонда наследодатель может прописать различные характеристики органов управления, начиная от высшего коллегиального органа, заканчивая единоличным исполнительным органом управления);
- сделать срочный либо бессрочный наследственный фонд и т.д.

Данные возможности наследодатель вправе использовать по своему усмотрению, то есть его воля должна формироваться свободно.

Договорная свобода в наследственном фонде обеспечивается тем, что наследодатель не обязан раскрывать причины принятия решения об учреждении наследственного фонда. Такими причинами могут быть: защита бизнеса от непродуманных действий наследников; дать возможность богатым наследодателям обеспечить безбедное и длительное существование своих наследников после своей смерти и т.д.

Кроме того, свобода договора в наследственном фонде проявляется в том, что наследодатель свободен в принятии решения об учреждении наследственного фонда. Это означает, что дееспособный гражданин может обратиться к любому нотариусу и составить данный документ. При этом не требуется чье-либо согласие, в том числе лиц, названных выгодоприобретателями.

Так же, договорная свобода в наследственном фонде проявляется и в том, что наследодатель может при жизни неоднократно отменять, изменять решение об учреждении наследственного фонда.

Стоит отметить, что договорная свобода в наследственном фонде носит ограничительный характер. В частности, наследственный фонд оформляется одновременно при составлении завещания, следовательно, на наследственный фонд распространяются правила обязательной доли в наследстве несовершеннолетних или нетрудоспособных детей наследодателя, его нетрудоспособного супруга и родителей, а также нетрудоспособных иждивенцев (ст. 1149 ГК РФ) [1].

Однако и тут с 01 сентября 2018 года появятся новые правила, по которым предусматривается возможность уменьшения обязательной доли в наследственном фонде. С 01 сентября 2018 года вводится п. 5 ст. 1149 ГК РФ, по которому в случае отказа наследника от прав выгодоприобретателя наследственного фонда суд может уменьшить размер обязательной доли этого наследника, если стоимость имущества, причитающегося ему в результате наследования, существенно превышает размер средств, необходимых на содержание гражданина с учетом его разумных потребностей и имеющихся у него на дату открытия наследства обязательств перед третьими лицами, а также средней величины расходов и уровня его жизни до смерти наследодателя.

Как представляется, указанная норма вызовет большое количество судебных споров, так как на практике множество наследников (лично, либо через законных представителей) не заходят быть выгодоприобретателями наследственного фонда (например, ребенку не выгодно становиться бенефициаром большого предприятия наследодателя, а целесообразно получить лишь долю в квартире наследодателя). При этом, обязательная доля наследника будет уменьшена судом. Какими рамками будет руководствоваться суд не особо понятно. Должен пройти не один год, чтобы сформировалась единообразная судебная практика.

Противоположный аспект, с которого можно проанализировать договорную свободу в наследственном фонде, является свобода волеизъявления выгодоприобретателей наследственного фонда. Если по общему правилу наследники свободны в распоряжении наследственным имуществом (после вступления в наследственные права они могут оставить его у себя либо реализовать третьим лицам), то в наследственном фонде все иначе. Выгодоприобретатели наследственного фонда должны следовать тем условиям, которые определены наследодателем при составлении решения об учреждении наследственного фонда. В частности, обязательными условиями являются условия распоряжения имуществом и доходами фонда.

3. Выводы

Таким образом, наследственный фонд – это «новое» юридическое лицо в отечественном правовом поле, который будет управлять наследственным имуществом, на условиях, определенных наследодателем при составлении завещания. Специфика данного института проявляется через принцип его формирования - «договорная свобода в наследственном фонде», под которым стоит понимать автономию воли наследодателя, позволяющая ему

самостоятельно и независимо распорядиться своим правом определить судьбу наследственного имущества в момент принятия решения об учреждении наследственного фонда. Ввиду того, что наследственный фонд носит англосаксонский правовой характер (чуждый для российского законодательства), на практике будет возникать множество проблемных вопросов, которые заставят законодателя и высшие судебные инстанции предлагать свои варианты их решения. Как минимум, нужно будет дать разъяснения, связанные с уменьшением обязательной доли выгодоприобретателей в наследственном фонде.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 № 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2001. № 49. Ст. 4552.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
3. Федеральный закон от 29.07.2017 № 259-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую и третью Гражданского кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. .2017. № 31 (Часть I). Ст. 4808.
4. 4.Постановление Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 № 16 «О свободе договора и ее пределах» // Вестник ВАС РФ. № 5.май.2014.
5. Гонгало Б.М. Гражданское право: Учебник: в 2 т. / С.С. Алексеев, О.Г. Алексеева, К.П. Беляев и др.; под ред. Б.М. Гонгало. М.: Статут, 2016. Т. 1. 511 с.
6. 6.Карпетов А.Г., Бевзенко Р.С. Комментарий к нормам ГК об отдельных видах договоров в контексте Постановления Пленума ВАС РФ «О свободе договора и ее пределах» // Вестник ВАС РФ. 2014. № 8. С. 4 - 97.
7. Крашенинников П.В. Гражданский кодекс Российской Федерации. Общие положения о договоре. Постатейный комментарий к главам 27 - 29 / В.В. Витрянский, Б.М. Гонгало, А.В. Демкина и др.; под ред. П.В. Крашенинникова. М: Статут, 2016. 223 с.
8. Садиков О.Н. Гражданское право: Учебник / О.В. Гутников, А.С. Гутникова, С.Д. Радченко и др.; под ред. О.Н. Садикова. М.: КОНТРАКТ, ИНФРА-М, 2006. Т. 1. 493 с.
© В.Ю. Куликов,2018

Тактика предъявления для опознания

Мазанова А.Д.

Сахалинский государственный университет

В статье рассматриваются проблемы законодательного регулирования предъявления для опознания на стадии предварительного расследования и тактические приемы производства названного следственного действия в различных следственных ситуациях.

Ключевые слова: предварительное расследование; предъявление для опознания; тактический прием; узнавание; следственное действие, уголовное судопроизводство.

Если проанализировать практику, то становится ясно, что при расследовании преступлений разной направленности одним из важных процессуальных действий является предъявление для опознания. Именно оно может помочь получить необходимые доказательства того, что то или иное лицо причастно к данному виду преступления и даже доказать его вину. Из-за того, что чаще всего предъявление для опознания проводится с живыми лицами, то содержание данного вида предъявления нужно выделить как наиболее важное доказательство для расследования.

В научной литературе очень неоднозначно подходят к определению объектов предъявления для опознания. Так как в законе нет определенного закрепленного перечня, то в доктрине это приводит к различным спорам. Например, В.В. Степанов выделяет в качестве объектов: живые лица; труп, его части; животные; иные живые существа [5, с. 55]. В.А. Образцов относит помимо указанных объектов также слепки; рукописные тексты; компьютерную информацию на носителях [6, с. 158].

Однако автор склоняется больше к точке зрения о том, что к объектам все-таки можно отнести только людей (живые лица и трупы), животных, предметы, строения. По мнению автора, конкретный перечень объектов все-таки нужно закрепить, безусловно, в уголовно-процессуальном законе.

Содержание опознания находит свое отражение в том, что следователь может, конечно, установить тождества объекта, необходимого для предъявления, по образу в памяти, который оставил свой отпечаток в сознании опознающего. Лицо смотрит на данный объект, в памяти сравнивает его с тем образом, который сложился у него в сознании, и в результате сообщает, правда ли этот объект является тем объектом, который он ранее видел. То есть подводит заключение о тождестве данного объекта.

Допрос в конфликтной ситуации означает дачу ложных показаний, в частности отрицание своей вины и причастности к событию в целом. Для того, чтобы установить психологический контакт с допрашиваемым, следователь должен обладать полной информацией о личности допрашиваемого.

С учетом зафиксированных при допросе признаков внешности и условий, в которых опознающий наблюдал человека, следователь должен принимать решение о целесообразности (нецелесообразности) производства предъявления для опознания.

Необходимость предъявления для опознания выражается в том, что следователю необходимо получить вывод с положительной оценкой или с оценкой противоречащей о том, является ли данный объект тождественен тому объекту, который остался в памяти опознающего. Тождественным он признается только тогда, когда при мысленном, в памяти, сравнении его признаки совпадают.

Но кто же может быть субъектом опознания в данном следственном действии?! Непосредственно могут быть потерпевший, свидетель, конечно же, подозреваемый или обвиняемый, у которого в памяти остались образы данного объекта, то есть он его видел, отметил характерные признаки и может его опознать.

Для того чтобы правильно и эффективно провести опознание, следовательно необходимо обладать знаниями психологии, так как в основе процедуры предъявления лежит процесс психологии, который связан с воспоминаниями об объекте.

С точки зрения психологии, предъявление для опознания состоит, в частности, из двух стадий:

1. Стадия усвоения, которая, непосредственно, связана с тем, как лицо воспринимает объект, какие признаки заложены у него в памяти о данном объекте.

2. Стадия распознавания, выражающаяся в том, что лицо вспоминает данные обстоятельства об объекте и анализирует результаты соотношения данного объекта в настоящее время и мысленного образа, который сложился в памяти ранее [1, с. 76].

Однако когда следователи проводят расследование преступлений, они часто сталкиваются с тем, что опознание какого-либо объекта входит и является частью другого следственного действия (например, проходит осмотр места происшествия, в ходе которого осуществляется опознание трупа). То есть для данного примерно характерно то, что предъявление для опознания, как самостоятельного действия, в данном случае, безусловно, не требуется. Поэтому следователь обо всем излагает в протоколе осмотра.

В период опознания и данного действия, безусловно, необходимо провести определенные дополнительные действия, которые непосредственно помогут улучшить как весь процесс в целом, так и определенные моменты: например, выбрать определенную позу для всех участников, всем надеть головной убор, снять кофту и обнажить руки. Эти хоть и неформальные действия, но полезные для опознания помогут лицу воспроизвести в памяти отличительные признаки ранее увиденного лица, которые никогда не вспоминались в процессе проведения действия [3, с. 108].

В жизни при расследовании может быть такая ситуация, когда опознающий не узнает то лицо, которое необходимо, а другой наоборот заявит о том, что узнал опознающего. Однако данное обстоятельство не будет иметь значение как доказательство и как положительный результат в завершении данного действия, так как нарушается вся данная процедура. Но следователь все равно должен отобразить данный факт в протоколе, а в после всех действий устроить допрос опознаваемого. Следователь это делает для того, чтобы выяснить, как возникла встреча и какие основания для этой встречи были. Безусловно, данная информация подлежит проверке следователем [2, с. 478].

Также немало важной проблемой для данной темы характерно то, что в научной литературе нет единого подхода к определению видов действия как предъявления для опознания. На практике, чаще всего, виды выделяются в прямой зависимости от объекта. По такому принципу устанавливаются виды опознания как: опознание людей, трупов, животных, документов, участков местности, помещений. Следовательно, нет необходимости выделять в отдельный вид опознания такое, которое связано с орудиями преступления и документами, так как они входят в понятие предмет преступления [5, с. 155].

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

Во-первых, одной из важных особенностей для опознания выделяется возможность лиц влиять на ход и, следовательно, на результаты данного действия. Следователь должен проанализировать действия лиц и предотвратить влияние, которое негативно скажется на результат данного действия. Для того чтобы предотвратить это, следовательно нужно основательно подготовиться к проведению следственного действия, а именно изучить характер и поведение опознаваемого, по возможности привлечь психолога для участия в следственном действии, грамотность в выборе опознающего и опознаваемого.

Во-вторых, практика данного действия является неполной и согласно противоречивой, что требует более детальной доработки в УПК. Данный вывод является дискуссионным в юридической литературе.

Таким образом, в итоге нужно отметить, что при проведении опознания, конечно же, есть вероятность рисков, и следовательно, безусловно, должен учитывать данные

обстоятельства и стараться устранить их путем выбора соответствующих тактических приемов.

Список литературы:

1. Иванов А.Н. Современные проблемы предъявления для опознания и пути их решения // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: экономика. Управление. Право. Т.7. №1. 2007. С. 75-79.
2. Махлис М.А. Тактика предъявления для опознания живых лиц: проблемы и пути их решения // Научный альманах. №11-4 (13). 2015. С. 476-480.
3. Образцов В.А. Криминалистика: модели средств и технологий раскрытия преступлений. Курс лекций. М., 2004. С. 262.
4. Попова О.А. Тактические аспекты предъявления для опознания лиц в условиях, исключающих визуальное наблюдение опознающего опознаваемым // Вестник Волгоградской академии МВД России. №2 (37). 2016. С. 106-109.
5. Степанов В.В., Михайлова Ю.Н. Научные и правовые основы тактики предъявления для опознания при расследовании преступлений. Саратов, 2003. С. 55.
6. Чуприна Е.П. Особенности предъявления для опознания живых лиц // Проблемы укрепления законности и правопорядка: наука, практика, тенденции. №7. 2014. С. 150-158.

© А.Д. Мазанова, 2018

Цели административных наказаний

Мятникова К.И.

Российский государственный университет правосудия

В данной статье, автор рассматривает понятие цели и задачи административных наказаний в праве, проводит анализ нормативно правовой системы РФ.

Ключевые слова: административное наказание, цели права, понятие.

1. Введение.

Данная тема является дискуссионной, поскольку нет точного и закрепленного понятия «цель», от этого и закладываются различные точки зрения. Однако это затрагивает не только административное право, но и иные отрасли. Именно по этой причине проблемы целей права в целом, юридической ответственности, видов юридической ответственности и административных наказаний находились и находятся под пристальным вниманием ученых-юристов. Следует также отметить, что само понятие "цель" не является сугубо юридическим. Это психологическое, философское и социальное понятие. Например, можно привести мнение А.В. Малько и К.В. Шундикова, "цель - это идеальный (существующий в сознании) образ желаемого для субъекта состояния, процесса или явления, возникающий на основе объективных потребностей и возможностей бытия и являющийся важнейшим условием рациональной человеческой деятельности". [2, с. 15]

Однако это не свидетельствует о том, что данное понятие никак не используется в юридической и правовой сфере. Наоборот, законодательство, анализируя общественные процессы, потребности государства, объединений людей, отдельных личностей, фиксирует в нормативных правовых актах определенные цели. Он полагает, что они существуют как идеал, будущий образ развития общественной жизни, политической системы, экономического благополучия населения, совершенствования правового регулирования и так далее. Ввиду того, что цели закрепляются в нормативных правовых актах, в них присутствует нормативное начало, то есть они становятся обязательными ориентирами, как для субъектов правотворчества, так и для исполнительных органов, а также для граждан.

2. Основная часть.

Таким образом, цель в праве - это предполагаемое состояние (модель) развития общественных отношений, к которой посредством закрепления и реализации правовых норм стремятся уполномоченные субъекты.

Категория "цель" тесно связана с понятием "задача". Кроме того, в нормативных правовых актах в одном понятийном ряду употребляются как понятие "цель", так и понятие "задача". Анализ философской литературы показывает, что категория "задача" в зависимости от уровня обобщения выступает как определенная цель. Так, если по отношению к одной цели существуют задачи, посредством разрешения которых достигается цель, то на другом уровне то, что являлось задачей, выступает уже как цель по отношению к задачам более низкого порядка. [8, с. 36 - 40]

Изначально хотелось бы акцентировать внимание на том, что в российской правовой системе существует целая система правовых целей, которая выстраивается по определенной иерархии. Самым высшим звеном данной иерархии являются цели права в целом, затем следуют цели, соответствующие делению права на макроуровне, то есть цели публичного и частного права, цели материального и процессуального права.

Другим звеном в системе целей являются цели отраслей права. Далее можно утверждать о целях правовых институтов, отдельных правовых средств: наказаний, поощрений, запретов, обязанностей, дозволений, мер защиты и так далее. Рассматриваемая мной тема входит в систему целей института административной ответственности и института юридической ответственности в целом.

Поэтому для верного определения целей административных наказаний, я бы хотела сначала определиться с понятиями "цели права", "цели юридической ответственности", "цели административной ответственности" и "цели наказаний", поскольку именно из этих понятий вытекают основополагающие цели административных наказаний. [6]

В КоАП РФ законодатель оперирует как понятием "задачи", так и понятием "цели". То есть из этого можно сделать вывод, что законодатель фактически отождествляет данные понятия. Достаточно отметить, что вторая статья КоАП РФ носит название "задачи законодательства об административных правонарушениях".

Так, ст. 1.2 КоАП гласит: "Задачами законодательства об административных правонарушениях являются защита личности, охрана прав и свобод человека и гражданина, охрана здоровья граждан, санитарно-эпидемиологического благополучия населения, защита общественной нравственности, охрана окружающей среды...". Перечисленные задачи характерны для различных видов законодательства.

Это подтверждается следующими факторами:

1. Законодатель указывает на защиту личности, охрану прав и свобод человека и гражданина. По смыслу ст. 1.2 КоАП РФ указанные положения объединяют в себе две самостоятельные задачи. Однако их содержание свидетельствует о единстве данного положения, поскольку защита личности обеспечивается именно путем обеспечения охраны ее прав и свобод, их восстановления в случае нарушения, а также профилактикой таких нарушений. Для более точного объяснения следует отметить, что законодательство об административных правонарушениях в большинстве случаев предусматривает реализацию данной задачи посредством активной деятельности уполномоченных органов государственной власти и иных субъектов.

2. Законодатель указывает на охрану здоровья граждан. Это положение КоАП представляет частный случай реализации первой задачи - защиты личности, охраны ее прав и свобод. Определяется тем, что именно в качестве специального права Конституция РФ предусматривает право на охрану здоровья гражданина. В рамках законодательства об административных правонарушениях охрана здоровья граждан обеспечивается посредством осуществления контроля и надзора за деятельностью уполномоченных на обеспечение охраны здоровья граждан органов. [3]

3. Законодатель в качестве задачи говорит об обеспечении санитарно-эпидемиологического благополучия населения, что является одним из основных условий реализации конституционных прав граждан на охрану здоровья и благоприятную окружающую среду.

4. Также в качестве задачи рассматривается защита общественной нравственности, которая обеспечивается посредством профилактики и предотвращения правонарушений, посягающих на общественную нравственность.

5. Следующая задача - задача охраны окружающей среды, она обеспечивается по двум основным направлениям. С одной стороны, посредством введения мер ответственности за нарушение правил использования и охраны природных объектов и ресурсов. С другой - посредством закрепления мер административной ответственности за совершение деяний, признанных правонарушениями.

6. КоАП в качестве задачи указывает на обеспечение установленного порядка осуществления государственной власти, общественного порядка и общественной безопасности. Однако решение указанной задачи имеет непосредственную связь с административными правонарушениями и наказанием за их совершение. Административные нормы непосредственно направлены на регламентацию порядка осуществления деятельности

органов государственной власти в части осуществления ими функций государства. В связи, с чем обеспечение предусмотренного ст. 1.2 КоАП порядка составляет одну из основных задач административного законодательства.

Важное место в системе задач законодательства об административных правонарушениях занимает комплекс экономико-правовых задач: защита собственности, законных экономических интересов физических и юридических лиц, общества и государства от административных правонарушений. Рассматривая все эти задачи, прослеживается вывод, что роль КоАП РФ сводится не только к обеспечению единого экономического пространства на территории Российской Федерации, но и режима законности в части обеспечения права собственности отдельных субъектов и государства в целом, порядка взимания налогов и иных обязательных сборов. Следует заметить, что речь в данном случае идет о законодательстве об административных правонарушениях, которое призвано регламентировать перечень административных правонарушений в экономической сфере и меры ответственности за их совершение.

Решение рассматриваемого комплекса задач связано не только с пресечением подобных деяний и восстановлением законности, но в первую очередь их предупреждением, т.е. профилактикой административных правонарушений. Чтобы раскрыть более точно цели-задачи, следует проанализировать положения ст. 1.2 КоАП РФ, поскольку, как было замечено ранее, они определяют наиболее важные задачи законодательства об административных правонарушениях, однако не является единственным источником «целей».

Первое на что следует обратить внимание - законодатель употребляет понятия "охрана" и "защита", однако не отождествляет данные понятия. Поскольку каждое из этих понятий можно отнести к целям, следует раскрыть каждое и провести взаимосвязь.

Охрана - это родовое понятие по отношению к защите. Охрана общественных отношений, прав и свобод человека и гражданина осуществляется всегда ввиду наличия самих норм права, в том числе и норм административной ответственности. Нормы административного права посредством диспозиции и санкции предупреждают субъекта об административной ответственности, направляют его поведение в определенное русло. При этом санкция действует на психологическом уровне, сообщая об угрозе наступления неблагоприятных последствий.

Защита же реализуется в тех случаях, когда общественные отношения нарушены, когда не сработал механизм охраны. Защита права связана с наказанием правонарушителей и восстановлением общественных отношений. Помимо упомянутой выше статьи, стоит обратиться к ст. 1.1 КоАП РФ, можно заметить, что применительно к одним задачам законодатель указывает только на охрану определенной группы общественных отношений, а применительно к другим задачам - на защиту и охрану той или иной группы общественных отношений. Если следовать буквальному толкованию, то получается, что одни общественные отношения как охраняются, так и защищаются, а другие общественные отношения только охраняются.

Следует отметить, что многие ученые при характеристике целей административного наказания ограничиваются только указанием на нормативно закрепленные цели, то есть на общую и частную превенцию. [1, с. 14-15]

Однако я считаю, что такие выводы сделаны без учета определения законодательства об административных правонарушениях как части системы административного права. Между тем во многих нормативных правовых актах (которые по своей юридической природе являются административными) законодатель специально указывает на наличие определенных целей. Так, в ФЗ РФ от 23 ноября 2009 г. N 261-ФЗ "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности" указывает: "Целью настоящего Федерального закона является создание правовых, экономических и организационных основ стимулирования энергосбережения и повышения энергетической эффективности" (ч. 1 ст. 1). [9]

Также в качестве примера можно привести ФЗ РФ от 8 ноября 2007 г. N 257-ФЗ "Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации". В нем указывается, что целями являются - определение основ функционирования автомобильных дорог, их использования, осуществления дорожной деятельности в интересах пользователей автомобильными дорогами, собственников автомобильных дорог, государства, муниципальных образований(ст. 2).

Перечень законодательных примеров можно продолжить, однако данные примеры были приведены с целью продемонстрировать факт того что не может быть закрытого перечня целей административного правонарушения. Из анализа приведенных примеров видно, что законодатель преследует цель регулирования, упорядочивания общественных отношений в различных сферах государственного управления. Если сопоставить приведенные примеры нормативных правовых актов с названиями глав, отдельных статей КоАП РФ, то можно обнаружить наличие системности.

Можно привести пример, где административные наказания преследуют цель регулирования общественных отношений. В главе 12 КоАП РФ устанавливается ответственность за административные правонарушения в области дорожного движения. Все составы содержат определенные санкции, которые, действуя на информационном уровне, указывают субъекту, какие могут наступить для него неблагоприятные последствия, если он не будет соблюдать требования нормативных правовых актов, которые составляют административное законодательство. Следовательно, из этого можно сделать вывод о том, что целью является регулирование общественных отношений.

После охраны и защиты можно, в качестве цели, рассмотреть «ограничение прав» (иначе можно назвать – кара, которую часто называют признаком). Она по своей сути означает различные ограничения, которые носят для субъекта неблагоприятный характер. Как уже указывалось выше, цель объективируется в определенных материальных результатах. Применительно к наказанию такими результатами могут быть: сужение имущественной сферы, лишение свободы (при административном аресте) и так далее. Данный результат зависит от вида административного наказания. Считать, что наказание ограничивает те или иные права, и при этом не указывать, что оно не преследует такой цели, по меньшей мере нелогично. Важно отметить, что кара не является самоцелью административного наказания, она применяется для достижения других целей - предупреждения правонарушений как самим правонарушителем, так и иными лицами. [4] Наличие других целей не позволяет цели кары административного наказания превратиться в самоцель.

В КоАП РФ не закреплена цель восстановления общественных отношений, правопорядка, социальной справедливости. На наш взгляд, административные наказания обладают восстановительным эффектом. Так, в результате применения ареста субъект удаляется из определенной группы общественных отношений, в результате чего они нормализуются, восстанавливаются. Либо лишение специального права исключает юридическую и фактическую возможность совершить новое правонарушение и восстанавливает общественные отношения. Восстановление как цель административных наказаний следует рассматривать с широких, то есть социальных позиций, а не с узких юридических. В отличие от КоАП РСФСР, КоАП РФ отказался от цели исправления, воспитания правонарушителя. Думается, что в самом КоАП РФ закрепляются социальные ценности, и уже ввиду этого данный нормативный акт начинает оказывать свое воспитательное воздействие, формируя ценностные установки и ориентации. К сожалению, в настоящее время приходится констатировать, что эффективность воспитательного воздействия административных наказаний очень низкая. Данный факт указывает на необходимость пересмотра концепции профилактики административных правонарушений.

3. Выводы

Итак, в завершение статьи, считаю необходимым сделать вывод. Административные наказания преследуют цели: регулирования общественных отношений; кары административного правонарушителя; общей превенции, как административных правонарушений, так и преступлений; восстановления общественных отношений; воспитания административного правонарушителя.

Список литературы:

1. Суворова О.Ю. Система, принципы и цели административных наказаний // Российская юстиция. 2012. N 12. С. 14 – 15.
2. Малько А.В., Липинский Д.А., Мусаткина А.А. и др. Теория государства и права / Под ред. А.В. Малько и Д.А. Липинского. М.: Проспект, 2015.
3. Липинский Д.А. Проблемы юридической ответственности. СПб.: Юридический Центр Пресс, 2003.
4. Липинский Д.А., Мусаткина А.А. Юридическая ответственность, санкции и меры защиты. М.: РИОР, 2013.
5. Лейст О.Э. Сущность права. М.: Зерцало, 2002.
6. Лоденко И.С., Тульчинский Г.Л. Логика целевого управления. Новосибирск, 1988.
7. Малько А.В., Шундилов К.В. Цели и средства в праве и правовой политике. Саратов: СГАП, 2003.
8. Мусаткина А.А. К вопросу об институте административной ответственности // Административное право и администрирование. 2016. N 3. С. 36 – 40.
9. Собрание законодательства Российской Федерации.

© Мятникова К.И., 2018

Проблемы реализации и перспективы развития российского законодательства в сфере государственной национальной политики

Сараева Н.М., Немечкин В.Н.

ФГБОУ ВО «МГУ им. Н.П.Огарёва»

В статье рассматриваются проблемы реализации российского законодательства в сфере государственной национальной политики. Отмечается отсутствие законодательного закрепления главных целей, принципов, задач, форм, методов и механизмов реализации государственной национальной политики. Также отсутствует четкая государственная миграционная политика. Обращает на себя внимание не достаточно развития молодежная политика в сфере межнациональных отношений.

Ключевые слова: национальная политика, межнациональные отношения, межэтнические отношения, законодательство

Межнациональные отношения после распада СССР развивались в Российской Федерации под воздействием определённых тенденций общественного развития. Основными из них являлись желание субъектов Российской Федерации к культурной самостоятельности; стремление народов самостоятельно проводить политику на региональном уровне; стремление к сохранению и развитию национально-культурной самобытности.

Государственная национальная политика Российской Федерации основывается в первую очередь на конституционных принципах и общепризнанных нормах международного права. Этот нашло свое выражение в сформированной системе федеральных законов и законов субъектов Российской Федерации.

В 2012 году указом президента была принята “Стратегия государственной национальной политики Российской Федерации на период до 2025 года” [1].

В настоящее время препятствуют реализации законодательства в сфере государственной национальной политики несколько нерешенных проблем законодательного урегулирования межэтнических отношений.

Во-первых, отсутствуют законодательное закрепление главных целей, принципов, задач, форм, методов и механизмов реализации государственной национальной политики [2]. Другими словами на законодательном уровне не предложено никакой идеологии в сфере межнациональных отношений.

В связи с этим необходимым является принятие базового закона, определяющего правовые основы и механизмы осуществления государственной национальной политики. Законодательство должно обеспечивать защите гражданских прав каждого человека в этноконфликтных ситуациях.

В Государственной Думе уже более десяти лет рассматриваются различные проекты подобного закона. Но, к сожалению, дальше обсуждений в комитетах эти проекты не продвинулись. Хотя, несомненно, они являются очень важными и нужными.

Во-вторых, необходимо на законодательном уровне уделить значительное внимание и миграционной политики, в частности незаконной миграции, оказывающей негативное влияние на межнациональные отношения [3].

При реформе местного самоуправления не было учтено, что большая часть межэтнических конфликтов происходит на местном уровне. В связи с этим является необходимым внесение изменений в Федеральный закон №131 «Об общих принципах организации местного самоуправления». На законодательном уровне должна быть

определена последовательная миграционная политика в вопросах связанных с созданием условий для культурной, правовой адаптации приезжих, с изучением обычаев и нравов того региона, куда приезжают трудовые мигранты из других стран.

В-третьих, одной из проблем является пробелы в реализации молодежной общегосударственной политики. Стоит отметить, что за последнее время наблюдается рост преступлений на национальной почве среди молодежи.

Развитие законодательства в сфере государственной национальной политики должно быть направлено на решение проблем коренных малочисленных народов. В существующих законах не содержатся механизмы по решению проблем, которые связаны с реализацией конституционно-закрепленных прав народов на самоопределение, права на землю и т.д.

Таким образом, в будущем необходимо принять законы, которые позволяли бы блокировать любые попытки проявления межнациональной розни, а также способствовали бы осуществлению профилактических действий. Кроме того, на законодательном уровне должны быть определены финансовые основы эффективной реализации государственной национальной политики.

Для реализации российского законодательства в сфере государственной национальной политики необходимо создать правовые условия, механизм взаимодействия органов власти и институтов гражданского общества, а также совершенствовать структуры управления реализацией государственной национальной политики.

Таким образом, несомненным является тот факт, что развитие законодательства в области национальной политики требует существенной доработки текущего федерального законодательства, законодательства в области гарантий и защиты прав национальных меньшинств и коренных малочисленных народов. Необходимо создать четкие механизмы реализации прав данных общностей, а также создать условия для деятельности институтов гражданского общества.

Список литературы:

1. Абдулаев А.А. Законодательное обеспечение миграционной политики России/ А. А. Абдулаев// Пробелы в Российском законодательстве. Юридический журнал, 2014.– Выпуск № 3. – С. 292-297.
2. Ильин В.И. Механизмы реализации государственной национальной политики в Российской Федерации/ В. И. Ильин // Среднерусский вестник общественных наук, 2012. – Выпуск № 2. – С. 105-117.
3. Петровская М.И. Государственная политика с сфере вынужденной миграции / М.И. Петровская // Ленинградский юридический журнал, 2015.– Выпуск № 3. – С. 211-221
© Н.М. Сараева, В.Н. Немечкин, 2018

Проблемные аспекты порядка определения размера арендной платы при аренде земельных участков, находящихся в собственности субъекта, а также земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена

Пешкова Е.А.

ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет им. О.Е. Кутафина»

В статье затронуты проблемы правового регулирования при определении размера арендной платы при аренде земельных участков, находящихся в собственности субъекта, а также земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена, с приведенным анализом судебной практики по данному вопросу.

Ключевые слова: арендная плата, плата за землю, порядок определения размера арендной платы, земельные отношения.

Вопрос о плате за землю стоит весьма остро в современном правовом и экономическом пространстве. Как известно, в России существует две формы платы за землю - арендная плата и земельный налог. И если вопрос земельного налога тщательно регулируется налоговым законодательством, то вокруг арендной платы возникает множество споров, обусловленных рядом факторов.

Во-первых, исходя из пп. «в», «к», ч.1 ст. 72 и ч. 2 ст. 76 Конституции РФ, а также ст. 39.7 Земельного Кодекса РФ порядок определения размера арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности и предоставленные в аренду без торгов, устанавливается тем публично-правовым образованием, в чьей собственности находится земельный участок. В связи с этим, широта полномочий органов власти субъектов и муниципальных органов власти приводит к отсутствию единообразия в определении арендной платы за землю, находящуюся в публичной собственности.

Во-вторых, вопрос определения размера платы за земельные участки, находящиеся в собственности РФ, субъектов РФ и муниципальных образований приводит к столкновению публичных и частных интересов. С одной стороны, очевиден интерес частных лиц – арендаторов земельных участков, которые, как правило, нацелены на извлечение прибыли при использовании земли и стремятся к минимальному размеру арендной платы. С другой – публично-правовые образования как собственники, которые заинтересованы в эффективном пополнении бюджета.

В судебной практике часто встречаются дела об оспаривании нормативных правовых актов субъектов и муниципальных образований, которыми определяется размер и порядок взимания платы за землю. Причем в различных регионах России такие порядки отличаются. Предполагается, что размер арендной платы за земельный участок, находящийся в публичной собственности, должен быть определен при соблюдении баланса между публичным и частным интересом. Но возможно ли это? На этот вопрос можно попытаться ответить, проанализировав порядки взимания платы за землю в различных регионах Российской Федерации.

К примеру, в Волгоградской области суд признал незаконным созданный в 2017 году порядок определения платы за землю в городе-герое Волгоград как не соответствующий принципу экономической обоснованности. Порядок предусматривал арендную плату равной произведению рыночной стоимости земельного участка и ключевой ставки Банка России, действующей на начало календарного года, в котором принято решение о предоставлении земельного участка. Также суд отметил, что несправедливо устанавливать для города

Волгограда иной порядок определения арендной платы, чем на остальной территории области, в том числе городского округа город Волжский.

В обоснование доводов арендаторы указали, что при переходе к установлению размера платы с учетом ключевой ставки Банка России размер платы увеличивается практически в 3 раза в сравнении с существующим ранее порядком. При этом налицо конфликт публичных и частных интересов. Перед принятием нового порядка в Волгограде множественно проведена переоценка кадастровой стоимости участков с уравниванием ее с рыночной, что в разы уменьшает стоимость участка, и при существующем ранее порядке определения размера арендной платы с применением понижающих коэффициентов предполагает значительное уменьшение размера арендной платы. Тем не менее, суд указал, что в сравнительных расчетах арендной платы следует использовать действующую на момент принятия оспариваемых норм кадастровую стоимость, а не архивную. Тот факт, что утвержденная по результатам массовой кадастровой оценки величина кадастровой стоимости земельных участков была оспорена истцами в порядке, предусмотренном законодательством об оценочной деятельности, с установлением ее в размере рыночной, правового значения не имеет [6].

В связи с признанием вышеописанного порядка определения размера арендной платы судом недействующим, принят иной порядок, при котором учитывается рыночная стоимость земельного участка, коэффициент минимальной доходности и коэффициент категории арендатора. Указанный порядок также оспорен, в частности арендаторы не согласны с установленными коэффициентами по причине их чрезмерно высокого значения, приближенного к размеру ключевой ставки. В данный период в суде ведется разбирательство (административное дело За-400/2018 ~ М-292/2018). [3-4]

Вместе с тем, схожий порядок определения размера арендной платы (рыночная стоимость участка умноженная на ставку рефинансирования Центрального Банка РФ), устоял при его оспаривании в Омском областном суде, и только ВС РФ в признание такой порядок недействующим по причине несоответствия принципу экономической обоснованности [5].

Рассматривая вопрос актуальности темы оспаривания порядка определения размера арендной платы за земельный участок, обратимся к недавнему спору относительно решения Совета депутатов муниципального образования Усть-Абаканский район Республики Хакасия от 23 марта 2017 г. N 40 "Об утверждении коэффициентов вида разрешенного использования для определения размера арендной платы за использование земельных участков на территории муниципального образования Усть-Абаканский район". Так, судом признан противоречащим принципу экономической обоснованности коэффициент вида разрешенного использования, в связи с тем, что «...в отчете отсутствует обоснование использования для расчетов коэффициентов Кв на территориях, значительно удаленных (за исключением Минусинского района Красноярского края) от Усть-Абаканского района Республики Хакасия и имеющих свои природные, климатические и экономические особенности, отсутствует обоснование примененных корректировок, расчет коэффициента содержит арифметические ошибки» [7].

Вышеперечисленные споры – это лишь частные случаи широко распространенной практики оспаривания порядков определения арендной платы за земельные участки, которые подтверждают актуальность данной проблематики.

В зарубежных странах ситуация обстоит по-другому. К примеру, в Европе плата за землю определяется по-разному – от жесткого нормативного регулирования вопроса (Нидерланды) вплоть до возможности определить это в арбитраже или путем достижения соглашения. К примеру, в Финляндии арендная плата за землю призвана удовлетворять публичные интересы, при этом ее размер не завышен и определяется соглашением сторон либо путем обращения в арбитраж. Если сравнивать с европейскими странами, где порядки определения платы за землю носят, как правило, стабильный характер и применяются на

протяжении долгого времени, то можно сделать вывод, что проблема определения размера платы носит национальный характер.

Примечательно, что в некоторых регионах, в том числе в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, применяется совсем другой порядок определения размера арендной платы за земельные участки. К примеру, Правительством Ленинградской области установлена формула расчета арендной платы, при которой учитывается базовая ставка арендной платы, площадь земельного участка, а также различные коэффициенты: коэффициент разрешенного использования земельного участка, территориального зонирования, наличия/отсутствия инженерных коммуникаций и типа подъездных путей, учета водоохранной зоны и прибрежной защитной полосы и коэффициент развития. Указанный порядок также был предметом рассмотрения в суде, однако Ленинградский областной суд выразил позицию, что по существу коэффициенты и базовая ставка арендной платы не противоречат принципам, установленным Постановлением Правительства РФ от 16.07.2009 N 582 [8].

Законом Московской области "О регулировании земельных отношений в Московской области" установлен схожий с вышеописанным порядок определения арендной платы, который учитывает базовый размер арендной платы, коэффициент, учитывающий вид разрешенного использования земельного участка, корректирующий коэффициент, коэффициент, учитывающий местоположение земельного участка на территории муниципального образования и площадь земельного участка. Этот порядок также неоднократно был предметом судебных разбирательств, в частности заявители приводили ошибочный довод, что плата за землю должна определяться с учетом кадастровой стоимости участка. Однако Московский областной суд указал, что принцип предельно допустимой простоты расчета арендной платы, установленный постановлением Правительства РФ N 582 предусматривает лишь возможность, но не обязанность определения арендной платы на основании кадастровой стоимости [9].

Подводя итог, очевидно, что вопрос о порядке определения размера арендной платы при аренде земельных участков, находящихся в собственности субъекта, а также земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена вызывает множество споров, поскольку находится на стыке публичных и частных интересов и не имеет единого правового регулирования. С учетом рассмотренных случаев, можно сделать вывод, что для того, чтобы установленный порядок соответствовал федеральному законодательству и в частности принципам, разработанным Правительством РФ, необходимо, чтобы он был должным образом обоснован с учетом экономических показателей, при этом размер платы за земельный участок не обязательно должен определяться исходя из его кадастровой или рыночной стоимости. Отсутствие конкретных основ правового регулирования ведет к сложности прогнозирования для бизнеса расходов на арендную плату с одной стороны, и с другой аналогичную невозможность обеспечения достоверности формирования доходов бюджета на финансовый год. Вероятно, было бы целесообразно выработать единый способ определения размера арендной платы для всех регионов, поскольку те формулы, которые суды признают соответствующими федеральному законодательству, в целом схожи между собой.

Список литературы:

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 20.08.2018).
2. «Земельный кодекс Российской Федерации» от 25.10.2001 № 136-ФЗ // СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 20.08.2018).
3. Постановление Правительства РФ от 16.07.2009 № 582 «Об основных принципах определения арендной платы при аренде земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, и о правилах определения размера

арендной платы, а также порядка, условий, и сроков внесения арендной платы за земли, находящиеся в собственности Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 20.08.2018).

4. Постановление Администрации Волгоградской обл. от 26.02.2018 N 89-п "О внесении изменений в постановление Администрации Волгоградской области от 22 августа 2011 г. N 469-п "Об утверждении Порядка расчета арендной платы за земельные участки, государственная собственность на которые не разграничена, и земельные участки, находящиеся в собственности Волгоградской области, предоставленные в аренду без торгов» // СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 20.08.2018).
5. Приказ комитета экономической политики и развития Волгоградской обл. от 07.03.2018 N 25н "Об установлении значения коэффициента минимальной доходности земельного участка на 2018 год» // СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 20.08.2018).
6. Определение ВС РФ от 2 ноября 2017 г. N 50-АПГ17-18// СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 20.08.2018).
7. Решение Волгоградского областного суда от 19.02.2018 по делу N 3а-15/2018// СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 20.08.2018).
8. Решение Верховного суда Республики Хакасия от 1 февраля 2018 г. по делу N 3а-38/2018 // СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 20.08.2018).
9. Решение Ленинградского областного суда от 27 января 2017 г. по делу N 3а-11/2017 // СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 20.08.2018).
10. Решение Московского областного суда от 15.07.2014 по делу N 3-68/14// СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 20.08.2018).
11. Филаткина Ю. Е., Пономарев М. В. Правовое регулирование аренды земельных участков в Нидерландах, Швеции и Финляндии URL: <http://www.center-bereg.ru/865.html> (дата обращения 18.08.2018).

© Е.А. Пешкова, 2018

Правопреемство пенсионных накоплений – особенности правового регулирования

Пинясова Е.Л.¹

Национальный исследовательский Томский государственный университет
Юридический институт

1-студент 3 курса

В статье рассматривается правовой механизм перехода накопительной части пенсии умершего застрахованного лица к его правопреемникам с обоснованием его несовершенства с точки зрения практической реализации и принципа социальной справедливости. Предлагается способ устранения недостатков в правовом регулировании, направленный на однозначное понимание сущности пенсионного правопреемства и более широкое применение на практике.

Ключевые слова: переход пенсионных накоплений, наследование накопительной части пенсии, правопреемство, правопреемники по закону, правопреемники по заявлению, застрахованное лицо, принцип социальной справедливости, пенсия.

Реформирование пенсионного законодательства призвано стабилизировать систему социального обеспечения такой категории граждан, как пенсионеры, увеличив благодаря всем принятым мерам ее доход.

Однако существуют некоторые неразрешенные вопросы, касающиеся определения правовой природы правопреемства пенсионных накоплений, осведомленности граждан о существующем порядке пенсионного правопреемства. Иными словами, кто может принимать пенсионные накопления граждан, умерших до наступления пенсионного возраста и оформления ими пенсии, когда и в каком порядке.

Данный вопрос особенно остро стоит именно накануне принятия закона, реформирующего всю систему пенсионного обеспечения в России. Повышение пенсионного возраста, по мнению многих граждан[5], может привести к тому, что люди попросту не доживут до выхода на пенсию, соответственно, тут стоит вопрос о ее «наследовании».

Статья 3 ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в РФ» от 24.07.2002[2] относит к пенсионным накоплениям все средства, поступившие на формирование накопительной части трудовой пенсии, а также инвестиционный доход от их инвестирования.

Право на получение пенсионных накоплений может перейти как на основании заявления – в этом случае любому, кого укажет заявитель – владелец пенсионных накоплений, так и по закону. В этом случае, на основании пункта 2 Правил выплаты пенсионных накоплений[1] и п. 7 ст. 7 Федерального закона "О накопительной пенсии" N 424-ФЗ[3] действуют 2 очереди пенсионного правопреемства:

1) в первую очередь - детям, в том числе усыновленным, супруге (супругу) и родителям (усыновителям);

2) во вторую очередь - братьям, сестрам, дедушкам, бабушкам и внукам.

Такой порядок правопреемства существенно отличается от общих правил наследования, так как представляется, что последние не подлежат применению в данном случае – пенсионные правоотношения не входят в предмет гражданского права.

Механизм пенсионного правопреемства существенно отличается от наследственного не только субъектом распределения денежных средств, но и количеством и наполняемостью очередей правопреемников. Законодатель даже не называет переход права на получение пенсионных накоплений наследованием – он вводит термины «правопреемство»,

«правопреемники по договору», «правопреемники по закону». Исходя из толкования нормы содержащейся в ст. 5 Закона об инвестировании, где можно найти указание на то, что пенсионные накопления являются собственностью Российской Федерации, а не собственностью умершего, сторонники разделения наследования и правопреемства пенсионных накоплений делают вывод, что наследование средств пенсионных накоплений невозможно[4].

Опровергает вышесказанное положение ч. 3 ГК РФ, а в частности ст. 1183, предусматривающей возможность наследования невыплаченных сумм, предоставленных гражданину в качестве средств к существованию, к числу которых также отнесены и суммы не выплаченных наследодателю пенсий[6]. Данная норма содержится в Гражданском кодексе Российской Федерации, однако значит ли это, что пенсионное правопреемство может или должно регулироваться также и гражданским законодательством, помимо пенсионного?

С другой стороны, право на получение пенсии, как и иные имущественные права регулируются гражданским законодательством, а что касается пенсионных накоплений – тут уже нормы гражданского права не учитываются, хотя теоретически могут быть учтены. Такая правовая конструкция не только порождает путаницу в толковании, но и противоречит социальным началам и основополагающим принципам наследственного права.

Глава 63 ГК РФ устанавливает до восьми очередей наследников, пенсионное же законодательство ограничивает переход пенсионных накоплений всего двумя очередями, относя внуков застрахованного лица к правопреемникам второй очереди, а племянники и племянницы вообще исключены из числа правопреемников. Получается, распределение средств пенсионных накоплений в этом случае будет происходить без учета наиболее справедливого права представления своего непосредственного предка в отношении правопреемства[7].

Однако возможно ли применение в рамках пенсионного правопреемства института наследственной трансмиссии? Если представить ситуацию, в которой существует А – умерший владелец пенсионных накоплений, Б – единственный из правопреемников первой очереди А и В – наследник Б по наследственной трансмиссии, наследник 3ей очереди А. Б умирает до принятия пенсионных накоплений А, а наследников второй очереди у А нет. В данном случае к В не перейдет право на принятие пенсионных накоплений, а денежные средства учтутся в составе резерва страховщика по обязательному пенсионному страхованию. При этом специальная часть индивидуального лицевого счета застрахованного лица или пенсионный счет накопительной пенсии будет закрыт, исходя из вышеназванного Федерального закона.

Возможно, стоит ограничить применение наследственной трансмиссии в рамках пенсионного правопреемства, разрешив переход права на получение пенсионных накоплений только тем родственникам умершего, которые являются правопреемниками второй очереди – соответственно, братьям, сестрам, дедушкам, бабушкам и внукам. То есть, в случае смерти непосредственного предка последних, являвшегося правопреемником первой очереди умершего, чьи пенсионные накопления распределяются, они смогли бы получить наравне с наследниками первой очереди в равных долях часть пенсионных накоплений вместо погибшего вместе с застрахованным лицом или до истечения шести месяцев со дня его смерти. Таким образом, право на принятие правопреемником пенсионных накоплений, принадлежавших умершему правопреемнику, могло бы быть осуществлено в рамках наследственной трансмиссии или по праву представления, если такой правопреемник мог быть правопреемником второй очереди застрахованного лица в порядке, установленном п.7 ст. 7 Федерального закона "О накопительной пенсии" № 424-ФЗ[3]. Однако, соответствует ли это принципу социальной справедливости, в ближайшем времени должен решить законодатель.

Таким образом, пенсионные отношения, не подпадающие под предмет гражданского права, на наш взгляд, не должны регулироваться им, так как и сами пенсионные накопления,

и отрасль права имеют совершенно иную правовую и материальную природу. Думается, что внесение отдельных положений в Гражданский кодекс Российской Федерации, а именно, в гл. 65, усложнит и загромодит порядок получения пенсионных накоплений. Чтобы избежать дальнейших спорных ситуаций, возникающих в отношении процесса получения пенсионных накоплений в рамках пенсионного правопреемства, данный механизм необходимо совершенствовать, делать все более самостоятельным, если мы не имеем права говорить об институте правопреемства в рамках пенсионного законодательства как о родственном наследственному в рамках гражданского.

Однако на этом пробелы пенсионного законодательства не оканчиваются. Для существования целостной и органично функционирующей системы должен быть проведен ряд реформ, корректирующих действующую ныне систему пенсионного обеспечения.

Список литературы:

1. "Российская газета" от 28 декабря 2009 г. N 251
2. "Собрание законодательства РФ", 29.07.2002, N 30, ст. 3028
3. "Собрание законодательства РФ", 30.12.2013, N 52 (часть I), ст. 6989.
4. Некрасов А. Наследование накопительной части пенсии [Электронный ресурс]. URL: <http://www.justicemaker.ru/view-article.php?id=20&art=2757> (дата обращения: 12.04.2018).
5. Пенсионная реформа в России - комментарии [Электронный ресурс] // URL: <http://pensiology.ru/news/pensionnaya-reforma-v-rossii-v-2018/> (дата обращения 12.04.2018)
6. Райлян А.И. К вопросу о наследовании средств пенсионных накоплений // Гражданин и право. 2010. № 7. С. 56-61.
7. Тиханова Н.Е. К вопросу о правопреемстве пенсионных накоплений // Теория и практика общественного развития. 2015. №16. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-pravopreemstve-pensionnyh-nakopleniy> (дата обращения: 12.04.2018).

© Е.Л. Пинясова, 2018

Языковой барьер как фактор снижения эффективности деятельности сотрудников УИС за рубежом

Подстрахова А. В.

Владимирский юридический институт ФСИН России

В статье рассматривается проблема снятия языкового барьера в деятельности сотрудников уголовно-исполнительных систем зарубежных стран. Владение сотрудниками УИС родным языком осужденных, принадлежащих к этническим меньшинствам, рассматривается как актуальный аспект коммуникативной компетенции, необходимой для эффективного выполнения служебных обязанностей. Дается обзор внутренних и внешних причин существования языкового барьера и путей его снятия в системах исполнения наказаний стран Европы и США.

Ключевые слова: гуманитарная подготовка сотрудника УИС, коммуникативная компетенция, навыки письменного и устного общения на родном и иностранном языках, языковой барьер.

Профессиональная подготовка сотрудников правоохранительных органов в различных странах имеет свои традиции и специфику, однако в последние годы все большее внимание обращается на гуманитарные, в том числе, коммуникативно-языковые, аспекты этой подготовки. Сегодня среднестатистический американский сотрудник исправительной системы более 90 % своего рабочего времени проводит, общаясь с подчиненными, коллегами, осужденными, их родственниками, представителями средств массовой информации; оформляет многочисленные документы [1]. Высокотехнологичные способы управления учреждениями УИС не снимают актуальности человеческого фактора в деятельности сотрудников УИС. Все больше учреждений УИС США даже на рядовые должности предпочитают принимать сотрудников, имеющих дипломы об окончании колледжа или университета по социально-психологическим, управленческим и правовым направлениям работы. От современного сотрудника УИС требуется достаточно высокий уровень общей культуры, хорошо развитые навыки письменного и устного общения. В ходе обязательной профессиональной подготовки и курсов повышения квалификации в учебных центрах США развитию навыков коммуникации также отводится значительное место [2]. Например, определенный интерес представляют курсы так называемого «вербального дзюдо» – комплекса лингво-психологических умений воздействия на собеседника в кризисных ситуациях (ведение переговоров с осужденными при возникновении тюремных беспорядков, при освобождении заложников, проч.).

Сегодня коммуникативно-языковая компетенция сотрудников УИС в различных странах становятся все более важной по целому ряду внутренних и внешних причин. Так, все большую актуальность приобретает подготовка сотрудников-билингвов, владеющих государственным языком страны и языком того или иного этнического меньшинства (испанским, китайским, арабским).

Традиционно считалось, что в пределах одного исправительного учреждения сотрудники и осужденные, а также лица, исполняющие испытательный срок или освобожденные по УДО и находящиеся под надзором соответствующих служб, говорят на одном языке и понимают друг друга. Однако, в последнее время языковой барьер, который существовал всегда, все чаще становится важным фактором снижения эффективности в деятельности правоохранительных органов практически во всех странах.

Важной внутренней причиной следует признать то, что во многих полиэтнических и поликультурных странах количество граждан, говорящих на своих исконных языках, постоянно растет. Эту тенденцию социологи США отметили много лет назад. Как известно,

в США, традиционно существует четыре официально признанных культурно-этнических групп – афроамериканцы (African Americans), выходцы из стран Азии (Asians) и стран Латинской Америки (Hispanics/Latinos), а также представители коренных народов Америки. Они составляют 21% населения страны; в отдельных штатах, таких как Калифорния, Аризона и Техас, их доля еще более значительна. Сегодня в Нью-Йорке 30 % населения рождены за пределами США и потому не обязательно их первым языком является английский; в Майями 75% населения – испано-говорящие граждане; в Сан-Франциско 30% населения – выходцы из стран Азии. По данным Интернет-портала «World Economic Forum», США входят в пятерку стран с наибольшим этническим и языковым разнообразием населения, уступая только Папуа Новой Гвинеи, Индонезии, Нигерии и Индии [3]. Сохранению языкового барьера способствует еще и то обстоятельство, что в США владение английским языком по закону не является обязательным; гражданин США, принадлежащий к той или иной этнической группе, как это ни парадоксально, может и не владеть английским языком.

Этническое и языковое разнообразие населения той или иной страны отражается и на криминальной обстановке: представители этнических меньшинств, в силу, как правило, более низкого социального статуса, чаще нарушают закон, подвергаются судебному преследованию и оказываются в исправительных учреждениях. По данным исследователя лингво-культурологических проблем деятельности американских УИС Л. О'Нейл (L. O'Neil), 44% лиц мужского пола латиноамериканского происхождения совершают правонарушения и подлежат аресту к возрасту 23 лет; по сравнению с другими этническими группами, испано-говорящие осужденные составляют более 50 %; а среди осужденных в федеральных тюрьмах США они составляют 23 % [4].

При решении кадровых проблем УИС все чаще стали обращать внимание на наличие у кандидатов на службу в УИС не только развитых коммуникативных навыков, но и навыков межъязыковой и межкультурной коммуникации, а предпочтение стало отдаваться людям, владеющим, помимо английского, каким-либо другим языком. Сегодня руководству американских УИС стало понятно, что владение сотрудником элементами тюремной субкультуры, например, на испанском языке, на уровне отдельных слов и словосочетаний жаргонного характера, становится недостаточным для контроля настроения осужденных, предупреждения конфликтных ситуаций как между группировками осужденных, так и между руководством учреждения и осужденными в целом. Требуются более обширные знания и навыки в области иностранных языков.

Снятие языкового барьера – в интересах как сотрудников учреждения, так и самих осужденных: для первых – это более эффективное выполнение своих обязанностей, прежде всего обеспечение безопасности персонала и осужденных, для вторых – возможность в большей степени рассчитывать на реализацию своих законных прав в период отбывания тюремного срока.

Показательно мнение одного из авторитетных пенитенциаристов США, Л.Э. Бедард (Laura E. Bedard), первой женщины-заместителя начальника Управления исправительных учреждений штата Флорида, одного из крупнейших подобных структур в США с общей численностью сотрудников 27000 человек, обеспечивающих исполнение наказаний более 200000 осужденных. Отмечая важность навыков двуязычной коммуникации сотрудников УИС, она приводит примеры из личного служебного опыта, когда незнание испанского языка приводило не только к потере контроля сотрудниками учреждений над осужденными в случае массовых беспорядков, но и к неспособности сотрудников адекватно отреагировать на такие нештатные ситуации, как психически неадекватное поведение осужденных и попытки суицида [1].

Проблема снятия языкового барьера актуальна в силу внешних причин. Открытость межгосударственных границ, усилившиеся потоки иммигрантов и беженцев из зон военных конфликтов приводят к тому, что правонарушителями часто становятся люди, не владеющие в достаточной мере языком и культурой новой страны пребывания и, как следствие,

совершение преступлений, судебное преследование, осуждение и содержание в исправительных учреждениях. Например, только за полвека в Великобритании количество мусульман выросло с 23 тысяч до 2 миллионов [5]. Крайним проявлением указанных проблем является деятельность международных террористических организаций. Как считает специалист в области уголовно-исполнительного права из Франции Жан-Поль Пелиссье, «европейские тюрьмы являются своего рода «университетами» для террористов» [6]. Незнание сотрудниками УИС родного языка осужденных, например, арабского, а также основ мусульманской культуры и религии создает много проблем с организацией исполнения приговора о тюремном заключении осужденных террористов. Руководство и рядовые сотрудники европейских УИС вынуждены признавать, что часто не готовы эффективно реагировать на новые вызовы из-за существующего языкового барьера. Не зная родного языка осужденных, сотрудники УИС не могут иметь достоверную информацию об обстановке в учреждении и своевременно ее корректировать. Более того, культурно-языковой фактор играет ключевую роль в создании благоприятной базы для вербовки новых террористов среди других осужденных.

В отличие от других правоохранительных структур, в закрытых учреждениях исполнения наказаний не могут широко пользоваться переводческие услуги людей, не являющимися их сотрудниками. Вынужденным решением проблемы снятия языкового барьера является привлечение самих сотрудников и осужденных к выполнению функций переводчиков. Однако, этот подход достаточно уязвим с точки зрения достоверности и полноты информации, получаемой от таких переводчиков.

В руководстве системы исполнения наказаний зарубежных стран растет понимание того, что необходимо разрабатывать меры по повышению уровня коммуникативно-языковой компетенции сотрудников, в том числе – владении языками этнических меньшинств. Предлагается несколько направлений работы в этом направлении [7].

1. Введение курсов языковой подготовки сотрудников УИС по наиболее востребованным в конкретном регионе иностранным языкам.

2. Проведение в рамках программ повышения квалификации краткосрочных курсов языковой, кросс-культурной и религиозной грамотности среди руководства и сотрудников учреждений, где содержатся осужденные, принадлежащие к этническим меньшинствам; привлечение к внештатной работе в органах УИС лиц, владеющих испанским, арабским, китайским и другими языками.

3. Профилактическая работа с иммигрантами, исповедующими ислам, на основе реализации программ взаимодействия органов власти, служб занятости, образовательных организаций, культурных, языковых и религиозных центров, центров социально-психологической адаптации.

На все перечисленные меры требуются значительные финансовые ресурсы, законодательные решения, грамотная кадровая политика и эффективный контроль. Заявленные в данной статье проблемы актуальны не только для стран Запада, но и для нашей страны, поэтому изучение зарубежного опыта деятельности сотрудников правоохранительных органов, включая органы УИС, в частности, по снятию языкового барьера, может быть полезным для решения аналогичных проблем в России.

Список литературы:

1. Bedard L. E. Why you need bilingual corrections officers. URL: <http://www.correctionsone.com/treatment/articles/7112288-Why-you-need-bilingual-corrections-officers> (дата обращения: 18.05.2018).
2. Corrections Officer Career, Jobs, Degrees and Training Information. URL: <http://www.criminaljusticeprofiles.org/corrections-officer.html> (дата обращения: 20.01.2018).

3. World`s Most Bilingual countries // World Economic Forum. URL: <http://www.weforum.org/agenda/2016/11/worlds-most-multilingual-countries> (дата обращения: 18.05.2018).
4. O'Neil L. The Rising Need for Bilingual Corrections Officers. Crime and Delinquency. February 7, 2014. United States Sentencing Commission. URL: www.sentencingproject.org (дата обращения: 20.01.2018).
5. Теракты в Европе в 2015-2017 годах. РИА Новости. URL: <https://ria.ru/spravka/20170322/1490610465.html> (дата обращения: 20.05.2018).
6. Pelissier J.-P. Are European prisons “universities for terrorists”? URL: [http:// www.rt.com](http://www.rt.com) // summer 2016 (дата обращения: 01.08.2018).
7. Cuthbertson I. M. Education of Terrorists // World Policy Journal, fall 2014. P. 15-22. URL: [http:// www. emergencymgt.net/ PrisonsAndEducation](http://www.emergencymgt.net/PrisonsAndEducation) (дата обращения: 03.06.2018).

© А.В.Подстрахова, 2018

Эффективность функционирования международно-правовой политики современной России

Розанова В. М., Радионова Д. А.

Красноярский государственный аграрный университет

Международно-правовая политика является неотъемлемой частью политики государства. Эффективность функционирования данной политики влияет на международные отношения государства в целом. В данной статье рассмотрены внешняя и внутренняя политика государства.

Ключевые слова: правовая политика, внешняя и внутренняя политика, государство, международная политика.

1. Введение

Международно-правовая политика является частью разнообразной политики государства, является одним из элементов внешней политики государства, главным субъектом международной политики является суверенное государство, обладающее международной правосубъектностью, основываясь на собственных конституционных принципах, а так же международных нормах, представляет собой по осуществлению межгосударственного сотрудничества и направленную на повышение эффективности международно-правового регулирования.

Из этого следует, что международно-правовая политика – это правовая основа политики государства, базирующаяся на Конституции государства, принципах международного права и направленную на реализацию национальных интересов государства в международных отношениях и предотвращению глобальных угроз человечеству. Как следует из Конституции РФ от 1993 года народ признает равноправие и суверенитет других государств.

2. Основная часть

Таким образом, международная политика государства и в том числе России ведется в двух направлениях: продвижение национальных интересов и участие в международной жизни. Данные процессы реализуются как с помощью национального законодательства, так и при реализации международного права. Национальные интересы России содержатся в 1 главе Конституции РФ «Основы конституционного строя». К ним относятся: государственный суверенитет, целостность Российской Федерации, демократическое и правовое развитие, федерализм, плюрализм, светский характер государства, экономическая свобода, развитие гражданского общества. Данные идеи заложены в Конституции государства. Они отражают базовые ценности, и, если они будут исполнены в полном объеме, Россия может стать экономическим и политическим сильным государством.

Государству требуются немалые усилия по реализации своих интересов, поэтому на каждом этапе развития государства образуются новые и новые угрозы и проблемы. Основную роль в реализации национальных интересов играет Президент Российской Федерации как гарант Конституции и человек, определяющий направления внутренней и внешней политики государства.

В Стратегии национальной безопасности России определены базовые начала внешней политике нашего государства, Стратегия подразумевает выстраивание международных отношений на принципах международного права, которое исключает гонку вооружений, содержит равноправие и уважение стран, взаимное сотрудничество.

В Стратегии указано, что в сфере международной безопасности Россия сохранит приверженность использованию политических, правовых, внешнеэкономических, военных и иных инструментов защиты государственного суверенитета и национальных интересов.

Таким образом, политические и правовые приоритеты поставлены на первый план, а военные могут быть использованы лишь, в крайнем случае. Внешнюю политику нельзя рассматривать без учета внутренней политики. Неслучайно в Стратегии особое внимание уделено обеспечению социальной устойчивости развития государства, росте экономики, качества работы государственных органов, формированию гражданского общества, реализации достойной жизни и гражданских прав. Во внешней политике Стратегия отражает те же принципы: равноправие, уважение, невмешательство в дела других государств. Это подтверждается созданием устойчивой международной системы. Примером может быть роль России в урегулировании конфликтов на Украине и в Сирии, которая постоянно призывает участников конфликта к переговорам.

Военная доктрина России, утвержденная Президентом РФ, так же основывается на принципах добрососедских отношений. В ней закреплено, что военная политика нашего государства должна быть направлена на недопущение гонки вооружений, сдерживание и предотвращение военных конфликтов, совершенствование военной организации, форм и способов применения Вооруженных Сил и других войск, а также средств поражения в целях обороны и обеспечения безопасности Российской Федерации, а также интересов ее союзников. Применение Вооруженных Сил допустимо для отражения агрессии против России или ее союзников, поддержания мира по решению Совета Безопасности ООН, для обеспечения защиты своих граждан, находящихся за пределами Российской Федерации.

Таким образом, международная политика России направлена на решение национальных интересов на международном уровне исключительно мирным путем. Современное общество все чаще сталкивается с тем, что на планете уменьшается жизненное пространство, поэтому государствам приходится соперничать в части реализации своих национальных интересов. Регулирование таких взаимоотношений происходит на основании норм международного права.

Российская Федерация участвует в различных международных организациях, которые учитывают интересы государств, как в Европе, так и в Азии. Эти организации, среди них – ООН, Совет Европы, Азиатская парламентская ассамблея, Шанхайская организация сотрудничества, Арктический совет, СНГ и другие. В рамках этих организаций России удалось реализовать множество проектов, конвенций, деклараций направленных на обеспечение национальных интересов стран-участниц.

Принципы международного права позволяют нашему государству в полной мере интегрироваться в мировое сообщество с учетом отстаивания национальных интересов.

Россия подписала Будапештский меморандум 1994 года, по которому Украина передала России свое ядерное оружие в обмен на гарантии суверенитета и дружбы между государствами. Россия обязалась сохранять государственную целостность Украины.

Будапештский меморандум — это юридический документ, по которому стороны дали друг другу обещания в рамках процесса разоружения бывших советских республик после распада Советского Союза. В меморандуме Россия, Великобритания и США подписались о сохранении территориальной целостности Украины. Так же были взяты обязательства о не допущении экономического и политического принуждения Украины с какой-либо стороны. Особо было подчеркнута о недопустимости оккупации Украины.

Присоединение Крыма к России противоречит подписанным международным соглашениям относительно Украины. Российская дипломатия попыталась убедить мировое сообщество, что действия России не нарушали интересов другого государства, а были лишь направлены на обеспечение безопасности на полуострове Крым.

Не смотря на все вышесказанное взаимовыгодное и плодотворное сотрудничество, между субъектами международного права требуют продуманного и обоснованного научного подхода в виде построения современной и актуальной системы взаимоотношений в

международной политике. Здесь понимается система взглядов на основные принципы и направления современной внешнеполитической деятельности государства. Основой этих взглядов должны стать основные положения Устава ООН, как основной и центральной организации в международно-правовой сфере, которая в свою очередь занимается разработкой и совершенствованием международных отношений, обладающей общей легитимностью. Новая система взглядов должна так же базироваться на нормах международного и внутригосударственного права.

3. Выводы

Следовательно, основой международной политики могут выступать и внутригосударственные акты, содержащие актуальный опыт международных отношений. Важно соблюдать взаимоотношения внешней и внутренней политики государства тем самым исключать преобладание одной над другой. Подводя итог, можно сказать следующее, что концепция международной политики должна быть ориентиром и целью внешней политики государств, давать определенные рекомендации к осуществлению социальных и гуманных принципов во внешней политике. Концепция обуславливает цели и задачи, поставленные перед мировым сообществом на определенном этапе исторического развития общества. Она должна быть востребована обществом и отражать интересы большинства его членов. Роль России в разработке новой концепции международно-правовых отношений должна быть инициативной, так как уникальное геополитическое положение России позволяет и располагает к активному участию ее в международных процессах. Потенциал России чрезвычайно велик, он обуславливается наличием всевозможных видов ресурсов, транспортных артерий и богатого социо-культурного наследия. Поэтому упускать шанс и оставаться на обочине международных отношений становится глупо и недальновидно.

Список литературы:

1. Иваненко В. С. Международные договоры, Конституция и правовая система Российской Федерации: эволюция соотношения и тенденция взаимодействия // Российский ежегодник международного права 2009. С. 35
2. Карандашов И. И. Непосредственное действие норм международных договоров в правовой системе Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. СПб., 2013. С. 66
3. Марочкин С. Ю. Действие и реализация норм международного права в правовой системе Российской Федерации: монография. М., 2011. С. 58
4. Международно-правовая политика современной России в сфере осуществления прав и законных интересов человека: общетеоретический аспект: дис. ... канд. юрид. наук. Краснодар, 2008. С. 56
5. Пряхина Т.М. Международно-правовая политика современной России // Российская правовая политика: курс лекций / под ред. Н.И. Матузова и А.В. Малько. М., 2003. С. 505
6. Хижняк В.С. Основные направления оптимизации правовой политики Российской Федерации в условиях глобализации // Правовая политика и правовая жизнь. 2012. № 4. С. 20

© В. М. Розанова , Д. А. Радионова, 2018

Право на счастье и право на стремление к счастью в конституционном праве США и ОАЭ: вопросы соотношения, реализации и судебной защиты

Солопова Н.С.

Уральский государственный архитектурно-художественный университет

В статье рассматриваются конституционно-правовые аспекты права на счастье и права на стремление к счастью в США и ОАЭ. Исследуются вопросы соотношения данных правовых категорий, проблемы реализации данных прав и их судебной защиты. Аргументируется, что в правовой доктрине США и ОАЭ сформировались два подхода к соотношению права на счастье и права на стремление к счастью: социобиологический и психологический. В рамках первого счастье представляется как совокупность неких материальных и духовных благ, достаточных для удовлетворения потребностей индивида и реализации его потенциала в обществе. В рамках второго под счастьем понимается психологическое осознание человеком своего счастья.

Современное конституционное право, как верно отмечает проф. Н.В. Витрук, характеризуется динамикой системы конституционных прав и свобод человека и гражданина, ее развитием и расширением [1]. В этой связи объективной тенденцией нашего времени становится появление новых, ранее неизвестных конституционному праву прав и свобод человека и гражданина. К числу таких прав относятся в том числе и право на счастье и право на стремление к счастью. Специфика вышеназванных прав в конституционно-правовом аспекте состоит в том, что, будучи закрепленными еще в ч. 2 Декларации Независимости США 1776 г.[2], они вплоть до настоящего времени практически не были исследованы с точки зрения вопросов соотношения, реализации и судебной защиты. В этом смысле данные права в настоящее время переживают «второе рождение», не только в США, но и в ряде других зарубежных стран, к примеру, в ОАЭ. Так, по данным Федеральной службы государственной статистике при Государственном Департаменте США, число дел, возникающих из правоотношений счастья (*happiness legal relations*), и рассматриваемых в судах США, за первое полугодие 2016 г. составило 27 432[3]. В 2016 г. Высший Федеральный Суд ОАЭ в постановлении по делу *Sasan Saedi* [4] признал, что счастье является даром Аллаха, и обретение его в исламском обществе становится не только правом, но и обязанностью каждого мусульманина. Вышеприведенные факты свидетельствуют об актуальности избранной теме исследования как в теоретическом, так и в прикладном аспекте.

Какого же содержания права на счастье и права на стремление к счастью? В правовой доктрине США нет единого мнения по данному вопросу. Так, S. Homebland и T. Radkliff в своей работе «Правоотношения счастья и их юридическая защита» указывают, что право на счастье представляет собой субъективное притязание лица, направленное к государству и обществу и имеющее в качестве своей цели реализацию потребностей человека и его способностей [5]. Право на стремление к счастью, по мнению указанных авторов, состоит в юридической возможности лица беспрепятственно реализовывать свои способности и потребности, обеспеченной принудительной силой государства[6]. Теоретик конституционного права США S. Morris придерживается иного подхода. В частности, автор пишет: «право на счастье... есть возможность лица достичь такого субъективного восприятия своей жизни, при котором лицо будет чувствовать себя удовлетворенным как в личном, так и в политическом, социальном, экономическом и культурном плане. Право же на стремление к счастью можно представить как... обобщение всех иных конституционных прав..., поскольку все они так или иначе служат целям реализации права на счастье» [7].

Таким образом, можно констатировать, что в теории конституционного права США сложилось два подхода к соотношению права на счастье и права на стремление к счастью: социобиологический и психологический. В рамках первого счастье представляется как совокупность неких материальных и духовных благ, достаточных для удовлетворения потребностей индивида и реализации его потенциала в обществе. В рамках второго под счастьем понимается психологическое осознание человеком своего счастья.

Интерес представляет тот факт, что в судебной-прецедентной практике США наибольшее развитие получил именно первый подход. Так, в 1873 г. в деле *Slaughter-House* [8] Верховный Суд США указал: «Если мы будем трактовать право на счастье и право на стремление к нему только с позиции субъективных восприятия каждого отдельного человека, то мы неизбежно придем к хаосу, ибо то, что есть счастье для одного, не будет таковым для другого. Задача государства в этих условиях – обеспечить лишь достаточный уровень возможностей каждого для стремления и обретения своего личного счастья» [9].

В праве ОАЭ право на счастье и право на стремление к нему не разделяются. Так, исламский правовед Sheikh Wahbeh al-Zuhili указывает, что Священный Коран, провозглашая уныние в качестве смертного греха, тем самым фактически создает человеку позитивную обязанность быть счастливым [10].

В праве США и ОАЭ усматриваются специфические особенности реализации права на счастье (на стремление к счастью) и соответствующей обязанности, а также их судебной защиты. Доктриной и практикой конституционного права США сформулированы три концепции реализации права на счастья и права на стремление к нему: личностная, социальная и синкретическая. Личностная концепция была впервые выдвинута американским юристом J. Charis в 1948 г. Исследователь указал, что реализация права на счастье означает создание государством максимальных гарантий юридического статуса личности, при которых лицо может само обрести счастье. Реализация права на стремление к счастью, по мнению исследователя, основана не на правотворческой или правоприменительной деятельности государства, а на фактических действиях лица, которые направлены на достижение счастья (то есть творчество, личные отношения, карьерная самореализация и т.д.) [11]. Такая концепция в настоящее время воспринята Верховным Судом США, который в деле *Bailey v. U.S.* [12] отметил: «право на счастье порождает обязанность государства создать те условия, в которых лицо может достичь его. Эта обязанность по сути и есть форма реализации данного права. Стремление же к счастью реализуется самим человеком, как правило, без участия органов государственной власти».

Социальная концепция исходит из того, что право на счастье и на стремление к нему реализуется только в сфере общественных отношений, которые не регулируются нормами права. Так, P. Schmidt и E. Reynolds в своем исследовании, посвященном правовой природе счастья, указывают: «счастье – это индивидуальные представления человека о должном и справедливом по отношению к нему со стороны общества. Такие представления составляют сферу эмоций, связанную с социальной деятельностью человека, и не могут быть предметом правового регулирования» [13]. Вместе с тем, такой подход подвергся критике со стороны судебных органов США. Так, Верховный Суд США в решении по делу *Clarendon et al. v. NY Constructions Corp.* указал: «если есть закрепленное в законе право, то оно должно быть реализовано и обеспечено со стороны государства. Поэтому говорить о том, что реализовывать право на счастье и право на стремление к нему человек должен вне участия государства, недопустимо в правовом государстве».

Наконец, как отмечает американский конституционалист P. Jeremy, синкретическая концепция говорит о том, что реализация права на счастье – это совокупность действий лица, направленных на достижение его жизненных идеалов. Право на стремление к нему всегда должно быть обеспечено государством, в первую очередь, посредством регламентации эффективных форм защиты субъективных прав и интересов [14]. Подобный подход разделяет и Верховный Суд штата Калифорния, который в постановлении по делу *McClaren v. Ramirez, Inc.* [15] указал: «стремление к счастью условно являет собой некие притязания

лица, которые могут быть обеспечены посредством только государственно-правового аппарата. Само же счастье – вопрос личный, и право на него человек может реализовать только сам».

Особенности реализации обязанности быть счастливым наиболее ярко усматриваются в деле *Ahmad Hasan Al-Bahari* [16], рассмотренном высшей судебной инстанцией ОАЭ в 2016 г. Суть дела заключалась в следующем. Заявитель обратился в суд с ходатайством о толковании 213-го аята суры Корана «Аль-Бакара». Данная сура гласит: «Господь своей силой и милостью наставляет человека на путь истинный, каким бы тот путь ни был различным для каждого» [17]. Разъясняя смысл данного аята, верховный кадий (судья) ОАЭ указал: «Истина состоит в неукоснительном следовании идеалам Корана. Но мудрость Аллаха и сила его являют нам многообразие всего в мире, в том числе и человеческих взглядов на мир. И если один, соблюдая Коран и Сунну Пророка, придет к счастью, то его счастье будет отличаться от того, к каковому придет другой, такой же правоверный мусульманин. Из этого следует, что тот, кто, встал на путь Корана, обязан достичь счастья, но оно будет таким, каким его ниспошлет Великий Аллах, по делам и заслугам его».

Таким образом, в завершении нашего исследования, мы можем сделать *вывод*, что в американской и мусульманской правовой традиции утвердились различные подходы к определению содержания права на счастье и на стремление к нему, а также к его реализации и судебной защите.

Список литературы:

1. Витрук Н.В. Общая теория правового положения личности. — М.: Норма, 2008. С. 18.
2. United States Declaration of Independence // Чаннинг Э. История Соединенных Штатов Северной Америки. — СПб., 1897.
3. U.S. Federal Statistics Service. Happiness legal relations approach to U.S. courts. State Publishers, 2016. P. 483.
4. Sasan Saedi. Case FP7/UAE // UAE Supreme Federal Court Reports (eng.). 2016. L. 11-92.
5. S. Homebland, T. Radkliff. Happiness Legal Relations and Their Legal Defence. NY, 1992. P. 273.
6. Ibid. P. 299.
7. S. Moriss. Right to Pursuit Happiness & Right to Happiness: A Comparative Study. Oxford University Press, 2015. P. 419.
8. Slaughter-House Cases, 83 U.S. 36 (1873)
9. Amar, Akhil R. (2000). "Foreword: The Document and the Doctrine". Harvard Law Review. 114: 26, 123 n.327.
10. Sheikh Wahbeh al-Zuhili. Islam and International Law // International Review of The Red Cross. Vol. 87. № 858. 2015. P. 272.
11. J. Charis. Implementation of the Constitutional Guarantees in Modern Society. Harvard University Press. 1948. P. 118.
12. Bailey v. U.S. (2015). 11 U.S. 32.
13. P. Shmidt, E. Raynolds. Happiness: The Legal Concept. Kluwer International Publishing, 1999. P. 361.
14. P. Jeremy. On the Issues of the Right to Happiness. NY, 2012. P. 577.
15. McClaren v. Ramirez, Inc. (2013). Cal. S.C. Reports. 177.
16. Ahmad Hasan Al-Bahari. Case FP5/UAE // UAE Supreme Federal Court Reports (eng.). 2015. L. 117-352.
17. Qur'an, 2/213.

© Н.С. Солопова, 2018