

Частное образовательное учреждение высшего образования  
Центросоюза Российской Федерации

**СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ**

# **ДНИ НАУКИ–2016**

**Сборник трудов VII Всероссийской  
научно-практической конференции с международным участием,  
посвященной 60-летию  
Сибирского университета потребительской кооперации**

Часть 1

14–18 марта 2016 года

Новосибирск 2016

УДК 378  
ББК 74.58  
Д 548

Д 548 Дни науки–2016 : сборник трудов VII всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной 60-летию Сибирского университета потребительской кооперации 14–18 марта 2016 г. : в 2 ч. / [в авторской редакции]. – Новосибирск : Частно образовательное учреждение высшего образования Центросоюза РФ «Сибирский университет потребительской кооперации», 2016. – Ч. 1. – 268 с.

ISBN 978-5-334-00133-6

В сборник вошли статьи участников VII всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященной 60-летию Сибирского университета потребительской кооперации, целью которой является представление значимых достижений в научных исследованиях в различных отраслях наук; обобщение научно-исследовательского и практического опыта. Содержание статей первой части сборника отражает разнонаправленную тематику научных исследований по актуальным проблемам экономики и юриспруденции. Также в этот сборник вошли материалы по итогам конференции «Первые шаги в науке» студентов среднего профессионального образования.

УДК 378  
ББК 74.58

ISBN 978-5-334-00133-6

© Сибирский университет  
потребительской кооперации, 2016

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>СЕКЦИЯ 1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ</b> .....	6
<i>Акопьянц А.С.</i> Проблемы сельскохозяйственной кооперации в работах А.В.Чаянова.....	6
<i>Алимбаев А.А., Кенжебеков Н.Д.</i> Проблемы внедрения экологически чистых технологий в условиях единого экономического пространства ЕАЭС.....	9
<i>Барсукова М.А.</i> Оценки прибыльности организации в период кризиса.....	12
<i>Басманова Л.В., Гладкая Е.В.</i> Рекреационные возможности Кузбасса в развитии внутреннего туризма.....	14
<i>Басманова Л.В., Ушакова О.А.</i> Состояние спроса на туруслуги и возможности СФО в развитии внутреннего туризма.....	18
<i>Басманова Л.В.</i> Особенности покупательского поведения сельских и городских жителей.....	22
<i>Виселёва Ю.О.</i> Перспективы дальнейшего использования объектов Чемпионата мира по футболу.....	29
<i>Выжитович А.М., Акентьева М. Ф.</i> Проблемы управления рисками стратегий аутсорсинга.....	32
<i>Гешко О.А., Михалев О.В.</i> Инновационный потенциал молодежи как фактор эффективного развития вуза социально-предпринимательского типа.....	35
<i>Данилова А.С., Энс К.В.</i> Использование норм этики деловых отношений в управлении персоналом организации: теоретический аспект.....	40
<i>Даулетова А.М., Жумжумаева Г.Е.</i> Маркетинговая среда развития на предприятии.....	44
<i>Демьяненко Е.А., Лепигова Ю.С.</i> Теоретические аспекты применения техники коучинг в современных компаниях.....	47
<i>Дерюшева Т.В., Казыцкая Ю.Р.</i> Эффективность коммерческой деятельности ООО «Единая Европа Элит» Стильпарк, г. Новосибирск.....	51
<i>Железова Т. А.</i> Применение ABC-XYZ-анализа в управлении товарными запасами.....	55
<i>Зайцева О.П., Шарипов М.М.</i> Развитие методики анализа финансового состояния предприятия в условиях рецессии.....	58
<i>Каркавина А.С.</i> Методические подходы к формированию стратегических приоритетов развития социальной инфраструктуры.....	63
<i>Карпутова И.Г.</i> Интернет-торговля: налогообложение и учет.....	68
<i>Кенжебеков Н.Д., Сероухова А.</i> Проблемы развития индустрии туризма Казахстана.....	72
<i>Кикинева Е.Г., Трифунтов А.И., Кожухов Е.Ю.</i> Анализ торговых зон при выборе месторасположения розничных торговых точек потребительской кооперации.....	75
<i>Кныш Н.А.</i> Развитие социального предпринимательства: взгляд государства.....	79
<i>Леоненко Е.И., Курилин Я.Ю.</i> Инновационные подходы к развитию оборота торговой организации.....	83
<i>Малыхина Т.Н.</i> Проблемы эффективности использования инвестиций.....	86
<i>Новосёлова Э.А., Герасимова О.В.</i> Компетентностный подход к управлению карьерой менеджера.....	88

<i>Новосёлова Э.А., Кузнецова А.А.</i> Кадровый менеджмент в высших учебных заведениях .....	92
<i>Новосёлова Э.А., Розаленко Ю.О.</i> Теоретические и методические аспекты исследования мотивации и стимулирования труда продавцов торговой организации .....	95
<i>Омарханова Ж.М.</i> Инновационная активность в регионах Казахстана .....	97
<i>Пономарева Е.В.</i> Учетная политика строительной организации: особенности формирования в 2016 году .....	102
<i>Проконова Е.В.</i> Тарифная ставка: основная форма дохода трудоспособного населения или тормозящий фактор развития России?.....	106
<i>Пунтус Е.А., Пупышева Т.Н.</i> Механизмы развития человеческого капитала в условиях инновационной экономики .....	109
<i>Рабцевич А.А.</i> Муниципальный рынок труда: сущность и особенности регулирования.....	112
<i>Расин В.В.</i> Особенности формирования маркетинговых коммуникаций спортивных мероприятий, организуемых муниципальными органами власти.....	116
<i>Ридель Т.В.</i> Влияние транзакционных издержек на крупные корпорации в России.....	119
<i>Салагор И.Р.</i> Перспективы развития рынка лизинговых услуг в условиях кризиса .....	122
<i>Сандаков А.А.</i> Классификация дебиторской задолженности в целях совершенствования контрольных функций организаций.....	126
<i>Силич О.А.</i> Теория кластеров как современное направление экономической науки .....	129
<i>Сысоева Л.И.</i> Содержание жилья: конкуренции почти не видно .....	132
<i>Усачева О.В., Чистякова О.А.</i> Биологические активы: сравнительный анализ РСБУ и МСФО .....	137
<i>Усачева О.В., Филипушко И. Е.</i> Особенности налогового учёта основных средств в 2016 году .....	141
<i>Федорова О.М., Болтая Е.А.</i> К вопросу об организационных изменениях как инструменту рыночной адаптации предприятия .....	144
<i>Хвасько С.А.</i> Оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия: вопросы теории и практики хозяйственной деятельности .....	148
<i>Хорякова С.В.</i> Сближение принципов бухгалтерского и налогового учета: проблемы и решения.....	152
<i>Целищева В.Н.</i> Неторговая деятельность кооперации Забайкалья в конце XIX – начале XX вв. ....	155
<i>Черняков М.К., Черняков В.М.</i> Использование информационных технологий для преодоления кризисных явлений .....	158
<b>СЕКЦИЯ 2. ЮРИДИЧЕСКАЯ НАУКА КАК ПРАВОВАЯ ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА .....</b>	<b>163</b>
<i>Белова Н.А.</i> Правовая грамотность студента .....	163
<i>Дидикин А.Б.</i> Индустриальные парки в механизме коммерциализации промышленных разработок: правовой аспект .....	165
<i>Казанина К.В., Богатырева А.В.</i> Финансовый контроль в сфере рынка ценных бумаг .....	168
<i>Кирова Я.А.</i> Защита прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов.....	171
<i>Матул А.О.</i> Проблемы правоприменительной практики по снижению размера неустойки .....	175

<i>Нутрихина Т.В.</i> О необходимости модернизации правового регулирования социально-экономических гарантий защиты семьи, материнства, отцовства и детства в России .....	179
<i>Рудт Ю.А.</i> Принцип состязательности и равноправия сторон в российском конституционном процессе .....	183
<i>Сарыг-Донгак Ч.А.</i> О понятии «частная жизнь» граждан .....	186
<i>Смецкая А.С.</i> Новеллы в земельном законодательстве, связанные с изъятием земельных участков для государственных и муниципальных нужд .....	189
<i>Сухоревская М.В.</i> Некоторые аспекты понимания сущности права в современных естественно-правовых концепциях .....	193
<i>Шилина М.Г.</i> ШОС: международно-правовой анализ валютно-финансовой сферы взаимодействия .....	197
<i>Шмыгина О.В.</i> Личность насильственного преступника как объект криминологического исследования .....	
<b>НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ СТУДЕНТОВ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ»</b> .....	203
<i>Береснев А. И.</i> Восприятие новосибирскими студентами национальной символики.....	203
<i>Видлогин Ф. А.</i> Современное развитие русской кухни .....	206
<i>Гизатулина М. В.</i> Россия-Турция: кризис отношений .....	209
<i>Ивлев С.С., Дронов Я.К.</i> Определение нитратов в плодоовощной продукции в осенне-зимний период .....	212
<i>Кочемасова К. А., Пацей О. А.</i> Занятость и безработица – основные аспекты политики Министерства труда, занятости и трудовых ресурсов Новосибирской области .....	216
<i>Кузьмина О. А., Бондарь Е.П.</i> Оценка санитарно-гигиенического состояния рук учащихся колледжа .....	219
<i>Лутонин В. В.</i> «Пэй-ап» – сервис оплаты счета с помощью мобильного телефона в кафе и ресторане.....	224
<i>Малыхина В. В., Кочеткова М. А., Батандаева В. А.</i> Развитие конкуренции в России в современных рыночных условиях .....	227
<i>Милькевич Р. В., Колесников Р. А.</i> Коно-пицца или как выжить в кризис .....	229
<i>Салагор Р. А.</i> Краудфандинг как новый способ привлечения инвестиций .....	236
<i>Фролова С.А., Богданова В.С., Кудрявцева Д.Д.</i> Компиляционные последствия инфляции в России и их влияние на семейную экономику .....	238
<i>Шарыпова С. А.</i> Аромамаркетинг в ресторанном бизнесе г. Новосибирска .....	241
<i>Юрьева К. Д.</i> Блокада Ленинграда. История страны. История семьи.....	244
<b>SUMMARY</b> .....	248

## СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

УДК 334.735:631.115.8

### ПРОБЛЕМЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В РАБОТАХ А.В. ЧАЯНОВА

*А.С. Акопянц, д-р ист. наук, профессор*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

Статья посвящена узловым проблемам теории кооперации выдающегося ученого экономиста А.В. Чаянова, в частности учению о трудовом крестьянском хозяйстве. Развитие семейного хозяйства как одного из слагающих системы народного хозяйства, стремление к оптимизации и эффективности в сфере кооперирования, внимание к социальным проблемам делают многие идеи А.В. Чаянова по-прежнему актуальными и востребованными.

**Ключевые слова:** теория сельскохозяйственной кооперации, формы кооперации, коллективизация, крестьянское семейное хозяйство, оптимизация

Научные идеи А.В. Чаянова (1888–1937), выдающегося русского экономиста, внесшего крупный вклад в теорию и практику развития кооперативного движения, в течение длительного времени были преданы забвению. Лишь в конце 1980-х годов, спустя более чем полвека, когда исследование кооперативных проблем вновь привлекло к себе внимание ученых и практиков, труды А.В. Чаянова обрели второе дыхание.

Особую значимость в его наследии представляет теория сельскохозяйственной кооперации, изложенная в работе «Основные идеи и формы сельскохозяйственной кооперации» (1927), в которой были обобщены вопросы состояния и развития кооперативного движения [1]. Теория А.В. Чаянова представляет интерес не только как альтернатива курсу на сплошную коллективизацию, проводимую руководством страны с середины 1920-х годов, но и с точки зрения развития кооперативного сектора экономики в постсоветское время.

В основу теории кооперации А.В. Чаянов положил концепцию семейно-трудового крестьянского хозяйства, основанного на «доставлении средств существования хозяйствующей семье путем наиболее полного использования имеющихся в ее распоряжении средств производства и рабочей силы самой семьи». А.В. Чаянов исходил из того, что семейно-трудовое крестьянство (как «зажиточное», так и «бедняцкое») представляет самостоятельную производственную ячейку. Именно этот, выделенный им, тип хозяйства стал основополагающим в его классификации крестьянских хозяйств, в противовес распространенной в период 1920-1930-х годов схеме «кулак – середняк – бедняк».

Взгляды А.В. Чаянова на кооперацию органически сочетались с его пониманием природы крестьянского семейного хозяйства [2, с.26-51]. Из этого следовало принципиальное положение об относительной устойчивости и выживаемости семейно-трудового крестьянского хозяйства [1, с.72]. А.В. Чаянов аргументировал это тем, что оно носит в определенной степени замкнутый характер, направлено на обеспечение потребления крестьянской семьи (а не на извлечение прибыли), может выживать за счет «самоэксплуатации». А.В. Чаянов не отрицал и недостатки хозяйств этого типа: консервативность, низкую производительность, недостаточную товарность. Однако он считал недопустимым разрушать еще не исчерпавшую, по его мнению, своих потенциальных возможностей семейную форму организации крестьянского труда вмешательством извне. Это мнение находилось в остром противоречии с официальными взглядами о неизбежном и однозначном преобразовании мелкого частного сельскохозяйст-

венного производства в крупные «фабрики», основанными на утверждении о безусловном преимуществе крупного производства над мелким как в промышленности, так и в сельском хозяйстве. А.В. Чаянов не мог не видеть преимуществ крупного хозяйства. Вместе с тем он считал, что трудовое семейное мелкое производство способно к развитию, которое виделось ему только на путях кооперирования. Крестьянское хозяйство А.В. Чаянов считал не той формой, которую надо как можно скорее преодолеть, а «исходным материалом для всех мероприятий по организации нашего земледелия» [1, с.90]. Отсюда внимание к изучению проблем кооперирования крестьянских хозяйств. Знание процессов, происходивших в крестьянском хозяйстве, привело А.В. Чаянова к разработке теории «горизонтальной» (в пределах одного производства) и «вертикальной» (между разными видами производств: производственной и сбытовой) кооперации.

Анализ типов крестьянских хозяйств, предпринятый А.В. Чаяновым, был важен для разрешения основного вопроса: о значении кооперации для каждого из них. Именно семейно-трудовое крестьянское хозяйство, по А.В. Чаянову, должно было стать социальной базой сельскохозяйственной кооперации [4, с.3–4]. В противовес представлениям о том, что крестьянское хозяйство возрождает постоянную социальную дифференциацию и капиталистические отношения, враждебные социализму, он развивал мысль о некапиталистическом характере семейно-трудового крестьянского хозяйства.

В развитии кооперации, ее различных форм А.В. Чаянов видел перспективу развития аграрного сектора экономики. Следует подчеркнуть, что он был против того, чтобы подходить к кооперации «не столько с точки зрения организации земледелия, сколько с точки зрения осуществления на земле различных социальных идеалов». А.В. Чаянов считал неправильным нарушать естественное взаимодействие мелких, средних и крупных хозяйств в сельскохозяйственном производстве. Он выступал против сплошной коллективизации крестьянских хозяйств, указывал на необходимость дифференцированного подхода к кооперированию, т.е. объединять только те отрасли сельского хозяйства, в которых можно достичь наиболее высокого эффекта при крупной форме производства, и сохранить индивидуальные семейные хозяйства там, где они представляли экономическую выгоду. Для А.В. Чаянова решающую роль играли не политические цели, а способы обеспечения заинтересованности крестьянства в более производительном труде.

Оптимальным вариантом А.В. Чаянов считал сочетание индивидуальных семейных крестьянских хозяйств с крупными кооперированными. За семейным хозяйством он оставлял растениеводство и животноводство. Все остальное следовало передать кооперативам (переработку и реализацию продукции, транспортировку, снабжение, кредитование).

В сферу кооперирования прежде всего вовлекались те функции, которые становились невыгодно выполнять в отдельном крестьянском хозяйстве. Постепенное отхождение отдельных функций от крестьянских хозяйств должно было проходить следующим образом. На первом этапе создаются кредитные товарищества по закупке средств производства, по сбыту сельскохозяйственных продуктов. На втором этапе кооперируются процессы первичной переработки (начало обобществления процессов производства). На третьем этапе кооперируются механические процессы, связанные с пространством обрабатываемых земель, и биологические процессы (мелиорационные, машинные, селекционные товарищества, совместная обработка земли).

В соответствии с этим А.В. Чаянов приводил возможный перечень кооперативов по их хозяйственным функциям:

- кооперативы, связанные с обработкой земли;
- кооперативы, связанные с биологическими процессами;
- кооперативы по первичной переработке сельскохозяйственных продуктов;
- кооперативы сбытовые, закупочные, кредитные, снабженческие, страховые. Эта группа кооперативов самая крупная.

Чем более широкий круг функций крестьянского хозяйства включается в систему кооперации, тем скорее семейное хозяйство преобразуется в общественное. Такой процесс А.В. Чаянов назвал «кооперативной коллективизацией».

Схема развития сельскохозяйственной кооперации, разработанная А.В. Чаяновым, предполагала параллельное развитие электрификации, техники, системы складирования, дорог, кооперативного кредита. В ходе многостороннего и постепенного процесса кооперирования, по его мнению, достигалось развитие производительных сил, инфраструктуры деревни, преобразование «системы крестьянских хозяйств, кооперировавших некоторые отрасли своего хозяйства в систему общественного кооперированного хозяйства». В этом состояла суть плана «кооперативной коллективизации», процесс которой «должен быть основан на понимании его значительной продолжительности», демократическом управлении, добровольности. А.В. Чаянов подчеркивал: «Кооператив должен создаваться на добровольной основе, поскольку кооперация объединяет не капитал, а людей».

Взгляды А.В. Чаянова принципиально отличались от господствовавших в то время экономических и политических представлений. Это касалось подходов к природе крестьянских хозяйств, перспективе их существования, к видам, формам, темпам, методам кооперирования, степени обобществления крестьянских хозяйств и др. А.В. Чаянова критиковали за то, что в рамках предложенной им системы кооперативных отношений сохранялось мелкое производство. По представлениям, преобладающим в те годы, оно таило в себе опасность возрождения капиталистических отношений и препятствовало сплошной коллективизации сельского хозяйства, которая, по официальным представлениям, рассматривалась как единственно верный путь к социализму. Не удивительно, что А.В. Чаянов разделил судьбу многих ученых с неортодоксальными взглядами. В 1929 г. на Всероссийской конференции аграрников-марксистов взгляды А.В. Чаянова были подвергнуты резкой критике. «Чаяновщина» была объявлена враждебной генеральной линии ВКП (б) на сплошную, форсированную коллективизацию, ликвидацию кулачества как класса. А.В. Чаянов был репрессирован и в 1937 г. расстрелян.

Сейчас сложно сказать, могла ли быть осуществлена теория сельскохозяйственной кооперации А.В. Чаянова в исторических реалиях 1920-1930-х годов в нашей стране. Она носила «надклассовый» характер и не учитывала остроты социальной борьбы в деревне, объективной необходимости форсированных темпов модернизации страны.

Не все представляется востребованным в наследии А.В. Чаянова и в наши дни. Вместе с тем идеи развития различных видов сельскохозяйственной кооперации, финансовой поддержки крестьянских индивидуальных хозяйств, развития кредитной политики, создания кредитных банков и товариществ не потеряли своего значения [3, с.6–17]. Эти положения теории А.В. Чаянова с успехом реализованы во многих зарубежных странах, хотя, надо признать, недостаточно еще внедрены в России. Это серьезный повод для обращения к наследию А.В. Чаянова, его современному прочтению.

#### *Список литературы*

1. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. – М.: Наука, 1991. – 456 с.
2. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. – М.: Наука, 1989. – 320 с. 3. Чаянов А.С. Избранные труды. – М.: Колос, 1993. – 590 с.
3. Чаянов А. Оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий. – М.: Кооперативное издательство, 1924. – 85 с.



## ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА ЕАЭС

*А.А. Алимбаев, д-р экон. наук, профессор*

*Н.Д. Кенжебеков, канд. экон. наук, доцент*

*Научно-исследовательский институт регионального развития, г. Караганда*

В статье проводится анализ характеристик казахстанской системы внедрения принципов «зеленой экономики». Поднимается проблема отсутствия единой нормативно-правовой основы ЕАЭС. Обосновывается необходимость использования научно-технологического и производственно-ресурсного потенциала ЕАЭС для внедрения экологически чистых технологий по основным приоритетам диверсификации экономики Казахстана.

**Ключевые слова:** экологически чистые технологии, Евразийский экономический союз, охрана окружающей среды, экологизация экономики

Разработка и внедрение экологически чистых инновационных технологий отличается высокой рыночной и социально-экономической востребованностью во всем мире. Особую актуальность данных вопросов подчеркивает минерально-сырьевая направленность экономики Казахстана, сопровождающаяся высокой нагрузкой на окружающую среду и здоровье местного населения, накоплением промышленных отходов и необходимостью перехода к «зеленой экономике».

Необходимо уже в короткие сроки определить возможности взаимовыгодного сотрудничества стран ЕАЭС по вопросам внедрения экологически чистых технологий, а также разработать инструменты стимулирования внедрения и коммерциализации инновационных экологически чистых технологий в Республике Казахстан. Однако более реальным и актуальным в современных условиях развития становится вопрос о сотрудничестве в области энергосберегающих экологически приемлемых технологий в рамках Евразийского экономического союза. Тем более, что в этом направлении уже запланировано формирование наднациональных институтов, в частности следует выделить фонд по делам экономического и научно-технического сотрудничества, комиссии по экономике, комиссии по сырьевым ресурсам.

Для устранения противоречивого характера природоохранной деятельности необходимо определение качества окружающей среды в зависимости от сферы территориального ведения на трех уровнях: локальный уровень, определяющий состояние окружающей среды в пределах отдельной природно-техногенной системы, региональный уровень – в пределах отдельных однородных природных систем, межнациональный уровень как центральный регулирующий с выделением крупных регионов.

В этой связи, главной предпосылкой обоснования развития «зеленой» экономики является необходимость проведения исследований, целью которых является поиск эффективных вариантов использования уже имеющегося мощного научно-технологического и производственно-ресурсного потенциала ЕАЭС для внедрения экологически чистых технологий по основным приоритетам диверсификации экономики Казахстана.

Сегодня стало очевидным, что применение традиционных технологий переработки сырья крайне неэффективно не только с точки зрения экологии, но и экономики. Необходимо признать, что скорейшая замена традиционных технологий эффективными инженерно-техническими «ноу-хау» сведет к минимуму объем отходов и отрицательное воздействие на окружающую среду[4].

Для Республики Казахстан, как и для всего цивилизованного мира в целом, характерно усиление тенденций урбанизации и индустриализации при обострении экологиче-

ских проблем. В настоящее время общая площадь урбанизированных территорий составляет 12-13% (более 19 млн. кв.км) площади суши, более 50% мирового населения проживает в городах, причем 1,3 млрд. человек живет в городах с населением более 1 млн. жителей. В ходе дальнейшего развития общества урбанизация в ее пространственном выражении будет все в большей степени определять характер и форму жизненной среды. Ожидается, что в 2050 г. 70% мирового населения будет жить в городах [1]. При этом, во многих городах сложилась очень сложная экологическая обстановка. Отдельные города Казахстана являются одними из самых загрязненных в мире, в бюджетах городов и области суммы на природоохранные меры формируются по остаточному принципу, что не позволяет избавиться от «исторических» загрязнений, в Акмолинской области имеются случаи «неизвестных» заболеваний населения. При этом следует подчеркнуть, что в ближайшем будущем риск дальнейшего ухудшения экологической обстановки, роста уровня заболеваемости и смертности населения только возрастает. Таким образом, в перспективах развития урбанизированная система расселения Казахстана имеет ряд серьезных экологических ограничений, связанных:

- с технологическими процессами и уровнем развития науки и техники [2];
- с нормативно-правовыми проблемами охраны окружающей среды, в целом определенное нормативно-правовыми актами качество окружающей среды зависит от научной обоснованности и качества последних [3];
- с экономическими проблемами охраны окружающей среды, по сути, это следствие вышеперечисленных технологических и нормативных проблем. Поскольку ставки экологических платежей устанавливаются местными органами власти, в различных регионах Казахстана на один и тот же вид загрязнений они могут многократно отличаться друг от друга.

По нашему мнению, данная ситуация продолжится до тех пор, пока в законах республики и стран ЕАЭС будет отсутствовать единая нормативно-правовая основа, регламентирующая охрану окружающей среды.

К сожалению, в настоящее время в Казахстане отсутствует нормативно-правовая база стимулирования внедрения экологически чистых технологий, что не позволяет реализовать принципы «зеленой экономики» в проводимой политике по индустриализации экономики Казахстана[5].

В первую очередь, необходимо закрепить понятие «комплексные нормативы», под ними понимают предельные нормы антропогенного воздействия на экосистему регионов и городов, при которых не возникают необратимые и вредные изменения в биотических и абиотических факторов природной среды.

В настоящее время усугубление экологической ситуации в республике, препятствующее развитию нового качества экономики, обусловлено недостаточностью внимания к этому со стороны предприятий-загрязнителей, а также и со стороны государства. В силу этого одной из актуальных вопросов и в то же время малоисследованных является определение качества окружающей среды. Особенно остро нерешенность этой проблемы выявляется в межрегиональных сравнениях состояния окружающей среды. В настоящее время разрозненная природоохранная деятельность некоторых субъектов на микроуровне не приносит должного эффекта в силу локальности мероприятий.

В этой связи, крайне необходимо определить соответствующий комплекс экономических механизмов и нормативных мер, которые будут способствовать использованию экологически чистых производств.

Реализуемая полномасштабная индустриализация экономики Казахстана должна в полной мере соответствовать принципам «зеленой экономики». Основной проблемой нового типа экономического роста Казахстана является обеспечение рациональности и комплексности использования минерального сырья на всех стадиях переработки, преодоление сырьевой направленности экономики, повышение качества окружающей среды.

В настоящее время основным программным документом диверсификации и повышения конкурентоспособности экономики является Государственная программа по индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан 2015-2019 годы. ГПИИР на сегодняшний день по факту представляет собой программу модернизации всей экономики, включая систему инструментов господдержки, отраслевых программ, мастер-планов. А основным документом, регламентирующим направления развития охраны окружающей среды является Концепция по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике» до 2020 года. Анализ документов показывает, что прямой взаимосвязи между этими стратегическими документами нет. В этой связи, необходимо, чтобы принципы «зеленой экономики» обязательно должны быть отражены в государственных программах по индустриализации экономики Казахстана до 2020 года, поскольку реализуемые проекты по данным программам определяют технологический уклад экономики еще на 20-30 лет вперед.

Сравнительный анализ характеристик казахстанской системы внедрения принципов «зеленой экономики» и эффективных институциональных примеров [7] позволит определить основные направления модернизации данной системы в Казахстане.

В первую очередь, необходимо разработать методологические подходы к реорганизации институциональной поддержки диверсификации реального сектора на принципах «зеленой экономики» в условиях Казахстана – государства с малой плотностью населения и соответственно внутреннего рынка, с большим потенциалом минерально-сырьевой базы и выгодным геополитическим расположением в Центральной Азии.

Кроме того, необходимо дать оценку настоящей позиции аутсайдера в области внедрения экологически чистых технологий, однако, перспективность данного рынка в рамках ЕАЭС определяют приоритетность развития межгосударственного экономического сотрудничества.

Разработка и внедрение экологически чистых инновационных технологий отличается высокой рыночной и социально-экономической востребованностью во всем мире. Особую актуальность данных вопросов подчеркивает минерально-сырьевая направленность экономики Казахстана, сопровождающаяся высокой нагрузкой на окружающую среду и здоровье местного населения, накоплением промышленных отходов и необходимостью перехода к «зеленой экономике».

#### *Список литературы*

1. Перспективы окружающей среды ОЭСР на период до 2050 года: Последствия бездействия. OECD 2012/<http://www.oecd.org/>
2. Бобылев С.Н., Грицевич И.Г. Глобальное изменение климата и экономическое развитие. М.: ЮНЕП, WWF-Россия. 2005. 64 с.
3. Оценка воздействия объектов энергетики на окружающую среду / Под общ. ред. проф. Стольберга Ф.В. – Харьков: ХГАГХ, 2002. – 359 с.
4. Бобылев С.Н. Зеленая экономика: перспективы для России //Экологическое право. - 2011. - № 6. - С. 39-41.
5. Елюбаев Ж.С. Проблемы правового обеспечения государственной экологической политики в Казахстане // Недропользование и право. – 2011. - № 2. - С. 77-79.
6. Scott J. Callan, Janet Thomas. Environmental Economics and Management: Theory, Policy, and Applications (with InfoApps 2-Semester Printed Access Card) -Cengage Learning, 2012.
7. Kolstad, C. D. Learning and Stock Effects in Environmental Regulation: The Case of Greenhouse Gas Emissions. // Journal of Environmental Economics and Management, 1996.31: 1-18.

**ОЦЕНКИ ПРИБЫЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В ПЕРИОД КРИЗИСА**

*М.А. Барсукова, канд. экон. наук, доцент*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

Прибыль является многозначной экономической категорией. От глубины ее познания и рациональности использования зависит эффективность коммерческого расчета, ценообразования и других экономических рычагов хозяйствования. Являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает ведущее место в обеспечении самофинансирования предприятий и объединений, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты. Все это определяет необходимость проведения экономического анализа предприятия.

**Ключевые слова:** экономические показатели, прибыль, финансы, планирование.

Системой формирования рыночного механизма являются показатели, необходимые для планирования и корректной оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия. В период сложной экономической обстановки одну из основных ролей в системе экономических показателей занимает прибыль.

В связи с тем, что финансы, кредитные средства, цены, затраты и другие рычаги экономического хозяйствования связаны с прибылью (прямо или косвенно), от уровня доходности зависит финансовая ситуация организации, уровень социальных и межличностных отношений работников как в коллективе, так и в обществе. А так же, отчислений, которые осуществляются а счет прибыли в бюджет, образуется основная часть государственных ресурсов, и бюджетов субъектов федерации, а так же органов власти.

Получение прибыли и ее наращивание является экономическим условием успешного функционирования предприятий, отраслей и народного хозяйства в целом. Прибыль выступает важнейшим фактором стимулирования предпринимательской и производственной деятельности, финансовой основой ее расширения, удовлетворения социальных и материальных потребностей трудового коллектива отдельного предприятия и всего населения страны.

Оценка эффективности деятельности организации проводится по следующим направлениям: анализ отклонений по каждому показателю за анализируемый период («горизонтальный анализ» показателей); анализ структуры показателей прибыли («вертикальный анализ» показателей); изучение хотя бы в самом общем виде динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов («трендовый анализ» показателей); выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественную оценку.

ОАО «Аэрофлот - российские авиалинии»- крупнейшая российская авиакомпания. В 2015 году Аэрофлот перевез более 14 млн. пассажиров.

В ходе анализа финансовых результатов ОАО «Аэрофлот» за 2014- 2015 года, было выявлено: увеличение выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг более, чем на 20%, себестоимость выросли на 29%, валовая прибыль повысилась на 0,4%, коммерческие и расходы управленческие увеличились на 8% и 28% соответственно, прибыль от продаж снизилась на 14%, прочие операционные доходы и расходы снизились на 8,6% и 9,2% соответственно. Прирост цен в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 14% увеличил сумму прибыли от продаж. На общее снижение чистой прибыли в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 4,4%, повлияло снижение прибыли до налогообложения, экономические санкции снизили чистую прибыль на 1458 млн. руб.; большая доля чистой прибыли в 2015 и в 2014 годах (56% и 58% соответственно) была направлена на модернизацию и диверсификацию производства. На выплату «бонусов» и процентов по акциям в 2015 расходуется

26% прибыли организации, что на 3% больше, чем в 2014 году. На социальное обеспечение расходование снизилось на 0,7%.

В целом анализ прибыли ОАО «Аэрофлот» показал деятельность компании с лучшей стороны, но в связи с кризисом и повышением цен на авиатопливо компания потерпела небольшие убытки. В условиях усиливающейся конкуренции на рынке авиаперевозок ОАО необходимо обратить внимание на некоторые факторы: клиентоориентированность, конкурентная цена, уровень обслуживания, качество продукта, соответствующего уровню национального перевозчика, география маршрутов.

В качестве резервов безубыточной деятельности и оптимизации затрат, можно предложить следующее:

- полный переход на технологию электронного билета. Применение электронного билета позволит Аэрофлоту значительно увеличить объем продаж через Интернет;
- проведение гибкой тарифной политики, продажа авиабилетов по специальным тарифам на отдельные внутренние и международные маршруты. Подобный подход позволит не только повысить коммерческую загрузку, но и провести маркетинговые исследования рынка, определяя эластичность спроса на том или ином маршруте;
- модели по оптимизации затрат (затраты на содержание управленческого и административного аппарата; замена топливозатратных самолетов на экономически эффективные воздушные суда и др.);
- проведение активных маркетинговых акций по привлечению дополнительного числа пассажиров в заинтересованность пассажиров за счет «низких» сезонов;
- внедрение новых технологий;
- повышение эффективности деятельности сотрудников;
- оборудование дополнительных терминалов;
- развитие и дальнейшее внедрение систем управления безопасностью полетов;
- создание собственной летной школы по подготовке пилотов для Аэрофлота и других авиакомпаний;
- введение в действие новую автоматизированной системы оперативного управления производственной деятельностью.

Система будет охватывать все составляющие управления полетами: планирование рейсов, контроль за их выполнением, оптимизацию суточного плана, поиск решений по ликвидации сбойных ситуаций, и другие мероприятия, направленные на увеличение прибыльности. Это избавит диспетчеров от большого количества рутинных операций, выполнявшихся вручную, даст больше времени для принятия решений, повысит уровень безопасности полетов.

#### *Список литературы*

1. Гиляровская Л.Г., Лысенко Д.В., Ендовицкий Д.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ТК «Велби»: Изд-во «Прспект», 2006 - 360 с.
2. Иванов Г.Г. Экономика организации (торговля): Учебник. - М.: Высшее образование, 2012. – 352 с.
3. Кашина Е.И., Барсукова М.А. Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права: Материалы международной научно-практической конференции.– в 2-х т. Т.1.-Саратов: Изд-во ЦПМ «Академия бизнеса», 2014.-92с

## РЕКРЕАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ КУЗБАССА В РАЗВИТИИ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА

*Л.В. Басманова, канд. экон. наук, доцент*

*Е.В. Гладкая, магистрант*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

В статье рассмотрены рекреационные ресурсы Кузбасса, особенно его южной части, а так же возможности вовлечения данных ресурсов в туристский бизнес посредством развития бальнеологических лечебниц, горнолыжных курортов, событийного и экстремального туризма.

**Ключевые слова:** рекреационные ресурсы, туристская инфраструктура, объекты туризма, бальнеологические, горно-лыжные курорты, экстремальный, зимний, событийный, лечебный туризм.

Экспертами ВТО на основе комбинации двух признаков (уровня дохода и уровня образования) выделены 4 сегмента туристского рынка, вместе с тем, описание данных сегментов слабо связано с внутренним туризмом, так как, по мнению экспертов, люди, с доходом ниже среднего путешествуют в основном к морю, выбирая самые недорогие туры.

Вместе с тем, рост курса большинства валют мира по отношению к рублю, привел к отказу поездок на море, на горнолыжные курорты, особенно в более известные места, и, всё больше, люди стремятся использовать возможности отдыха в России, в своём регионе.

Для жителей СФО есть достаточно много мест отдыха: Алтай, Хакассия, Бурятия, Тыва, где имеются хорошие рекреационные ресурсы: красивая природа, исторические и природные памятники, курортные места и т.п. Не является исключением и Кузбасс, который обладает хорошими рекреационными ресурсами, как для летнего, так и для зимнего отдыха, что в настоящее время позволяет организовать круглогодичный отдых и активно привлекать туристов не только Сибири, но и все России.

В рамках темы диссертационного исследования, выявлены рекреационные ресурсы Кузбасса и имеющаяся инфраструктура для организации зимнего и летнего отдыха.

В Кемеровской области, особенно на юге Кузбасса, рекреационные ресурсы очень богаты и разнообразны: различные природно–ландшафтные зоны, источники минеральных вод, малые и большие реки и озера, памятники природы. Для организации туризма имеются туристические базы, спортивные сооружения, санатории и т.п.

Природные условия южной части Кузбасса, как и Алтая, Хакасии могут быть вовлечены в туризм, так как в этих районах имеются и равнинные, так и горные территории. Кузбасс в целом, а особенно, южная часть характеризуются разнообразием природных ландшафтов: холмистые таежные и лесостепные равнины на севере и в центре; близкие к альпийским формы рельефа, горные тундры и каровые ледники на юго-востоке области.

Кемеровская область – это единственный регион в России, на территории которого имеются 3 типа горных систем (низкие горы – Салаирский кряж, средние горы – Горная Шория, высокие – Кузнецкий Алатау). Не смотря на наличие гор, равнинная часть Кузбасса занимает практически половину его площади: в частности - Кузнецкая котловина, расположенная на юге и на севере области.

Особую значимость для туризма имеет Кузнецкий Алатау- нагорье, расположенное в северо-восточной и восточной части области, протяженностью с юго-востока на северо-запад более чем 500 км.– один из основных рекреационных ресурсов для организации зимнего отдыха. Ценность его в том, что в состав Кузнецкого Алатау, кроме главного хребта, входит несколько кряжей и отрогов, идущих в разных направлениях.

Хребты западной ориентации – Тигиртиш, Тункаский и Салтымаковский, а хребты Саргая и Тыдын имеют направление с севера на юг. Кряжами северо-восточного направления являются Кийский, Кожухский и Алатагский. Самая высокая вершина-Амзас – Таскыл (Верхний Зуб) – достигает высоты 2 178 м. На юге Кузнецкий Алатау сливается с возвышенностями Горной Шории. Такое количество гор различной высоты и крутизны позволяет организовать в летнее и зимнее время туристические восхождения на различные горы или хребты.

На юге Кузбасса расположен уникальный памятник природы – «Спасские дворцы» – это скалы, расположенные близ поселка Спасска. Они очень привлекательны для туристов, так как имеют большие размеры, а массивность и неприступность этих скал, сложенных гранитными породами в окружении тайги. Кроме того в скалах имеются пещеры, достаточно обширные и глубокие.

Привлекательным для туристов является и полуразрушенный древний вулкан «Кондовый бухтай» девонского периода, находящийся недалеко от реки Кии.

Памятниками геологии являются геологический разрез «Кийский» горных пород нижнего кембрия (более 500 млн. лет назад) и древние угли «Барзасская рогожка».

Интересны для туристов могут быть археологические памятники, найденные на территории Кемеровской области. В 1995 году на Кузбассе археологами было обнаружено кладбище динозавров, это останки ящеров мелового периода, живших 120 млн. лет назад.

С позиций архитектурного наследия, может быть интересна Кузнецкая крепость, возвышающаяся над рекой Томью в г. Новокузнецке - первое русское поселение. Кузнецкая крепость была заложена казаками и служилыми людьми в 1618 г. и названа Кузнецким острогом. В последствии, в 1622 году, это поселение получило статус города и название – Кузнецк. В течение 200 лет Кузнецкая крепость являлась самым южным укреплением в Сибири.

На юге, востоке и западе Кемеровской области расположен живописный горный рельеф с уникальными памятниками природы: скалы «Спасские дворцы», «Алгуйские тремолиты», «Пилы Тайжесу», «Каньон Скалистые горы», «Красный камень», «Гавриловские пещеры», урочище «Орлиная Гора», археологические комплексы р. Ур, «Каменные ворота», гранитные останцы гольца Мустаг, «Поднебесные зубья», пещерные комплексы верхнего течения р. Мрассу, Усинский карстовый район с известной пещерой «Памятная», с подземной рекой и озером и другими достопримечательностями.

Кроме того, Кузбасс богат и минеральными источниками и лечебными грязями, это позволяет предполагать о возможности строительства бальнеологических курортов и здравниц.

Основные курортные ресурсы Кузбасса – минеральные воды, месторождения которых приурочены к Кузнецкому артезианскому бассейну. В данной местности имеются большие запасы сапропелевых лечебных грязей пресного озера Большой Берчикуль в Тисульском районе Кемеровской области в пределах сочленения восточного склона Кузнецкого Алатау и Кайчакской лесостепи, в междуречье рек Томи и Енисея.

Наиболее интересна долина реки Верхний Терс, так как здесь находится крупное месторождение углекислых вод. Именно по месту расположения вода и получила название «Терсинка». Приведем характеристику терсинского месторождения минеральных (углекислых) вод:

– расположено в центральной части Терсинского геолого-экономического района Кузнецкого бассейна.

– углекислые воды с минерализацией 3-6 г/л («Терсинская № 2») и содержанием свободной углекислоты до 2,81 г/л и общей углекислоты до 5,65 г/л, встречены пятью скважинами;

- по степени минерализации и ионному составу они близки к водам известного курорта Грузии «Боржоми» и «Поляна» (Украина);
- основными бальнеологическими активными компонентами воды являются углекислота, кремнекислота и бор.

Ещё одно месторождение минеральных вод - Борисовское месторождение. Приведем характеристику Борисовского месторождения минеральных (углекислых) вод:

- находится вблизи с. Борисово Крапивинского района;
- холодная маломинерализованная гидрокарбонатная натриевая с минерализацией от 2,7 до 4,0 г/л.;
- по химическому составу и степени минерализации сходна с «Лужанской №1» и отличается от нее лишь отсутствием свободной углекислоты. Разведанные эксплуатационные запасы гидрокарбонатных натриевых вод составляют 42 куб. метров в сутки.

Приведенные описания, позволяют сделать заключение о том, что данные ресурсы позволяют организовать лечебных отдых и привлечь туристов, желающих не только осмотреть красоту местной природы, побыть в тишине, но и пройти лечебные процедуры.

В районе данных месторождений есть здравницы, здесь лечат заболевания органов дыхания, пищеварения, системы кровообращения и костно-мышечной, болезни кожи, почек и мочевыводящих путей, гинекологические и андрологические заболевания и т.п. Вместе с тем, количество здравниц можно развивать практически так же, как и на курортной зоне Белокурихи.

Активно в туриндустрию могут быть включены водные ресурсы. Территория Кузнецкого Алатау и Горной Шории очень богата водными просторами.

Для привлечения туристов-любителей природы и рыбной ловли в Кемеровской области имеется рекреационный потенциал рек: быстрых, чистых и богатых рыбой.

В этом отношении основной рекой Кузбасса является Томь, имеющая протяженность почти 300 км., используемая в качестве маршрута для водных туристов, имеющая в то же время очень ограниченные транспортные возможности для промышленной эксплуатации из-за бурного течения.

Могут быть интересны для любителей и ее притоки: Бельсу, Мрассу, Уса, Кондома, Верхняя Терсь, Средняя Терсь, Нижняя Терсь, Тайдон.

Но наиболее привлекательна для туристов одна из замечательных рек – Кия, в переводе с тюркского «скалистая». Река протекает по территории Мариинского и Тисульского районов, её начало - склоны главного хребта Алатау, далее она течет бурлящим потоком в глубинном ущелье, по каменистому ложу. Для любителей экстремального туризма река Кия – находка, так как обладает множеством привлекательных и опасных мест – перекатами, плесами, ямами, таких как: Сердитый, Кипучий, Лохматый, Бандитский перекааты, плеса – Бархатный, Мраморный, Золотой, Белокаменный, а так же можно наблюдать уникальный памятник природы Белокаменный плес. Берега имеют отвесные скалы причудливой формы, поднимающиеся из воды на стометровую высоту, в которых имеются пещеры, гроты и водопады. Туристы во время сплава могут посетить одну из пещер Мрассинского карстового района, охватывающего практически всю восточную часть Горной Шории. На пути сплава встречается множество островов, плесов, живописных скальных берегов.

Достаточно живописны и привлекательны для сплавов и экстремального туризма притоки Кии – Мокрый Берикуль, Ключ Динамитный, окрестности реки Макарак и др. Практически круглогодично, но особенно в летний период, их посещают туристы не только из Кузбасса, но и из Томска, Новосибирска, Москвы, Санкт-Петербурга.

Привлекательна для туристов экскурсия к Сагинскому водопаду, находящемуся в 200-х метрах от реки в небольшом узком каньоне. В числе наиболее важных и интересных туристских объектов Тисульского района озеро Большой Берчикуль - самое большое озе-



ро Кузбасса, богатое сапропелевыми глинами. Прекрасным местом для рыбалки и купания может стать памятник природы скала «Медная».

Не смотря на наличие различных рекреационных ресурсов, особое внимание в туристической Кемеровской области уделяют горнолыжным курортам. Кемеровская область по общей протяженности горнолыжных трасс и количеству подъемников занимает одно из первых мест среди регионов Сибири и Дальнего Востока. Покататься на горных лыжах или побродить по лыжне, любуясь красотами окружающей природы, можно в Таштагольском, Гурьевском, Крапивинском районах, городах Междуреченск, Новокузнецк, Кемерово.

В последние годы на Кузбассе стремительно развивается зимний туризм: в регионе открываются новые горнолыжные комплексы, имеющие уровень мировых стандартов, реконструируются старые курорты, в связи с чем, количество желающих отдохнуть в спортивно-оздоровительных центрах и базах постоянно растет. Анализ основных горнолыжных курортов представлен в таблице 1.

Таблица 1

Обзор основных горнолыжных курортов Кузбасса

Название	Расположение	Характеристика	Примечание
1	2	3	4
Гора Зеленая Туристский центр «Мустаг»	в 26 км от Таштагола, в четырех километрах от п. Шерегеш	один из самых крупных комплексов в Кузбассе (8 горнолыжных трасс). На горе Зеленой работают 9 бугельных подъемников, 3 кресельных, одна гондольно-кресельная и одна гондольная	на Зеленой работает школа горного катания для туристов, открыты «Детские лыжные ясли»
Гора Медвежонок	Таштагольский район, между поселками Шалым и Шерегеш	Небольшая турбаза, есть своя гора. «Медвежонок» подходит для семейного отдыха: гора небольшая, спокойная	Есть дополнительные услуги: конные прогулки по лесу и сноутубинг
Гора Буланже	в Таштаголе	две трассы: туристическая и спортивная. Длина трасс 1200 м. Они оборудованы бугельным подъемником	
Гора Туманная	в Таштаголе	Три трассы: спортивная, туристическая (1400) и для сноуборда	гора не открыта
Гора Югус	в г. Междуреченске	Гора Югус – это четыре трассы, длиной 1200 м, 1300 м, 2000 м и 300 м. Подъемники: двухместный кресельный, фуникулер через р. Томь	Гора пока не открыта
Сыркашинская	в г. Междуреченске.	Здесь есть две трассы — 670 м и 650 м. Два лыжебуксира.	Трасса пока не работает
Спортивно-оздоровительный комплекс «МРАС-СУ», г.Музуг-Тегей	недалеко от реки Мрас-Су, в 1 км от Мысков и в 60 км от Новокузнецка	В наличии шесть трасс. Основная – 800 м, самая протяженная – 110 м, а для экстремалов новая трасса 400 м. Работают два бугельных подъемника	можно взять напрокат сноуборд, беговые лыжи, сани. Работает инструктор
Гора Золотая	в Горном Салаире (г. Гурьевск).	На горе есть трассы длиной 1200 м, 910 м, 650 м, 1400 м, 950 м, 600 м. Два бугельных подъемника	
Лесная Республика	г.Новокузнецк, в районе поселка Листвяги	Открыты четыре трассы по 700 метров, работают три бугельных подъемника	

1	2	3	4
Люскус	В г. Кемерове	Люскус — это одна горнолыжная трасса длиной 600 м.	
Горнолыжный туристический комплекс «Танай»	на северо-западе Промышленновского района, на границе с Новосибирской областью, в шести километрах от озера Танай	Шесть горнолыжных трасс протяженностью от 1200 до 1500 м обустроены на северных склонах горы Слизун Салаирского кряжа высотой около 500 м. Трассы оборудованы подвесной четырехкресельной канатной дорогой длиной 1360 м, а также бугельным подъемником длиной 979 м.	

В связи с выше названным, природные, исторические, климатические, ландшафтные ресурсы Кузбасса позволяют отнести ее к региону с высоким рекреационным потенциалом.

К наиболее перспективным туристско-рекреационным территориям Кемеровской области следует отнести: г. Таштагол – Таштагольский район (Горная Шория); Гурьевский район; г. Междуреченск; Крапивинский район; г. Мариинск – Мариинский район; Тисульский район.

#### Список литературы

1. Зорин И.В. и др. Туризм и отраслевые системы: Учебник для вузов /И.В. Зорин, А.И. Зорин, Т.А. Ирисова и др. – М.: Финансы и статистика, 2012.- 165 с.
2. Маринин М.М. Туристские формальности и безопасность в туризме. – /Маринин М. М. - М., 2013. – 214 с.
3. Гарин Л.Р. Передовые технологии в туризме. – Режим доступа: (<http://www.tesa.ru>.)
4. Кастосов И.В. Информационное обеспечение культурного туризма.: - (<http://internet15.narod.ru>).
5. Юшин Аркадий. Типы клиентов или как распознать покупателя. Режим доступа: – (<http://www.milacenter.ru>).
6. Сайт Бюро путешествий «Ориент».- Режим доступа: <http://www.orient-tour.ru>.
7. Сайт турагенства «Лантатур» - Режим доступа: <http://www.lantatur.ru>.
8. Сайт компании «Айтревел». - Режим доступа: <http://www.itravel.ru>

УДК: 338.48 (571.13/55)

## СОСТОЯНИЕ СПРОСА НА ТУРУСЛУГИ И ВОЗМОЖНОСТИ СФО В РАЗВИТИИ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА

*Л.В. Басманова, канд. экон. наук, доцент*

*О.А. Ушакова, магистрант*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

В статье рассмотрены основные направления в туристическом бизнесе, возможности развития внутреннего и въездного туризма в СФО, особенно событийного и экстремального туризма.

**Ключевые слова:** рынок туристических услуг, типы клиентов, потребители туристических услуг, рекреационные ресурсы, туристская инфраструктура, внутренний, событийный туризм.

В настоящее время туристский бизнес активно развивается не в местах предоставления туристских услуг, а там, где есть потребитель товара, что в частности подтверждает лидирующее положение Тюменской области как по количеству туристских фирм – 187, – так и по объему оказанных туристских услуг из-за таких регионов как ХМАО-Югра с высоким уров-

нем достатка жителей. В связи с чем необходимо совершенствовать взаимодействие туристских организаций транспортными компаниями, сферой обслуживания, шоу-бизнесом.

В связи с тем, что, заплатив достаточно высокую цену за туристическую путевку, потребитель ориентируется преимущественно на качество предоставляемых туристических услуг, а их качество в сфере внутреннего туризма в России не является удовлетворительным, то туристские фирмы должны активно включаться в процесс развития инфраструктуры туризма, устанавливать корпоративные связи как с организациями, предоставляющими места отдыха (санатории, дома отдыха, туристические базы и т.п.), так и с организациями, оказывающими сопутствующие услуги (сфера торговли, транспортное обеспечение, экскурсионное обслуживание, индустрия развлечений и т.п.). Отсутствие налаженного взаимодействия и низкое качество перечисленных выше услуг, предоставляемых на внутреннем рынке, предопределяет низкий уровень спроса и потерю клиентов.

Проведенное исследование показало, что «пляжный» и «шоп» туризм теряют свое лидирующее положение, взамен им на первое место выходит туризм событийный и экстремальный.

Помимо изменений в характере туризма наблюдаются сдвиги и в пропорциях между видами. Так, в России из-за кризиса в настоящее время возрос интерес к внутреннему туризму, а так же развивается въездной туризм. Учитывая, что данное направление в туристической деятельности еще недостаточно освоено туристскими организациями, то деятельность в данном виде туризма представляется перспективной [2].

В России наблюдается тенденция роста въездного туризма, что обусловлено бумом сельскохозяйственно, экзотического и экстремального туризма в Европе. Однако, ряд областей СФО менее привлекательны для данного вида туризма, в то же время Алтай, Хакасия, Забайкалье, Горная Шория, могут активно включаться в открывающиеся перспективы внутреннего въездного туризма, а это предопределяет необходимость формирования межрегиональных корпоративных связей для развития туристической инфраструктуры.

Объем въездного российского туризма за 2010-2014 годы существенно вырос, что подтверждают и экспертные исследования, и данные статистических служб. По расчетам специалистов, объем общероссийских инвестиций, необходимых чтобы привести гостиницы России и СФО в частности в порядок, оценивается в 20 млрд. долларов.

Подводя итог обзору, следует отметить, что в России преобладает выездной поток туристов над въездным. Структура потоков с целью туризма весьма схожа. Российские турфирмы имеют постоянных партнеров по туристическому бизнесу (выездному и въездному) в лице Польши, Финляндии, Китая; по выезду – также в лице Турции и Испании, а въезду – Германии. На долю этих стран приходится до 2/3 туристского потока.

Высокий уровень интереса к внутренним турам в 2015 г. возрос из-за увеличения цен на выездной туризм. Но нельзя считать это рост тенденцией, да еще и стабильной. Одна из причин – несоответствие уровня гостиничного сервиса, курортно-рекреационных зон России мировым стандартам. Однако, иностранные туристы и жители европейской части России, наслышанные о красотах Алтая, Хакасии и относительно невысоком уровне цен на отдых в этих регионах, собираются активно отдыхать летом 2016 года, но не самостоятельно, а, в основном, через туристские фирмы. Часть этих потребителей, столкнувшись с проблемами внутреннего туризма и качеством его сервиса, отказались от этих путешествий и вновь предпочли вернуться к выездному отдыху [2].

Масштабность нашей страны позволяет понять, что туристские ресурсы России неисчерпаемы. Вместе с тем, ряд проведенных социологами исследований показывают, что более 60% россиян, выезжавших в зарубежные туры, не имеют представления о том, что те же самые потребности, которые они желают получить в курортных странах, можно получить и в России, причем речь идет не только о необыкновенных пейзажах природы России или лечебных факторах курортов, но и пляжном туризме, развлечениях.

В Сибири, особенно на Алтае, Хакасии и Кузбассе (Горная Шория) имеются уникальные возможности для организации событийного, экстремального, приключенческого и многих других видов туризма. Однако, знание сограждан о туристских возможностях России ограничиваются в основном представлениями о Черноморском побережье Крыма, Кавказа, дворцах Санкт-Петербурга, городах Золотого кольца и санаториях, домах отдыха в пределах своего региона [3].

Как результат таких отношений к туристическим возможностям России, ресурсная база внутреннего туризма задействована в целом на 10-15%. В итоге в сфере внутреннего туризма отсутствует полноценный товарно-денежный обмен – основа экономического развития любой отрасли. Денежные же средства россиян, которые, собственно, и должны стать основой самоинвестирования отрасли, вывозятся за рубеж [3]. Причины этого явления хорошо известны.

Выездной туризм приносит российским туристским компаниям, значительно большую прибыль, чем въездной, поэтому большинство из них ориентированы на продажу турпродуктов выездного туризма. А вот внутренний туризм, который мог бы стать достаточно прибыльным для турфирм, они не особенно включают в перечень услуг, но и он, не достаточно развит. Большинство менеджеров турфирм, считают, что показывать россиянам Россию не целесообразно и не рентабельно. Исключение составляют в этом случае, курорты Черного и Азовского морей, известных мест Алтай, Хакасии, Байкала, а так же немногочисленных местных санатории и дома отдыха.

В немалой степени это происходит просто по тому, что наиболее обеспеченные туристы проживают в крупных городах. Они подвергаются постоянным стрессам и нуждаются в полноценном отдыхе, но мало информированы о рекреационных возможностях даже ближайших к местам их проживания регионов. Частично информация, конечно, поступает - через массовые туристские издания, популярные журналы и телепередачи, но она в отличие, скажем, от рекламы иностранных направлений, почти всегда общего характера и в таком виде вряд ли способна оказать на потенциальных внутренних туристов существенное воздействие.

Большую роль в оживлении внутреннего туризма, в информировании россиян о туристских приоритетах собственной страны могли бы сыграть сами туркомпании. Но поскольку, о чем уже говорилось, у них нет прямой заинтересованности в этом, получается замкнутый круг: фирмы работают преимущественно с прибыльными зарубежными направлениями и опасаются браться за внутренний туризм, а клиенты этих фирм не покупают российские туры, потому что ничего о них не знают.

По данным Департамента туризма Минэкономразвития России, основу въездного туризма в настоящее время составляет бизнес-туризм, т.е. иностранцы едут в нашу страну главным образом с деловыми целями, а не за достопримечательностями или здоровьем. Следовательно, въездной туризм нуждается в переориентации: его основу, как и в других странах должны составлять экологические, культурно-познавательные, лечебно-оздоровительные туры, путешествия, круизы и т.п.

В связи с тем, что в настоящее время потребитель ориентируется на внутренние туры, что подтверждают и результаты исследования, то для российских турагентств рекомендуем разработать мероприятия по совершенствованию работы в области предложения и стимулирования продаж внутренних и наиболее привлекательных для потребителей внутренних туров, особенно для тех, кто регулярно посещает Алтай, Горную Шорию и т.д. Так, например, стратегической целью развития туристско-рекреационного кластера Кузбасса на период до 2025 года является повышение конкурентоспособности предприятий туристско-рекреационного комплекса, продвижение внутреннего туристского продукта и расширение спектра туристских услуг в регионе.

Задачи, направленные на достижение цели развития кластера:

1. Развитие туристского комплекса Кемеровской области как центра внутреннего и въездного туризма в рамках реализации политики импортозамещения.

2. Развитие туристской инфраструктуры, обеспечивающей материально-техническую базу и развитие связей кооперации между предприятиями кластера, и содействие развитию предприятий сопутствующих производств - общественного питания, индустрии развлечений, производства сувенирной продукции.

3. Повышение эффективности информационного взаимодействия и координации действий бизнеса, научно-образовательных организаций, органов государственной власти и местного самоуправления в туристской отрасли.

4. Создание научно-исследовательского и образовательного комплекса в сфере туристской индустрии, обеспечивающего методическую и кадровую поддержку развития туристского кластера.

Итак, мировой кризис привел к сокращению спроса на выездные туры, особенно в европейские страны. Менеджеры туристских агентств могут извлечь из создавшейся ситуации существенные выгоды. Прежде всего, это применимо к туристской организации. Перечислим наиболее существенные преимущества:

1. Основными потребителями данной услуги являются лица среднего возраста, которые по уровню дохода не могут себе позволить туры на зарубежные курорты, что предполагает реализацию данного продукта для различных слоёв. Данная особенность потребительского поведения позволит фирме получать дополнительный доход по внутреннему туризму.

2. Деятельность турагентств по предложению недорогих туров для различных слоёв населения привлекает к себе внимание средств массовой информации, это обеспечит фирме создание благоприятного имиджа на рынке и существенно снижает расходы на рекламу.

Формирование внутренних туров осуществляется в период сезона в деятельности туроператора, тем более важным становится поиск наиболее привлекательного средства размещения туристов. Исходя из вышесказанного, план приобретения туристских путёвок строится таким образом, чтобы наибольшая загрузка мест имела место в летний и осенне-весенний период, зимой же интенсивность заказов запланировано снижается.

При проведении структурном анализе можно сделать вывод о том, что наибольшую долю дохода приносят туры имеющие характер выездных туров на моря. Но кризис предопределил склонность потребителей к внутрисоссийским турам.

Исходя из сложившейся ситуации, можно говорить о необходимости включения в ассортиментный план на следующий сезон туров: «Великолепная неделя в Санкт-Петербурге», «Москва моя любимая», «Золотой Алтай», «Солнечная Хакасия», «Великий Байкал», как имеющих наибольший спрос среди внутренних туров. Сегодня, наконец, можно говорить о развитии въездного туризма в Сибирь. Правда, большей частью это транзитный туризм, опять на Алтай, Байкал и другие регионы, обладающие уникальными, прежде всего рекреационными, ресурсами.

#### *Список литературы*

1. Биржаков, М.Б. и др. Социологические исследования туристского рынка в России. / М.Б. Биржаков, Н.А. Агеева – СПб.: Олбис, 2010. – 300 с.
2. Зорин, И.В. и др. Туризм и отраслевые системы: учебник /И.В. Зорин, А.И. Зорин, Т.А. Ирисова и др. – М.: Финансы и статистика, 2011.- 165 с.
3. Гарин, Л.Р. Передовые технологии в туризме. – [электронный ресурс]. Код доступа: (<http://www.tesa.ru>.)
4. Кастосов, И.В. Информационное обеспечение культурного туризма.: - [электронный ресурс]. Код доступа: (<http://internet15.narod.ru>).
5. Юшин, А. Типы клиентов или как распознать покупателя. – [электронный ресурс]. Код доступа: (<http://www.milacenter.ru>).
6. Сайт Бюро путешествий «Ориент».- [электронный ресурс]. Код доступа: <http://www.orient-tour.ru>.
7. Сайт турагентства «Лантатур» - [электронный ресурс]. Код доступа: <http://www.lantatur.ru>.
8. Сайт компании «Айтревел». - [электронный ресурс]. Код доступа: <http://www.itravel.ru>

## ОСОБЕННОСТИ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СЕЛЬСКИХ И ГОРОДСКИХ ЖИТЕЛЕЙ

*Л.В. Басманова, канд. экон. наук, доцент*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

В статье рассмотрены особенности поведения покупателей, приживающихся в сельской и городской местностях, при выборе и покупке товаров. В процессе исследования выявлены различия в мотивах покупок, реакции на новинки, значение местоположения магазина, брендов товаров, цены при принятии решения о покупке городскими и сельскими жителями.

**Ключевые слова:** поведение покупателей, мотивация, процесс решения о покупке, структура покупок, частота посещения магазина, критерии выбора товара, реакция на новинки.

На пути к покупке товара потребитель проходит ряд этапов, которые определяют его конечный выбор. Практически на каждом из них на потребителя можно воздействовать с целью привлечения его в ряды собственных клиентов, имея достаточную информацию о переменных, которые формируют принятие решения.

Для того чтобы разобраться в особенностях покупательского поведения на сельском рынке был проведен анкетный опрос. Цель исследования: выявить особенности покупательского поведения на сельском рынке.

Опрос показал, что 32% респондентов ходят в сельский магазин за покупками раз в неделю, 28% - 3-4 раза в неделю, 24% - ежедневно, 12% - реже, чем раз в неделю и 4% - несколько раз в день.

Проблемой для организации торговли в сельской местности является то, что из 100% респондентов - 52% ездят за товарами в город, соответственно 48% респондентов покупают товар только в сельском магазине. Это можно объяснить тем, что на селе в основном живут люди пенсионного возраста и у них нет возможности выезжать за товаром в город. Так же многие села находятся значительно далеко от города и тем самым за товарами в город ездить не выгодно.

При этом: 28% - едут в город по делам и по дороге заезжают в магазин, 16% - ездят в город потому, что в сельском магазине нет необходимого им товара, 8% респондентов ответили, что в городе товар дешевле, даже не смотря на транспортные расходы. Также опрос показал, что в сельском магазине покупатели берут в основном 1-3 единицы товара (52%), 44% - 4-7 единиц товара и только 4% респондентов покупают в сельском магазине более 7 единиц товара.

В городском же магазине наоборот, большинство покупателей из села приобретают более 7 единиц товара. (40% из тех 52% респондентов, которые ездят за товарами в город). В основном в сельском магазине покупают продукты первой необходимости, на втором месте – продукты второстепенной необходимости. Одежду и обувь покупают реже всего в сельском магазине.

Что касается городского магазина, то там, наоборот, в основном покупают одежду и обувь. Меньше всего в городе сельские жители покупают алкогольную продукцию.

На продукты питания и непродовольственные товары в сельском магазине покупатели тратят в среднем менее 1000 рублей в месяц. В городском магазине на продукты питания тратят в среднем от 3000 до 5000 рублей, на промышленные товары от 1000 до 3000 рублей.

Также опрос показал, что сельские жители за приобретенные товары в деревенском магазине чаще всего не расплачиваются, а берут товар, так сказать «под запись» (55%). То есть, они берут нужный им товар, а оплачивают его спустя какое-то время, когда придет

пенсия, либо заработная плата. Данный способ оплаты имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Плюсом является то, что покупатели идут именно в магазин «Кооператор», так как только он предоставляет такую возможность – брать товар «под запись», в отличие от остальных магазинов. Минусом же является то, что из-за такого способа оплаты магазины находятся в убытке и не приносят планируемой прибыли. Кроме того, продавцам приходится «догонять» эти записанные деньги.

35% сельских жителей чаще всего рассчитываются за товар наличными и 10% покупателей расплачиваются с помощью банковской карты. Те, кто ездит в город за товаром (52%), чаще всего расплачиваются наличными средствами (50%), и только 2% по банковской карте.

Далее проведем сравнительную характеристику городских и сельских жителей. Как уже отмечалось выше, большинство сельских жителей ходят в магазин раз в неделю (32% респондентов). Городские же жители – ежедневно (64%). Это объясняется тем, что городские жители ходят в магазин ежедневно после работы и покупают необходимый им товар.

Многие городские жители во время обеденного перерыва посещают магазин. У сельских же жителей нет такой необходимости, чаще всего они покупают всю необходимую продукцию за один раз на неделю вперед. И только такие продукты, как молоко, хлеб, сельские жители покупают практически каждый день. Это является особенностью покупательского поведения сельских жителей.

Как уже говорилось, 52% респондентов ездят в город за товарами, и из них 12% покупают в городе 1-3 единицы товара, 40% - более 7 единиц товара.

Что касается городских жителей, то 51% чаще всего покупают 1-3 единицы товара, 13% - 4-7 единиц товара, 36% - более 7 единиц товара. Это обусловлено тем, что городские жители практически каждый день заходят в магазин для того чтобы купить себе что-либо на обед. Так же, идя после работы, они заходят в магазин для того, чтобы купить что-либо себе домой. Именно по этим двум причинам городские жители чаще всего в магазине берут не более 3 единиц товара.

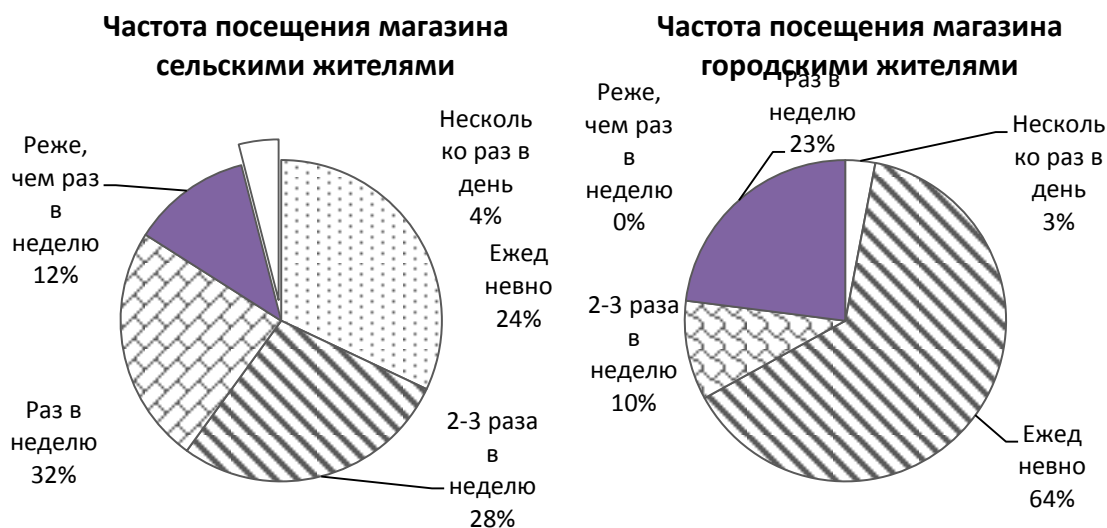


Рис. 1. Сравнительная диаграмма частоты посещения магазина сельскими и городскими жителями, %

## Количество приобретаемых товаров городскими жителями

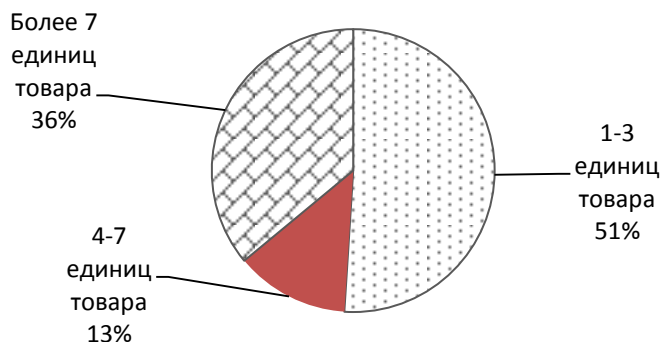


Рис. 2. Структура единиц товара чаще всего приобретаемого городскими жителями, %

Большое количество респондентов покупают более 7 единиц товара, так как в силу своей занятости на той же работе, у них нет времени часто посещать магазины и поэтому раз в неделю они ездят в крупные торговые центры и закупаются товарами на неделю вперед.

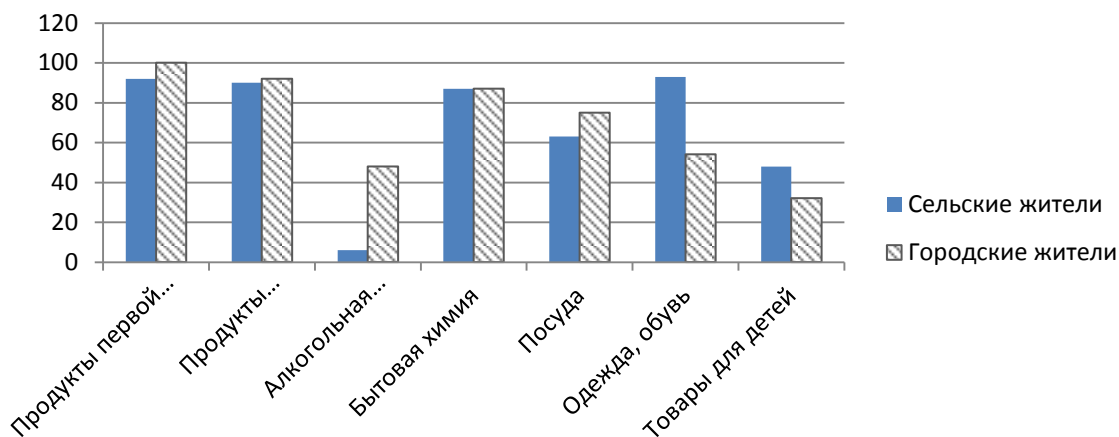


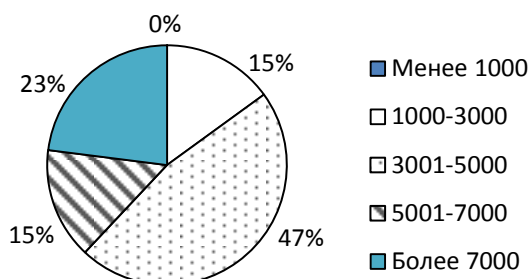
Рис. 3. Сравнение покупок городских и сельских жителей, %

Из данного рисунка видно, что в основном сельские жители в город едут за одеждой, обувью, бытовой химией и, конечно же, за продуктами питания. Что касается городского населения, то практически все категории товара они покупают в равной степени. За исключением алкогольной продукции и товаров для детей.

Далее в ходе исследования было выявлено различие в том, какую сумму тратит сельский и городской житель на продукты питания и промышленные товары, приобретенные в городском магазине. Данная информация представлена на рисунках ниже.



**Денежная сумма, потраченная на продукты питания сельскими жителями в городском магазине**



**Денежная сумма, потраченная городскими жителями на продукты питания**

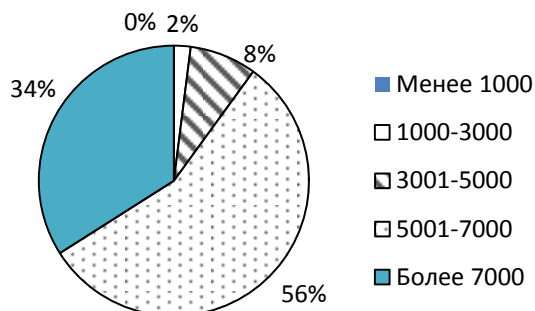
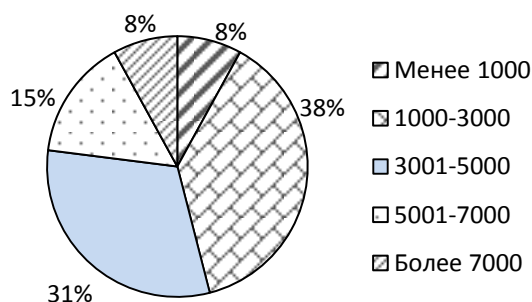


Рис. 4. Структура затрат в месяц сельскими и городскими жителями на продукты питания, приобретенные в городском магазине, %

В среднем сельский житель тратит на продукты питания, приобретенные в городском магазине от 3000 до 5000 рублей, в то время как городской житель в среднем в месяц тратит от 5000 до 7000 рублей. На непродовольственные товары сельский житель тратит в среднем от 1000 до 3000 рублей в месяц. Городской житель на ту же группу товаров тратит на порядок выше – от 3000 до 5000 рублей. Данное различие можно объяснить тем, что заработная плата сельских жителей в разы меньше, чем у городского населения. На селе практически нет рабочих мест. Основными жителями являются пенсионеры, а у них маленькая пенсия. Многие жители в возрасте от 23 до 50 лет вынуждены ездить на работу в город и тем самым большая часть средств тратится на дорогу. Это также является одной из особенностей покупательского поведения сельского населения.

**Денежная сумма, потраченная на промышленные товары сельскими жителями в городском магазине**



**Денежная сумма, потраченная на промышленные товары городскими жителями**

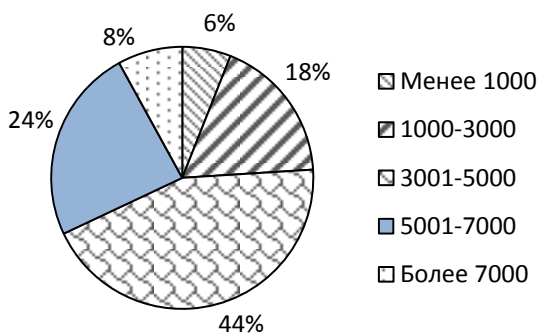


Рис. 5. Структура затрат в рублях в среднем в месяц сельскими и городскими жителями на непродовольственные товары, приобретенные в городском магазине, %

Еще одной особенностью является то, что городские жители чаще всего расплачиваются за покупки при помощи банковских карт, в то время как сельские жители расплачиваются наличными средствами.

Далее в ходе исследования было выявлено различие в том, какие критерии важны для сельских и городских жителей при покупке продуктов питания и промышленных товаров.

Для сельских жителей самым главным критерием является цена на продукты питания, затем идет качество товара и внешний вид. Для городского покупателя на первом месте стоит внешний вид товара, затем его состав, далее упаковка.

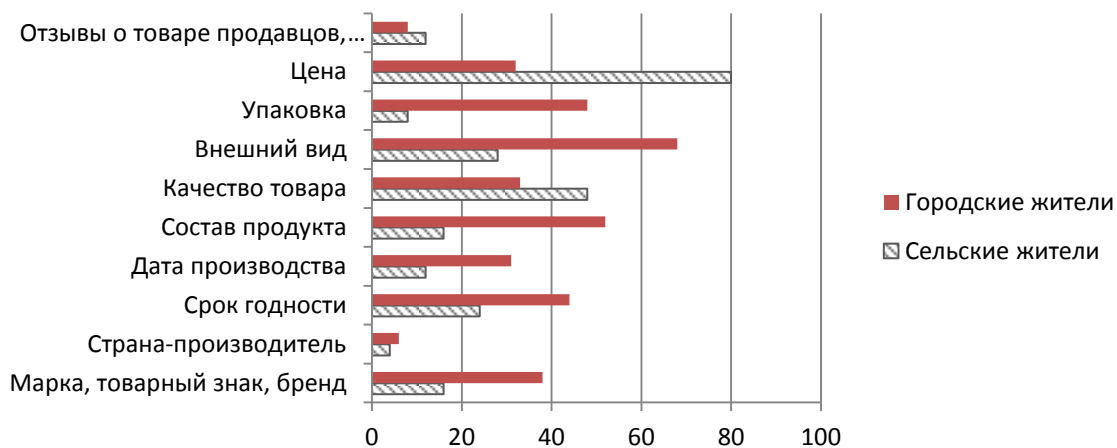


Рис. 6. Важность критериев при покупке продуктов питания для городских и сельских жителей, %

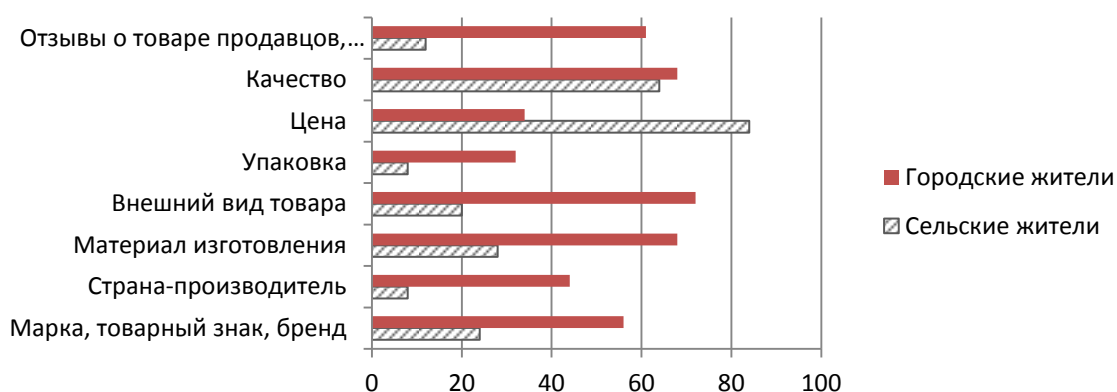


Рис. 7. Важность критериев при покупке непродовольственных товаров для городских и сельских жителей, %

Данный рисунок показывает, что для сельских жителей при выборе промышленных товаров самым главным критерием также остается цена, а затем качество товара. Меньше всего их интересует страна-производитель и упаковка. Для городских жителей при покупке промышленных товаров важными показателями являются внешний вид и материал изготовления. Также, немало важным, является отзывы о товаре продавцов, других покупателей, друзей и так далее. Меньше всего городских жителей интересует упаковка товара и его цена. Также из данных рисунков можно заметить, что для городских жителей важен такой критерий как бренд, товарный знак, марка. Сельские же жители данному критерию практически не уделяют должного внимания.

Следующий вопрос в анкете определял отношение сельских и городских жителей к товарам-новинкам: 48% сельских жителей предпочитают проверенный временем товар и к товарам-новинкам относятся с осторожностью и недоверием, 52% сельских жителей купят товар-новинку, если он их заинтересует.

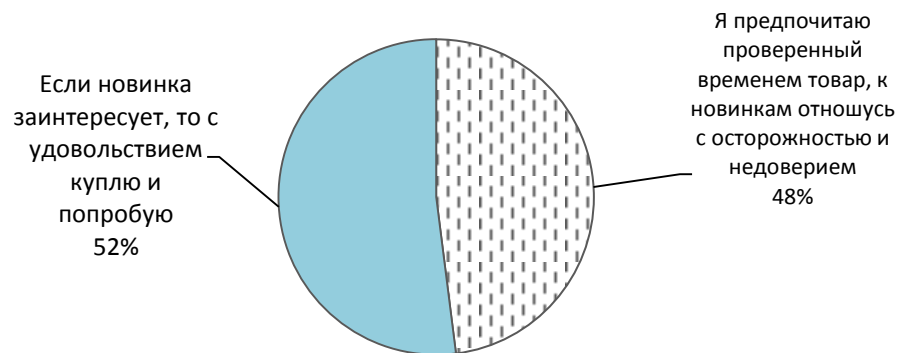


Рис. 8. Отношение сельских жителей к товарам-новинкам, %

Городские же жители реагируют на новинку немного иначе: 74% купят товар-новинку, если он их заинтересует, 14% покупают новинку сразу же, как только она поступила в продажу, 12% - относятся к товарам-новинкам с осторожностью и недоверием.

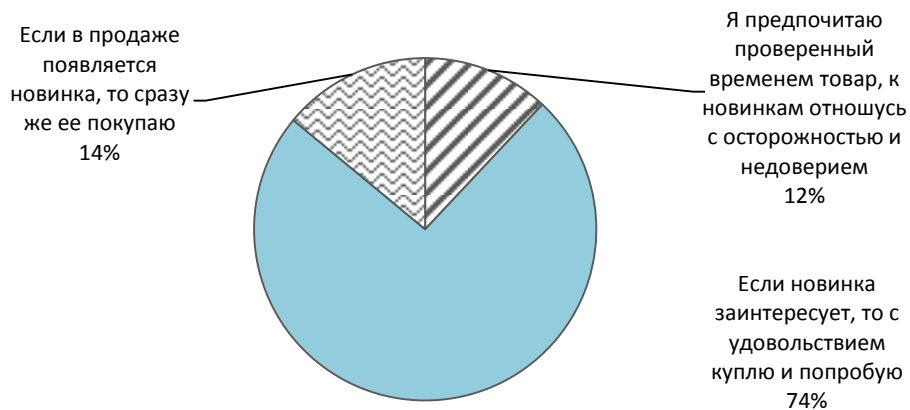


Рис. 9. Отношение городских жителей к товарам-новинкам, %

Сельские и городские жители по-разному совершают покупки: 60% сельских жителей обычно идут в магазин за определенным товаром, но в процессе покупки могут купить что-либо еще, если им это понравится. 36% сельских жителей идут за конкретным товаром и ничего кроме него не покупают. И всего 4% респондентов спонтанно заходят в магазин и что-либо покупают.

Городские же жители, в отличие от сельских, более склонны к спонтанным покупкам. Если среди сельских жителей оказалось всего 4% спонтанных покупок, то среди городских эта цифра увеличилась в 5 раз, то есть 20%. 15% городских жителей идут за конкретным товаром и больше ничего не покупают и 65% в процессе покупки могут приобрести еще какой-либо товар, не входящий в предварительный список покупок.

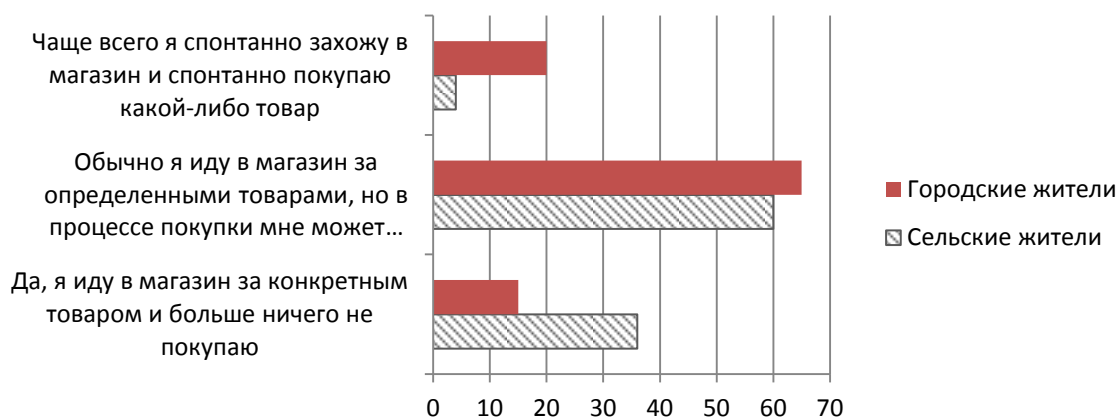


Рис. 10. Особенности совершения покупок сельскими и городскими жителями

Для городских жителей наиболее важно, чтобы магазин располагался рядом с домом или местом работы. В то время как для сельских жителей месторасположение магазина не играет никакой роли. Исследование показало, что для сельских жителей главным критерием является цена на товар, а затем уже качество. Для них не важен бренд, торговый знак или марка товара. Главное чтобы товар был доступен им по цене.

Сельский покупатель приобретает товар в зависимости от сезона (это в большей степени касается промышленной группы товаров). Кроме того, сельчане хотят разнообразия в ассортименте. Еще одной особенностью стало то, что в основном в селах живут люди пенсионного возраста. Следовательно, необходимо разрабатывать комплекс маркетинга именно для данного сегмента.

Многие села находятся в труднодоступных районах, это также повлияло на особенности покупательского поведения сельских жителей: тем, что у многих нет возможностей выезжать за товаром в город, следовательно, единственное место, где они могут что-либо купить – это сельский магазин (во многих селах всего лишь один магазин - «Кооператор»). Исходя из этого, необходимо учитывать все предпочтения покупателя и привозит именно тот товар, который необходим, тем самым повышать товарооборот магазина.

Также, исследование показало, что импульсные покупки сельский покупатель совершает реже всего. Обычно он знает заранее, зачем он идет в магазин и кроме необходимого товара ничего не приобретает. Сельские жители, покупая товар в сельском магазине, не расплачиваются за него, а берут товар «под запись». В городском же магазине они расплачиваются наличными средствами. Банковские карты среди сельского населения практически не распространены. Кроме того, для сельских жителей важна атмосфера магазина, его дизайн, обстановка, чистота и опрятность и не только самого помещения, но и продавцов.

#### Список литературы

1. Аленькова, О.И. К вопросу о проникновении в «черный ящик» сознания покупателя // Маркетинг, реклама и сбыт. – 2012. - №6. – С. 20-23.
2. Вудкок, Н. Маркетинг взаимоотношений с потребителями: учеб. пособие / Н. Вудкок, П. Гембл, М. Стоун. - М.: Фаир-Пресс, 2012. – 512 с.
3. Демидов, А.М. Исследование поведения потребителей в условиях кризиса // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. - №2(70). – С. 19 – 28.
4. Ключач, В.А. Маркетинг сельскохозяйственной продукции //АПК: Экономика, управление. - 2008. - № 2. - С. 41-44.
5. Мазилкина, Е.И. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник. – М.: Дашков и К°, 2010. – 448 с.
6. Пешкова, Е.П. Маркетинговый анализ в деятельности фирмы: учеб. пособие. – М.: Ось-89, 2003. –80 с.

7. Фелько, Н.Г., Поведение потребителей: учебник. - СПб.: Питер, 2001. – 352 с.
8. Челенков, А. Некоторые аспекты современного поведения потребителей // Маркетинг. - 2006. - № 5. - С. 99-104.
9. Энджел, Д. Поведение потребителей: учебник / Д. Энджел, Р. Блэкуэлл. - СПб.: Питер, 2007. – 944 с.
10. Ягуткин, С., Китова Е. Управление маркетингом // АПК: Экономика, управления. – 2006. - № 4.- С. 26-28.

**УДК 330.332.013**

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ**

***Ю.О. Виселёва, студентка***

*Научный руководитель: И.Р. Салагор, канд. экон. наук, доцент  
Томский государственный архитектурно-строительный университет, г. Томск*

В данной статье выявлены основные проблемы проведения Чемпионата мира по футболу 2018 г., такие как необходимость привлечения значительного объёма инвестиций для проведения и строительства спортивных объектов, а также проблема дальнейшего эффективного использования таких объектов и сооружений. Разработан ряд мероприятий, способствующих эффективному дальнейшему использованию крупных спортивных сооружений и объектов спортивной инфраструктуры.

**Ключевые слова:** инвестиции, уникальные спортивные сооружения, эффективное использование объектов, строительство и реконструкция спортивных сооружений, объекты спортивной инфраструктуры.

В 2018 г. в России впервые пройдет Чемпионат Мира по футболу. Проведение такого мероприятия является достаточно значимым и статусным мероприятием для любой страны, сравнимым с проведением олимпийских игр.

Первый Чемпионат Мира по футболу состоялся Уругвае в июле 1930 года. Инициатором и организатором проведения I Чемпионата Мира под эгидой ФИФА стало руководство Уругвая, сборная команда которого являлась к тому времени 6-кратным обладателем Кубка Южной Америки и 2-кратным победителем Олимпиады 1924 и 1928 годов по футболу. Финальный матч первого чемпионата мира, состоялся на стадионе «Сентенарио» в г. Монтевидео, специально возведенном к открытию чемпионата (рис. 1).

Вместимость этого уникального сооружения составила 100 тысяч зрителей, а общая себестоимость строительства – около 1 млн. долл. США.

На Чемпионат были приглашены все страны мира, входящие в ФИФА, однако принять участие смогли только 13 государств: Уругвай, четырехкратный обладатель кубка Америки Аргентина, будущий многократный чемпион Мира – Бразилия, а также Чили, Боливия, Перу, Парагвай, Мексика и США; Европу представляли Югославия, Румыния, Бельгия и страна Президента ФИФА Жюлья Риме – Франция [1].

Для проведения I Чемпионата была разработана новая схема проведения: всех участников разделили на предварительные группы, в каждую из которых входило по 3–4 команды. В каждой группе разыгрывался короткий круговой турнир. Победители каждой из четырех групп выходили в полуфинал, а затем в финал.



Рис. 1. Стадион «Сентенарио» (г. Монтевидео, Уругвай, 1930 г.)

С тех пор Чемпионаты мира (ЧМ) по футболу проводятся в разных странах с периодичностью в 4 года. В 2014 году ЧМ проходил в Бразилии, а Чемпионат мира–2018 впервые за всю историю футбола состоится в России, кроме этого, он впервые пройдет в Восточной Европе.

Игры Чемпионата мира – 2018 пройдут на 12 стадионах в 11 городах России: Москве, Санкт-Петербурге, Волгограде, Екатеринбурге, Казани, Калининграде, Нижнем Новгороде, Самаре, Саранске, Сочи, Ростове-на-Дону. В настоящее время подготовка к этому значительному для нашей страны мероприятию набирает обороты. В Москве 5 сентября 2014 г. был открыт стадион «Спартак», который будет задействован в ЧМ–2018, началась реконструкция главного олимпийского стадиона «Фишт» (г. Сочи), а так же «Лужники» (г. Москва), «Казань–Арена» (г. Казань), «Центральный» (г. Екатеринбург) [2].

Одной из основных задач, требующих максимальных финансовых и временных затрат, является строительство, реконструкция и подготовка действующих стадионов и всей инфраструктуры для проведения чемпионата. Примерная стоимость данных работ составляет около 199,2 млрд. руб. (табл. 1).

Таблица 1

**Примерная стоимость строительства и реконструкции стадионов к Чемпионату Мира по футболу – 2018**

№ п/п	Город-организатор	Название стадиона	Стоимость затрат, млрд. руб.
1	2	3	4
<i>Реконструкция</i>			
1.	Сочи	«Фишт»	15
2.	Казань	«Казань Арена»	14
3.	Москва	«Лужники»	19,7
4.	Екатеринбург	«Центральный»	15
<i>Строительство</i>			
5.	Москва	«Спартак»	15
6.	Санкт-Петербург	«Путин-Арена»	35

1	2	3	4
7.	Нижний Новгород	«Стадион Нижний Новгород»	15
8.	Самара	«Самара Арена»	13
9.	Калининград	«Стадион Калининград»	15
10.	Саранск	«Мордовия Арена»	13,5
11.	Ростов-на-Дону	«Ростов Арена»	14,5
12.	Волгоград	«Волгоград Арена»	14,5

Основными преимуществами проведения Чемпионата мира по футболу в России, являются следующие:

1. Впервые проведение Чемпионата мира пройдет в Восточной Европе, будет задействовано 11 городов России, что увеличит интерес к данному виду спорта и, соответственно, повысит посещаемость стадионов после ЧМ.

2. Благодаря большому потоку болельщиков и туристов из других стран, можно значительно развить туристическую привлекательность российских городов.

3. Проведение Чемпионата повысит интерес молодого поколения к здоровому образу жизни.

Несмотря на то, что Чемпионат мира по футболу является статусным мероприятием для любой страны, его проведение сопряжено с множеством различных проблем, основными из которых являются:

1) необходимость привлечения значительного объема инвестиций на строительство спортивных сооружений и развитие инфраструктуры;

2) проблема дальнейшего эффективного использования спортивных объектов и стадионов большой вместимости после проведения Чемпионата мира (окупаемость и самофинансирование).

В связи с этим становится очевидным, что организаторам проведения Чемпионата, Министерству спорта Российской Федерации, администрациям субъектов РФ необходимо, в первую очередь, решить вопросы, связанные с дальнейшим применением таких объектов.

Можно привести множество примеров непродуманного и неэффективного использования уникальных спортивных объектов, например, такие как футбольный стадион «Эстадио Луис Ситьяр» о. Мальорка (Испания), стадион «Сильвердоум» г. Детройт (США).

Актуальность такого исследования заключается в том, что в связи с проведением Чемпионата мира в последнее время в России возводятся крупные спортивные объекты, которые, при неграмотном управлении, могут быть убыточными и нести дополнительную нагрузку на местный бюджет. Многочисленные примеры невостребованных спортивных объектов после проведения основных спортивных мероприятий должны стимулировать поиск различных путей решения этой проблемы. Кроме этого, эффективное использование таких объектов может давать не только экономический, но и значительный социальный эффект [3].

Основным негативным последствием этого является то, что значительные средства государства и частных инвесторов потрачены впустую. Для того, чтобы этого не происходило, по нашему мнению, необходимо решить следующие вопросы при проектировании новых и реконструкции имеющихся спортивных сооружений:

1. Каждый спортивный объект должен иметь перспективы дальнейшего использования после проведения Чемпионата.

2. Необходимо более тщательно подходить к выбору территории для спортивных объектов, что позволит повысить транспортную и пешеходную доступность, а также посещаемость объектов.

3. Выбранная местность должна быть привлекательна для туризма и отдыха.

4. Параллельно со строительством стадионов необходимо развивать необходимую инфраструктуру для комфортного проживания и посещения футбольных матчей.

5. Одним из вариантов последующего использования спортивных объектов может стать реконструкция или перенос возведенных зданий и сооружений. Для этого необходимо продумать их конструктивное решение – здания должны легко реконструироваться и быть пригодными к транспортировке на другую территорию[4].

6. Необходимо проведение мероприятий, стимулирующих развитие спорта в России, организация детских спортивных школ, а также государственная поддержка.

7. Необходимо организовать музей спортивных достижений в каждом объекте, а также магазины по продаже сувенирной продукции, как дополнительный и сопутствующий бизнес.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что, несмотря на популярность Чемпионатов мира по футболу и масштабность стадионов, возведенных к их открытию, необходимо принимать решения не только по финансовым и организационным вопросам, но и решать проблемы дальнейшего использования таких объектов.

#### *Список литературы*

1. Сайт сборной России по футболу, История чемпионатов мира по футболу 1930, Уругвай  
Официальный сайт: [Электронный ресурс]: [http://www.rusteam.permian.ru/worldcup/statistics/1930\\_f.html](http://www.rusteam.permian.ru/worldcup/statistics/1930_f.html)

2. FIFA WORLD CUP, Чемпионат мира по футболу FIFA 2018, Россия. Официальный сайт:  
[Электронный ресурс]: <http://ru.fifa.com/worldcup/index.html>

3. Узикова А.С. Привлечение дополнительных источников финансирования многофункциональных спортивных комплексов / А.С. Узикова // Инвестиции, строительство, недвижимость как материальный базис модернизации и инновационного развития экономики. Материалы VI Международной научно-практической конференции, 1–3 марта 2016 г.: в 2 ч. Ч. 2 [Текст] / Под ред. Т.Ю. Овсянниковой, И.Р. Салагор. – Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2016. – 1080 с.

4. Виселёва Ю.О. Проблемы привлечения инвестиций для проведения Всемирных выставок «EXPO» / Ю.О. Виселёва // Инвестиции, строительство, недвижимость как материальный базис модернизации и инновационного развития экономики. Материалы VI Международной научно-практической конференции, 1–3 марта 2016 г.: в 2 ч. Ч. 2 [Текст] / Под ред. Т.Ю. Овсянниковой, И.Р. Салагор. – Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2016. – 1080 с. – С. 767–770.

**УДК 334.4**

## **ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ СТРАТЕГИЙ АУТСОРСИНГА**

*А.М. Выжитович, канд. экон. наук, доцент*

*Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте РФ, г. Новосибирск*

*М.Ф. Акентьева, студентка*

*Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск*

В данной статье рассмотрены проблемы управления рисками стратегий аутсорсинга. Проанализированы характерные особенности управления рисками аутсорсинга. Предложены отдельные решения снижения рисков аутсорсинга на основе проведенного исследования.

**Ключевые слова:** аутсорсинг, экономика, бизнес-технология, конкуренция.

Использование в последнее время злоупотреблений и хищений в сфере выполнения государственных заказов по строительству объектов, практика получения «откатов» за предоставление заказа по завышенной цене, регистрация фирм-однодневок под предлогом аутсорсинга оказывают негативное влияние на представление полезности и значимости



аутсорсинга. Причинами же этому является не сам аутсорсинг как процесс, а не проработанность механизма его применения, недооценка возникающих рисков, недостаточность контрольных процедур и подходов к управлению рисками, недостаточность опыта в применении аутсорсинга.

Любое предприятие связано с определенными рисками. Управление этими рисками является достаточно проблемным, многие негативные события зависят от производителя продукции. Однако на предприятиях создаются особые резервные фонды на случай убытков, связанных с этими видами рисков. Для того чтобы сформировать систему эффективного управления рисками необходимо наличие подготовленных специалистов в этой области. Наличие такого огромного количества разновидностей рисков, которые индивидуальны для каждого отдельного предприятия и производителя обуславливает необходимость их анализа, учета и управления. В этой работе рассмотрены различные подходы к управлению рисками стратегий аутсорсинга, выделены подходы к их управлению. В практике выделяют следующую основную проблему этой сферы: сложность в формировании механизма управления рисками стратегий аутсорсинга. [1]

Слово «аутсорсинг» с английского языка означает «привлечение внешних ресурсов». С середины 1990-х гг. в РФ аутсорсинг позиционировался, как продвижение информационных технологий и услуг сторонними организациями. В процессе развития аутсорсинга появляются определения, отражающие отдельные стороны данного вида услуг. [2]

Под стратегией аутсорсинга следует понимать комплекс мероприятий, планируемых на долгосрочный период функционирования предприятия и направленный на повышение эффективности работы за счет использования услуг сторонней организации–аутсорсера. Можно заметить, что уточнению самих стратегий аутсорсинга внимание в науке пока не уделялось, поэтому это является исходной задачей при построении системы управления стратегическими рисками. Далее встает вопрос о необходимости проведения анализа существующих методов оценки рисков стратегий аутсорсинга и совершенствовании методологии в этой области с учетом того, что автором применяется более широкая трактовка понятия “риск” и предполагается использование более четкой идентификации стратегий. Очевидно, что необходимо совершенствовать целостность системы управления рисками стратегий аутсорсинга. [3]

У аутсорсинга существуют свои стратегии, по которым он функционирует. И соответственно из этих стратегий вытекают риски аутсорсинга, которые определенных случая нужно уметь предусматривать и принимать меры по ликвидации. Например, стратегические цели в области ИТ ставятся в зависимости от единой бизнес-стратегии компании.

Для некоторых организаций аутсорсинг неприемлем на изначальном уровне стратегии становления. В ходе оценки внутренних ресурсов анализируются степень внутренней экспертизы в области ИТ, отдача предоставления ИТ-услуг подразделениями фирмы и затраты на помощь тех либо других ИТ-функций. Далее анализируется база аутсорсинга ИТ-услуг — степень экспертизы, отдачи/свойства, цен услуг. После анализа всех отделов компании и выяснения необходимости услуг аутсорсинга, принимается решение о необходимой стратегии. Далее абсолютно все стратегии включают в себя определенные риски.

Риски можно разделить на две группы: те, которые обсуждаются до передачи той или иной функции в аутсорсинг, и те, которые возникают в ходе обслуживания процесса внешним исполнителем. Риски первой категории можно отнести, скорее, к опасностям: утечка коммерческой информации, ослабление информационной защиты, потеря контроля над процессом, высокая критичность процессов для предприятия.

Другим риском является потеря контроля над собственными ресурсами, отрыв руководителей от части деятельности компании, вследствие чего они могут начать принимать неадекватные решения. Риск утери контроля над ИТ зависит от позиции самой компании. Ей необходим контролер процесса предоставления услуг, который будет оценивать эффективность работы и привязку ИТ-услуг к общей бизнес-стратегии.

Еще одна группа рисков — риски поставщика услуг аутсорсинга. Очевидно, что проекты комплексного аутсорсинга требуют частичной или полной реорганизации процессов предоставления ИТ-услуг предприятия. Как правило, эти задачи решаются с помощью изменения процессов предоставления услуг согласно рекомендациям *IOSCO* [4]. Риск аутсорсера заключается в том, что реорганизация им процессов оказания услуг предприятия может побудить его руководство досрочно завершить контракт и снова передать функции обслуживания ИТ-процессов внутреннему подразделению, но уже в соответствии с новыми процессами. [5]

Решение таких рисков является важной частью любого предприятия. Классификация решений по управлению рисками дает возможность отметить характерные для них особенности, предусмотреть вероятность снижения рисков при принятии решений. [6]

Но есть возможность предотвратить появление этих рисков или хотя бы снизить эти риски. Существует вспомогательная функция в аутсорсинге - это управление этими рисками. В случае появления возможных рисков, рассматривается управление их в качестве минимизации неблагоприятного влияния на организацию или лицо убытков, вызванных случайными событиями. [7]

Управление рисками – это одна из составляющих общеорганизационного хода производства, поэтому оно обязано иметь свою стратегию. При этом важно не только осуществлять управление рисками, но и время от времени пересматривать мероприятия и средства подобного управления. [8]

В ходе исследования предложены следующие подходы для управления рисками:

1. Страхование ответственности аутсорсера в рамках исполняемых обязательств по договору аутсорсинга. Данное мероприятие связано с затратами, сложностями финансового учета расходов на уплату страховых взносов, но с другой стороны могут компенсировать полные убытки компании.

К примеру, если же фирма находится на упрощенной системе налогообложения с определением налога в зависимости от доходов, то расходы на страхование не актуальны для налогового учета компании.

2. Использование опыта работы общественных объединений и ассоциаций в сфере аутсорсинга может предотвратить нежелательные последствия путем корректировки управленческих решений. Например, положительную репутацию в этом вопросе имеет Ассоциация стратегического аутсорсинга «АСТРА» - единственное некоммерческое профессиональное объединение участников рынка аутсорсинга и ОЦО в России. Ассоциация налаживает взаимодействия между всеми профессиональными участниками рынка: поставщиками и потребителями услуг, регулятором, российскими и зарубежными общественными и индустриальными объединениями. Целью работы является, снижение недоверия и рисков заказчиков услуг аутсорсинга.[9]

По мнению авторов статьи, использование данных подходов в сочетании с методами контроля стратегий аутсорсинга предприятий позволит минимизировать их риски в изменяющихся условиях деятельности.

#### *Список литературы*

1. Мир знаний [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://mirznanii.com/info/analiz-sistemy-upravleniya-riskami-na-predpriyatii>
2. Энциклопедия Экономиста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/biznes/outsorsing.html>
3. Выжитович А.М. Актуальные задачи в системе управления рисками стратегий аутсорсинга в процессах реструктуризации предприятий// Вестник Новосибирского государственного университета экономики и управления, 2015. № 2. С. 291-299.
4. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/outsourcing.shtml>

5. Открытые системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.osp.ru/os/2005/07-08/185749/>
6. НаучФорум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nauchforum.ru/ru/node/4288>
7. Центр управления финансами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/Menedzheru/Upravlenie-riskami-eto.php>
8. Менеджер образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.menobr.ru/article/28261-upravlenie-riskami-v-deyatelnosti-shkoly>
9. Партнерство профессионалов аутсорсинга «Астра» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.astra-partners.ru/>

**УДК 330.341.42**

## **ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МОЛОДЕЖИ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ВУЗА СОЦИАЛЬНО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ТИПА**

*О.А. Гешко, ст. преподаватель*

*О.В. Михалев, д-р экон. наук, доцент*

*Омский государственный педагогический университет, г. Омск*

В статье представлены результаты исследований, посвященные необходимости совершенствования механизма осуществления инновационно-предпринимательской деятельности вузов. В частности авторы затрагивают проблемы формирования инновационно-предпринимательского потенциала молодежи как необходимого фактора развития экономики знаний.

**Ключевые слова:** университет, высшее образование, инновации, предпринимательство, социальное предпринимательство, инновационно-предпринимательский потенциал молодежи.

Реформирование системы высшего профессионального образования в России на современном этапе вызывает необходимость решения задач, направленных на повышение уровня конкурентоспособности учреждений высшего образования. В этой связи вузам необходимо пересмотреть стратегию своего развития в сторону осуществления инновационных преобразований.

В современных условиях студенчество нужно рассматривать как основной двигатель предпринимательства вследствие своей предприимчивости и инициативности. Создание благоприятных условий для молодежи, в которых смогут развиваться их предпринимательские инициативы является важным аспектом развития вузов и одним из критериев успешного развития.

Сегодня молодежь выступает в качестве наиболее активной части нашего общества. Обладая высоким инновационно-предпринимательским потенциалом, она способна внести существенный вклад в развитие социально-экономических процессов страны посредством генерирования и воплощения в жизнь различных инновационных идей.

Однако в настоящее время данный инновационно-предпринимательский потенциал молодежи задействован в нашей стране еще не в полной мере. Причины указанного мы видим отчасти в том, что молодежь занимает пассивную позицию, боясь трудностей, которые возникают на пути осуществлением научно-исследовательской деятельности и развития собственных инновационных идей. Кроме того, далеко не все обладают необходимыми знаниями и навыками в области осуществления инновационно-предпринимательской деятельности. Вуз, где молодые люди проходят свое обучение, со своей стороны также не всегда в должной степени ориентирует не только их, да и свою деятельность на решение проблем в сфере развития молодежного предпринимательства.

Таким образом, существует проблема, которая связана с недостаточным раскрытием инновационно-предпринимательского потенциала молодежи, в том числе из-за слабого ориентирования образовательных программ на развитие необходимых предпринимательских качеств и наличия соответствующих условий для осуществления инновационной деятельности. Данная проблема характерна, не только для региональных университетов экономической направленности, но и для вузов другого профиля. Для них также очевидна необходимость трансформации в особый источник знаний и технологий, способных быть реализованными на практике и приносить реальный доход, как вузу, так и обществу в целом, решая актуальные проблемы развития инновационной экономики [2].

События, происходящие в нашем обществе в последние годы, обуславливают необходимость формирования инновационной экономики как важнейшего стратегического направления развития. В этой связи инновации необходимо рассматривать как один из факторов конкурентоспособности каждого отдельного региона и всего государства в целом.

Развитие российского сектора исследований и разработок носит неоднородный характер, что вызвано влиянием следующих обстоятельств: значительная автономия от бизнеса; зависимость от финансовой поддержки государства; недостаточное число малых и средних инновационных предприятий, обладающих достаточным потенциалом для внедрения разработок и пр. [3, с. 213]

Приоритетным направлением является совершенствование инновационной инфраструктуры предпринимательства. Во многом реализация указанного может быть обеспечена за счет повышения эффективности существующего механизма взаимодействия в системе «государство – вуз – бизнес».

Проблемы инновационного развития не только отдельных предприятий, но и регионов, а также стран в целом уже давно выступают в качестве предмета исследования как зарубежных, так и отечественных авторов, лишь с той поправкой, что в России такие исследования возникли гораздо позже. Отметим, что основы теории инновационного развития были заложены еще в конце прошлого века в работах таких авторов, как И. Шумпетер, Н.Д. Кондратьев.

Современные исследования процессов инновационного развития социально-экономических систем можно представить в виде следующих направлений, которые нашли свое отражение в работах отечественных авторов (табл. 1).

*Таблица 1*

**Направления исследований инновационного развития социально-экономических систем**

Направления исследований	Представители
Процессы формирования и развития инновационных систем	Р. Нельсон, Н.И. Иванова, Б.В. Кузнецова и др.
Модули развития и осуществления взаимодействия субъектов инновационных систем, в частности проблемы определения роли и места вузов в развитии инновационной экономики России	В.Д. Маркова, А.П. Лунева, Л.В. Кожитов и др.
Создание инструментария и металогической базы для оценки интеллектуальной деятельности	В.Г. Зинов, Б.Б. Леонтьев, О.М. Хотяшева и др.

Отдельные направления исследований затрагивают развитие учреждений высшего образования в условиях современной инновационной экономики знаний. В качестве методологической основы концепции построения предпринимательского университета можно назвать работы следующих авторов: Б. Кларк, П. Бленкер, Д. Рёпке и др. [1]

Анализу современного состояния развития инновационно-предпринимательской деятельности отечественных вузов и их особенностям взаимодействия в системе «государство

– вуз – бизнес» посвящены исследования В.В. Егорова, А.К. Казанцевой, О.П. Молчановой, В.Ф. Рабова и других авторов.

Однако на сегодняшний день обнаруживается недостаточность исследований, посвященных разработке конкретного механизма осуществления инновационно-предпринимательской деятельности вузов, построенных по типу социально-предпринимательских университетов, в частности отсутствует модель развития инновационно-предпринимательского потенциала молодежи [5, с. 12].

Кроме решения традиционных общих задач высшего образования, университетам целесообразно трансформировать способы реализации их предпринимательской функции, таким образом, чтобы она имела социально-ориентированную направленность, способствовала формированию инновационной культуры и носила системообразующий характер.

В отличие от ведущих вузов России, обладающих наибольшим потенциалом и возможностями, региональные коллеги для достижения своей миссии и предоставления качественных образовательных услуг вынуждены мобилизовать для этого все свои ресурсы, которых часто не хватает.

Модернизация отечественной системы образования, а также повсеместные процессы укрупнения и оптимизации негативно отразились на деятельности региональных вузов, вызвав необходимость формирования навыков, разработки технологии и механизма по привлечению финансовых ресурсов. К сожалению не все вузы обнаруживают высокий уровень проектной культуры, позволяющий получать гранты и направлять их на нужды своего развития. В этой связи, видится один из выходов – реализация партнерского сотрудничества с бизнесом, через реализацию совместных коммерческих проектов [7].

В системе высшего образования в РФ уже есть положительные примеры подобного сотрудничества, где обе стороны получают выгоду от проявления синергетического эффекта [4]. Здесь возможны и успешно реализуются следующие формы взаимодействия вуза и предприятий малого и среднего бизнеса:

- проведение лекционных и практических занятий специалистами предприятий, направленных на формирование у студентов профессиональных компетенций;
- осуществление целевого заказа на подготовку конкретных специалистов для бизнеса;
- создание при вузах лабораторий с приобретением необходимого оборудования;
- открытие на базе вуза студенческого бизнес-инкубатора и центров инноваций;
- предоставление студентам базы предприятия для прохождения производственной практики;
- оказание спонсорской поддержки;
- предоставление заказа на проведение научно-исследовательских разработок;
- кооперирование вуза и предприятий для реализации совместных инновационных проектов и пр.

Подобная практика взаимодействия существует и в Омском регионе. Так с 2010 года благодаря подписанию соглашения о сотрудничестве в сфере поддержки и развития малого и среднего предпринимательства с бизнес-инкубаторами, последние были созданы при омских учебных заведениях, в том числе и вузах [6, с. 67].

Основная цель такого взаимодействия в создании необходимых условий, которые позволяют организовать и выстроить эффективную деятельность научно-инновационных коллективов студентов, аспирантов, научных работников и предпринимателей для совместной реализации различных проектов и продвижения оригинальных научно-технических идей. К примеру, при Межвузовском инновационном бизнес-инкубаторе (МИБИ) в Омском государственном университете в 2013 году было зарегистрировано уже 15 малых инновационных предприятий, учредителями которых являются как молодые ученые и сотрудники омских вузов, так и сам университет.

*Создание такой инновационной инфраструктуры дает сильный импульс к реализации научно-инновационных проектов, предоставляя талантливой молодежи широкие возможности для осуществления своих идей и их поддержку в различных структурах региона, тем самым способствуя развитию ее инновационно-предпринимательского потенциала.*

Инновационный потенциал молодежи можно определить как готовность к проектированию изменений в сфере мысли или деятельности, которые имеют своей целью перемены действительных обстоятельств жизни людей, независимо от направленности таких перемен, их масштабов и последствий. Отметим, что те ожидания общества, которые сегодня связаны с молодежью, сочетают в себе главным образом желание реализовать ее инновационный потенциал.

Однако результаты различных исследований подтверждают тот факт, что сегодня существует ряд проблем, которые во многом препятствуют реализации позитивных функций отечественной молодежи в нашем обществе.

Вышесказанное определяет актуальность научного исследования, направленного на осуществление поиска новых форм и методов по организации, а также самоорганизации деятельности молодежи, с целью реализации ее инновационного потенциала. Главное место в данной ситуации по праву отводится именно студенчеству, которое представляет собой передовую часть молодежи, имеющую такую характерную черту как наличие высокого уровня профессиональной и личностной культуры, способность генерировать инновационные идеи и желание воплощать их в реальной действительности.

В рамках данной работы инновационным потенциалом личности будем рассматривать как совокупность предприимчивости, профессиональной компетенции, а также креативности. Что касается предприимчивости, то она подразумевает способность личности продвигать какие-либо нововведения. Для этого требуется обнаружение высокого уровня мотивации на успех, а также настойчивость, инициативность и способностью взять на себя ответственность [9]. Компетенция – это понимание целей развития современного российского общества, наличие образования и опыта профессиональной деятельности. Креативность – это наличие творческих способностей, которые позволяют справиться с потребностями людей, которые находятся в процессе своего динамичного развития.

Что касается социальной активности студенчества, то она может быть во многом обусловлена наличием именно собственной позиции по отношению к тем событиям, которые происходят в окружающем их мире, а также желанием принимать участие в социально-экономических и политических преобразованиях российского общества.

В связи с этим вуз должен выступать особой сферой по взаимодействию человека и общества [8]. Такая действительность обуславливает необходимость создания особой инновационной среды в вузах, которая будет способствовать развитию студентов как инициативных и самостоятельных субъектов, обладающих способностью творчески и активно строить свои отношения в различных сферах для осуществления в них инновационных преобразований [10].

В настоящее время ФГБОУ ВО «ОмГПУ» ориентирован на развитие инновационного образования с применением междисциплинарных, проблемно и проектно-ориентированных технологий организации обучения, а также на осуществление опережающей подготовки бакалавров на основе интеграции собственно академического образования и научных исследований, а также стимулирование развития инновационной деятельности студентов с целью повышения уровня развития самого вуза. Указанное предполагает формирование в учебном заведении соответствующей инновационной культуры наряду с внутренней конкурентной средой, призванной служить системообразующим фактором для развития инновационно-предпринимательского потенциала молодежи [11].

Направлениями для осуществления необходимых преобразования являются следующие:

1. Создание Центра инновационно-педагогических инициатив.

2. Внесение изменений в образовательные программы, формы учебной и внеучебной работы.

Создание Центра инновационно-педагогических инициатив (ЦИПИ) призвано объединить все компоненты инновационной инфраструктуры университета в интегрированный центр управления инновационно-предпринимательскими процессами учебного заведения.

Деятельность центра ЦИПИ будет выступать инструментом на пути реализации стратегии инновационного развития университета посредством модернизации существующей системы управления инновационными процессами. Основа указанного - необходимость трансфера разработок и образовательных продуктов в сферу их непосредственного применения для решения социальных проблем региона, а также коммерциализация научных достижений для привлечения внебюджетных средств.

В этой связи ЦИПИ направлен на решение следующих задач:

1. Осуществление мониторинга научно-инновационной деятельности всего университета и проведение технологического аудита разработок;

2. Формирование рыночной ориентации научно-исследовательской деятельности университета на основе изучения потребностей социума, а также анализа проблем и ожиданий реальных и потенциальных потребителей;

3. Комплексное экономическое, нормативно-техническое и правовое сопровождение разработки и реализации инновационных проектов для повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предлагаемых инноваций;

4. Актуализация участия в региональных и федеральных инновационных программах, повышение эффективности организации взаимодействия с международными фондами и программами с целью расширения источников финансирования инновационной деятельности университета;

5. Совершенствование механизма освоения инновационных разработок посредством системы бизнес-инкубирования;

6. Разработка образовательных программ в области инновационного менеджмента и предпринимательства, а также совершенствование инновационной системы в вузе в целом;

7. Формирование культуры инновационного предпринимательства среди студентов и преподавателей;

8. Формирование инновационного потенциала молодежи путем вовлечения их в инновационную научно-исследовательскую деятельность.

Таким образом, инновационное развитие вуза в своей основе предполагает разработку комплексного обеспечения единства учебно-воспитательной, научно-исследовательской, а также инновационной деятельности в целом. Необходима интеграция мер по реализации взаимодействия и координации структур управления учебным, научным и инновационными процессами университета.

По нашему мнению, на развитие инновационно-предпринимательского потенциала студенческой молодежи оказывают определенное влияние непосредственно и сами образовательные программы в системе высшего образования. Считаем целесообразным создание в университете так называемой «образовательной площадки», которая будет не «учить бизнесу», а формировать правильное отношение к условиям, в которых существует предприниматель, независимо от направлений и специальностей. В связи с этим значительная часть предлагаемых изменений должна быть отнесена и к организации воспитательной работы, предполагающей создание условий для развития у студентов желаемых качества и компетенций. Вместе с тем наши предложения затрагивают и образовательную деятельность, где предлагается введения соответствующих факультативных курсов (проблемных лабораторий и пр.) по направлению инновационно-предпринимательской деятельности.

Указанные предложения будут способствовать развитию инновационно-предпринимательского потенциала студентов вуза, что будет иметь положительное влияние на эффективность его развития в условиях конкурентной среды.

#### *Список литературы*

1. Clark В. Creating entrepreneurial universities: organizational pathways of transformation. Paris, 1998.
2. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 624 с.
3. Богачева, О. В. Основные противоречия взаимодействия малого предпринимательства и высшей школы в условиях развития инновационной экономики / О. В. Богачева // В мире научных открытий. – Красноярск: Научно-инновационный центр, 2011. – № 6 (18). – С. 212-221.
4. Бондаренко, Т.Н., Латкин, А.П. Эффективность взаимодействия образовательных учреждений и бизнес - среды: теория, методология, практика – Владивосток: Издательство ВГУЭС, 2010 – 188с.
5. Гешко О.А. Инновационно-предпринимательский университет как элемент системы развития региона // Двадцать первые апрельские экономические чтения материалы Международной научно-практической конференции. Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ; под редакцией В.В. Карпова, А.И. Ковалева. - 2015.- С. 12-14.
6. Гешко О.А. Проблемы и опыт развития социального предпринимательства в Омском регионе // Вестник Академии. - 2014. - № 4. - С. 66-69.
7. Гешко О.А. Развитие социального предпринимательства как тренд деятельности российских вузов [Электронный ресурс] // [http://modern-j.ru/domains\\_data/files/2/Geshko%20Olesya%20Aleksandrova.pdf](http://modern-j.ru/domains_data/files/2/Geshko%20Olesya%20Aleksandrova.pdf)
8. Голубев, С.В. Государственное регулирование социально-предпринимательской деятельности молодежи в Республике Марий Эл: Дисс. Канд. Социол. Наук: 22.00.08. –Казань, 2005.
9. Государственная молодежная политика: российская и мировая практика реализации в обществе инновационного потенциала новых поколений: науч. монография / под общ. ред. В. А. Лукова. – М.: Изд-во Моск. гуманит. ун-та, 2013.
10. Дианкина М. С. Роль и место студенческого самоуправления в системе воспитания студентов // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2010. – Т. 12. – № 3.
11. Лиханос Е. В. Ресурсная база предпринимательского потенциала региона // Экономический вектор региона СтГАУ. – 2010. –№ 1. –С. 48-53.
12. Мкртычян Г.А. Предпринимательский университет: концепция и диагностика культуры // Вестник Минского университета. – 2014. - № 4 [Электронный ресурс] // [http://www.mininuniver.ru/mediafiles/u/files/Nauch\\_deyat/Vestnik/2014-12-4/Mkrtychyan.pdf](http://www.mininuniver.ru/mediafiles/u/files/Nauch_deyat/Vestnik/2014-12-4/Mkrtychyan.pdf)

**УДК 005.963**

### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НОРМ ЭТИКИ ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

*А.С. Данилова, канд. экон. наук*

*К.В. Энс, студент*

*Красноярский институт железнодорожного транспорта, г. Красноярск*

В данной статье рассматривается использование норм этики деловых отношений в управлении персоналом организации. Раскрывается понятие термина этики деловых отношений, описываются принципы и виды закономерностей, влияющие на нее. Предложены рекомендации при использовании норм этики деловых отношений в организации.

**Ключевые слова:** нормы этики деловых отношений, основы делового общения, закономерности межличностных отношений, управление дисциплинарными отношениями.



Сложность современного экономического, политического и международного пространства обуславливает соблюдение ряда норм, как правило которые регулируют отношения между людьми, организациями и странами и фундаментом которых являются этические нормы, основанные на общих правилах поведения, и разработанные (а как правило, исторически сложившиеся) людьми в процессе совместной жизнедеятельности. Дефиниция «этика» вошла в современный обиход благодаря Аристотелю, который в практической философии хотел обозначить отличительные черты правильных и не правильных нравственных поступков.

Под этикой в широком смысле понимается система универсальных и специфических нравственных требований, и норм поведения, реализуемых в процессе общественной жизни [1, с. 12-34]. Соответственно, этика деловых отношений выделяет одну из сфер общественной деятельности, базируясь тем самым на общечеловеческих нормах и правилах поведения, этические нормы служебных отношений имеют некоторые отличительные особенности. Большой интерес со стороны руководства стал уделяться качественному выполнению своих профессиональных обязанностей именно с позиции правильного использования норм этики [2, с. 64; 2, с. 20; 3, с. 19; 4 с. 45].

В современном обществе весомое значение стало иметь нравственное развитие личности, от чего берет начало успешного развития и сама организация. Придается большое значение честности и справедливости по отношению к главному объекту управления в организации - персоналу, уважению его достоинств и недостатков. Практика использования норм этики может помочь компании сохранить желание сотрудников работать и жертвовать своим трудовым потенциалом для общей намеченной цели.

Стоит учитывать, что этика состоит из множества «инструментов», включающих в себя как философию организации, так и элементарные правила, отражающие уважение к сослуживцу, при общении. Для погруженных в ежедневную монотонную рутину рабочего процесса, одну из значимых ролей играет этика приветствия, элементарные рукопожатия становятся одним из инструментов, направленных на расположение сотрудника. Вежливое обращение к раздраженному, загруженному работой коллеге, сможет сгладить нежелательные моменты в процессе взаимоотношения. С помощью вежливости, внимательности, умения направлять беседу, можно избежать отрицательного эффекта от разговора, в котором приходится критиковать работу подчиненного. Такие приобретенные и развитые в себе навыки, являются гарантом профессионализма, кропотливой работы над собой, что может стать результатом хорошо выстроенных отношений внутри рабочего коллектива.

Стоит понимать, что в настоящее время труд является моральной ценностью, а индивидуальная мораль в профессиональной сфере предполагает осознание профессионального долга. От руководителя требуется восприятие каждого работника, как личности, у которой есть свои права и ценности, а не как рабочей силы, не имеющей сформировавшихся устоев, точки зрения и стремления к самореализации.

В процессе профессиональной деятельности, следует учитывать закономерности, определяющие особенности межличностных взаимоотношений [1]. При рассмотрении более подробно, можно столкнуться с множеством принципов, которые значатся ее неотъемлемой частью. Их общая идея заключается в принимаемых решениях, которые должны быть выполнены в соответствии с законом. Мало руководствоваться одним законом, необходимо учитывать этические аспекты, которые помогут наиболее профессионально донести нужную информацию и организовать рабочий процесс. При ведении любого дела следует приносить больше пользы, чем вреда, как человеку, так и окружающему миру, следует уважать участников общего дела. Другими словами, все принципы нацелены на взаимоуважении друг друга и отчетности в действиях и тех последствиях, что влекут за собой эти действия, т. е. они наиболее обширно раскрывают те обстоятельства, которыми рекомендуется воспользоваться. Общие эстетические принципы должны быть использованы для разработки, любой организацией и управляющим звеном, собственных эстетиче-

ских систем. Результат которых, будет нацелен на выявление и разрешения проблем взаимодействия персонала именно этой организации. Стоит учитывать, что нормы этики состоят из нескольких элементов (рис. 1), за счет которых складывается общее впечатление, о применяемых нормах этики в определенной организации.

Эти элементы охватывают практически все стороны взаимоотношений между сотрудниками, начиная от делового общения и заканчивая философией организации. Проработка каждого элемента в отдельности, поможет управленцам четко сформулировать рекомендации, либо устранить имеющиеся пробелы в применяемых организацией нормах этики деловых отношений.

К примеру, если слабой стороной в организации будет являться проблема служебных отношений, то изучив более подробно все составляющие служебных отношений, следует, что представленный термин включает в себе, уже существующую устойчивую связь явлений, которая возникает в процессе общения и накладывает значительный отпечаток на его характер.

Прослеживание таких закономерностей больше нацелено на выявление психологической стороны управленческой деятельности. Они дают возможность нормально оценить ситуацию, что поможет сформировать поведение, применив все нужные в данном случае нормы этики делового общения. Стоит осознавать, что оценка закономерностей просто необходима для взаимоотношений, складывающихся между руководителем и его подчинёнными.

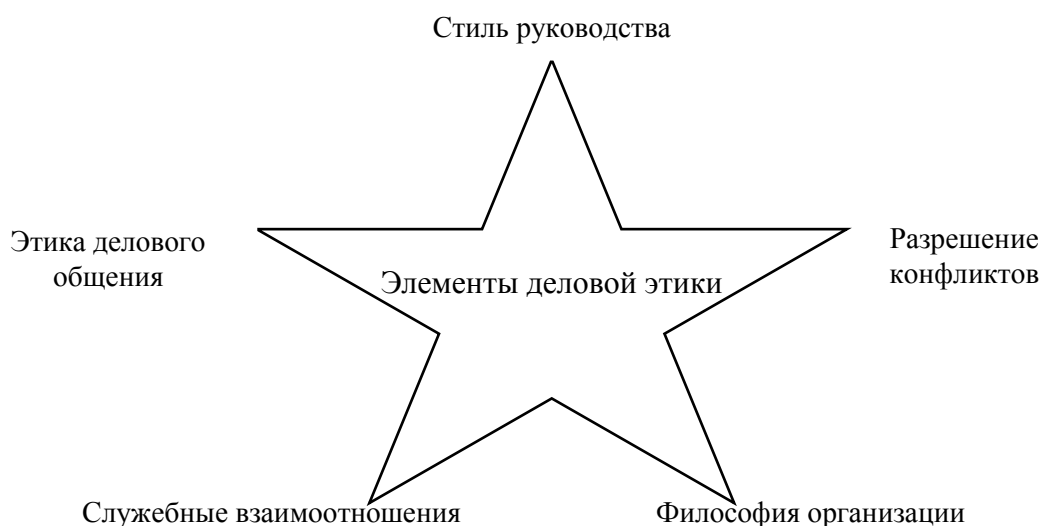


Рис. 1. Элементы деловой этики

Влияние на формирование установок со стороны этики осуществляют закономерности, которые направлены на некую помощь при оценке ситуации сложившейся в процессе взаимодействия. Некоторые из таких закономерностей выделены и подробно описаны учеными. Такие закономерности как искажение смысла информации и психологической самозащиты, смогут помочь разобраться руководителю в правильности применяемых этических норм для коллектива в котором он работает и может быть, кардинально поменять свой стиль руководства. В своем более подробном описании представленные закономерности дают более точную трактовку тем действиям, в области которых они рассматриваются. Одна из таких закономерностей дает понять почему человек не выполнил данную ему работу, по какой причине он мог обидеться на вас, когда ему были даны с вашей стороны указания. Другая закономерность рассматривает, на сколько максимально и корректно человек должен оценивать работу другого, и что на это влияет. Закономерности межличностных отношений позволяют предотвратить появление негативных последствий

после общения, устранить недопонимания, преодолеть всевозможные барьеры между людьми, препятствующие их нормальному взаимодействию и понять, что оказало отрицательное влияние на общение между ними. Таким образом, они напрямую влияют на формирование каждого из элементов деловой этики, и становятся ее неотъемлемой частью.

Проработка каждого из элементов, может более точно определить какими методами следует руководствоваться при использовании норм этики, и на что конкретно они будут направлены. Существует семь основных механизмов, с помощью которых можно внедрить в практику этические нормы (рис. 2).

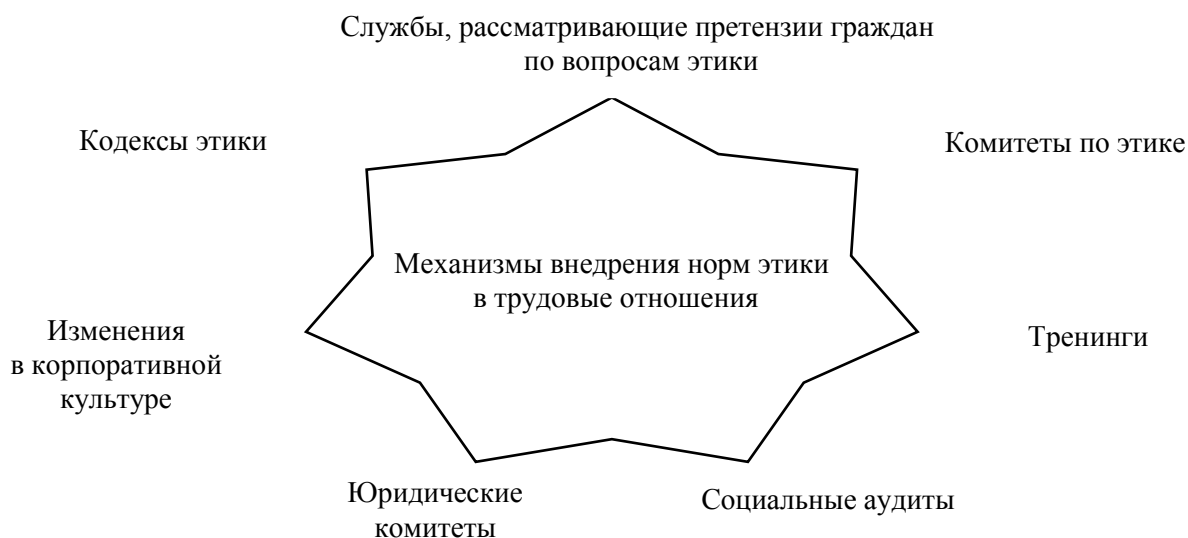


Рис. 2. Механизмы внедрения норм этики в трудовые отношения

Наиболее распространённым методом формирования этической основы трудовых отношений на предприятиях различного уровня, являются кодексы этики. Этический кодекс предполагает меньше затрат на его внедрение на предприятие, но несмотря на это очень эффективен. Такие кодексы разрабатываются комиссией, в нем отражаются все аспекты приемлемые для функциональной работы определенной организации, а также меры наказаний для их нарушителей.

Примером использования кодекса этики может являться крупнейший российский холдинг ОАО «РЖД». Кодекс деловой этики ОАО «РЖД» направлен на установление корпоративных норм и правил поведения должностных лиц и других работников ОАО «РЖД», а также определяет принципы взаимоотношений с акционерами, органами власти, юридическими и физическими лицами [5, с.128] .

Таким образом, использование норм этики деловых отношений в организации - необходимо. Необходимо как для урегулирования внутриорганизационных отношений, так и для внешнего сотрудничества с другими предприятиями и субъектами взаимоотношений. Следует учитывать, что для того что бы нормы этики деловых отношений плодотворно работали, нужно постоянно над ними работать, в первую очередь, самим руководителям. Постоянно анализировать среду взаимоотношений внутри персонала, выявлять причины, по которым персонал ведет себя, так или иначе, проводить большую работу по внедрению и постоянному совершенствованию существующих методов норм этики, используемых в организации. Такой метод работы с персоналом требует минимальных затрат, но в результате дает максимальный уровень работоспособности персонала и достижения поставленных организации.

### Список литературы

1. Кибанов А. Я. Этика деловых отношений [Электронный ресурс]: учеб. для ВУЗов / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова. - М.: ИНФРА-М, 2013. - С. 12-34
2. Бочарова И.Ю. Корпоративное управление: Учебник / И.Ю. Бочарова. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - С. 64-78
3. Лавриненко В. Н. Психология и этика делового общения: учебник для студентов вузов / под ред. В. Н. Лавриненко. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - С. 20-54
4. Борисов В.К. Этика деловых отношений: Учебник / В.К. Борисов, Е.М. Панина, М.И. Панов и др. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - С. 45-67.
5. Данилова А.С. К вопросу о корпоративной социальной ответственности ОАО «РЖД» // Сб. статей XIX межвузовской научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития железнодорожного транспорта». – Красноярск: КрИЖТ ИрГУПС, 2015. - С.128-135

УДК 339.138 (574)

## МАРКЕТИНГОВАЯ СРЕДА РАЗВИТИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*А.М. Даулетова, канд.экон.наук, доцент*

*Г.Е. Жумжумаева, магистр экон.наук*

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г. Караганда*

В статье рассматриваются основные факторы и элементы маркетинговой среды, которые чаще всего могут воздействовать на работу предприятия в целом.

*Ключевые слова:* маркетинг, маркетинговая среда, внешняя внутренняя среда, предприятие, рынок, факторы, экономика.

Любое предприятие в повседневной работе сталкивается с определенными силами и факторами дифференцированной среды, которые во многом определяют стратегию и тактику, характер, формы и методы ее деятельности.

Предприятие, организация это микроорганизм в макросреде, на поведение которой влияет множество сложных сил. Для устойчивого развития в долгосрочном плане ее действия должны быть согласованы с факторами окружающей среды, которые вследствие изменения государственных решений, законов, действия конкурентов и поведения потребителей, а также процессов, происходящих на мировых рынках, могут принять угрожающий характер.

Маркетинговую среду в республике в определенной степени сформировали особенности переходного периода с общими закономерностями, характерными для стран, идущих по пути рыночных преобразований, со специфическими особенностями, присущими конкретно казахстанской экономике. В Казахстане это среда имеет свои особенности и значения в социально-экономическом, научно-техническом, культурном и правовом аспектах. Нестабильность и динамизм ее факторов оказали деструктивное влияние на экономическое состояние отечественных предприятий и соответственно на становление процесса маркетинга в республике. Маркетинговая деятельность предприятий организации предполагает согласование действий факторов внешней и внутренней среды для достижения поставленных целей.

Одним из важных экономических факторов маркетинговой среды является система налогообложения, негативное влияние которое заключается в уменьшении распределяемой части прибыли для реинвестирования, снижении возможностей для экономического роста, уменьшении объема доходов и росте цен на продукцию. Каждый элемент маркетинговой среды тесно связан с определенными нормативно-правовыми актами.

Современным направлением правовой среды маркетинга является консюмеризм-организованное движение в защиту прав потребителей, возникшее в связи с загрязнением окружающей среды, ухудшением качества и безопасности товаров, которое начало развиваться в Казахстане с переходом к рынку. В условиях либерализации импорта, расширения негосударственных секторов экономики, насыщения рынка некачественными товарами, проблема обеспечения качества и безопасности товаров становится актуальной.

На развитие маркетинговой деятельности влияют и социально-культурные факторы. Специалисты по маркетингу должны предугадать тенденции изменения в социально-культурной среде для выявления маркетинговых возможностей.

Важное значение приобретает, прежде всего, система норм, правил и ценностей, принятых в обществе, взаимоотношений людей между собой. Основные традиционные взгляды и система ценностей передаются из поколения в поколение и подкрепляются деятельностью основных институтов.

Национальная экономическая психология формируется с учетом особенностей традиций культуры и психологии национальностей, проживающих в Казахстане. Рыночные реформы должны учитывать традиционные ценности, менталитет, первозданные истоки культуры казахского народа, а также преемственность нравственных традиций других народов.

Формируемый в Казахстане рынок выступает элементом культуры общества и развивается в соответствующей социальной среде, воздействуя на ее эволюцию. Каждая новая ступень развития человечества наследует культурные достижения предшествующих эпох. Использование принципов преемственности дает возможность исследовать современные социокультурные тенденции на базе традиционной, а также национальных культур диаспор нашей страны.

Культура-это духовное измерение человеческой сущности, качественный компонент социальной базы реформ, важный фактор маркетинга. В современном маркетинге ее изучение придается большое значение, так как она оказывает глубокое влияние на поведение потребителей.

По данным современных исследований, на смену индустриально-технократической тенденции общественного прогресса идет культурно-экономическая, которая, не пренебрегая материальными потребностями людей, отдает предпочтение духовным ценностям, творческому развитию человека [2].

С изменениями к рынку происходит выраженное социальное расслоение общества. В связи с этим требуется анализ и оценка особенностей типов культур-бедных и богатых, жителей городов и сел, а также различных социальных слоев общества, что также является важным для целей маркетинга.

Традиционная казахская культура сегодня характеризуется полиэтичностью и плюрализмом. По мнению ученых, основанием парадигмы казахстанского социального и культурного развития является идея евразийской культуры, которая позволяет сохранить этнические и геополитические традиции, а также культурные ценности путем открытости к цивилизациям. Следует отметить, что новым направлениям развития культуры современности является постмодернизм, для которого характерны соединение элитарной и массовой культуры, плюрализм и смещение стилей, политкорректность. Все это в перспективе будет влиять на ценностные ориентации казахстанских потребителей.

Оценки экспертов свидетельствуют о том, что только малая часть факторов в бизнесе поддается контролю со стороны предприятия, а остальные факторы неконтролируемы. Это- в основном факторы макросреды маркетинга. Поэтому необходимо трансформировать и адаптировать свою деятельность к изменениям этих факторов. В этой связи важным является знание теории «хаоса», в основу которой положены исследования ученого-маркетолога Э.Лоренца. Он обнаружил, что даже мельчайшие изменения состояния ветра и температуры вызывали огромные перемены в картине погоды. В соответствии с этой

теорией, небольшие изменения могут оказывать значительное влияние на состояние физических систем. Небольшие изменения, происходящие в любом секторе экономике, могут привести к значительным изменениям экономической системы в целом, и наоборот. Также незначительные, но рациональные и правильно принятые решения руководства могут вызвать значительное улучшение экономического состояния организаций. Следовательно, специалистам по маркетингу должны контролироваться и тщательно изучаться любые изменения в факторах маркетинговой среды, чтобы адаптироваться к их влиянию. И от этого во многом зависит экономическое положение и успех предприятий на рынке.

Мониторинг маркетинговой среды также предполагает изучение и анализ факторов микросреды маркетинга.

Особое место в микросреде занимают потребители, изучение поведения которых позволяет выяснить их потребности и предпочтения, изменения в спросе на товары и объемы продаж. При их существенных изменениях следует ввести соответствующие коррективы в программу маркетинга.

Важное место в микросреде маркетинга отводится изучению конкурентов, которые непосредственно влияют на маркетинговую стратегию и успех предприятия на рынке. Проводя анализ конкуренции на рынке, следует опираться на различные конкурентные структуры, которые описаны в многочисленных теоретических и экспериментальных исследованиях.

В микросреде важное значение придается самому предприятию и его подразделениям. Существенно изменились внутренний уклад функционирования предприятий и характер их взаимоотношений с субъектами рынка, а также среда непосредственного окружения. Вокруг крупных компаний, как правило, была сформирована сеть мелких аффилированных, оказывающих прямое или косвенное влияние на принимаемые решения и через которые проходят главные финансовые и материальные ресурсы. Это преобразование привело к дискуссиям относительно понятия «предприятие». На этой основе ученых возникли мнения о том, что настоящих предприятий больше не существует. Такая точка зрения основывается на том, что предприятие как производственно-технологическая организация, соединяющая рабочую силу со средствами производства с целью выпуска товаров и услуг, теряет свою сущность с точки зрения юридической целостности и территориальной обособленности. Считается, что они превратились в аморфные структуры, состоящие из множества мелких юридических лиц, распределивших между собой финансовые и материально-вещественные ресурсы. Исходя из этого, некоторые ученые считают употребление термина «предприятие» в современных условиях неправомерным. Факторы маркетинговой среды между собой взаимосвязаны, но действуют на маркетинговую деятельность предприятий они неодинаково. Поэтому анализы нужно вести комплексно, выявив факторы, существенно влияющие на эффективность и угрожающие перспективам его развития. Значительное влияние оказывают процессы, происходящие в мировом пространстве, поэтому следует сканировать их изменения с тем, чтобы своевременно препятствовать нарастанию деструктивных тенденций.

Мониторинг маркетинговой среды Казахстана показывает, что ее специфика сформирована под воздействием макроэкономических и социально-политических факторов, вызванных деформациями рыночных преобразований: последствиями экономического кризиса, нерыночной моделью экономического поведения хозяйствующих субъектов, недостаточным развитием рыночной инфраструктуры, малой инвестиционной активностью и др. Поэтому эта среда имеет свои особенности в территориальном, отраслевом, экономическом и правовом отношениях. Нестабильность развития этих факторов, особенно в первоначальный период к рынку и происходящими рыночными преобразованиями появились условия для формирования и развития маркетинга отечественных предприятий, хотя искажения путей ее трансформации оказали деструктивное влияние на экономическое состояние большинства из них.

Влияние факторов маркетинговой среды на деятельность предприятия при всей их важности не является неизбежностью. Предприятия приспособившись к условиям развития этих факторов, могут адаптироваться к ним и на этой основе достичь поставленных целей.

Опыт зарубежных и отечественных предприятий показывает, что успеха на рынке достигают те из них, которые осознанно используют маркетинг в качестве идеологии или инструмента, способствующего адаптации к динамическим изменениям факторов маркетинговой среды.

#### *Список литературы*

1. Бердникова Т. Лямин М. Развитие особенности приватизации и акционирования // Экономист.-2008.-115с.
2. Культура Казахстана: традиции, реальности, поиски: Сб.науч.тр. / Под общей ред. Е.Б. Имамбека.-Алматы, 2003.-346 с.
3. Кузнецов Ю. Развитие методологии менеджмента// Проблемы теории и практики управления-2005.-89с.
4. Шиликбаев С. Некоторые условия устойчивого развития роста экономики Казахстана// Транзитная экономика-2005.-125с.
5. Баймуратов У.Б. Национальная экономическая система.- Алматы: Гылым, 2006.- 89с.

**УДК 005.96**

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНИКИ КОУЧИНГ В СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЯХ**

*Е.А. Демьяненко, бакалавр*

*Ю.С. Лепигова, бакалавр*

*Научный руководитель: А.С. Данилова канд. экон. наук*

*Красноярский институт железнодорожного транспорта, г. Красноярск*

В данной статье освещаются теоретические аспекты применения коучинга в современных компаниях, его виды и роль в развитие персонала. Определены отличительные черты коучинга в сравнении с тренингом и наставничеством.

**Ключевые слова:** коучинг, виды коучинга, наставничество, тренинг.

За последние несколько лет коучинг в России получил широкое распространение в управлении персоналом организации, поскольку наслышанные о положительном опыте западных коллег, руководители отечественных компаний тоже захотели поставить коучинг на службу бизнеса. Притом что отследить эффективность данного подхода вообще довольно сложно, а в российской интерпретации он и вовсе пока вызывает очень много вопросов. Так или иначе, для внедрения коучинга должны созреть условия и появиться конкретная цель.

Коучинг ориентирован на повышение производительности, запуск и сопровождение изменений, и глобальную перестройку компании. Он используется как инструмент развития персонала. Однако немногие рискуют его применять – тренинг или консалтинг куда более привычные формы обучения и развития.

На сегодняшний день коучинг эффективно использует весь спектр современных психоаналитических техник: консультирование, умение задавать вопросы, подталкивающие к размышлению и действию, анализ сложившихся ситуаций и проблем. При этом важным аспектом работы является выявление бессознательных психических процессов, влияющих на поведение, динамику карьеры и стиль работы руководителя. Психоаналити-

ческий подход открывает большие внутренние ресурсы, которые человек может научиться использовать для личностного и профессионального развития.

Для того чтобы в компании прижилась культура коучинга, руководители должны осознать необходимость собственного развития, а не принимать это как указание к исполнению. Для успешного внедрения коучинговой системы необходимо, чтобы первыми личный опыт получили представители высшего руководящего звена, пройдя индивидуальные коучинговые сессии.

Коучинговые сессии проводит коуч – это партнер, который помогает человеку выявить его сильные стороны, понять причины удач и неудач, определить истинные цели и способности их достижения. Коуч заставляет думать, ставить цели, определять действия и сроки по их достижению. С помощью вопросов он помогает клиенту проверить свой план на реалистичность.

Современные компании стараются не только налаживать бизнес-процессы, выстраивать оптимальные системы управления персоналом, но и учитывать эмоциональную составляющую взаимоотношений, личную эффективность и вовлеченность сотрудников.

Джон Уитмор является одним из известных британских бизнес-тренеров, создатель популярной модели коучинга, автор бестселлера «Коучинг высокой эффективности», дал следующее определение коучинга – это прямое и косвенное воздействие, основной и постоянной целью которого является формирование уверенности в себе [1, с.25].

В самом общем виде коучинг определяется как особая поддержка человека, которая позволяет раскрыть его потенциал и добиться реальных результатов, как в личной, так и в профессиональной жизни. Чаще всего коучинг определяю как модель взаимодействия, благодаря которой руководитель повышает уровень мотивации и ответственности как у себя самого, так и у своих сотрудников.

На сегодняшний день этот стиль управления на западе используют более 500 успешных компаний, таких как IBM, Marriott International, GlaxoWellcome. Кратко этот стиль управления выглядит следующим образом: ориентация на команды, создание видения как необходимого условия эффективного взаимодействия, организация активного сотрудничества между отделами [1, 51].

Коучинг представляется как одно из современных высокоэффективных средств активизации поддержки и сопровождения индивидуального и корпоративного бизнеса, содействия достижению наивысших результатов при наименьших затратах, его хоть и не давнее появление привило к образованию ряда направлений представленных в таблице 1.

*Таблица 1*

### **Основные виды коучинга**

№	Признак	Виды	Характеристика
1	2	3	4
1	по субъектам воздействия	индивидуальный	затрагивает все сферы жизни конкретного человека: отношения, здоровье, достаток, профессиональный рост, самореализацию. Задачей является содействие человеку в реализации его важных целей, а также помощь в осуществлении позитивных жизненных изменений.
		групповой	это работа с группой топ-менеджеров и/или ключевых сотрудников компании, результатом которой является постановка единой цели, выработку стратегии развития каждого сотрудника для повышения эффективности организации



1	2	3	4
2	по целям	личный коучинг	это эффективное сотрудничество клиента и коуча (тренера), дающее клиенту понимание своих истинных целей, мотивацию для их достижения максимально быстро и с радостью, обретение себя и доверие себе, качественное присутствие и осознанное проживание своей жизни, ответственность, обратную связь и поддержку
		бизнес-коучинг	система профессиональных взаимоотношений между специалистом по развитию и росту бизнеса, а также повышению мотивации (коучем) и клиентом, выражающаяся в поддержке и сопровождении человека до получения им необходимого результата в соответствии с его потребностями
3	по направлениям	поведенческий	это коучинг, нацеленный на изменения на уровне поведения
		трансперсональный	коучинг, в основе которого лежит трансперсональная психология
		НЛП-коучинг	это набор техник, методик и знаний, помогающих коучу многократно повысить эффективность работы
		ориентированный на решение	основывается на поиске и создании решений, а не анализе и поиске причин возникновения проблем

Как видно из таблицы 1 коучинг обращает на себя внимание различных исследователей: социологов, психологов, экономистов, специалистов по менеджменту и философов и представляет собой предмет междисциплинарной интеграции наук, поскольку разработка возможных способов и методов согласование интересов различных социальных групп, разрешения организационных и личностных проблем составляет основу социально-управленческой технологии коучинга.

Также коучинг повышает уверенность в себе, столь необходимую при принятии ответственных решений, усиливает мотивацию. Руководители хорошо понимают запросы и потребности сотрудников. Те же, видя, что начальство им доверяет и учитывает их мнение, работают с большим энтузиазмом. В итоге снижается текучесть кадров.

Процесс коучинга включает, как правило, ряд этапов, основными из них являются:

- расстановка приоритетов в целях и задачах;
- всестороннее изучение сложившейся ситуации;
- выявление и анализ возможностей для преодоления препятствий;
- определение конкретного плана действий.

Реализация перечисленных этапов коучинга, как правило, преследует ряд задач, такие как определение целей и задач, расстановка целевых ориентиров и приоритетов; исследование текущей ситуации, в том числе определение имеющихся ресурсов и ограничений; определение внутренних и внешних препятствий на пути к результату; выработка и анализ возможностей для преодоления препятствий; выбор конкретного варианта действий и составление плана.

Зачастую коучинг отождествляют с тренингом и/или наставничеством, но это далеко не так; поскольку тренинг в большей степени играет роль инструмента коучинга (тренинг – это процесс практического научения, получения новых знаний, умений и навыков, который не обязательно направлен на развитие, а может обеспечивать достижение текущих целей [3, с. 72]), а наставничество является одним из методов обучения персонала, когда более опытный сотрудник делится своими знаниями, умениями и навыками с неопытным новичком на протяжении определенного времени и в отличие от коучинга [2 с. 54-85]:

- наставник является сотрудником этой же организации, что и его подопечный, а коучер — это внешний специалист;
- наставник не является профессиональным консультантом, а коучер является;
- наставничество применяется прежде всего для адаптации новых сотрудников, а коучинг — для развития давно работающих
  - сотрудников, имеющих опыт;
  - наставничество применяется к низшим должностям по иерархии менеджмента, а коучинг — по отношению к ведущим специалистам и руководителям

Главным принципом коучинга, является осознание, а с помощью осознания проблемы клиент самостоятельно уже находит пути ее разрешения, а коуч эти пути координирует.

Результатом коучинга является изменение отношений между руководителем и подчиненным. Коучинг заставляет пересмотреть классическую схему взаимоотношений «руководитель-подчиненный» и трансформировать их в партнерство [5, с.937]. Отношения становятся более открытыми и конструктивными, сокращается время принятия решений, уменьшается объём бумажных процедур. В такой модели руководитель не просто дает указания, а обсуждает и анализирует деятельность подчинённого. Рушатся психологические барьеры, возрастает удовлетворенность результатами труда, повышается эффективность работы.

Коучинг является хорошим инструментом для развития, когда нужен быстрый и устойчивый результат, обучение и изменение на уровне способностей, убеждений и ценностей. А также для выполнения рабочих задач, когда необходимо быстро освоить роль лидера, начать работу над проектом, сплотить команду, создать или выбрать стратегию, тактику и план действий, качественно и в сжатые сроки принять решение.

Главный же результат заключается в том, что по пришествии времени коучинг начнут рассматривать не только как набор методик и практик, но и как стиль менеджмента, а именно как одну из важных составляющих корпоративной культуры компании.

#### *Список литературы*

1. Уитмор, Дж. Внутренняя сила лидера: Коучинг как метод управления персоналом / Джон Уитмор. - М.: Альпина Паблишер, 2014. – 309 с.
2. Шекшня, С. Как эффективно управлять свободными людьми: Коучинг [Электронный ресурс] / Станислав Шекшня. - 2-е изд. - М.: Альпина Паблишерз, 2014. - 206 с.
3. Симонова Л. Н.. Коучинг в развитии управленческих кадров банковских организаций: социолого-управленческий подход : Диссер. ... канд. социол. наук : 22.00.08 / Л. Н. Симонова ; [Рос. гос. соц. ун-т]. - М., 2012. - 124 с.
4. Данилова А.С. К вопросу о человеческом потенциале как конкурентном преимуществе организации//В мире научных открытий. 2014. №7.2 (55). С. 924-934

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ООО «ЕДИНАЯ ЕВРОПА ЭЛИТ» СТИЛЬПАРК,  
Г. НОВОСИБИРСК**

*Т.В. Дерюшева, канд. техн. наук, доцент*

*Ю.Р. Казыцкая, студентка*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

Проанализирована эффективность коммерческой деятельности розничной организации ООО «Единая Европа Элит» Стильпарк. Представлены результаты выявления ограничений и возможностей, сильных и слабых сторон ООО «Единая Европа Элит» Стильпарк, г. Новосибирск и его конкурентов при помощи SWOT-анализа. Дан анализ основным показателям эффективности коммерческой деятельности. Сделаны выводы и прогнозы.

**Ключевые слова:** эффективность коммерческой деятельности, результаты выявления ограничений и возможностей, сильных и слабых сторон при помощи SWOT-анализа, показатели эффективности коммерческой деятельности.

В условиях конкуренции на розничном рынке и нестабильной экономической ситуации необходимо постоянно анализировать и регулировать коммерческую деятельность организаций.

Объектом наблюдения является общество с ограниченной ответственностью «Единая Европа Элит» Стильпарк, г. Новосибирск, организованное в 2009 году, занимающееся розничной продажей нижнего белья.

Результаты выявления ограничений и возможностей, сильных и слабых сторон ООО «Единая Европа Элит» Стильпарк, г. Новосибирск и его конкурентов при помощи SWOT-анализа [1] представлены в таблице 1.

*Таблица 1*

**SWOT-анализ ООО «Единая Европа Элит» Стильпарк и его конкурентов**

	Единая Европа Элит	Эстель Адони	Милавица	Пальметта
1	2	3	4	5
Сильные стороны	Удобное географическое положение, широкий ассортимент, хорошая репутация, квалифицированный персонал, индивидуальный подход к каждому клиенту	Гибкая система скидок, удобное географическое положение	Демократичные цены, несколько салонов в разных концах города, широкая известность	Демократичные цены, несколько салонов разных концах города, индивидуальный подход к каждому клиенту
Слабые стороны	Отсутствие системы стимулирования сбыта, отсутствие системы исследования рынка	Отсутствие дополнительных услуг и квалифицированных работников	Отсутствие дополнительных услуг	

1	2	3	4	5
Возможности	Поиск новых поставщиков, расширение клиентской базы, внедрение системы стимулирования сбыта	Расширение ассортимента, поиск квалифицированного персонала	Расширение ассортимента	
Возможности	Поиск новых поставщиков, расширение клиентской базы, внедрение системы стимулирования сбыта	Расширение ассортимента, поиск квалифицированного персонала	Расширение ассортимента	
Угрозы	Снижение общего уровня покупательской способности, неблагоприятная политика государства, рост инфляции.	Возможность появления новых конкурентов, снижение общего уровня покупательской способности, неблагоприятная политика государства, рост инфляции.	Появление новых производителей, снижение общего уровня покупательской способности, неблагоприятная политика государства, рост инфляции.	

Для анализа коммерческой деятельности в таблице 2 представлены основные показатели эффективности коммерческой деятельности ООО «Единая Европа Элит» Стильпарк.

Таблица 2

**Основные показатели эффективности коммерческой деятельности ООО «Единая Европа Элит» Стильпарк**

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	Годы		Отклонение	
			2014	2015	В сумме	%
1.	Объем товарооборота	тыс. руб.	567,67	497,67	-70	87,67
2.	Валовой доход	тыс. руб.	356	301	-55	84,55
3.	Валовой доход в % к выручке	%	62,71	60,48	-2,23	96,44
4.	Издержки обращения	тыс. руб.	125	146	21	116,80
5.	Уровень издержек обращения	%	22,02	29,34	7,32	133,23
6.	Прибыль от реализации товаров	тыс. руб.	231	155	-76	67,10
7.	Рентабельность	%	40,69	31,15		-9,55
8.	Прибыль на 1 кв. м.	тыс. руб.	4,62	3,1	-1,52	67,10
9.	Прибыль на одного работника	тыс. руб.	28,875	19,375	-9,5	67,10
10.	Товарные запасы	тыс. руб.	86,00	100,00	14,00	116,28
11.	Уровень товарных запасов	дни	49	64	15	130,59
12.	Товарооборачиваемость	обороты	6,60	4,98	-2	75,40

За анализируемый период в ООО «Единая Европа Элит» Стильпарк объем товарооборота снизился на 70 тыс. руб. в абсолютном выражении и 12,33 % в относительном выражении. Падение валового дохода составило 55 тыс. руб. в абсолютном выражении или 15,45 % в относительном выражении. Видимо, на падение продаж оказал влияние экономический кризис.

Издержки обращения выросли на 21 тыс. руб., что в относительном выражении составило 16,8 %. Повышение издержек произошло за счет повышения транспортных тарифов. Прибыль от реализации товаров снизилась на 76 тыс. руб., что в относительном вы-

ражении составило 32,9 %, рентабельность также уменьшилась на 9,55 % и в 2015 г. составила 31,15 %.

Согласно таблице 3 в анализируемом периоде постоянно наблюдалось невыполнение плана продаж по товарам.

Таблица 3

**Объем продаж ООО «Единая Европа Элит» Стильпарк  
за 2014–2015 гг., тыс. руб.**

Виды продукции	2014 г.				2015 г.			
	прогноз	факт	%	±	прогноз	факт	%	±
Корсетное белье	250	236	94,40	-14,0	240,0	215,0	89,58	-25,0
Белье поясное	130	132	101,54	2,0	135,0	112,0	82,96	-23,0
Купальники	90	97	107,78	7,0	100,0	88,0	88,00	-12,0
Аксессуары	25	23	92,00	-2,0	25,0	19,0	76,00	-6,0
Носки	15	15	100,00	0,0	18,0	11,0	61,11	-7,0
Одежда для дома	30	29	96,67	-1,0	30,0	25,0	83,33	-5,0
Колготки	35	36	102,86	1,0	37,0	28,0	75,68	-9,0
Всего	575	568	98,78	-7,0	585,0	498,0	85,13	-87,0

Так в 2014 г. невыполнение плана составило -1,22 %, что в денежном выражении составило 7 тыс. руб. В 2014 г. невыполнение плана составило -14,87 % или 87 тыс. руб. в денежном выражении. При этом, по некоторым позициям было перевыполнение плана (до 7,7 % по купальникам, 2,86 % по колготкам, 1,54 % по поясному белью) в 2014 г. В 2015 г. план не был выполнен по всем позициям, особенно большой провал был по носкам -38,89 %. Все это говорит о том, что планы отдела продаж по видам продукции не выполняются, это говорит либо о некорректном планировании, либо о нежелании продавцов продавать товары согласно планам, что требует от них дополнительных усилий.

Рассматривая выполнения плана продаж по месяцам (табл. 4) можно отметить о неравномерности его выполнения. Наибольший объем продаж наблюдается в январе, марте, что может быть связано с праздниками.

Повышение уровня товарных запасов повлекло за собой снижение товарооборачиваемости. Службы ООО «Единая Европа Элит» Стильпарк своевременно не смогли скоординировать свои действия, и закуп производился согласно заявленному плану продаж, кроме того, согласно некоторым договорам поставки за невыборку заявленного объема товара по договору прописаны большие штрафные санкции, которых ООО «Единая Европа Элит» Стильпарк, г. Новосибирск хотелось избежать.

Таблица 4

**Объемы продаж товаров ООО «Единая Европа Элит» Стильпарк  
за 2014–2015 гг. по месяцам, тыс. руб.**

месяцы	2014 г.				2015 г.			
	прогноз	факт	%	±	прогноз	факт	%	±
<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	8	9
январь	21,10	23,95	113,51	2,9	19,7	19,4	98,50	-0,3
февраль	43,96	42,77	97,29	-1,2	44,7	37,3	83,34	-7,4
март	63,30	63,30	100,00	0,0	60,8	55,2	90,70	-5,7
апрель	61,54	61,59	100,07	0,0	66,2	53,7	81,09	-12,5
май	59,79	56,46	94,43	-3,3	62,6	53,7	85,73	-8,9
июнь	49,24	46,19	93,82	-3,0	48,3	38,8	80,26	-9,5
июль	33,41	30,80	92,17	-2,6	34,0	26,8	78,96	-7,2

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
август	29,89	30,80	103,02	0,9	30,4	26,8	88,25	-3,6
сентябрь	40,44	41,06	101,53	0,6	41,1	35,8	86,97	-5,4
октябрь	50,99	49,61	97,29	-1,4	51,9	43,2	83,34	-8,6
ноябрь	54,51	54,75	100,43	0,2	55,5	47,7	86,03	-7,7
декабрь	66,82	66,72	99,86	-0,1	69,8	59,6	85,48	-10,1
Год	575,0	568,0	98,78	-7,0	585,0	498,0	85,13	-87,0

Увеличение удельного веса товарных запасов в объеме товарооборот не является хорошим показателем, так как свидетельствует о затаривании склада товарами из-за неправильной координации процесса поставок и продаж (табл. 5).

Таблица 5

**Товарные запасы ООО «Единая Европа Элит» Стильпарк,  
г. Новосибирск за 2014–2015 гг., тыс. руб.**

Год	Товарооборот, тыс. руб.	Средний товарный запас, тыс. руб.	Удельный вес товарного запаса в объеме товарооборота, %
2014	567,67	86	15,15
2015	497,67	100	20,09
Отклонение 2015 от 2014	-70	14	4,94

Однодневный товарооборот уменьшился в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 0,19 тыс. руб., что повлекло за собой увеличение уровня запасов в днях по сравнению с 2014 г. на 15 дней, что является недопустимым показателем (табл. 6).

Таблица 6

**Эффективность товарных запасов ООО «Единая Европа Элит» Стильпарк,  
г. Новосибирск за 2014–2015 гг., тыс. руб.**

Годы	Средний товарный запас, тыс. руб.	Кол-во рабочих дней	Товарообо- рот, тыс. руб.	Одноднев- ный това- рооборот, тыс. руб.	Запасы (оборачи- вае- мость), дни	Оборачи- ваемость, обороты
2014	86	324	567,67	1,75	49	6,60
2015	100	319	497,67	1,56	64	4,98
Отклоне- ние 2015 от 2014 г.	14	-5	-70	-0,19	15,01	-1,62

При этом оборачиваемость товарных запасов снизилась с 6,6 оборотов в 2014 г. до 4,98 оборота в 2015 г.

Таким образом, за анализируемый период в ООО «Единая Европа Элит» Стильпарк, объем товарооборота снизился на 70 тыс. руб. в абсолютном выражении и 12,33 % в относительном выражении.

Падение валового дохода составило 55 тыс. руб. в абсолютном выражении или 15,45 % в относительном выражении.

Издержки обращения выросли на 21 тыс. руб., что в относительном выражении составило 16,8 %.

Прибыль снизилась на 76 тыс. руб., что в относительном выражении составило 32,9 %, рентабельность также уменьшилась на 9,55 % и в 2015 г. составила 31,15 %.

Средние товарные запасы выросли на 16,28 %, уровень товарных запасов повысился на 30,59 %, все это повлекло за собой снижение товарооборачиваемости на 24,6 %.

В 2015 г. план не был выполнен по всем позициям, особенно большой провал был по носкам -38,89 %.

На основании анализа эффективности коммерческой деятельности были выделены отрицательные тенденции в работе ООО «Единая Европа Элит» Стильпарк, г. Новосибирск за 2014 – 2015 гг.

Для улучшения процесса планирования и продаж ООО «Единая Европа Элит» Стильпарк, г. Новосибирска предложена методика анализа продаж, а так же методика составления прогнозного плана продаж на основе экономико-статистического метода прогнозирования структуры. Произведен расчет прогнозного плана продаж на 2016 г.

#### *Список литературы*

1. URL: [http://powerbranding.ru/marketing\\_lessons/swot-analysis](http://powerbranding.ru/marketing_lessons/swot-analysis)

**УДК 339.144**

## **ПРИМЕНЕНИЕ АВС-XYZ-АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ**

*Т.А. Железова, старший преподаватель,  
Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

В данной статье рассмотрены теоретические аспекты применения АВС-XYZ-анализ в деятельности связанной с управлением товарными запасами. Проводится оценка эффективности управления товарными запасами в Ачинском райпо с применением данного анализа.

**Ключевые слова:** товарные запасы, оборачиваемость, АВС-XYZ-анализ.

Эффективное управление товарными запасами, является важным условием рентабельной работы райпо. Важность вопросов связанных с управлением запасами товаров обусловлена тем, что их состояние оказывает влияние на результаты деятельности организации: оборот, доходы и прибыль.

Сегодня, с целью повышения эффективности управления товарными запасами, используется совмещённый АВС-XYZ-анализ. Он позволяет акцентировать внимание на наиболее значимые и оказывающие основное влияние на финансовые результаты товарные группы, требующие первостепенного внимания и контроля со стороны руководства.

На первом этапе проводится один из универсальных и распространенных методов анализа товарного ассортимента АВС-анализ. Итогом АВС - анализа является группировка товарный групп по их влиянию на товарооборот. Выделяют три группы – «А», «В» и «С», которые отличаются по своей значимости и вкладу в оборот кооперативной организации.

Товары А – самые важные товары, приносящие первые 50% результата, сумма долей с накопительным итогом которых, составляет первые 50 % от общей суммы параметров.

Товары В – «средние» по важности, приносящие 30% результата, сумма долей с накопительным итогом которых, составляет от 50 % до 80 % от общей суммы параметров.

Товары С – «проблемные товары», приносящие остальные 20% результата, сумма долей с накопительным итогом которых, составляет от 80 % до 100 % от общей суммы параметров.

Вторым этапом является XYZ-анализ – математически-статистический метод, который обычно применяется для ранжирования и группирования ассортиментных позиций по степени прогнозируемости объема спроса или оборачиваемости товара.

Основная идея XYZ-анализа состоит в группировании объектов анализа по мере однородности анализируемых параметров (по коэффициенту вариации). Коэффициент вариации ( $K_v$ ) означает величину, насколько продажа товара отклоняется от среднестатистической, то есть, показывает, стабилен ли спрос на товар или нет.

Товары, категории «X» характеризуются стабильностью продаж и, как следствие, высокими возможностями прогноза продаж. Коэффициент вариации не превышает 10%. Колебания спроса незначительны, спрос на них устойчив, следовательно, по этим товарам можно делать оптимальные запасы и использовать математические методы прогноза спроса и оптимального запаса.

Товары категории «Y», имеют колебания в спросе и как следствие, средний прогноз продаж. Коэффициент вариации составляет от 10% до 25%. Отклонение от средней величины продаж существует, но оно колеблется в разумных пределах – в пределах 25%.

Товары, категории «Z» характеризуются большими колебаниями в потреблении, отсутствием точности в прогнозе продаж. Коэффициент вариации выше 25% и может достигать более 100%.

В завершении проводится сопоставление (совмещение) ABC и XYZ-анализов. При сопоставлении формируется девять групп товаров по двум показателям – степень влияния на оборот (ABC - анализ) и стабильность/прогнозируемость этого оборота (XYZ-анализ).

Таблица 1

**Совмещенный ABC-XYZ-анализ по товарным группам в Ачинском райпо**

№	Ассортиментные группы	Оборот торговли, тыс. р.	Удельный вес в обороте, %	Коэффициент вариации, %	Категория
A	B	1	2	3	4
1	Мясо и птица	1493	1,08	8,51	CX
2	Колбасные изделия и копчености	12593	9,15	17,46	BY
3	Консервы мясные	659	0,48	7,29	CX
4	Рыба и морепродукты пищевые	2409	1,75	11,46	CY
5	Консервы и пресервы рыбные	824	0,60	20,47	CY
6	Консервы овощные, фруктовые	4398	3,19	7,98	BX
7	Масло животное	362	0,26	9,71	CX
8	Масло растительное	962	0,70	11,52	CY
9	Цельномолочная продукция	5409	3,93	9,75	BX
10	Яйцо	856	0,62	16,09	CY
11	Сахар	1114	0,81	8,97	CX
12	Кондитерские изделия	15006	10,90	8,39	AX
13	Чай натуральный	1324	0,96	8,40	CX
14	Соль	217	0,16	11,17	CY
15	Мука	239	0,17	15,08	CY
16	Крупа и бобовые	755	0,55	13,02	CY
17	Макаронные изделия	1128	0,82	9,44	CX
18	Хлеб и хлебобулочные изделия	9275	6,74	10,75	BY
19	Овощи	2614	1,90	27,76	CZ
20	Плоды	3484	2,53	21,39	CY
21	Табачные изделия	13980	10,15	13,39	AY



Окончание таблицы 1

<i>A</i>	<i>B</i>	<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
22	Алкобольные напитки и пиво	33202	24,12	36,93	AZ
23	Безалкогольные напитки	6979	5,07	16,53	BY
24	Прочие продовольственные товары	4037	2,93	10,94	BY
25	Синтетические моющие средства	1108	0,80	19,49	CY
26	Электропылесосы	95	0,07	14,39	CY
27	Машины стиральные	10	0,01	20,00	CY
28	Мебель	1071	0,78	11,70	CY
29	Бельевой трикотаж	395	0,29	19,19	CY
30	Верхний трикотаж	152	0,11	40,56	CZ
31	Чулочно-носочные изд.	200	0,15	47,39	CZ
32	Швейные изделия	2066	1,50	20,13	CY
33	Обувь кожаная	185	0,13	86,90	CZ
34	Мыло туалетное и хозяйственное	234	0,17	19,05	CY
35	Парфюмерно-косметические изделия	1119	0,81	10,82	CY
36	Материалы строительные	1842	1,34	50,85	CZ
37	Домашняя утварь, посуда, керамика	689	0,50	11,48	CY
38	Игрушки	570	0,41	15,31	CY
39	Прочие непродовольственные товары	4624	3,36	30,52	BZ

Итоги совмещенного ABC-XYZ-анализа приведены в таблице 2.

Таблица 2

### Результаты совмещенного ABC-XYZ-анализа

<b>AX</b> (невысокий страховой запас, ежедневный контроль остатков) Кондитерские изделия;	<b>AУ</b> (запас с небольшим избытком, сезонный прогноз закупок, тщательный контроль остатков) Табачные изделия;	<b>AZ</b> (осторожность при закупке, постоянный контроль) Алкобольные напитки и пиво
<b>BX</b> (невысокий страховой запас, резервный поставщик) Консервы фруктовые, овощные; Цельномолочная продукция;	<b>BY</b> (запас с маленьким избытком, резервный поставщик, контроль за товарными запасами) Колбасные изделия; Хлеб и хлебобулочные изделия;	<b>BZ</b> (частичная работа под заказ, контроль остатков, осторожность при закупке) Прочие непродовольственные товары.
<b>CX</b> (фиксированный заказ, поставки с постоянной периодичностью, следить за наличием) Мясо и птица; Консервы мясные; Масло животное; Сахар; Чай; Макароны изделия.	<b>CY</b> (учет сезона, осторожность при закупке) Рыба и морепродукты; Масло растительное; Яйцо; Соль, Мука; Крупы и бобовые; СМС; Бельевой трикотаж; Мыло туалетное и хозяйственное; Домашняя утварь, посуда.	<b>CZ</b> (контроль новых товаров, вывод старых, поставки под заказ) Непродовольственные товары.

Внедрение методики «Совмещенный ABC-XYZ-анализ» позволит кооперативным организациям, рассматривать ассортимент по товарным позициям, повысить эффектив-

ность управления теми или иными группами товаров, что обеспечит рост товарооборота при минимальных затратах на формирование оборотных средств и ускорение оборачиваемости.

#### *Список литературы*

1. Воронченко, Т.В. Современные методы анализа и управления запасами организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. - №6. – С.33-39.
2. Железова Т.А., Рей М.А. Управление товарными запасами в организации // Современные технологии повышения эффективности деятельности кооперативной организации: сборник материалов региональной научно- практической конференции – Новосибирск: НОУ ВПО Центросоюза РФ Сибирский университет потребительской кооперации, 2013.-132 с.
3. Железова Т.А. Совершенствование управления товарными запасами организаций потребительской кооперации // Вестник СибУПК. – 2014. – №1(8).
4. Мизиковский, Е.А. Управление запасами: модульный принцип // Аудиторские ведомости. - 2009. - №11 - С.88-95.
- Фишер, А. В. Методы выделения групп в ABC-XYZ -анализе// Логистика и Управление. – 2008. – №1. – С.58-63.

**УДК 336.6(075.8)**

### **РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЕЦЕССИИ**

*О.П. Зайцева, д-р экон. наук, профессор*

*М.М. Шарипов, магистрант*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

В статье обсуждается необходимость углубления методических подходов к проведению анализа финансового состояния предприятий различных отраслей, что вызвано особым характером рецессии в российской экономике и обострением внутренних проблем бизнеса. Предложены рекомендации по управлению финансовым состоянием на примере предприятий сфер ритейла и строительства.

*Ключевые слова:* финансовое состояние, методика, управленческий анализ, политика управления финансами.

Современная российская экономика испытывает многочисленные вызовы, ограничения и спады, нуждаясь в более эффективном регулировании и в аналитическом инструментарии такого уровня, который бы обеспечивал необходимую ясность в оценке текущей и будущих ситуаций, а также адаптацию бизнеса к новым реалиям.

Объективно требуется модернизация устоявшихся подходов к организации и содержанию финансового анализа как к ключевому и наиболее востребованному направлению аналитической работы и важнейшей функции менеджмента. Российская практика, в том числе в потребительской кооперации, имеет в своём арсенале многолетний опыт формирования и применения концепций и методологии финансового анализа, которые изначально развивались в рамках балансоведения, на основе достаточно обширной по содержанию и аналитическому потенциалу бухгалтерской отчетности [1, с. 10].

В современной ситуации бухгалтерский баланс предприятия составляется в чрезмерно сжатой форме, а степень раскрытия его показателей в дополнительных пояснениях индивидуальна, зависит от позиции менеджмента в отношении детальности указанных пояснений. Даже в кризисных ситуациях лишь небольшое число предприятий составляют ежемесячный баланс и отчёт о финансовых результатах, как это рекомендуется азбукой

антикризисного управления. Аналитическая и, соответственно, управленческая ценность бухгалтерской отчётности по истечении трёх месяцев после окончания года весьма сомнительна и заметно снижается при такой турбулентности среды, как последние годы.

Не обладая полной, со всеми необходимыми пояснениями, и что главное, достоверной бухгалтерской информацией, финансовый аналитик затрудняется в осуществлении полноценной диагностики финансового положения организации [2, с. 18]. Более того, на основе этих данных невозможно вскрыть первопричины финансовых проблем на предприятии, системно охарактеризовать состояние бизнеса и разработать обоснованную финансовую политику.

Исследования авторов показали, что, как правило, финансовые проблемы предприятий в условиях рецессии кроются в совокупности факторов и условий, особенно сильно проявляющих своё негативное влияние на конкретный рынок или сферу бизнеса, т.к. в период затяжного спада могут одновременно существовать и стагнирующие и растущие рынки.

К таким факторам, по нашему мнению, относятся особенности операционной деятельности с разным уровнем адаптации к новым и более сложным для бизнеса условиям, специфика в расчётных отношениях, разный уровень эффективности управления заёмным капиталом, степень устойчивости к кризисам используемой модели бизнеса, в том числе финансовой. Различна и сила влияния на финансовое состояние предприятий внешних факторов: инфляции, жёсткости конкуренции, геополитики, наличия точек роста и др. Рынки отличаются, в том числе, и по степени подверженности негативному воздействию экономического спада.

Следовательно, объективно необходим переход от внешнего анализа к концепции управленческого финансового анализа, не ограниченного зачастую поверхностным и мало результативным для управления изучением двух ведущих форм бухгалтерской отчетности. Эта идея лежит в основе проведённого исследования.

Предлагаемый методический подход строится на следующих положениях:

- переформатирование информационной базы, подразумевающее несколько шагов. Это формирование управленческого баланса, содержащего скорректированные (уточнённые) показатели активов с учетом их ликвидности и обязательств с учетом срочности долгов; структурирование операционной информации по сегментам бизнеса, бизнес-процессам, центрам ответственности и т.д.;

- использование сегментарного подхода при диагностике финансового состояния предприятия. Бизнес-модель предприятия состоит из системы целевых моделей (финансовой, организационной, операционная, продуктовой и т.д.), каждая из которых подразделяется на сегменты, зачастую имеющие разнонаправленные характеристики. Для развития разных сегментов могут быть предпочтительны различающиеся управленческие решения;

- применение ситуационного подхода при разработке конкретной модели управления финансовым состоянием организации. Финансово-экономические ситуации сейчас многофакторны и своеобразны, требуют каждый раз использования совокупности известных и нестандартных решений, выгодность которых даже при незначительных особенностях финансово-хозяйственной деятельности может существенно различаться.

Рассмотрим применение предлагаемого методического подхода на примере предприятий двух отраслей – торговли и строительства. Этот выбор обусловлен, с одной стороны, значительной уязвимостью финансового состояния таких предприятий в условиях рецессии, а с другой – сильным влиянием отраслевых особенностей на показатели финансового состояния. Исследования авторов показали, что наиболее высок риск банкротства в настоящее время именно в секторе ритейла и в секторе строительства.

ООО «Лайн» – типичный представитель сектора ритейла, по экспертным оценкам занимает примерно 25% рынка Новосибирской области в розничной торговле алкогольными напитками, включая пиво, располагает разветвлённой сетью из 90 магазинов и

обособленных подразделений. Анализ показателей деятельности ООО «Лайн», проведенный по методике внешнего финансового анализа, выявил, начиная с 2014 г. первые признаки кризисности финансового состояния, сопряженного с временным недостатком собственных средств, нарушением платежеспособности организации, недостаточной ликвидностью активов. Эти признаки в определенной степени сглаживаются тем, что организация остаётся конкурентоспособной, имеет разветвленную сеть, а основная часть реализуемых товаров пользуется постоянным спросом. Основные показатели предприятия свидетельствуют о его развитии по интенсивному типу (табл. 1).

Таблица 1

**Показатели эффективности деятельности ООО «Лайн»  
за 2013–2014 годы**

Показатели	Годы		Темп изменения, %
	2013	2014	
1. Оборот в действующих ценах, тыс.руб.	72651	91544	126,0
2. Расходы на оплату труда, тыс.руб.	6545	8196	125,2
3. Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс.руб.	34872	33477	96,0
4. Среднегодовая стоимость запасов, тыс.руб.	6757	9091	134,5
5. Фондоотдача	2,1	2,7	128,6
6. Прибыль, тыс.руб.	5227	7758	148,4
7. Оборачиваемость запасов, оборот	10,8	10,1	93,5
8. Среднесписочная численность работников, чел.	75	81	108,0
9. Производительность труда, тыс.руб.	968,7	1130,2	116,7

Однако проявилась нежелательная тенденция к замедлению оборачиваемости запасов и снижению деловой активности. Если в 2013 г. тип деловой активности ООО «Лайн» можно охарактеризовать как нарастающая активность, когда возрастали и эффективность и интенсивность хозяйственной деятельности, то в 2014 г. проявилась тенденция смещения к недостаточной активности. В условиях нарастания кризисных явлений, торговым организациям необходимо усилить, прежде всего, уровень управления деловой активностью.

Для уточнения характера проблем в этой области авторы использовали сегментарный подход для анализа динамичности деятельности по сегментам бизнеса. Учитывая специфику организации, выделены основные сегменты по товарным группам и по географическому признаку, табл. 2.

Таблица 2

**Динамика продаж ООО «Лайн» по товарным группам за 2013-2014гг., тыс. руб.**

Товарная группа	2013г.	2014г.	Изменение, +/-	Темп роста, %
Водка	31 962	47 547	+15 585	148,8
Ликеры, бальзамы, настойки, винные напитки	1 300	2 124	+824	163,4
Коньяки	1 097	1 456	+359	132,7
Элитные напитки (виски, текила)	87	284	+197	326,4
Вина игристые, шампанское	2 855	3 067	+212	107,4
Вина столовые, плодовые, фруктовые	30 607	27 921	-2 686	91,2
Слабоалкогольные напитки	2 789	3 067	+278	110,0
Пиво и пивные напитки	1 954	6 078	+4 124	311,0
Всего	72 651	91 544	+18 893	126,0

Анализ выявил снижение динамики продаж и различия в скорости реализации товаров по отдельным ассортиментным группам, что следует учитывать при разработке фи-

нансовой политики предприятия. Наибольший прирост оборота достигнут по группе элитных напитков, в основном, за счет открытия торговых точек в Новосибирске, пивных напитков – за счет расширения ассортимента.

В углублении оценки ситуации проведён анализ динамики продаж по географическим сегментам. Так, по районам области показатели значительно ниже, чем в городе. Отсюда следует вывод о применении дифференцированной политики управления деловой активностью и финансовой политики в целом, с учетом особенностей городского и сельского товарных рынков, табл. 3.

Таблица 3

**Показатели динамики оборота ООО «Лайн» за 2013–2014 гг.  
по месторасположению магазинов, тыс. руб.**

Месторасположение магазинов	2013 г.	2014 г.	Изменения, +/-	Темп изменения, %
Город	35 478	48 963	+13 485	138,0
Область	37 173	42 581	+5 408	114,5
Всего	72 651	91 544	+18 893	126,0

Для повышения уровня деловой активности ООО «Лайн» и укрепления его финансового состояния обоснован комплекс мер, включающий пересмотр и оптимизацию ассортимента по целевым сегментам предприятия; вывод из магазинов, расположенных в отдаленных районах области, товаров высокой ценовой категории (элитные напитки) и даже закрытие магазинов в таких районах вследствие плохой транспортной развязки, незначительной выручки, высоких транспортных расходов и убыточности, продажу зданий неперспективных магазинов; оперативное проведение малозатратных маркетинговых исследований. Так, обследование, проведенное торговыми представителями в Октябрьском и Калининском районах Новосибирска, выявило потребность в организации продажи вина «на разлив». Авторами определены реальные резервы ускорения оборачиваемости запасов и нормализации показателей ликвидности.

Таким образом, анализ финансового состояния в условиях торговой сети должен выстраиваться по принципам управленческого, не внешнего финансового анализа [3, с. 70].

Если в сфере ритейла при разработке финансовой политики аналитику следует обращать внимание на оценку деловой активности торгового предприятия и резервы её повышения, то в сегменте строительства проблемной зоной становится управление расчетными отношениями, дебиторской и кредиторской задолженностью.

ООО «СтройинвестК» в Новосибирске занимается строительством и реализацией объектов жилой и коммерческой недвижимости.

Первичный анализ финансового состояния, проведенный по алгоритму внешнего финансового анализа, не выявил существенных проблем, основные показатели свидетельствовали об улучшении структуры баланса за 2014г., нарушения расчётной дисциплины не были очевидными. Для более детального анализа нужно учесть особенности строительной деятельности и формирования отчётности предприятий, её осуществляющих. Здесь необходимо прибегнуть к пообъектному подходу и детальному анализу по видам задолженности, т.к. зависимость финансового состояния от платежеспособности партнеров в строительной организации самая высокая (табл. 4).

**Динамика и структура дебиторской задолженности  
ООО «СтройинвестК» за 2013-2014 гг.**

Вид дебиторской задолженности	На 31.12.12г.		На 31.12.13г.		На 31.12.14г.	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс.руб	%
Расчеты по претензии к КБ «Сибконтракт»	40000	58,81	40000	75,93	40000	61,4
Дебиторы по приобретенным квартирам	21190	31,16	4698	8,92	14424	22,2
Предоплата на выполнение строительных и проектных работ	751	1,10	6136	11,65	7236	11,1
Расчеты с покупателями и прочими дебиторами	6073	8,93	1849	3,51	3436	5,3
Итого дебиторская задолженность	68014	100	52683	100	65096	100

На протяжении всего периода наибольшую долю в составе дебиторской задолженности занимают расчеты по претензии к коммерческому банку «Сибконтракт» – более 50%, находящемуся в процедуре банкротства, что серьёзно осложняет финансовое состояние строительной организации. Отсутствие системы контроля дебиторской задолженности в ООО «СтройинвестК» приводило также к тому, что при увеличении плановых объемов строительства менеджеры отдела сбыта в несколько раз увеличивали дебиторскую задолженность, производя постройки недвижимости в долг. В результате, когда из-за фактора сезонности объем строительства снижался, уровень дебиторской задолженности часто превышал выручку организации.

Особенности строительной деятельности, неплатежеспособность партнеров привели в 2014 г. к финансовым проблемам:

- оборачиваемость дебиторской задолженности низкая, продолжительность оборота свыше 300 дней.

- продолжительность оборота кредиторской задолженности также велика, более 350 дней, что вызвано длительностью задолженности перед поставщиками организации;

- ограниченные возможности в выборе надежных и платёжеспособных заказчиков.

Для улучшения финансовой ситуации в ООО «СтройинвестК», прежде всего, следует изменить систему выполнения строительных работ. Нужно ограничить авансовые платежи поставщикам, пересмотреть сроки заключения договоров, осуществить реструктуризацию имеющихся долгов. Снижение сумм задолженности возможно, например, за счет получения налоговой льготы, в размере 8000 тыс. руб., продажи участков под индивидуальное строительство в р.п. Кудряши на 38000 тыс. руб., организовать мониторинг финансового состояния партнёров по углублённому алгоритму. Всё это приведет к ускорению оборачиваемости задолженности всех видов, укреплению текущего и будущего финансового положения организации.

*Список литературы*

1. Капелюк З.А, Зайцева О.П., Сипко Л.А. Оценка финансового состояния потребительского общества: методические рекомендации. Центросоюз РФ. – Новосибирск: СибУПК. – 1999. – 60 с.

2. Аманжолова Б.А., Зайцева О.П., Шахманова Б.А. Искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности: причины, терминология, вывление // Аудиторские ведомости. – 2011. – № 2. – С. 18-25.

3. Зайцева О.П. Формирование аналитического инструментария финансового оздоровления организации // Сибирская финансовая школа. – 2007. – № 1 (62). – С. 70-75.

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

*А.С. Каркавина, старший преподаватель*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

В статье рассматривается возможность использования проблемно-ориентированной методики решения задач на основе экспертных оценок для определения направлений развития региональной сферы жилищного строительства. Предлагаемая методика отличается от традиционных более сложной постановкой задачи: «дерево проблем – дерево решений», а также учета квалификации экспертов.

**Ключевые слова:** проблемно-ориентированная методика решения задач, обеспеченность населения жильем и коммунальными услугами, Новосибирская область, социальная инфраструктура.

В числе объективных факторов, усиливающих роль и значение территориального планирования и управления, на первый план выдвигаются социальные, поскольку растет число социальных задач и усиливается их сложность. Социально-инфраструктурный комплекс в местах проживания может быть обеспечен на основе межотраслевого территориального подхода к планированию, где основная задача заключается в разработке методологических и методических основ территориально-отраслевого размещения и развития объектов социальной инфраструктуры, на основе выявленных проблем в каждой отрасли социальной инфраструктуры [1].

Совокупный уровень развития инфраструктуры региона и его перспективная потребность в ней определялась в недавнем прошлом суммированием инвестиционных программ отдельных ведомств, не увязанных, в большинстве своем, с реальной потребностью региона или города. Какие-либо критерии и обоснованные нормативы развития инфраструктуры и результатов ее воздействия на экономику региона и его субъектов отсутствуют до настоящего времени. В определенной степени это объясняется сложностью оценки социально - экономических результатов воздействия инфраструктуры на функционирование территориальных субъектов хозяйствования.

Социальная инфраструктура призвана способствовать удовлетворению разнообразных потребностей общества. Поэтому недостатки в планировании социальной инфраструктуры серьезно влияют на эффективное решение этой важной задачи [2, с. 44]. В настоящее время развитие инфраструктуры на уровне субъектов Федерации находит свое отражение при разработке региональной политики, которая определяет цели и основные задачи развития региона.

Каждый регион Российской Федерации по-своему уникален и каждая отрасль социальной инфраструктуры имеет свою специфику. Решение проблем в обеспеченности регионов объектами социальной инфраструктуры должно осуществляться путем составления и реализации региональных целевых программ развития каждой отрасли социальной инфраструктуры с их учетом.

Ниже излагается методика выявления приоритетных направлений развития социальной инфраструктуры на примере развития жилищной сферы Новосибирской области. Предполагается, что эту схему можно применить для выявления направлений развития любой отрасли социальной инфраструктуры на уровне региона.

За основу мы взяли методическую схему выявления приоритетных задач развития организационно - экономической системы, которая ориентирована на определение задач изменения системы, на основе предварительного определения имеющихся в системе проблем [4]. Прежде, чем определить способ решения проблемы, необходимо ее сформулировать. Процесс сбалансированного развития региональной социальной инфраструктуры реализуется

путем последовательного выявления и решения проблем. Для решения любой проблемы необходимо сформулировать цель, задачи (направления), показатели достижения цели. Направлений и показателей может насчитываться большое количество, в таком случае их совокупность называется деревом решений. В свою очередь, дерево решений – это «перевернутое» дерево проблем.

Методика выявления направлений развития отраслей социальной инфраструктуры региона представлена на рисунке 1.

Ее назначение, в конечном итоге, заключается в формулировании совокупности задач, решение которых позволяет «ликвидировать» проблему или смягчить ее остроту. Совокупность таких задач представляет собой план или программу действий по решению выделенной проблемы. В рамках методики предлагается состав стадий и этапов выполнения анализа или исследования, не настаивая на применении конкретных (излагаемых ниже) технических приемов реализации отдельных этапов. Выполнение стадий и этапов может осуществляться с применением известных экспертных и аналитических методов.

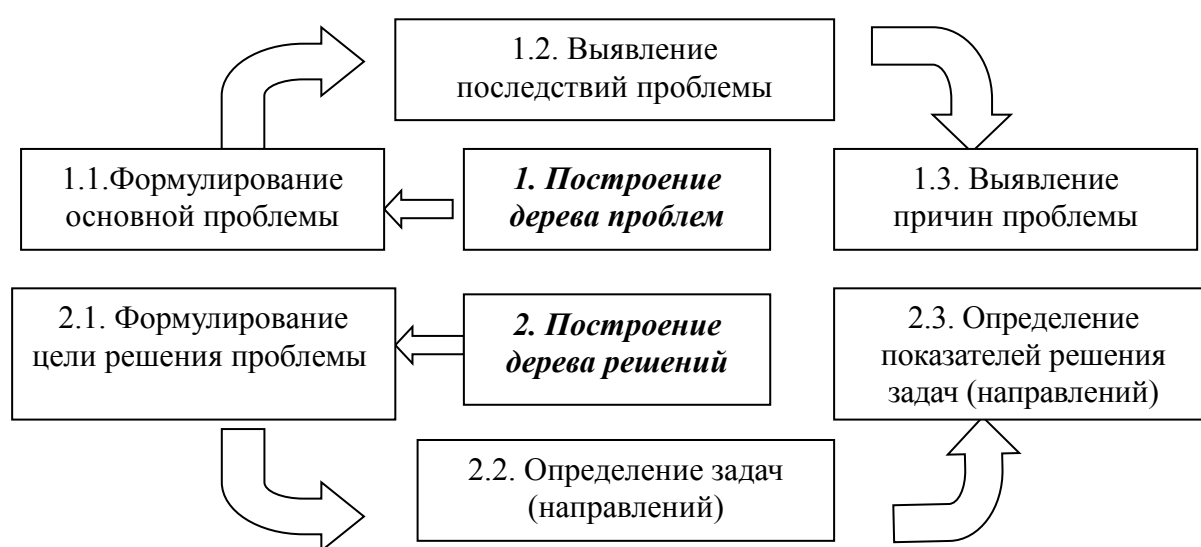


Рис. 1. Методика выявления задач развития региональной социальной инфраструктуры

Исходная информация собирается с помощью экспертных методов, таких как: анкетирование специалистов, мозговой штурм, деловые игры, круглый стол по теме исследования, изучение литературных источников, на основе, которой формулируется основная проблема (этап 1.1, рис. 1). Далее составляются списки возможных последствий существования этой проблемы (этап 1.2), а также списки причин ее возникновения (этап 1.3). С помощью аналитических методов осуществляется ранжирование последствий и причин по степени их важности, а также по степени их влияния на остроту основной проблемы или на эффективность ее решения.

Наиболее важным этапом рассматриваемой методики - этап 1.3 «выявление причин проблемы», поскольку «причины» позволяют в дальнейшем определить состав задач-направлений (этап 2.2 «определение задач»), что является целью данной методики, так как на основании списка задач можно составить программу решения главной проблемы. С учетом сказанного, предлагается (после того, как сформулирована основная проблема) осуществлять выбор задач в последовательности, представленной на рисунке 2.

Таким образом, результатом предложенного алгоритма является список направлений развития социальной инфраструктуры, решение которых позволяет «снять» основную проблему данной системы.





Рис. 2. Алгоритм выявления направлений развития отраслей социальной инфраструктуры

Изложенная методика содержит несколько новых элементов, по сравнению с известными методами выявления и описания задач на основе построения дерева проблем и дерева решений. Во-первых, она позволяет конструктивно использовать информацию, полученную в результате выявления и анализа проблем. Выявленные причины и последствия проблем четко «привязываются» затем к задачам развития системы. Этим обеспечивается обоснованность выбора задач. Во-вторых, используется методика экспертизы вырабатываемых решений, основанная на коэффициентах компетентности экспертов. Эти коэффициенты рассчитываются следующим образом.

1. Эксперты ранжируют список экспертов в порядке убывания их компетенции, т.е. определяют  $a_{ij}$ , где  $a_{ij}$  – оценка компетентности  $i$ -го эксперта, присвоенная  $j$ -м экспертом.

2. На второй стадии полученные оценки суммируются ( $\sum a_{ij}$ ). На основании суммарных оценок список экспертов перенумеровывается в порядке убывания компетенции.

3. На третьей стадии принимается, что компетентность самого квалифицированного эксперта ( $(\sum a_{ij}) = \max$ ), например, в 2 раза выше компетентности менее всего квалифицированного эксперта. Поэтому первому в списке эксперту присваивается коэффициент компетенции, равный 2, а последнему в списке эксперту – коэффициент, равный 1. Разность между 1 и 2 равномерно распределяется между всеми экспертами, включенными в список.

4. В завершении полученные коэффициенты компетентности экспертов умножаются на соответствующие экспертные оценки (ранги или баллы) по определенной (решаемой) проблеме, полученные результаты суммируются с целью получения итоговой экспертной оценки заявленной проблемы.

Для апробации методики, 24 экспертам (из числа директоров новосибирских и барнаульских предприятий, ученых институтов СО РАН, преподавателей новосибирских вузов) было предложено сформулировать проблемы, связанные с низким уровнем обеспеченности населения Новосибирской области жильем и коммунальными услугами, а также их причины и последствия. Выбор жилищной сферы обусловлен тем, что она является одним из важнейших ключевых индикаторов качества жизни населения и приоритетом регионального развития, напрямую влияющим на социальное благополучие и качество жизни людей. Кроме того, экспертам было предложено оценить важность проблем, их причин и последствий с использованием процедуры МАСТАК [5].

На основе полученных результатов автором разработано дерево проблем, связанных с низким уровнем обеспеченности населения Новосибирской области жильем и коммунальными услугами. Результаты представлены в таблице (наиболее значимые причины и последствия проблемы выделены в таблице темным фоном).

Таблица 1

**Экспертная оценка причин и последствий проблемы  
«Низкий уровень обеспеченности населения Новосибирской области жильем  
и коммунальными услугами»**

Формулировка причины или последствия проблемы	Оценка
<i>1</i>	<i>2</i>
<b>Жилищные последствия</b>	
1. Низкая обеспеченность населения жильем, кв. м/чел.	7,50
2. Недостаточный ввод жилых домов на 1 000 населения, кв.м. общей площади	7,16
3. Высокий уд. вес ветхого и аварийного жилья в общей площади жил. фонда, %	7,31
<b>Коммунальные последствия</b>	
4. Низкий уд. вес общей площади, оборудованной водопроводом, %	7,11
5. Низкий уд. вес общей площади, оборудованной канализацией, %	5,82
6. Низкий уд. вес общей площади, оборудованной центральным отоплением, %	6,53
7. Низкий уд. вес общей площади, оборудованной ваннами (душем), %	5,49
8. Низкий уд. вес общей площади, оборудованной газом, %	6,93
9. Низкий уд. вес общей площади, оборудованной горячим водоснабжением, %	5,15
10. Низкий уд. вес общей площади, оборудованной электроплитами, %	5,69
<b>Экономические причины</b>	
11. Неблагоприятный инвестиционный климат	5,54
12. Недостатки системы ипотечного кредитования	7,50
13. Недостатки системы субсидии нуждающимся семьям	6,31
14. Неразвитость системы страхования жилищных кредитов	6,10
15. Низкий уровень доходов населения	6,94
16. Низкий уровень развития экономики региона (низкий ВРП)	6,16
<b>Организационные причины</b>	
17. Недостаток квалифицированных кадров	4,33
18. Недостатки работы управляющих компаний и ТСЖ	6,98
19. Нет стимулов для эффективной работы ЖКХ	7,09

1	2
20. Малые масштабы ремонта жилья и объектов ЖКХ	6,45
21. Отсутствие дорог к микрорайонам массовой застройки	5,01
22. Недостатки градостроительного регулирования	4,85
<b>Технологические причины</b>	
23. Недоразвитость строительной базы	6,10
24. Устаревшие технологии строительства	6,67
25. Слабая инженерная подготовка участков застройки	6,31
26. Устаревшая материально-техническая база ЖКХ	6,34
27. Мало компьютеров, средств связи, ИТ	5,58
28. Отсутствие средств малой механизации строительства	6,68
<b>Научно-технические причины</b>	
29. Недостаточные масштабы малоэтажного строительства	6,59
30. Недостаточные объемы НИОКР в архитектурно-строительной сфере	6,34
31. Недостаточные масштабы применения эффективных строительных материалов	5,95
32. Отсутствие передовых архитектурных решений	6,18
33. Недостаточные масштабы применения прогрессивных машин и механизмов	4,77
34. Отсутствие стратегических планов и программ	7,03

Выявление причин и последствий проблемы «Низкий уровень обеспеченности населения Новосибирской области жильем и коммунальными услугами» на основе предлагаемой автором методики требует достаточного массива информации. Однако не во всех регионах России в настоящее время осуществляется мониторинг актуальных проблем развития, в том числе сферы жилищного строительства. Недостаточная информационная обеспеченность дает возможности широкого использования несистематизированной информации.

Минимально структурированный региональный мониторинг с применением проблемно-ориентированной методики решения задач на основе экспертных оценок для определения направлений развития отраслей жилищного строительства поможет заметно усилить объективность, значимость и научную доказательность предлагаемых решений в исследуемой области государственного регулирования территориального развития.

#### *Список литературы*

1. Русскова Е.Г. Инфраструктура рыночной экономики: методология системного исследования. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2006. – 296 с.
2. Шкапенков С.И. Формирование социальной инфраструктуры сельской местности региона в транзитивной экономике. – Рязань: Узорочье, 2004. – 232 с.
3. Комаров В.Ф., Волкова Л.В., Пирогов В.И. Проблемно– ориентированная методика решения организационно– экономических задач // ЭКО. – 2008. – № 7. – С. 97–110.
4. Жуков Р.Ф. Как научиться учиться: Практикум по использованию активного социологического тестированного анализа и контроля для студентов младших курсов обучения в вузе (Начинающий студент). – СПб.: СПбГИЭА, 1994. – 62 с.

## ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЯ: НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И УЧЁТ

*И.Г. Карпутова, канд. экон. наук, доцент*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

В статье представлен анализ рынка интернет-торговли в России, рассмотрены возможные системы налогообложения и предложены оптимальные режимы, выделены особенности форм безналичных расчетов и основные аспекты бухгалтерского учета при реализации товаров через интернет-магазин.

**Ключевые слова:** интернет-торговля, рынок, налогообложение, налоговый режим, интернет-банкинг, интернет-эквайринг, бухгалтерский учет.

В современных экономических условиях интернет-торговля – динамично развивающаяся отрасль во всем мире, в том числе и в России.

По официальным данным, опубликованным Агентством Initiative [1], доля российской электронной торговли постепенно растет, и к 2019 году может достигнуть 4% от всего retail рынка. По результатам исследований, в 2015 году самыми востребованными товарами у российских интернет-пользователей остаются одежда, обувь и косметика. Также в ТОП популярных категорий вошли готовая еда, бытовая техника, товары для дома, компьютеры, детские товары, книги, средства связи. Наибольший рост покупок был зафиксирован в категории «Доставка еды на дом»: в 2015 году данная категория вошла в ТОП 3 по количеству пользователей, воспользовавшихся этой услугой. Самое большое падение в прошлом году показали компьютеры и бытовая техника. Это может быть связано с повышенным спросом на эти товары в конце 2014 года в связи с валютными скачками, но уже в 2015 году ажиотаж спал вместе с потребительским спросом.

Если введение таможенных пошлин в 2014 году привело к снижению покупательской активности в зарубежных интернет-магазинах, то в прошлом году россияне снова стали активно делать там покупки: доля покупок возросла на 10%. Однако европейские интернет-магазины существенно теряют свою долю покупателей по отношению к китайским.

Все больше россиян предпочитают оплачивать покупки в онлайн-магазинах банковскими картами через интернет. Безналичный расчет остается самым распространённым и удобным, им пользуются 63% покупателей, что на 10% больше, чем в прошлом году. На 6% уменьшилась доля покупателей, оплачивающих покупки наличными деньгами через курьера, однако этот способ все еще является одним из самых востребованных: его выбирают 45% покупателей. 26% оплачивают товар электронными деньгами; 19% расплачиваются банковской картой курьеру и только 3% предпочитают предоплату через банк с помощью квитанции. Значительно выросла доля покупателей, которые воспользовались доставкой «Почты России». Среди самых популярных способов доставки также самовывоз и курьерская служба, при этом растет число потребителей, которые стремятся сократить расходы на доставку.

Результаты исследования рынка интернет-торговли в России подтверждают, что дистанционная торговля – весьма популярное направление коммерческой деятельности, порождающее массу вопросов по организации и ведению бухгалтерского учета, налогообложению.

В соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности, продажа товаров через Интернет соответствует коду ОКВЭД 52.61.2 «Розничная торговля, осуществляемая через телемагазины и компьютерные сети (электронная торговля, включая Интернет)».

По действующему законодательству, экономический субъект, осуществляющий интернет-торговлю, может применять следующие системы налогообложения, предусмотренные Налоговым кодексом РФ:

- общую систему налогообложения;
- упрощенную систему налогообложения [2].

Применение общей системы налогообложения предусматривает для юридического лица: исчисление налога на прибыль, налога на добавленную стоимость, налога на имущество; для индивидуального предпринимателя – налога на добавленную стоимость, налога на доходы физических лиц. Эту систему экономически целесообразно применять налогоплательщику при условии, если доходы и расходы от интернет-торговли примерно равны между собой, или если результатом такой деятельности является убыток, поскольку не возникает дополнительной налоговой нагрузки, а также отсутствуют ограничения по размеру доходов, активов или численности персонала.

Применение упрощенной системы налогообложения, вне зависимости от выбранного объекта, предполагает начисление и уплату единого налога, даже при отсутствии прибыли. Если в качестве объекта налогообложения выбраны «доходы», то вся оплаченная покупателями выручка облагается налогом по ставке 6 %, а при выборе объекта «доходы минус расходы» налоговая ставка – 15%, которая решением субъекта Российской Федерации может снижаться до 5 %. Однако, если сумма исчисленного налога за календарный год при объекте «доходы минус расходы» составляет меньше 1 % от дохода, то со всей суммы полученного дохода (выручки) необходимо исчислить и оплатить минимальный налог по ставке 1 %. Фиксированную величину минимального налога необходимо исчислить и оплатить, даже при получении убытка от деятельности интернет-торговли.

Кроме того, указанный специальный режим содержит массу ограничений, предусмотренных статьей 346.12 Налогового кодекса РФ, в том числе по: доле участия в уставном капитале других организаций, средней численности работников, остаточной стоимости основных средств, предельному размеру доходов [2].

Применение упрощенной системы налогообложения с объектом «доходы» выгодно тем экономическим субъектам, у которых документально подтвержденные расходы составляют менее 60 % от себестоимости товаров (услуг), подлежащих реализации через интернет. В первую очередь, это магазины, оказывающие различные услуги, а также и недавно открывшиеся интернет-магазины. Объект «доходы минус расходы» выгоден для организаций и индивидуальных предпринимателей, имеющих значительную долю расходов, документально подтвержденных, соответствующих перечню и экономически обоснованных. Перечень таких расходов является закрытым и утвержден статьей 346.16 Налогового кодекса РФ [2]. Например, если субъект, осуществляющий торговлю через интернет, имеет существенные затраты на доставку товаров и желает перейти на УСН с объектом «доходы» (15%), то это решение будет выгодным, если расходы на доставку не включены в покупную (учетную) стоимость товара. Сумму расходов на доставку при таком условии необходимо указать в договоре поставки отдельно, и тогда стоимость транспортных услуг можно включить в состав расходов после их оплаты.

Интернет-магазину, который осуществляет реализацию значительной части товаров в кредит или в рассрочку (в первую очередь, это продавцы крупной бытовой техники), также рациональнее выбирать объект «доходы минус расходы» при применении УСН, поскольку комиссионное вознаграждение банка включается в расходы, уменьшая при этом налогооблагаемую базу.

Налоговую базу при уплате налога по упрощенной системе налогообложения юридическое лицо и индивидуальный предприниматель, имеющий в штате наемных работников, может уменьшить на сумму уплаченных страховых взносов и пособий по временной нетрудоспособности, но не более чем на 50 %, а индивидуальный предприниматель, не имеющий в штате наемных работников, – на всю сумму уплаченных за себя фиксированных страховых взносов.

Продажа товаров через интернет предполагает получение оплаты в форме как безналичных платежей, так и наличных (через курьера). При безналичных расчетах используются инструменты электронного доступа к банковским счетам или электронные деньги.

Использование инструментов электронного доступа к банковским счетам возможно в тех случаях, когда расчеты производятся с помощью безналичных расчетов, при этом для предоставления доступа к банковскому счету клиент не должен лично являться в отделение банка, предоставлять платежные документы (платежное поручение, платежное требование и пр.) в бумажном виде. Весь процесс осуществления банковских операций происходит через использование процедур удаленного доступа к банковскому счету. Наибольшее распространение получили две технологии удаленного доступа к банковскому счету: а) расчеты с использованием банковских карт; б) расчеты с использованием интернет-банкинга.

В сфере электронных расчетов получила распространение услуга интернет-банкинга, предоставляемая коммерческими банками и состоящая в предоставлении возможности осуществления банковских операций через сеть Интернет, удаленно, без обращения в помещение банка. Услуга интернет-банкинга предоставляется как физическим, так и юридическим лицам. Для физических лиц услуга интернет-банкинга позволяет осуществлять коммунальные платежи, оплачивать приобретенные товары, работы и услуги, пополнять собственные банковские вклады, осуществлять операции по переводу денежных средств с одного банковского счета на другой, открывать банковские вклады, получать информацию о совершенных операциях и пр. Для юридических лиц с помощью услуги интернет-банкинга доступны такие способы безналичных расчетов, как расчеты платежными поручениями и аккредитивами, получение информации о состоянии банковского счета и совершенных операциях, и др.

Правовое обеспечение услуги интернет-банкинга включает в себя: 1) заключение договора с обслуживающим банком; 2) получение клиентом - юридическим лицом квалифицированной электронной подписи, а для физического лица - прохождение процедуры регистрации и дальнейшей аутентификации при каждом обращении на сайт для совершения банковской операции. Для физических лиц предусматриваются договором с банком (заключаемым по модели договора присоединения) различные варианты аутентификации - например, путем выдачи банком специальных разовых паролей, которые можно получить только непосредственно в банковском офисе либо с использованием банковской карты через банкомат, путем аутентификации с помощью кода, сообщаемого через смс-сообщение, и др.; 3) предоставление клиенту программного обеспечения, необходимого для предоставления доступа к получению банковских услуг, путем заключения лицензионного договора. Как правило, предоставляется бесплатная лицензия; 4) организация обучения клиента и его работников пользованию программным обеспечением; 5) обеспечение информационной поддержки клиента в течение всего времени пользования услугой Интернет-банкинга.

Услуга интернет-эквайринга позволяет принимать платежи по банковским картам через Интернет. Данные карты при этом считываются не кардридером в магазине, а вводятся самим плательщиком на сайте в специальную форму, обеспечение защиты которой и передача данных в банк осуществляются провайдером электронных платежей. Услуга интернет-эквайринга необходима для организации интернет-магазина и получения платежей за товары, работы, услуги в сети Интернет.

Использование электронных денег предполагает заключение договора с эмитентом электронных денег (кредитной организацией) как предпринимателем (владельцем интернет-магазина), так и его покупателем, которому открывается лицевой счет («кошелек») и предоставляется ключ усиленной неквалифицированной подписи для совершения платежей.

Рассмотрим особенности отражения операций, связанных с реализацией товаров через интернет-магазин, в бухгалтерском учете.

При безналичных формах расчетов денежные средства зачисляются на расчетный счет организации или индивидуального предпринимателя, как правило, в срок, не превышающий три рабочих дня. Поэтому в бухгалтерском учете для контроля за движением денег необходимо использовать счет 57 «Переводы в пути», субсчет «Продажи по платежным картам». При этом расчеты с банком-эквайером следует учитывать на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Платежи с использованием банковских карт должны отражаться в качестве предварительной оплаты, и при применении обычной системы налогообложения учитываться при исчислении суммы НДС.

В бухгалтерском учете денежные средства, попавшие в электронный кошелек продавца, следует отражать на специальном субсчете «Электронные деньги» к счету 55 «Специальные счета в банках».

Для учета расчетов с покупателями необходимо использовать счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». При поступлении денежных средств на расчетный счет интернет-магазина следует произвести запись по дебету счета 51 «Расчетные счета» и кредиту счета 55 «Специальные счета в банках».

Выручка от реализации товаров, вне зависимости от способа оплаты, включается в состав доходов от обычных видов деятельности. При этом производится запись по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и кредиту счета 90 «Продажи», субсчет «Выручка».

Одновременно учетная стоимость товара списывается со счета 41 «Товары» в дебет счета 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж». Кроме того, производится сторнировочная запись по дебету счета 90, субсчет «Себестоимость продаж», и кредиту счета 42 «Торговая наценка» на сумму торговой наценки, относящейся к проданному товару (если учетной ценой является розничная).

Сумма причитающегося электронной платежной системе агентского вознаграждения (за вычетом возмещаемого НДС) признается расходом по обычным видам деятельности и отражается в составе расходов на продажу записью по дебету счета 44 «Расходы на продажу» и кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Таким образом, в России экономические субъекты, которые выбрали основным (или дополнительным) видом получения дохода электронную торговлю, не ограничены вариативностью поведения как с точки зрения бухгалтерского учета, так и с точки зрения налогового учета. При этом российское законодательство, по сравнению с законодательством ряда других стран, в которых для электронной коммерции установлены специальные правила регулирования и налогообложения, не предусматривает особых норм. В России электронная торговля регламентируется теми же нормативно-правовыми актами, что и другие виды торговли.

В заключение следует отметить, что на сегодня проблема регулирования дистанционной торговли законодательно не решена. По нашему мнению, следует принять соответствующие нормативно-правовые акты, разработать государственные программы, которые дадут возможность российским компаниям стать полноправными участниками электронного рынка, выбрать оптимальный способ учета доходов и расходов при формировании налогооблагаемой базы.

#### *Список литературы*

1. Анализ рынка онлайн-покупок в России за 2015 год // <http://mediaguide.ru/>.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с изменениями и дополнениями).

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА КАЗАХСТАНА

*Н.Д. Кенжебеков, канд.экон.наук*

*А.Сероухова, студентка*

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г. Караганда*

В статье рассмотрены основные проблемы развития индустрии туризма Республики Казахстан. Обобщены тенденции развития и меры государственного регулирования сферы туризма. Дана классификация проблем развития индустрии туризма в Казахстане на мезо- и макро-уровнях по трем группам: институциональные, экономические, социальные.

**Ключевые слова:** индустрия туризма, туристско-рекреационный потенциал, туристская инфраструктура, туристский имидж.

Казахстан, имея богатый туристско-рекреационный потенциал, характеризуется недостаточным уровнем развития туризма.

Основными ограничениями развития туристской отрасли Казахстана являются:

- Незрелость инфраструктуры. До большинства зон отдыха добираться сложно и некомфортно ввиду отсутствия современных дорог с придорожной инфраструктурой.

- Невысокое качество сервиса на многих зонах отдыха. Современный турист требователен к качеству материально-технической базы и сервиса на зонах отдыха, и, соответственно, низкий его уровень существенно понижает конкурентоспособность зон в целом [1].

- Невысокая рентабельность бизнеса из-за особенностей природно-климатических условий: низкие зимние температуры снижают посещаемость лыжных баз, а короткий летний сезон ограничивает период купально-пляжного отдыха. Преодоление этого барьера требует диверсификации деятельности объектов туризма для продления периода активного функционирования.

- Не сформирован рекреационный имидж региона. Согласно данным Агентства РК по статистике, основная доля туристов, посещающих зоны отдыха, – жители данного и соседних регионов Казахстана и России, которые возвращаются на знакомые места отдыха. Расширение рыночных ниш требует разработки и реализации маркетинговой стратегии по продвижению туристских услуг за пределы региона. Недостаток информации о конкурентных преимуществах лечебных и рекреационных зон, природно-культурном, историческом богатстве, соотношении цены и качества услуг в области склоняет потенциальных туристов делать выбор в пользу зон, находящихся в других областях [2].

- Недостаточно диверсифицированное предложение туристских пакетов. Природно-исторические ценности Казахстана на данный момент используются лишь по нескольким направлениям, что значительно сужает целевую группу туристов [3].

- Низкая инвестиционная активность в туристской сфере, несмотря на наличие определенных Государственных программ по поддержке предпринимательства.

На современном этапе развития мировой индустрии туризма качество услуг является одним из определяющих факторов конкурентоспособности.

За последнее десятилетие качество туристских услуг значительно улучшилось, но недостаточно для того, чтобы конкурировать на мировом уровне. В связи с этим необходимо проводить непрерывную работу по повышению уровня обслуживания среди предпринимателей туристской отрасли, а также по повышению компетенции госслужащих.

Совокупность имеющихся в туристской отрасли проблем выступает ограничением реализации потенциала данной сферы деятельности. Устойчивое развитие отрасли и повышение ее конкурентоспособности не только на национальном уровне, но и на междуна-



родном, требует комплексного подхода к решению выявленных проблем на республиканском и местном уровнях.

В настоящее время одним из основных ограничительных факторов развития туризма является отсутствие современной туристской, транспортной и инженерной инфраструктуры. Опыт наиболее привлекательных для туристов стран показывает значимость современной инфраструктуры. Решение данной проблемы может значительно повысить привлекательность региона как для туристов, так и для инвесторов.

Учитывая большое количество, сложность и межотраслевой характер проблем развития туризма можно их группировать по следующей классификации:

- Институциональные проблемы;
- Экономические проблемы;
- Социальные проблемы (табл. 1).

Таблица 1

### Классификация проблем развития индустрии туризма в Казахстане

Макро-уровень	Мезо-микроуровень
<b>Институциональные</b>	
Отсутствие концептуального обеспечения исторического туризма на международный и внутренний рынок	Долгий срок окупаемости строительства домов отдыха, санаториев вследствие отсутствия государственной поддержки туризма
Низкая кооперация усилий государственных, туристических фирм и объектов размещения не создает достаточных условий для формирования туристского кластера	Неравномерность качества услуг, предоставляемых рекреационными объектами: только единичные ведомственные объекты имеют высокий уровень обслуживания.
Сложная процедура регистрации иностранных граждан при въезде	Отсутствие каналов сбыта. Недостаточное количество собственных WEB-сайтов для рекламы и привлечения клиентов из-за границы сдерживает развитие туризма
Недостаточный уровень нормативного регулирования индустрии туризма и гостиничного бизнеса	Наличие административных барьеров при решении вопросов инженерно-технической инфраструктуры объектов туризма
<b>Экономические</b>	
Плохая инфраструктура дорог, и транспорта в целом	Низкая доходность деятельности предприятий индустрии туризма и гостеприимства
Отсутствие инвестиций и вложений частного капитала в туристскую отрасль	Неравномерность загрузки номерного фонда предприятий гостиничного хозяйства
<b>Социальные</b>	
Высокая дифференциация уровня жизни в туристских дестинациях, находящихся в труднодоступных местах	Недостаток квалифицированных кадров
Низкая социальная ценность труда в сфере туризма и гостеприимства	Недовольство потребителей качеством туруслуг
Снижение расходов на социальную инфраструктуру индустрии туризма	Низкий уровень сервиса индустрии гостеприимства
Снижение объектов социального туризма	

В силу отсутствия достаточных объемов инвестиций в туристскую отрасль, неразвитости инфраструктуры и стагнирующего текущего состояния сферы туризма, позитивное влияние на темпы расселения населения и размещения производительных сил данная сфера окажет только в перспективе[4].

Отсутствие стратегии формирования и продвижения туристского продукта на национальном и региональном уровне, отвечающей требованиям современного уровня развития мировой экономической системы, является основной причиной бессистемного развития

туристско-рекреационной отрасли Казахстана. Применение системного подхода при реализации туристского потенциала региона предполагает решение целого ряда задач, направленных на:

- формирование стратегического видения развития отрасли, как у госслужащих, так и у предпринимателей, населения республики;
- создание благоприятных условий для развития предпринимательства в данной сфере;
- предотвращение возможных рисков за счет проведения комплексных исследований.

Тем не менее, у Казахстана есть свои перспективы вхождения на рынок международного туризма. Развитие туристско-рекреационной отрасли имеет высокий мультипликативный эффект. Наши потенциальные рынки – это, прежде всего, растущий внутренний рынок, а также Россия, Китай, Европа и Ближний Восток.

По рекомендации международной экспертной группы наибольшие перспективы имеет создание кластеров в таких сферах деятельности РК, как туризм, нефтегазовое машиностроение, пищевая промышленность, текстильная промышленность, металлургическая промышленность, промышленность строительных материалов, транспортно-логистические услуги.

Особого внимания заслуживает преимущества Евразийского экономического союза, а также перспектива создания Союза Центрально-Азиатских государств, с инициативой формирования которого выступает Республика Казахстан. Это экономическое формирование имеет большие перспективы кластерного сотрудничества в сфере туризма, переработки сельскохозяйственной продукции, оказания транспортно-логистических и финансовых услуг.

Благоприятные природно-климатические условия и наличие на ряде туристско-рекреационных объектов обуславливают высокий потенциал развития пляжного, лечебно-оздоровительного, экологического и спортивного туризма. Для обеспечения достойного качества жизни и роста привлекательности экономики для туристского бизнеса, общества и населения, целесообразна реализация следующих проектов и инициатив:

Выход на новые рынки сбыта за счет совершенствования транспортно-логистической системы;

Стимулирование развития сельского хозяйства и переработки сельхозпродукции за счет интенсификации государственной поддержки, открытия консультационных центров по государственным программам;

Создание условий для развития туристско-рекреационной отрасли, за счет подведения к объектам туризма необходимой инфраструктуры, придания отрасли статуса «приоритетной», разработки конкурентоспособных пакетов туристских услуг и продвижения их на отечественном и зарубежном рынке, обеспечения высокого уровня безопасности.

Повышение уровня инфраструктурного обустройства: повышение качества покрытия дорог районного и областного значения; развитие сетей водоснабжения и водоотведения, что позволит повысить качество жизни населения.

#### *Список литературы*

1. Уровень развития инфраструктуры туризма в Казахстане остается низким // Счетный комитет. [www.interfax.kz](http://www.interfax.kz)
2. Заполняемость гостиниц (процент)// [stat.gov.kz](http://stat.gov.kz)
3. Ердаuletов С.Р. География туризма Казахстана. – Алма-Ата: Гылым, 1992-192с.
4. Куатова Р. Казахстанский турбизнес: утерянные победы // Технологии управления. – 2012, № 2. 3.

## АНАЛИЗ ТОРГОВЫХ ЗОН ПРИ ВЫБОРЕ МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЯ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ТОЧЕК ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

*Е.Г. Кикинева, канд. техн. наук, доцент*  
*А.И. Трифунтов, канд. экон. наук, доцент,*  
*Е.Ю. Кожухов, магистрант,*  
*Белорусский торгово-экономический университет*  
*потребительской кооперации, г. Гомель*

Выбор месторасположения предприятия розничной торговли является одним из важнейших факторов, определяющих его конкурентоспособность. В процессе выбора особое внимание следует уделять не только расположению торговых зон, но и их конфигурации. Потеря части торговой зоны приводит к соответствующим потерям в объемах продаж, что проиллюстрировано на примере крупного магазина Светлогорского районного потребительского общества.

**Ключевые слова:** местоположение торгового предприятия, централизация розничной торговли, торговые зоны

Современное общество изменяется все быстрее, что приводит к изменениям всех аспектов его деятельности, в том числе и розничной торговли. Ускорение темпов жизни приводит к тому, что потребители больше не желают тратить много времени на приобретение товаров. Кризисы, потрясающие мировую экономику заставляют покупателей задумываться о разумной трате денег - они хотят получать продукцию лучшего качества по возможно низким ценам. Резкое увеличение количества личного автотранспорта и его широкое использование влечет возникновение проблем с транспортом в крупных городах. Отсюда следует, что обеспечение удобного местоположения торговой точки, создание покупателям комфортных условий для приобретения товаров становится одним из важнейших решений, которое должна принять организация, работающая в сфере розничной торговли.

Выбор месторасположения магазина способен существенно повлиять на степень его привлекательности для потенциальных покупателей, которые не желают преодолевать слишком большие расстояния для совершения покупок, причем расстояние здесь обратно пропорционально частоте покупок. От числа покупателей напрямую зависит прибыль магазина и, соответственно, сроки окупаемости вложенных средств. Таким образом, продуманное расположение делает торговую точку более конкурентоспособной, тем более что это преимущество не может быть повторено конкурентами.

При выборе оптимального места очень важно также проанализировать систему торговых зон организации. Торговая зона – это территориальный сектор, содержащий потенциальных покупателей конкретной данной фирмы. В нем живет или работает большая часть ее покупателей (около 95 %). Границы такой зоны зависят от не только от типа магазина, но и наличия физических барьеров – оврагов, железнодорожных путей, незавершенного строительства и т.п., транспортной и пешеходной доступности, плотности населения существующих конкурирующих объектов и других факторов.

Размер торговых зон можно оценить, исходя из следующих подходов.

1. Торговые точки, которые предлагают продукцию повседневного спроса, обычно имеют меньшую торговую зону, чем крупные гипермаркеты или специализированные магазины.

2. При повышении подвижности потребителей и улучшении транспортной доступности размер торговой зоны увеличивается.

3. Чем крупнее торговая точка, тем с большей территории она привлекает покупателей, так как предоставляет широкий и углубленный ассортимент товаров, а также, зачастую целый спектр сопутствующих услуг.

4. При увеличении расстояния между магазинами-конкурентами величина их торговых зон также возрастает. [12, с. 67].

Большинство исследователей предлагают деление общей торговой зоны магазина на несколько концентрических участков, в которых вероятность покупок уменьшается с увеличением расстояния от места проживания потребителя до торговой организации. Чаще всего выделяют три области.

**Первичная (ближняя) торговая зона** – это географический сегмент, в котором проживает 70-80 процентов от общего числа постоянных покупателей (их иначе называют «опорной» группой). Для жителей крупных населенных пунктов здесь важным фактором является пешеходная доступность. Условно этот сегмент можно обозначить кругом с центром в магазине и радиусом 800 м-1 км (это расстояние человек может пройти за 10-12 минут пешком) и 2-5 км для людей на автомобилях. Население может достигать 30 тыс. человек. На эту зону приходится от 60 до 90% всех покупок (в зависимости от типа магазина), что определяет ее наибольшую значимость.

Размеры ближней зоны могут варьировать от 300 м до 1,5 км в зависимости от наличия и степени близости конкурентов, этажности застройки и т.п.

**Вторичная (средняя) торговая зона** простирается на большую территорию, но на неё приходится только 15-20% клиентов и, соответственно, до 20% объемов продаж. Включает население ближних кварталов (от 60 до 90 тыс. чел). Как правило, она находится в границах 20-30-минутной пешеходной доступности (2-2,5 км) и на расстоянии 5-10 километров – для автомобилистов или 2-3 остановок общественного транспорта. Названные величины показывают дополнительных покупателей торговой точки, помимо основных, относящихся к первичной зоне. Они посещают магазин периодически, их количество обычно увеличивается в погожие дни. Потребители приезжают за покупками, которые невозможно совершить вблизи места их проживания.

**Периферийная, дальняя или третичная зона** – это максимальная территория, способная привлечь клиентов к определенному торговому центру (охватывает более 180 тыс. чел.). Радиус ее - 10-12 км. В крупных городах дальняя зона может достигать 25, в мелких населенных пунктах и сельской местности – даже 80 км. По отношению к магазину это 5-10% клиентов, которые обеспечивают 10-20% от общего объема продаж. Покупателей может привлекать хорошая транспортная доступность, расположение объекта на пути на работу, наличие определенных услуг или товаров, которые не предлагаются в других торговых центрах, а также ценовая политика торговой организации. В периферийной зоне потребители совершают покупки довольно редко, два-три раза в месяц, однако стоимость их может быть в несколько раз выше, чем в первичной зоне. Если доля объема продаж, приходящихся на данную зону, высока, этот факт является свидетельством высокой конкурентоспособности магазина и хорошего управления продажами.

Для более точного выделения зон используют метод изохрон, который учитывает не расстояние до объекта, а время, необходимое потенциальному покупателю для того чтобы добраться до него. Изохроны объединяют точки равной временной доступности (например, 10 минут) для пешеходов или автомобилистов. Из-за возможных ограничений скорости движения в реальности торговые зоны представляют собой не окружности, а более сложные криволинейные фигуры. На их конфигурацию влияют препятствия – наличие реки, скоростных магистралей, не оборудованных переходом,строек и т.п. Размер и конфигурация изохрон видоизменяются вместе с изменением окружающей территории и даже вместе с изменением времени суток и погодных условий.

Мы привели обобщенные данные, характеризующие торговые зоны, однако в каждом отдельном случае их размеры зависят от типа магазина, качества и ассортимента то-

варов, причем соотношение зон меняется далеко не пропорционально размерам общей зоны охвата.

Так, ближняя и дальняя зоны практически сливаются для магазина «у дома», особенно если его площадь невелика; основное конкурентное преимущество в этом случае – шаговая доступность. Напротив, для крупного торгового центра или специализированного магазина с разнообразным ассортиментом характерны очень большие размеры именно дальней зоны.

Более тщательный анализ позволяет оценить вклад в продажи не только каждой зоны, но и ее сегментов. Для этого можно использовать методику под названием «часы», разработанную компанией «Юнион-Стандарт-Консалтинг» [3, с. 121]. В соответствии с этой методикой на плане участка размечают конфигурацию реальных торговых зон, разделяют их на несколько секторов и определяют долю, вносимую в оборот каждым из них. Места на плане, на которых отсутствуют потенциальные покупатели, остаются на схеме неокрашенными (рис.1). Если принять, что доли оборота первичной, вторичной и третичной зон обычно соотносятся приблизительно как 60, 20 и 20%, учесть долю выпадающих участков, то становится ясным, что в реальности соотношение вкладов каждого сектора может существенно изменяться (рис. 1).

Сумма объемов продаж заштрихованных сегментов характеризует потенциал магазина (по отношению к теоретически возможному). Так, например, продовольственные магазины с потенциалом менее 20 практически не имеют шансов на выживание. В большинстве случаев, как видно из рисунка, наиболее важно благоприятное расположение ближней зоны.

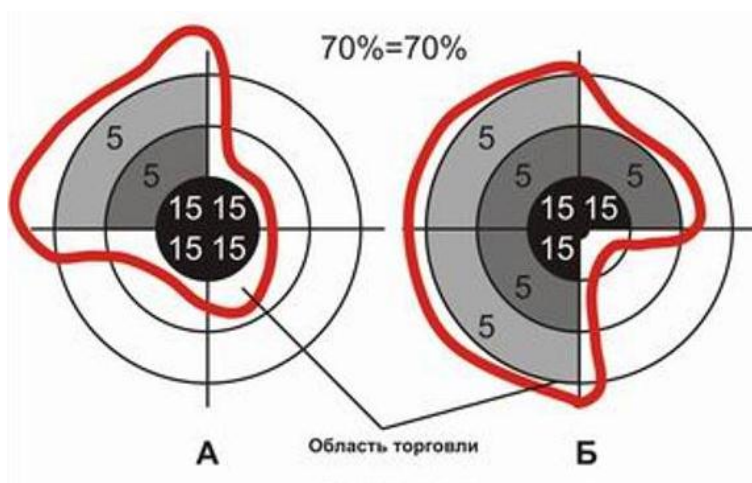


Рис. 1. Соотношение фактической и теоретически возможной торговой зоны

Пересечение торговых зон, особенно ближних, соседних магазинов приводит к сильной конкуренции. Особенно неблагоприятным образом этот фактор сказывается на продовольственных магазинах, ассортимент которых различается незначительно. Для достижения конкурентных преимуществ магазины вынуждены изменять направление специализации, идти на снижение цен, чрезмерно расширять ассортимент, повышать уровень торгового обслуживания, что приводит к повышению издержек и, следовательно, к снижению конкурентоспособности.

Охарактеризуем с вышеозначенных позиций выбор месторасположения для самого крупного продовольственного магазина Светлогорского райпо – универсама «Октябрьский» (Рис.2).

Универсам «Октябрьский» функционирует с 2011г. на месте ранее действующего гастронома. Магазин с торговой площадью 450 м<sup>2</sup> располагается в районном центре Светло-

горске (население почти 70 тыс. человек), в старом районе трех-пятиэтажной застройки. На территории ближней торговой зоны находятся промышленный объект, крупный стадион и школа (заштрихованные зоны на рисунке). При этом теряется почти половина ближней торговой зоны, дающей до 80% объема продаж для магазина данного типа.

Конкурентами магазина являются довольно крупные, давно функционирующие универсамы, в т.ч. «Березинский» и сетевой универсам «Алми». Даже ближние торговые зоны четырех магазинов (находящиеся в 10-минутной пешеходной доступности), в значительной степени перекрывают друг друга, что приводит к серьезной или даже жесткой конкуренции между ними.

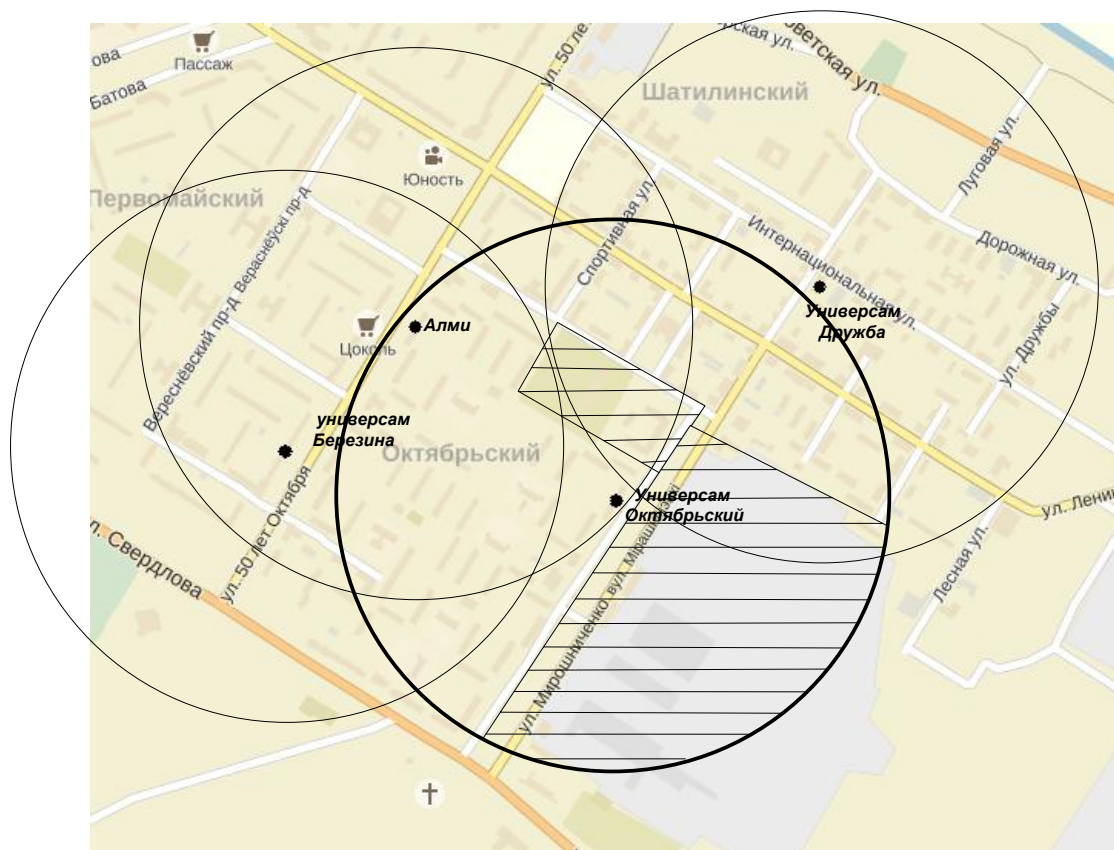


Рис. 2. Взаимное расположение ближних торговых зон универсама «Октябрьский» Светлогорского районного потребительского общества и конкурентов (г. Светлогорск)

В таком случае вступают в действие другие факторы привлекательности магазина, помимо расстояния до него - уровень цен на конкретные виды товаров, уровень обслуживания и т.п. Универсам, относящийся к системе потребительской кооперации, вынужден поддерживать более высокий уровень цен, т.к. прибыль, полученная магазинами, расположенными в крупных населенных пунктах, перераспределяется внутри системы. Очевидно, что конкурировать за счет уровня цен рассматриваемый объект не может.

Таким образом, мы видим, что универсам «Октябрьский», довольно значительный по величине торговой площади, располагающий широким ассортиментом товаров, который должен вносить существенный вклад в товарооборот райпо, теряет значительную часть оборота за счет недостаточно продуманного расположения как относительно городской застройки, так и относительно зон охвата магазинов-конкурентов. Следовательно, именно эти факторы следует принимать во внимание при выборе месторасположения торговых точек райпо, особенно самых крупных.

### *Список литературы*

1. Кондрашов, В.М. Управление продажами : учеб. пособие / В.М. Кондрашов – М. : ЮНИ-ТИ-Дана, 2007. – 319 с.
2. Чкалова, О.В. Выбор месторасположения для торгового предприятия / О.В. Чкалова, Е.А. Семенычева // Маркетинг в России и за рубежом – 2002. - №1. – С. 91-101.
3. Проектирование магазинов и торговых центров / К. Канаян, Р. Канаян, А.Канаян – М.: Юнион-Стандарт Консалтинг, 2005.- 432 с.

**УДК 338.2**

## **РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ВЗГЛЯД ГОСУДАРСТВА**

*Н.А. Книш, канд. ист. наук,*

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, г. Омск*

В работе рассматривается современное приоритетное направление государственной поддержки предпринимательства – развитие социального предпринимательства на уровне регионов. Анализ региональной системы государственной поддержки социального предпринимательства проводился на примере Омской области. Показана направленность государства на укрепление взаимодействия с бизнесом в социальной сфере. Но пока участие предпринимательского частного капитала в оказании социальных услуг можно охарактеризовать как очень скромное.

**Ключевые слова:** социальное предпринимательство, государственная поддержка, социальная ответственность бизнеса, партнерство

За прошедший период с 2007 года, когда был создан Фонд региональных социальных программ «Наше будущее», можно наблюдать рост интереса государства к социальному предпринимательству. Сегодня социальное предпринимательство рассматривается как одна из приоритетных с точки зрения государства сфера деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. Создается специальная государственная инфраструктура поддержки социального предпринимательства.

Такое внимание со стороны государства к сфере социального предпринимательства объясняется потенциальной возможностью последнего стать альтернативой государственному механизму оказания социальных услуг населению и решения социальных проблем. С развитием социального предпринимательства связывают и повышение качества оказываемых социальных услуг, и уменьшение сроков предоставления социальной помощи нуждающимся в ней категориям населения и, конечно же, сокращение части государственных расходов на социальную сферу. Что особенно актуально в свете недавних заявлений главы Министерства финансов РФ о стоящем перед страной в среднесрочной перспективе непростою выборе – либо серьезно сократить объем социальных расходов, расходов на образование и здравоохранение и при этом оставить уровень налогов без изменения, либо идти по пути большего объема социальных расходов, но при этом повышать отдельные налоги.

Государственная поддержка социального предпринимательства на федеральном уровне осуществляется в рамках программы Министерства экономического развития РФ по поддержке малого и среднего предпринимательства. В рамках данной программы на конкурсной основе предоставляются субсидии субъектам РФ на развитие инфраструктуры поддержки социального предпринимательства и предоставление финансовой поддержки социальным предпринимателям. Но данное направление поддержки не является популярным среди регионов, субсидии практически не запрашиваются.

В числе регионов, участвующих в конкурсе субсидий на развитие социального предпринимательства, находится Омский регион. Развитие социального предпринимательства выступает одним из направлений подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы Омской области «Развитие экономического потенциала Омской области» [1]. Государственная поддержка развитию социального предпринимательства на территории Омской области предусматривает инфраструктурную и финансовую помощь.

В рамках финансовой поддержки предоставляются субсидии на возмещение затрат по осуществлению деятельности, направленной на решение социальных проблем. Одним из «отработанных» на уровне государства и востребованных со стороны предпринимателей являются государственные субсидии на дошкольное образование. Первая практика проведения конкурсов по субсидированию частных детских садов в Омске была осуществлена в 2013 году.

Пример с государственной финансовой поддержкой омских социальных предпринимателей, которую оказывают разные координаторы и исполнители государственной политики в сфере поддержки социального предпринимательства, свидетельствует о бессистемности осуществляемой поддержки. Предоставление финансовой помощи социальным проектам входит в компетенцию Министерства экономики Омской области (субсидии), Министерства труда и социального развития Омской области (субсидии), Министерства образования Омской области (субсидии) и Омского регионального фонда поддержки и развития малого предпринимательства (гранты, поручительство, микрофинансирование). К списку можно добавить еще муниципальную поддержку субъектам предпринимательства, осуществляемую Департаментом городской экономической политики г. Омска.

Инфраструктурная поддержка заключается в предоставлении субсидий из областного бюджета некоммерческим организациям на финансовое обеспечение затрат, связанных с созданием и обеспечением деятельности Центра инноваций социальной сферы, выступающим основным оператором и интегратором мер государственной поддержки социального предпринимательства.

Омская региональная общественная организация «Центр инноваций социальной сферы» (далее – ЦИСС) была создана в 2012 году. Омский ЦИСС стал первым в России подобным центром. Деятельность данной специализированной организации определяется финансовой (имеет свой инвестиционный портфель из средств частных инвесторов для вкладов в проекты социальных предпринимателей), образовательной (через реализацию «Школы социального предпринимательства» (далее – Школа) по подготовке социальных бизнес-проектов) и информационно-аналитической поддержкой социального предпринимательства.

Образовательная программа омской Школы для начинающих социальных предпринимателей получила признание на федеральном уровне. В 2013 году Школа омского ЦИСС была рекомендована В.В. Путиным к тиражированию в других регионах страны [2]. По итогам 2013 г. Школа стала победителем номинации Российского союза промышленников и предпринимателей «Лучшая программа корпоративной благотворительности в стратегии развития компании». В 2014 г. омская программа развития социального предпринимательства стала лауреатом Национальной премии «Импульс добра» Фонда региональных социальных программ «Наше будущее». Омский опыт обучения основам социального бизнеса применяют в 19 регионах России.

Такое признание Школа заслужила результатами своей деятельности. 74,5% выпускников Школы начинают или развивают свою социально-предпринимательскую деятельность через реализацию социально-предпринимательских проектов. В Омской области в 2013–2014 гг. выпускниками Школы было создано 600 мест в частных детских дошкольных учреждениях, начато строительство социального жилья для выпуск-



ников детских домов в одном из районов области. В сотрудничестве с Министерством труда и социального развития открыто 2 пансионата для пожилых людей в двух районах области. Была оказана финансовая поддержка 20 предпринимательским социальным проектам. Объем привлеченных денежных средств на развитие социального бизнеса превышает 80,7 миллиона рублей [2].

Сегодня омский ЦИСС позиционирует себя «амбициозной», «эффективной организацией», «федеральным лидером по результативности и качественному уровню созданных социально-предпринимательских проектов и стартовавших бизнесов», «лидером развития социально-предпринимательского сектора в России» [2].

Можно сделать предположение, что Омская область претендует на статус региона социального предпринимательства. Хотя эксперты отмечают, что наибольшее число социальных предприятий находится в Вологодской, Волгоградской, Свердловской и Иркутской области, республике Башкортостан и Пермском крае. И активность ЦИССа не играет решающей роли в появлении заметных социальных предприятий [3].

Но это не мешает правительству Омской области презентовать поддержку социального предпринимательства как визитную карточку Омской области. Может ли это выступить одним из стратегических направлений развития региона? Социальный Омск в окружении соседей – нефтяной Тюмени, инновационного Томска, Новосибирска с Академгородком. А почему нет. Актуальность поддержки развития социального предпринимательства, признана на уровне государства.

Практика Омского региона по осуществлению государственной поддержки социальных предпринимателей свидетельствует о достаточно широком перечне мероприятий поддержки – организационных, инфраструктурных, финансовых, образовательных, консультационных, экспертных, информационно-аналитических мероприятий. Государственная поддержка нацелена на создание условий для эффективного взаимодействия органов государственной и муниципальной власти, социальных предпринимателей, некоммерческих и общественных организаций, инвесторов по обеспечению реализации проектов, направленных на решение социальных проблем, интеграции в общество и экономику социально незащищенных категорий граждан, стимулированию создания новых рабочих мест для них. Что позволяет констатировать принятие на государственном уровне ряда актуальных и востребованных решений, но на практике с механизмами их реализации возникают проблемы.

Осуществление государственной поддержки развития социального предпринимательства идет сегодня по трем основным направлениям: поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций; развитие государственно-частного партнерства и поддержка социальных предприятий.

На сегодняшний день отсутствует единая юридическая форма социального предпринимательства. Социальные проекты реализуются в рамках некоммерческих организаций, фондов, ассоциаций, обществ с ограниченной ответственностью, индивидуальных предприятий. По мнению автора, социальное предпринимательство наиболее перспективно развивать на базе малых предприятий, деятельность которых полностью связана с реализацией социального проекта. Есть востребованная идея, есть потребители услуги, есть инициатива людей, готовых идею реализовывать, но условия для реализации социальных проектов в рамках субъектов малого предпринимательства пока не самые благоприятные.

Одна из сторон вопроса – недоверие к инициативам реализации социального проекта в рамках малого предприятия. Если человек или предприятие намерены работать в социальной сфере и оказывать социальные услуги тем, кто в этом нуждается, тогда почему на этом делается бизнес? Бизнес на проблемах людей? Нехорошо! Здесь всплывает общая для сферы предпринимательства проблема – устойчивое восприятие общественным сознанием предпринимателя как коммерсанта, обирающего людей. Необходи-

димо признание и населением, и чиновниками важности и необходимости социального предпринимательства как решения социальных проблем общества с помощью бизнес-модели.

Социальным предпринимательством, судя по историям предприятий, реализующих социальные проекты, занимаются творческие люди, педагоги по образованию, люди, которые сами столкнулись с трудной жизненной ситуацией, справляются с ней и хотели бы предложить свой опыт другим. По омской практике, основные социальные предприниматели – это женщины. И, как правило, это проекты в сфере образования, воспитания, организации досуга детей, совместного досуга детей и родителей.

Основным барьером для социальных предпринимателей является доступность финансовых ресурсов. Большие сложности возникают с получением помещений в аренду, выкупом или строительством. Для эффективной работы частных предприятий в направлениях социального бизнеса необходимо обеспечить равные для них и государственных компаний условия доступа на рынок социальных услуг. К этому добавляется неосведомленность социальных предпринимателей о тех мерах поддержки, которые предлагаются на федеральном и региональном уровнях. Необходимо усиливать информационную поддержку сферы государственной поддержки.

Одним из важнейших ограничений для развития социального предпринимательства является дефицит финансовых ресурсов у регионов для поддержки социальных проектов. Не позволяет местный бюджет. Для этого нужен бюджет развития, а у регионов сейчас почти полностью бюджет социальный. Кроме этого, неучастие регионов в конкурсе на получение субсидий из федерального бюджета на оказания государственной поддержки развитию социального предпринимательства связывают и с отсутствием законодательно установленного определения социального предпринимательства. А значит, и отсутствия нормативно-правовой базы для регулирования социального предпринимательства и организации системы его государственной поддержки на региональном уровне.

Результаты региональной практики осуществления государственной поддержки социального предпринимательства свидетельствуют о направленности государства на укрепление взаимодействия с бизнесом в социальной сфере. Социальное предпринимательство рассматривается как результат создания партнерских отношений между государством, обществом и бизнесом. Но пока присутствие предпринимательской инициативы и участие предпринимательского частного капитала в оказании социальных услуг можно охарактеризовать как очень скромное. Но необходимость такого участия есть, и связана она с тем, что общий объем потребностей в социальных услугах и средствах на модернизацию социальной сферы намного превышает бюджетные возможности всех уровней.

В такой ситуации осуществляемая государственная поддержка социального предпринимательства призвана создать условия для развития данной социально-экономической модели предпринимательства и укрепить готовность предпринимательского сообщества к участию в формировании и развитии рынка социальных услуг. Но в настоящий момент сфера предоставления социальных услуг в большей степени продолжает оставаться сферой государственной. Практика социального предпринимательства, как и сам институт социального предпринимательства, находится в состоянии становления и развития.

#### *Список литературы*

1. Развитие экономического потенциала Омской области: Гос. программа Омской обл. [утв. Правительством Омской обл. 16.10.2013 г.]. URL: <http://mec.omskportal.ru/ru/RegionalPublicAuthorities/executivelist/MEC/cp-gp/StateProgramsOmsk.html> (дата обращения: 11.02.2016).
2. Сайт ОРОО «Центр инноваций социальной сферы». URL: <http://cissinfo.ru/about.html> (дата обращения: 12.02.2016).
3. Московская А., Берендяев А. Ландшафт социального предпринимательства в России // Бюллетень «Мир социального предпринимательства». – 2016. – № 5. – С. 3 – 7.

## ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ОБОРОТА ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*Е.И. Леоненко, канд. экон. наук, доцент,  
Я.Ю. Курилин, студент*

В данной статье рассмотрены современные подходы к увеличению оборота торговой компании. Актуальность обусловлена важной ролью оборота торговли в деятельности организации. Грамотно проведенный анализ оборота с использованием инновационных подходов, выявление неиспользуемых резервов роста объема продаж, оптимально обоснованный размер товарооборота на планируемый период и целесообразная организация торговой деятельности являются главными элементами всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** анализ товарооборота, производительность труда, инновационные подходы, резервы роста.

Торговые организации – это наиболее передовой вид бизнеса. Все нововведения и технологии для увеличения оборота разрабатываются и внедряются, в основном, именно на этих предприятиях. Инновационные процессы необходимы в каждой организации, так как они являются двигателем развития прогресса, новых технологий и, как следствие, повышения качества товаров и оказываемых услуг.

Цель исследования – проведение комплексного анализа оборота торговли, выявление резервов роста объема продаж и разработка мероприятий по увеличению оборота торговой организации.

Объект наблюдения - ЗАО «Компания Электрокомплектсервис», крупная электротехническая сеть, которая осуществляет свою деятельность по всей территории России и входит в Группу Компаний Электрокомплектсервис.

Товарооборот компании в 2014 году составлял 2853903 тыс. р., что на 473767 тыс.р. больше по сравнению с 2013 годом. Доходы организации выросли на 172434 тыс. р. по сравнению с предшествующим годом. Издержки обращения в отчетном году увеличились на 137198 тыс. р., их уровень возрос на 3,1% к обороту по сравнению с предшествующим периодом, что является негативной тенденцией в деятельности исследуемой организации. Рентабельность продаж возросла на 1% и составила в 2014 году 2,2 % (табл. 1).

*Таблица 1*

**Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности  
ЗАО «Компания Электрокомплектсервис» за 2013–2014 годы, тыс.р.**

Показатели	2013	2014	Отклонение, (+,-)	Динамика, %
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Товарооборот	2380136	2853903	473767	119,9
Доход от реализации,	266870	439304	172434	164,6
Уровень дохода, %	11,2	15,4	4,2	-
Издержки обращения	239496	376694	137198	157,3
Уровень издержек обращения, %	10,1	13,2	3,1	-
Прибыль от продаж	27374	62610	35236	228,7
Уровень рентабельности продаж, %	1,15	2,19	1,04	-
Фонд заработной платы	43700	48018	4318	109,9
Прочие доходы	53565	122288	68723	228,3

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
Прочие расходы	51077	127776	76699	250,2
Прибыль до налогообложения	29862	57122	27260	191,3
Чистая прибыль	25230	52201	26971	206,9
Товарные запасы	188083	470419	282336	250,1
Скорость обращения, раз	13	6	-7	46,2
Время обращения, дни	28	59	31	210,7
Численность работников, чел.	230	195	-35	84,8
Производительность труда,	10348	14635	4287	141,4
Средняя месячная заработная плата, р.	15830	20521	4691	129,6
Прибыль на 1 работника	119	321	202	269,8

Фонд заработной платы ЗАО «Компания Электрокомплектсервис» в 2014 году составил 48018 тыс.р., что на 9,9% или 4318 тыс.р. выше по сравнению с 2013 годом. Оборот на одного работника увеличился на 4287 тыс.р. или на 41,4%, наблюдается рост прибыли на 1 работника. Темпы роста производительности труда в 2014 году составили 41,4%, что значительно выше темпов увеличения заработной платы, это говорит об эффективном использовании трудовых ресурсов и средств на оплату труда.

Следует отметить замедление оборачиваемости и снижение скорости обращения на 7 раз, что является отрицательной тенденцией в деятельности организации.

Оборот торговли ЗАО «Компания Электрокомплектсервис» вырос преимущественно за счет стоимости основных и оборотных средств (экстенсивных факторов), интенсивные же факторы вызвали незначительный прирост или даже снижение товарооборота (табл. 2).

Таблица 2

**Сводная таблица влияния факторов на изменение товарооборота торговли  
ЗАО «Компания Электрокомплектсервис» за 2013–2014 годы**

Факторы, влияющие на объем розничного оборота	Размер влияния, тыс. р.
Влияние изменения цен	211400,2
Влияние изменения физического объема продаж	262366,8
Итого влияние	473767,8
Влияние изменения средней стоимости оборотных средств	1463615,7
Влияние изменения скорости обращения оборотных средств	-989334,4
Итого влияние	473767,8
Влияние изменения оборот на 1 кв.м площади	473767,8
Влияния изменения торговой площади	0
Итого влияние	473767,8
Влияние численности	- 362180
Влияние производительности труда	835770
Итого влияние	473767,8
Влияния изменения количества магазинов	0
Влияния изменения оборота на один магазин	473767,8
Итого влияния	473767,8
Влияние изменения средней стоимости основных фондов	6208894,1
Влияние изменения фондоотдачи	- 5723731,4
Итого влияние	473767,8

Показатели товарооборота существенно влияют на финансовые результаты деятельности ЗАО «Компания Электрокомплектсервис»

Так, в частности, за счет изменения товарооборота, доход увеличился на 172434 тыс.р., что повлияло на увеличение прибыли на 35236 тыс.р

Анализ данных по 24 подразделениям компании выявил резервы роста оборота за счёт эффективного использования торговых площадей и производительности труда сотрудников [1].

В ЗАО «Компания Электрокомплектсервис» имеются значительные резервы роста оборота торговли за счет более эффективного использования трудовых ресурсов, что позволило бы компании дополнительно получить оборот в сумме 37982,61 тыс.р. за месяц или более 455 млн. р. за год. Если бы в каждом подразделении товарооборот на одного работника составил столько, сколько в магазине Электрика 1 г. Красноярска, то дополнительная выручка за месяц была бы равна 223754,24 тыс.р.

Достижение среднего оборота на 1 кв.м каждым магазином позволило бы дополнительно получить 66973,04 тыс.р. оборота в месяц. Если бы каждым магазином было продано товаров из расчета на 1 кв.м столько же, сколько было продано в подразделении компании Электрика 1 г. Красноярска, то дополнительный оборот составил 536351,17 тыс. р. в месяц или 6436 млн.р. за год.

Таким образом, следует изучить опыт работы успешного подразделения и внедрить данные подходы в деятельность остальных организаций [3].

В компании следует активно использовать нормирование труда: каждому менеджеру необходимо устанавливать ежемесячные нормированные задания по производительности труда, количеству клиентов, количеству телефонных звонков и встреч с клиентами.

Создание методической нормативно-правовой базы предприятия, которая включает экономически обоснованные нормы выработки для каждого сотрудника, позволяет установить реалистичные плановые показатели и создать мощные стимулы работникам к повышению производительности труда [2].

Для повышения производительности труда в ЗАО «Компания Электрокомплектсервис» необходимо разработать систему мотивации работников торгового зала. Данные мероприятия возможны через реформирование системы заработной платы (создание сдельно-премиальной системы заработной платы), проведение конкурсов «Продавец месяца», «Продавец года» и др.

Применение в комплексе перечисленных мероприятий позволит увеличить товарооборот ЗАО «Компания Электрокомплектсервис», увеличить финансовые результаты деятельности организации и расширить свои возможности на электротехническом рынке страны.

#### *Список литературы*

1. Комплексный анализ показателей деятельности районной кооперативной организации: учебное пособие/под.ред. канд.экон.наук, доц. Н.А. Поповой; НОУ ВПО Центросоюза РФ «СибУПК». -3-е изд., испр.-Новосибирск, 2015.-208 с.

2. Леоненко Е.И., Капелюк С.Д. Управление производительностью труда работников торгового предприятия/Информационно-коммуникационные технологии в инновационной деятельности: Материалы международной научно-практической конференции. – Новосибирск: СибУПК, 2010. – С. 161-164.

3. Леоненко Е.И., Попова Н.А. Бенчмаркинг-технологии в потребительской кооперации: экономический аспект (научная статья) //Российское предпринимательство. – № 5. – (251). – 2014. – С. 88-98.

## ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

*Т.Н. Малыгина, старший преподаватель*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

Рассмотрены проблемы эффективности использования инвестиций. Определены основные задачи управления инвестициями. Выявлена эффективность использования инвестиций.

**Ключевые слова:** инвестиции, эффективность, потенциал, инвестиционная деятельность.

Многие государства, в лице соответствующих институтов разрабатывают различные программы для привлечения инвесторов с целью развития отдельных территорий. Современный этап российской экономики непрерывно связан с решением проблемы активации инвестиционной деятельности, как в общегосударственном, так и в региональном масштабе. Поэтому это, ведет к повышению валового национального продукта, подъему активности страны на внешнем рынке и конечно положительно сказывается на деятельности организации. Следует отметить, в настоящее время современная российская деловая среда не является положительной для привлечения инвестиций в реальную экономику. Инвестиционные ресурсы делятся между регионами совершенно неравноценно, в основном сосредотачиваются в крупных мегаполисах и богатых природными ресурсами регионах страны. Остальные регионы и большая часть перерабатывающих отраслей России не имеют возможности использовать инвестиционный потенциал [1].

Понятия инвестиции входит в понятийно-категориальный аппарат, они являются субъектом экономического управления как на микро-, так и на макроуровне любых экономических систем.

Инвестиции могут осуществляться в различные отрасли экономики и в разных формах. Важно определить задачи и выявить эффективность их использования в достижении поставленных целей. В этом заключается актуальность исследования.

Понятие инвестиций трактуется различно, остановимся на некоторых из них для определения более полного понимания.

М.И. Риммер и А.Д. Касатов определяют инвестиции как вложение капитала в объекты предпринимательской и иной деятельности с целью получения прибыли или достижения положительного социального эффекта [2].

Н.Д. Гуськова и др. развивают понятия инвестиций, рассматривая их как виды ресурсов (ценностей), вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения (дохода) и (или) положительного эффекта (социального, экономического и др.) [3].

И.А. Бланк трактует инвестиции предприятия как вложение капитала во всех его формах в различные объекты (инструменты) хозяйственной деятельности с целью получения прибыли, а также достижения иного экономического или внеэкономического эффекта, осуществление которого базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени, риска и ликвидности.

В.В. Ковалев предлагает усеченный вариант – базовые инвестиции, направленные на увеличение объема действующих предприятий, создание новых предприятий и производств в той же, что и ранее сфере деятельности, в том же регионе и т.п. [4].

Таким образом, большинство выше перечисленных авторов акцент делается на доходную природу инвестиций, в то время как В.В. Ковалев, на наш взгляд, с позиции государственных инвестиций в отрасль АПК, более четко определяет реализацию программ АПК; в тоже время не указывает на социальную составляющую, что очень важно для государства.

Для более эффективного и целенаправленного управления инвестициями предприятия необходимо систематизировать по следующим признакам:

- реальные и финансовые (по объектам вложения капитала);
- прямые и непрямые (по характеру участия в инвестиционном процессе);
- валовые, реновационные и чистые (по воспроизводственной направленности);
- внутренние и внешние (по отношению к предприятию – инвестору);
- краткосрочные и долгосрочные (по периоду осуществлению);
- независимые, взаимозависимые и взаимоисключающие (по совместимости осуществления);
- высокодоходные, среднедоходные, низкодоходные, бездоходные (по уровню доходности);
- высок-, средне-, низконеликвидные (по уровню ликвидности);
- без-, низко-, средне-, высокорисковые (по уровню инвестиционного риска);
- частные, государственные и смешанные (по формам собственности инвестируемого капитала);
- инвестиции в разрезе отраслей и сфер деятельности в соответствии с классификатором (по отраслевой направленности).

Несмотря на довольно значительный перечень группировочных признаков, тем не менее, не исчерпывается все многообразие инвестиций предприятия.

Проблема заключается в оценке эффективности участия государства в экономике и оптимальной степени этого участия, чтобы эффект был максимален. Во-первых, не все экономические функции государства поддаются количественной интерпретации; во-вторых, цели и критерии деятельности государства и частного предпринимателя – разные; в-третьих, воспроизводственный процесс един и максимизации подлежит не эффективность отдельных подсистем, а система в целом.

Экономическая эффективность – это результат экономической системы, выраженный в отношении положительного конечного результата ее функционирования к затраченным ресурсам. Эффект – достигаемый результат в его материальном, денежном, социальном выражении.

Для всех субъектов инвестиционного процесса инвестиционная деятельность имеет свою цель, которая заключается в достижении наибольшего эффекта при минимизации осуществляемых при этом затрат. Поэтому инвестиционная деятельность должна рассматриваться относительно по инвестиционным проектам, а также по решению отдельных предприятий и организаций, и тогда можно в целом и в совокупности определить эффект в части участия государства и его местных органов управления. Следовательно, она должна обеспечить разработку и реализацию наиболее эффективной инвестиционной стратегии государства, его территорий, отдельных предприятий, в том числе эффективную реализацию инвестиционных проектов.

Существует инвестиционный менеджмент, который необходим для управления инвестиционной деятельностью. Он используется как в масштабах государства и его территории, так и в рамках отдельных хозяйствующих субъектов в целях наиболее эффективного использования имеющихся и привлекаемых инвестиционных ресурсов. При этом необходимо рассматривать инвестиционный менеджмент непосредственно как процесс управления инвестиционной деятельностью так и как научный метод, обеспечивающий его эффективность.

Соответственно, инвестиционный менеджмент представляет процесс управления всеми аспектами инвестиционной деятельности экономического субъекта.

Таким образом, выделим основные задачи управления инвестициями:

- повышение производственного и экономического потенциала предприятия в результате реализации проекта – эффективной инвестиционной деятельности;
- максимально увеличивать финансовую (социальную) отдачу от инвестиционных вложений;
- совершенствование инвестиционных вложений;
- предотвращение риска при осуществлении инвестиционных проектов;

- обеспечение финансовой устойчивости, а также платежеспособности предприятий в процессе осуществления инвестиционной деятельности;
- поиск путей повышения реализации инвестиционных проектов и программ.

Все вышесказанные задачи тесно взаимосвязаны и поэтому в связи с этим при разработке инвестиционной деятельности и ее осуществления на всех уровнях управления и хозяйствования необходимо в комплексе рассматривать эти задачи и находить пути их решения. Например, снижение риска инвестиций непосредственно связано с обеспечением финансовой устойчивости платежеспособности инвестора.

Основные причины, которые не позволяют получить нужный эффект: недостаточная развитость национального частного капитала, нуждающегося в государственной поддержке. Чтобы противостоять иностранной конкуренции на внутреннем и внешних рынках; узость целей и границ воспроизводства частного капитала, сдерживающих освоение отраслей с низкой рентабельностью, высокой капиталоемкостью производства и длительным инвестиционным циклом; наличие большего числа нерентабельных предприятий, требующих срочной финансовой санкции и технической модернизации; высокая инфляция и диспаритет цен, на материалы приобретаемые и продукцию реализуемую.

#### *Список литературы*

1. Гуськова Н.Д., Краковская И.Н., Слушкина Ю.Ю., Маколов В.И., Инвестиционный менеджмент. – М.: КНОРУС, 2010. – С.33-37.
2. Ковалев В.В., Инвестиции. – М.: Велби, Проспект, 2008. – С.27.
3. Малыхина Т.Н. Привлечение инвестиций в регион: проблемы и перспективы // Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Киров: издательство ВятГГУ, 2010.
4. Риммер М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н., Экономическая оценка инвестиций. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 25 с.

**УДК 331.108.26**

## **КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КАРЬЕРОЙ МЕНЕДЖЕРА**

*Э.А. Новосёлова, канд. экон. наук, доцент,*

*О.В. Герасимова, магистрант*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

Исследование, проводимое в статье, направлено на определение личностных и профессиональных компетенций менеджера в области управления персоналом банка. На основании данных полученных в ходе эмпирического исследования была построена модель компетенций для менеджера по работе с корпоративными клиентами банка ОАО «Левобережный» г. Новосибирска.

**Ключевые слова:** компетенция, профиль компетенции, уровни компетенций, модель компетенций, компетентностный подход, навыки, знания.

Актуальность исследования основывается на том, что в России в настоящее время компетентностный подход в управлении персоналом организации только начинает получать признание, поскольку позволяет оптимизировать работу с персоналом, сделать её более эффективной и результативной. Поэтому составление модели компетенций, как одного из методов внедрения технологии компетентностного подхода, является важной задачей для служб управления персоналом.

Ранее эту тему изучали и разрабатывали такие отечественные авторы как: Е. Г. Молл, О.В. Усова, О.Л Чуланова, А.Г. Эфендиев, Е.С. Балабанов, П.С. Сорокин.

Проблема исследования выявлено, что в настоящее время построение карьеры менеджера в банке ОАО «Левобережный» зависит от выполнения сотрудником установлен-



ного индивидуального плана работника на каждый квартал года, а также от коэффициента эффективности работы менеджера за год. При этом не учитывается, какими способами был достигнут результат и приведет ли повышение в должности к увеличению этих показателей или они останутся на прежнем уровне. Остаются без внимания как профессиональные, так и личностные компетенции индивидуальных сотрудников и должности в целом. Обратная связь (отзыв непосредственного руководителя сотрудника) по работе менеджера состоит устных субъективных, хаотичных и/или безосновательных указаний о улучшении и корректировки работы менеджера. Поэтому сотрудник не знает, что конкретно в его поведении не способствует карьерному росту, какие изменения необходимы для увеличения роста показателей эффективности.

Объектом исследования является механизм формирования и реализации управления карьерой менеджера в банке.

Предметом исследования является карьера менеджера банка.

Объект наблюдения – Новосибирский социальный коммерческий банк «Левобережный» (открытое акционерное общество).

Гипотезой исследования служило предположение, что использование модели компетенции для менеджеров банка ОАО «Левобережный» устранит выявленные проблемы и улучшить показатели эффективности работы.

Что же такое компетенция? Компетенция – это поведенческая характеристика, необходимая сотруднику для успешного выполнения рабочих функций, отражающая необходимые стандарты поведения.

Из определения компетенции следует что, модель компетенций – это полный набор компетенций и индикаторов поведения, позволяющий работнику успешно выполнять рабочие функции.

Цель исследования – разработать модель компетенций менеджера по работе с корпоративными клиентами для управления его карьерой.

Практическая значимость исследования заключается в поиске системообразующих качеств эффективного менеджера (по работе с клиентами) банка. Данные, полученные в ходе исследования, позволяют использовать их при аттестации персонала банка и отборе на вакантные должности и в управлении сотрудниками в процессе трудовой деятельности.

В Отделе по работе с корпоративными клиентами банка ОАО «Левобережный» на 01.06.2015г. 27 менеджеров по работе с корпоративными клиентами. Для них, была разработана модель компетенций для менеджера по работе с корпоративными клиентами, которая состоит из 6 кластеров включающих в себя 22 компетенции, представленная в таблице 1.

Профиль компетенций это список компетенций, точнее определение уровня их проявления, относящихся к определенной должности. Для менеджера по работе с корпоративными клиентами Банка ОАО «Левобережный» профиль состоит из 22 компетенций и соответствующего уровня её развития. Профиль описывает поведение, необходимые знания и навыки работника по каждой компетенции, и способы её усвоения.

Также устанавливаются уровни компетенций для каждой должности менеджеров в банке, которые разделены на 3 уровня сложности: низкий, средний и высокий.

Для менеджера по работе с корпоративными клиентами разработаны компетенции базового (низкого) уровня, т.к. к данной должности предъявляются не большие профессиональные требования, руководство не ждет от менеджера решения трудоемких задач, достижения высоких планов, а только лишь выполнения должностных обязанностей, поддержание корпоративной культуры и безотказное подчинение непосредственному руководителю. Поэтому по уровням компетенций: высокий 2 компетенции, средний 6 компетенций, низкий 14 компетенций.

Но заданный уровень, не значит, что для выполнения должностных обязанностей менеджера по работе с корпоративными клиентами не нужно принимать никаких усилий, наоборот, чтобы отвечать требованиям к данной должности и/или перейти на новую сту-

пень карьерной лестницы, сотруднику необходимо овладеть базовыми (основными) навыками и знаниями необходимые для усвоения компетенций. В процессе дальнейшего продвижения по службе на основании усвоенных компетенций, лишь улучшать и расширять их. Поэтому, при требуемом освоении всей модели компетенций, менеджера по работе с корпоративными клиентами можно охарактеризовать как: надежного, профессионального, с лидерскими задатками и любовью к организации сотрудника.

Таблица 1

**Модель компетенций менеджера по работе с корпоративными клиентами  
Банка ОАО «Левобережный»**

Кластер	Компетенции
Бизнес видение	- понимание бизнеса в целом - использование конкурентных преимуществ - локальные действия - корпоративная культура
Межличностные навыки	- работа в команде - построение взаимоотношений - управление конфликтами
Индивидуальные черты	- стрессоустойчивость - адаптивность - ответственность - позитивное мышление - коммуникабельность - инициативность - творческий подход к делу - профессионализм - упорство
Мотивация	- нацеленность на результат - ориентация на качество - саморазвитие
Навыки принятия решения	- системность мышления - коммерческое мышление
Управленческие навыки	- лидерство

Модель компетенций менеджера состоит из суммы знаний и навыков, которыми в идеале он должен обладать. При этом значимость каждой компетенции разная, т.к. есть компетенции основные, без которых не возможна эффективная работа менеджера, а есть, дополнительные которые улучшают деятельность, но их отсутствие меньше влияет на производительность труда менеджера. Значимость компетенции оценивается непосредственным руководителем менеджера по предложенной балльной шкале, где указывается, минимально удовлетворяющий балл за компетенцию которой должен обладать менеджер. Сумма установленных баллов по всем компетенциям не превышает 100 баллов.

Участником исследования методом случайной выборки стал: менеджер по работе с корпоративными клиентами направления средний и малый бизнес работает в банке с 2013 года, за это время зарекомендовал себя как дружелюбный, но скромный человек, держащийся всегда сам по себе. Начальник Отдела по работе с корпоративными клиентами, оценил компетенции менеджера по предложенной модели на 74 балла из 100 минимальных баллов. Фактическая производительность труда работника 6 600 тыс. руб. при плановой индивидуальной выработке 9 000 тыс. руб. за 2 квартал. План выполняется на 74%, недостающая сумма в выдаче кредитов юридическим лицам за 2 квартал 2015 года 2 340 тыс. руб., отклонение от нормы - 26%. Такие данные свидетельствует о том, что некомпетентность менеджера снижает его производительность труда, т.е. индивидуальную выработку. Из балльной оценки компетенций начальника отдела, видно, что менеджер снижает

свои показатели выработки за счет неполного владения таких компетенций как: понимание бизнеса в целом, работы в команде, коммуникабельности, инициативности, профессионализма и ориентации на качество. Для повышения производительности сотруднику следует полно овладеть моделью компетенций для менеджера по работе с корпоративными клиентами банка ОАО «Левобережный».

Менеджеру в письменной форме был предоставлен профиль компетенций, модель компетенций и оценка его компетенций руководителем. В течение полугода сотрудник, посещал рекомендованные ему семинары и тренинги, читал специализированную литературу и наблюдал за работой ведущих менеджеров банка. 1 января 2016г. сотрудник прошел повторную оценку по компетенциям, теперь компетенции менеджера по предложенной модели были оценены на 98 баллов из 100 минимальных баллов. Производительность труда за последний квартал 2015г. составил 8 700 тыс.руб., произошло увеличение по сравнению со 2 кварталом на 31%, а отставание от минимального показателя индивидуальным выполнением плана приблизилось к 2%.

Таким образом эффект от внедрения в банке ОАО «Левобережный» будет отражаться на увеличении индивидуальной выработки сотрудника. Т.к. каждая компетенция менеджера это показатель знаний и навыков, отражающихся в поведении работника и ведущая к повышению отдачи за труд, а значит в увеличении производительности труда сотрудника и всего отдела в целом.

Цель проведенного эмпирического исследования была достигнута, т.к. разработана модель компетенций для менеджера по работе с корпоративными клиентами. А её применение приводит к положительным тенденциям в организации.

Модель компетенций позволит оценивать производительность труда работников, через данные об индивидуальной выработке, выявляя их слабые места. При этом руководитель дает обратную связь менеджеру, который зная свои недостатки, сможет их исправить, получив новые знания или навыки. При полном овладении необходимых компетенций, а значит и выполнении требуемых показателей индивидуального плана продаж или другими словами индивидуальной выработке труда у руководителя есть все основания для повышения менеджера в должности. Поэтому процесс управления карьерой менеджера банка по компетенциям становится доступным для понимания, как для сотрудника, так и для руководителя, т.к. все требования, предъявляемые к должности, описаны в модели и могут проходить оценку ежеквартально. А значит, менеджеры, получившие обратную связь за квартал могут исправить свои показатели производительности труда, за счет овладения компетенциями по которым они не получили достаточно баллов, и способствовать увеличению эффективности труда.

#### *Список литературы*

1. Молл Е.Г. Управление карьерой менеджера. – СПб.: Питер, 2012. – 198 с.
2. Усова О.В. Эффективные менеджер в системе банковских услуг: влияния профессиональных и личностных компетенций. //Актуальные вопросы экономических наук. – 2008. – № 2. – С. 236-241.
3. Чуланова О.Л. Актуальность компетентностного подхода в управлении персоналом. // Интернет-журнал Науковедение. 2014. – № 5 (24). – С. 109.
4. Эфендиев А.Г., Балабанов Е.С., Сорокин П.С. Карьера сотрудников российских бизнес-организаций как социальное явление: опыт эмпирического исследования. // Мир России. Социология. Этнология – Выпуск № 4 – том 20, 2011.

## КАДРОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

*Э.А. Новосёлова, канд. экон. наук, доцент,*

*А.А. Кузнецова, магистрант*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

Статья посвящена основным проблемам планирования и набора кадров в высших учебных заведениях, предлагаются основные меры по совершенствованию процессов управления персоналом в высшем учебном заведении, а также способы прогнозирования потребности в кадровом составе.

**Ключевые слова:** высшие учебные заведения, кадровый менеджмент, набор, прогноз потребности, контингент студентов.

В настоящее время в рыночной экономике особое значение придается повышению уровню работы с кадрами, эффективному применению кадрового менеджмента на предприятии.

Максимально эффективное использование кадрового капитала предприятия - важнейший фактор для успеха в любой сфере деятельности. Новые идеи, технологии и оборудование не позволяют добиться устойчивого успеха в работе и достижения поставленной цели, без квалифицированного, сбалансированного и сплоченного персонала. Адекватное управление персоналом формирует благоприятную среду для реализации трудового потенциала, люди получают удовлетворение от выполненной работы и общественного признания своих достижений.

Кадровый менеджмент - это целенаправленная деятельность руководящего состава организации, руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом, включая разработку концепции и стратегии кадровой политики, принципов и методов управления персоналом.

Цель кадрового менеджмента – своевременное удовлетворение потребности организации в квалифицированных кадрах и эффективное использование их с учетом возможностей самореализации каждого работника в рамках данной организации. В философии менеджмента человеческих ресурсов - сотрудники являются активами предприятия, наиболее ценным капиталом. Это предъявляет особые требования к структуре организации и политике предприятия в области организации труда и управления.

Актуальность изучения темы кадрового менеджмента на примере высшего учебного заведения базируется на проблематике современного высшего образования. В России среда функционирования высших учебных заведений значительно изменилась: возросла степень неопределенности, появляются новые факторы риска, вузы работают в условиях снижающегося спроса на услуги из-за демографической ситуации. Усиливается конкуренция на рынке высшего образования, расширяются масштабы конкурирования. Конкуренция распространяется на бюджетное и внебюджетное финансирование вузов, на стейкхолдеров (стратегических партнеров-заказчиков), репутацию, профессорско-преподавательский состав вуза и т.д. Это предъявляет повышенные требования к качеству кадрового менеджмента деятельности современной высшей школы.

Для эффективного функционирования кадрового менеджмента в высших учебных заведениях, необходимо правильно планировать не только количество профессорско-преподавательского состава, но и его качество.

На примере ТИ(ф) ФГАОУ ВПО «СВФУ им. М.К Амосова» был рассмотрен профессорско – преподавательский состав, и предложены рекомендации по совершенствованию кадрового состава.

При совершенствовании системы управления персоналом в ТИ(ф) ФГАОУ ВПО «СВФУ им. М.К Амосова» предлагаются следующие рекомендации, которые внесут изменения в деятельность существующей системы управления персоналом:

1. Внедрить среднесрочное планирование повышения квалификации персонала, заключить договор с организациями оказывающими необходимые услуги по дополнительному образованию;
2. Разработать прогноз набора абитуриентов и движение контингента студентов;
3. Заключить договор с университетами в которых действуют ученые советы по защите кандидатских диссертаций на подготовку аспирантов.

Для выполнения предложений в пунктах 1,2,3, необходимо прогнозировать необходимое количество ППС, с учетом контингента студентов и движения преподавателей.

Таблица 1

**Соотношение количества ППС к количеству студентов**

	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Количество ППС ( $K_p$ )	157	119	111	92
Количество студентов ( $K_s$ )	786	764	977	829
Соотношение количества студентов к количеству ППС(S)	5.0	6.4	8.8	9.0

По данным таблицы видно, что соотношение количества ППС к количеству студентов стабилизировалось в 2104 году и примерно равно 8,8-9,0% (рис.1). Соотношение рассчитывается по формуле:

$$S = K_s / K_p \quad (1)$$

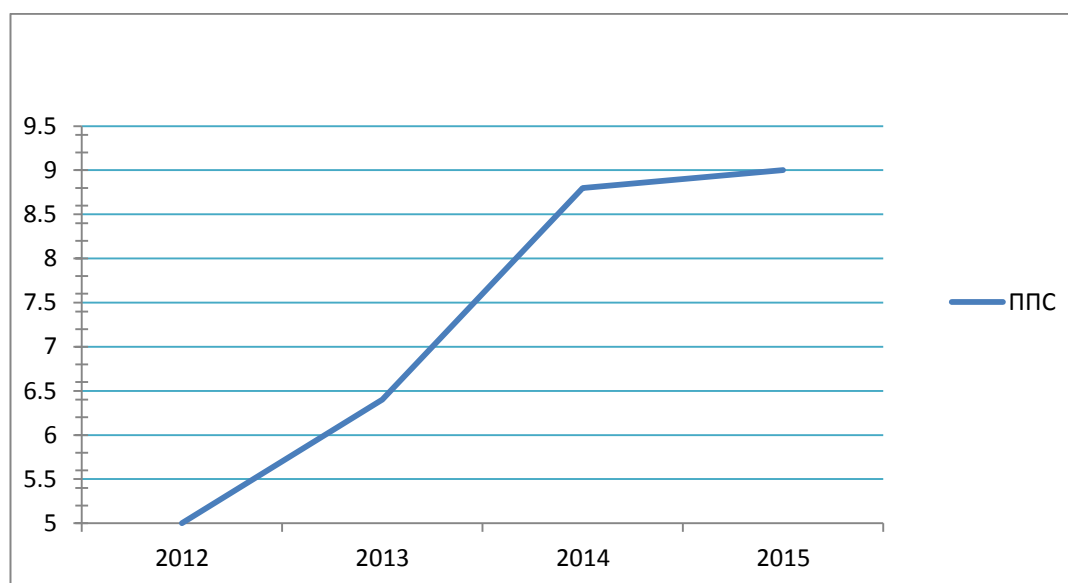


Рис. 1. Соотношение количества ППС к количеству студентов

Данное соотношение можно использовать для прогнозирования потребностей в ППС. Прогноз можно произвести по формуле:

$$K_p = K_s / S \quad (2)$$

Контингент студентов определяется исходя из существующего контингента, тенденций движения контингента, планов университета по набору абитуриентов на бюджетные места, прогноза набора на внебюджетные места.

Прогноз движения контингента производится исходя из статистических данных предшествующих лет о выбытии студентов и напротив переходе студентов в ТИ(ф)СВФУ из других вузов.

Прогноз набора на внебюджетные места производится исходя из данных о количестве выпускников, о поступлении выпускников в вузы других городов.

И движение контингента студентов и поведение выпускников является процессами инерционными, не подлежащими резкому изменению без серьезного скачка в условиях приема, обучения, уровня жизни в городе и т.д. Все это позволяет использовать для прогноза методы экстраполяционного прогнозирования (регрессионо-корреляционный анализ, метод экспоненциальной средней и др.). Блок-схема прогноза представлена на рис. 2.

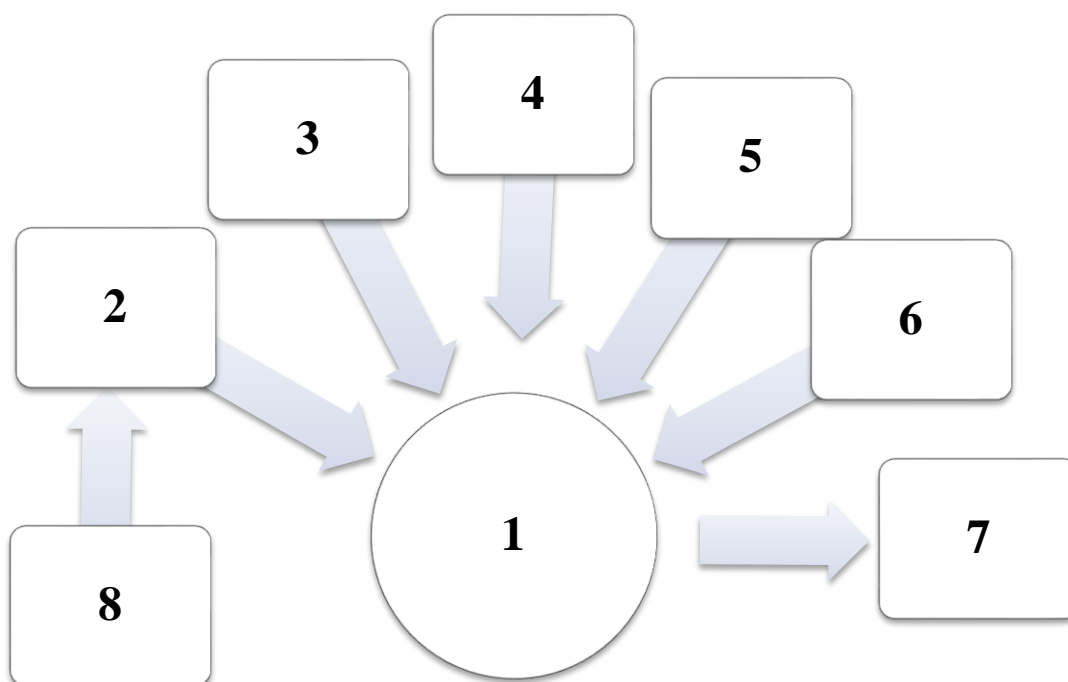


Рис. 2. Прогноз планирования потребности в ППС

1. Прогноз потребности в ППС;
2. Прогноз контингента студентов (в том числе, прогноз внебюджетных мест);
3. Изменение учебных планов;
4. Работающее количество ППС;
5. Движение ППС;
6. План по набору абитуриентов в будущем;
7. Потребность в подготовке ППС;
8. Контингент студентов.

На основании прогноза потребности в ППС можно планировать подготовку ППС, что бы обеспечить выполнение требования Федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования.

#### Список литературы

1. Егоров А. Кадровое планирование и мониторинг персонала. // Финансовая Газета. – 2002. – № 28. – С. 4.
2. Вахтина Н., Долгова О. Эффективность управления кадрами. // МЭ и МО. – 2007. – №6.

3. Данилов Г. В. Материальное стимулирование профессорско-преподавательского состава на основе университетской индексной системы / Университетское управление: практика и анализ. –2007. –№ 3.

4. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.umj.ru/index.php/pub/inside/824/>

УДК 331.1

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПРОДАВЦОВ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*Э.А. Новосёлова, канд. экон. наук, доцент,*

*Ю.О. Розаленко, магистрант*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

В статье исследуются теоретические и методические аспекты мотивации и стимулирования продавцов. Целью исследования является изучение особенностей мотивации и стимулирования труда работников торговой организации. Мотивация и стимулирование труда рассматривается на примере мебельной организации предоставляющей услуги по раскрою и продаже ЛДСП.

**Ключевые слова:** мотивация, стимулирование, торговый персонал.

Мотивация и стимулирование относится к числу важнейших проблем управления персоналом, тем более в торговой организации. Актуальность данной проблемы обусловлена тем, что работа продавцов не может быть эффективной, ответственной и инициативной без мотивирующего и стимулирующего воздействия менеджеров.

Сам термин «мотивация» известен еще с 1900 г. Тогда известный немецкий философ, А. Шопенгауэр употребил его в своей статье «Четыре принципа достаточной причины» [1, с. 15]. После этой статьи термин прочно вошел в психологический обиход для объяснения причин поведения человека.

На сегодняшний день, существуют разные точки зрения относительно трактовки этого понятия. Объяснить это можно тем, что этот термин многосторонний, а отношения, которые он описывает, носят междисциплинарный характер [2, с. 52].

Основные определения понятия мотивации приведены в таблице 1.

*Таблица 1*

Определения понятия мотивации

Автор	Определение	Источник
Артур Шопенгауэр. 1788-1860 г.	«Мотивация это причинность, видимая изнутри».	Быховский Б. Э. Мыслители прошлого. Шопенгауэр. – М.: Мысль, 1975. – 315 с.
Абрахам Харольд Маслоу. 1908 – 1970 г.	«Мотивация - это внутреннее поведение, побуждающее индивида предпринимать какие-либо действия».	Маслоу А. Х. Мотивация и личность. Перевод А. М. Татлыбаевой Abraham H. Maslow. Motivation and Personality (2nd ed.) N.Y.: Harper & Row, 1970; СПб.: Евразия, 1999. – 450 с.
Дэвид Кларенс Макклелланд. 1917 – 1998 г.	«Мотивация -актуализированный в конкретный момент времени ("здесь и сейчас") мотив (мотивационная диспозиция)».	Макклелланд Д. Мотивация человека. - СПб.: Питер, 2007. - 672 с.

Проанализировав таблицу 1, можно дать обобщенное определение мотивации, как - совокупность внутренних и внешних движущих сил, побуждающих человека к деятельности на основе его потребностей и интересов.

Стимулирование считается уже только внешним воздействием и проявляется в использовании средств, побуждающих человека к деятельности.

Таким образом, мотивация и стимулирование как методы управления взаимно дополняют друг друга, хотя и действуют разными способами. Мотивация направлена на изменение уже существующего положения, а стимулирование, в свою очередь направлено на его закрепление.

Рассмотрим общие закономерности мотивации и стимулирования продавцов товаров и услуг в мебельной компании. Так, основная мотивация для продавцов мебельной компании заключается в совместном проведении праздников. Этот вид мотивации очень часто используется в торговых организациях. Это может быть праздничный банкет или выезд на природу, корпоративный выход на каток или в кино. Также, эти мероприятия можно легко связать с совместной полезной деятельностью, например это может быть генеральная уборка офиса или прилегающей территории, весенний «субботник» и т.д.

Преимущество этой мотивации, заключается в том, что при проведении совместных праздников в организации присутствует неформальное общение, это приносит сотрудникам удовлетворение их потребностей в аффилиации, в формировании и развитии социальных отношений (например, установление дружеских отношений, объединение в неформальные группы и т. д.). [3, с. 465].

Отсюда же, возникает недостаток этой мотивации, он заключается в том, что при неформальном общении в организации происходит обмен слухами. Да, конечно слухи могут влиять на организацию положительно, и происходить это будет как целенаправленный обмен информации между «нужными людьми», или слухи будут выступать в виде важного дополнения формальной системы общения. Но не стоит забывать и об отрицательных последствиях, когда слухи могут дезорганизовывать работу, из-за того, что сотрудники будут распространять ложь или сеять сомнения. Именно поэтому, в динамичной организации необходимо тщательно учитывать поток и точность коммуникации [3, с. 467].

Следующий вид мотивации, который часто применяется для продавцов, основывается на наличии обратной связи в организации, это происходит с помощью применения мотивирующих совещаний, «планерок». Цель этих совещаний основана на том, что бы показать сотрудникам их значимость для организации. Сотрудники получают информацию о происходящем в организации от своих руководителей, после чего, высказывают какие либо пожелания, дают рекомендации по улучшению обслуживания клиентов и т.д. Все это, показывает сотрудникам, что руководство компании ценит мнение своих сотрудников и относиться к ним с уважением.

Следующее преимущество «планерок», о чем иногда забывают руководители торговых предприятий, состоит в том, что на совещании должно происходить информирование о достижениях и оценках отличившихся работников. Заслуженная похвала будет приятна сотрудникам организации, и самое важное то, что она повлияет на удовлетворенность трудом. Помимо совещаний, похвалить сотрудника можно на интернет - ресурсах, которые использует компания для организации внутренних бизнес-процессов, также это может быть доска почета в организации, или вручение грамоты за лучшую работу по итогам месяца.

Все мы прекрасно знаем, что у любой торговой организации основной целью является получение максимальной прибыли. Что бы добиться этой цели, руководство компании должно максимально использовать всевозможные методы мотивационного воздействия на свой персонал, а именно продавцов, т.к. они несут ответственность за увеличение продаж и клиентской базы в организации.



На примере нашей мебельной компании было выявлено, что мотивация продавцов состоит из совместных провидений праздников и наличия «планерок», в настоящее время этих мероприятий недостаточно для того чтобы персонал работал эффективно и качественно. Так дополнительным методом мотивации для продавцов в мебельной организации может быть проведение конкурсов. Например, это может быть конкурс «Лучший продавец месяца». Победителем конкурса будет тот продавец, чья выручка будет больше по итогам месяца. Это соревнование положительно повлияет на продавцов, заставит их работать более эффективно. Помимо этого, конкурсы принесут разнообразие в их рутинный и однообразный труд.

Таким образом, что бы побудить продавцов к эффективной деятельности, необходимо разработать эффективную систему мотивации, которая будет влиять на удовлетворенность трудом, удовлетворять потребности в социальных отношениях, показывать значимость сотрудников организации.

Но не одна система мотивации не будет эффективной без воздействия стимулов на сотрудников. Стимул выступает в виде некоего инструмента, который воздействует на сотрудника внешне и побуждает его к активной работе. Самый действенный стимул в торговой организации – денежный. В результате воздействия этого стимула, продавцы подходят к своей работе с энтузиазмом и рвением.

Так у продавцов сдельно-премиальная оплата труда, которая состоит из окладной части и премии. Она рассчитывается с помощью процентов от общей выручки продавца (выручка-план). Кто перевыполняет план, получает премию. Получив заслуженную премию за свои труды, у продавцов поддерживается интерес к работе, повышается инициативность и самое важное происходит психологическое удовлетворение от полученного вознаграждения.

Таким образом, денежный стимул создает благоприятную атмосферу для работы, повышает работоспособность, формирует поведение и мировоззрение сотрудников исходя из целей и задач организации.

Помимо денежных стимулов для продавцов можно применять и нематериальный вид стимулирования. Например, предоставление продавцам скидки на товары организации (ЛДСП, столешницы, мойки), абонемент в фитнес зал для самых активных сотрудников.

Итак, по результатам вышеизложенного сделаем основной вывод. Методы мотивации и стимулирования выступают как побудительные средства для сотрудников, работающих в организации. Повышают их рабочую эффективность, создают благоприятные условия для работы, удовлетворяют потребности сотрудников в причастности, в справедливом вознаграждении. Мотивация действует благодаря формированию внутренних побуждающих факторов, которые действуют через самосознание. Стимулирование, в свою очередь, является внешним рычагом активизации продавцов, побуждая с помощью материальной заинтересованностью.

#### *Список литературы*

1. Быховский, Б. Э. Мыслители прошлого. Шопенгауэр. – М.: Мысль, 1975. - 315 с.
2. Каграманова, Т. И. Проблемы стимулирования и мотивации в управлении персоналом // Мир науки, культуры, образования. – 2014.- № 3.- С. 382-384.
3. Занковский, А. Н. Организационная психология: Учебное пособие для вузов / А. Н. Занковский. - М.: Флинта: МПСИ, 2012. - 648 с.

## ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ В РЕГИОНАХ КАЗАХСТАНА

*Ж.М. Омарханова, канд. экон. наук, доцент  
Карагандинский экономический университет,  
Республика Казахстан, г. Караганда*

В статье рассмотрена инновационная деятельность в регионах Казахстана, выявлена дифференциация регионов по показателю инновационного развития, отмечена необходимость государственного регулирования.

**Ключевые слова:** Инновационная активность, инновационная продукция, обрабатывающая промышленность, новые технологии, государственная политика.

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев неоднократно подчеркивал, что инновации – это основа конкуренции экономики любой страны, в каждой отрасли. Постоянный рост инновационной активности, слаженное взаимодействие между бизнесом, наукой и образованием, является залогом успешного перехода от сырьевого к инновационному типу экономики. Известен постулат «сильные регионы – сильное государство!», особенно если это касается инновационного развития регионов Казахстана, как основы экономического прорыва.

При анализе регионального распределения инновационной активности естественна обусловленность ее территориально-отраслевой структурой промышленности республики, развитием научного потенциала и др. факторами. Большинство инновационно активных предприятий отмечается в регионах с высоким уровнем развития научного и промышленного потенциала. Но эта закономерность не всегда оправдывает себя. Если по доле исследователей и затратам на НИОКР имеется хорошая корреляционная связь с уровнем активности в области инноваций в таких регионах, как Карагандинская, Восточно-Казахстанская области и г. Алматы, то и Жамбылский регион с невысокими внутренними затратами на исследования и разработки и численностью исследователей в населении, также характеризуется одним из самых высоких показателей уровня инновационной активности. В то же время лидеры по доле исследователей и внутренним затратам на исследования имеют инновационную активность значительно ниже среднереспубликанской (Атырауская область только 2,7%, г.Астана и Мангистауская область и того меньше - около 2% инновационно активных предприятий).

Дифференциация регионов по показателю инновационного развития создает новый «ландшафт», отличающийся от того, который формируется при анализе социально-экономического развития. Лидирующие позиции принадлежат регионам (Жамбылская, Карагандинская области) с высоким уровнем инновационно активных предприятий, тогда как по подушевому валовому продукту они являются аутсайдерами. Это говорит о том, что полностью их потенциал не используется, тогда как именно эти регионы должны вносить наибольший вклад в инновационную деятельность [1].

Инновационная активность предприятий и организаций отраслей промышленности за последнюю пятилетку практически не менялась. Группу лидирующих отраслей, более-менее превышающих среднереспубликанский уровень по индексу инновационной активности в 2013-2014 гг. составили пять отраслей: производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов (индекс инновационной активности - до 30%), химическая промышленность (до 15%), производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, производство кожи, изделий из кожи и обуви, производство машин и оборудования (до 10%). При этом в 2014 г. в последних трех отраслях уровень инновационной активности упал на 30 и более процентов.

Вторую группу составили отрасли, лишь на 1,0-1,5% превышающие среднее значение индекса по инновационной активности по экономике в целом: пищевая промышленность, металлургическая промышленность, производство транспортных средств и оборудования.

Группа аутсайдеров характеризуется индексом инновационной активности в 2-2,5 раза ниже среднего индекса по республике (текстильная и швейная промышленность, целлюлозно-бумажная и др.).

Таким образом, ни о какой серьезной инновационной активности пока не приходится говорить ни в добывающей, ни в большинстве предприятий обрабатывающей промышленности. Так, лишь каждое десятое предприятие, производящее электрооборудование, электронное и оптическое оборудование внедряет у себя какие-то инновации, хотя, казалось бы, здесь рассматриваемый показатель «по определению» должен приближаться к 100% (объем инновационной продукции этой отрасли в общереспубликанском показателе составляет лишь 5,3%).

Стоит ли удивляться неконкурентности казахстанской легкой промышленности, в которой лишь около 2% предприятий проводят хоть какую-то инновационную политику. При этом в последние годы на этом мизерном количестве предприятий легкой промышленности было приобретено только две новые технологии. В производстве машин и оборудования и металлургическом производстве доля инновационных предприятий также не позволяет говорить о повышении конкурентоспособности продукции этих отечественных отраслей на мировом рынке, хотя эти отрасли более или менее активно проводят инновационную политику.

Низкий уровень инновационной активности предприятий отражается, естественно, на их инновационной деятельности.

В абсолютном выражении объем инновационной продукции к 2014 г. сократился, почти вдвое снизилась и доля инновационной продукции в общем объеме производства и к 2014 г. составил 1,3% (таблица 1).

Таблица 1

### Инновационная активность предприятий и обрабатывающей промышленности

	Количество респондентов, всего		в том числе:			
			имеющие инновации		уровень активности в области инноваций, %	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
1	2	3	4	5	6	7
Республика Казахстан	10889	11172	526	447	4,8	4,0
Обрабатывающая промышленность, в том числе:	5840	5870	308	208	5,3	3,5
Производство пищевых продуктов, включая напитки и табак	1131	1099	63	41	5,6	3,7
Текстильная и швейная промышленность	378	358	7	4	1,9	1,1
Производство кожи, изделий из кожи и обуви	30	31	2	2	6,7	6,5
Обработка древесины и производство изделий из дерева	189	175	8	4	4,2	2,3
Целлюлозно-бумажная промышленность; издательское дело	1196	1234	22	10	1,8	0,8
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	25	22	6	6	24,0	27,3
Химическая промышленность	215	212	31	26	14,4	12,3

1	2	3	4	5	6	7
Производство резиновых и пластмассовых изделий	428	478	24	14	5,6	2,9
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	577	566	34	20	5,9	3,5
Металлургическая промышленность и производство готовых металлических изделий	489	508	38	24	7,8	4,7
Производство машин и оборудования	396	406	28	24	7,1	5,9
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	285	285	27	19	9,5	6,7
Производство транспортных средств и оборудования	148	144	8	7	5,4	4,9
Прочие отрасли промышленности	353	352	10	7	2,8	2,0

Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что инновационная активность казахстанских предприятий наиболее заметна в отраслях, производящих продукцию с низкой степенью переработки. Так, из наиболее заметных объемов инновационной продукции металлургической отрасли (30 % от общереспубликанского) при внимательном рассмотрении лишь 30 % ее оказывается вновь внедренной или значительно подвергшейся технологическим изменениям, а более 60 % объема составляет продукция, подвергавшаяся усовершенствованию.

В производстве машин и транспортных средств отмечается обратная пропорция - здесь почти 90 % приходится на вновь внедренную продукцию. Несмотря на это, в отраслях по созданию основной массы добавленной стоимости инновационная деятельность продолжает оставаться на низком уровне, что не соответствует интересам создания современной, соответствующей передовому уровню, национальной экономики.

Несмотря на низкий уровень инновационной активности отечественных предприятий динамика ее изменения все же внушает определенный оптимизм. Растет количество заключенных соглашений, как по экспорту, так и по импорту технологий с зарубежными странами, увеличивается стоимость самого предмета соглашений.

Так, общий объем стоимости реализованной инновационной продукции за пределы республики к 2013 г. вырос по сравнению с 2010 г. вдвое, стоимость и получение средств за продукцию, вновь внедренную или подвергшуюся значительным технологическим изменениям, возросли в 5 раз (таблица 2). В то же время к 2014 г. эти показатели снизились по сравнению с 2013 г. на 20-30 %.

В структуре переданных и приобретенных технологий к 2014 г. произошли положительные сдвиги. Если до 2013 г. постоянно снижалась доля такой формы переданных технологий, как права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, то в 2014 г. эта статья выросла на порядок (до 38,9% в 2014 г. против 3,3% в 2013 г. переданных и 25,1% против 5,4% соответственно приобретенных). Преобладающей формой в приобретении новых технологий остается покупка оборудования, ее удельный вес составил в 2014 г. более 50%, в то время как продажа нового технологического оборудования от года к году падает. От года к году в структуре приобретенных и переданных новых технологий растет статья "другие", состав которой как бы и не заслуживает более подробной расшифровки. Можно предположить, что здесь могут быть "спрятаны" мероприятия, имеющие отдаленное отношение к инновациям.

**Структура приобретенных и переданных новых технологий  
(технических достижений) и программных средств, %**

	Приобретено					Передано				
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
в том числе по формам приобретения и передачи:										
права на патенты, лицензии на использование изобретений, полезных моделей, пром. образцов	9,4	12,3	20,5	5,4	25,1	1,7	10,3	2,7	3,3	38,9
результаты исследований и разработок	6,7	15,2	9,1	0,7	0,7	39,5	78,0	72,3	17,9	52,8
ноу-хау, соглашения на передачу технологий	0,9	2,1	1,0	0,9	2,4	0,2	1,2	0,5	0,1	-
покупка оборудования	64,6	58,7	52,0	41,7	55,7	57,8	5,5	11,8	1,2	-
продажа оборудования	-	-	-	-	-	57,8	5,5	11,8	1,2	4,2
другие	18,4	11,7	17,4	51,3	16,2	0,8	5,0	12,7	77,5	4,2
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Рост числа внедренных новых технологий не всегда подкрепляется ростом затрат на их внедрение. К 2014 г. резкое уменьшение затрат на технологические инновации отмечается в Акмолинской, Алматинской, Атырауской областях. Негативная тенденция наблюдается и в г. Астане. Это снижение затрат в то же время совпадает с увеличением количества использованных новых технологий и объектов техники, что несомненно говорит о дешевизне приобретаемых или создаваемых новшеств, то есть о нехватке новых, самых передовых разработок [2].

В целом казахстанская экономика, конечно, движется к новой экономике. Проблема в том, что это движение, в основном, нацелено на построение эффективной сырьевой экономики и, лишь отчасти, на попытке доведения до мировых стандартов предприятий, производящих неторгуемую на мировых рынках, продукцию. Создание новых технологий, выход на мировой уровень казахстанской системы образования и других свойственных новой экономике преобразований невозможны без полноценной инфраструктуры: связи, транспорта, логистических центров и т.п. [2].

Имеющиеся бесспорные достижения в экономике, науке, образовании достаточно фрагментарны и еще не стали полноценной основой создания экономики нового типа. Именно поэтому, на основании проведенного анализа можно сделать вывод, что движущей силой инновационных процессов и в развитых странах, и, в особенности, в Казахстане являются не только и даже не столько рыночные механизмы, сколько целенаправленная государственная политика.

*Список литературы*

1. Наука и инновационная деятельность Казахстана в 2014 году. Статистический сборник. Агентство Республики Казахстан по статистике. -Астана, 2015. - 96 с.
2. Казахстанская модель социально-экономического развития: научные основы построения и реализации/ Под ред. Кенжегузина М.Б. - Алматы, ИЭ МОН РК, 2010.-23 с.

## УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ В 2016 ГОДУ

*Е.В. Пономарева, канд. экон. наук, доцент*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

Учетная политика строительной организации на 2016 год - удобный инструмент, который можно выгодно использовать даже в период экономически неблагоприятной ситуации. Тщательно продуманная настройка способов учета, прописанных в учетной политике, поможет на законных основаниях снизить налоговое бремя, завуалировать убытки или улучшить показатели баланса.

**Ключевые слова:** строительные организации, учетная политика, внутрифирменные стандарты.

Формирование учётной политики – сложный, многокомпонентный, созидательный процесс, итогом которого должна стать эффективная учётная система экономического субъекта, в рамках которой будет формироваться оперативная, детальная, пригодная для принятия своевременных управленческих решений, информация.

Четко и грамотно составленная учётная политика способствует правильной оценке финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта. От выбора учетной политики во многом зависит экономическая эффективность деятельности организации, с её помощью обеспечивается оптимизация объёмов налоговых платежей, а также прозрачность и достоверность учёта. При этом учётная политика должна не только соответствовать нормам действующего законодательства по бухгалтерскому учёту, но и отвечать структуре, отраслевой принадлежности и другим особенностям деятельности организации.

Исследуемая проблема весьма актуальна в связи с реформированием системы нормативного регулирования бухгалтерского учёта и отчётности и сложной экономической ситуацией в стране.

Формированию учётной политики хозяйствующих субъектов посвящены труды отечественных учёных и практиков Г.Ю. Касьяновой [1], Е.В. Пономаревой [2], К. Рыжкова [3], В.В. Семенихина [4], М.В. Семёнова [5], Л.В. Чистяковой Л.В., О.А. Красноперовой [6] и других.

В сложной экономической ситуации роль учётной политики несоизмеримо возрастает, поскольку она является частью системы регулирования бухгалтерского учёта, инструментом управления финансовыми результатами и оптимизации налогообложения, средством поддержания порядка в бухгалтерском учёте экономического субъекта, главным документальным аргументом в непростых судебных разбирательствах.

Подход, когда учётная политика регламентирует и вопросы организации учета, устарел. Для этих целей законодательством сейчас предусмотрен специальный документ-стандарт бухгалтерского учета экономического субъекта.

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» [7] предусматривает два внутренних документа, регламентирующих ведение учета:

- учетную политику;
- стандарт экономического субъекта.

Из них первый является традиционным, и его наличие обязательно. Второй введен в правовое поле только с 01.01.2013 г. и применяется в добровольном порядке. Формально без него можно обойтись.

Мы привыкли руководствоваться определением учетной политики, приведенным в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» [8, п.2]. Между тем все положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) подлежат применению в части, не противоречащей Федеральному закону «О бухгалтерском учете» [7]. Однако противоречий между ПБУ 1/2008 «Учет-

ная политика организации» и Федеральным законом «О бухгалтерском учете» нам выявить не удалось.

Главная функция внутрифирменных стандартов заключается в упорядочении организации ведения бухгалтерского учета. Содержание организации ведения бухгалтерского учета охарактеризовано в Федеральном законе «О бухгалтерском учете» [7, ст. 7]. Ведение бухгалтерского учета организует руководитель экономического субъекта. С этой целью он должен определить, кто именно будет вести бухгалтерский учет. Допустимые варианты:

- работник компании (главный бухгалтер или иное должностное лицо);
- стороннее лицо (физическое либо юридическое) на основании договора об оказании услуг;
- непосредственно руководитель.

Кроме того, организационным аспектом считается регулирование разногласий в отношении ведения бухгалтерского учета с руководителем. Эти вопросы решаются путем внутренней переписки, а вот каков её регламент необходимо, по нашему мнению, установить до их возникновения.

К организационным вопросам относится также хранение документов бухгалтерского учета, а также средств, обеспечивающих воспроизведение электронных документов и проверку подлинности электронной подписи. Причем при смене руководителя должна обеспечиваться передача документов бухгалтерского учета. Порядок такой передачи отдельно следует определить организационно-распорядительным документом [7, ст. 29].

Конечно по каждому организационному вопросу можно издавать отдельный документ, но, на наш взгляд, удобнее объединить подобные документы в едином внутрифирменном стандарте. К тому же упорядочение можно понимать достаточно широко.

Принципиальным вопросом, требующим упорядочения, является определение отчетного периода для промежуточной бухгалтерской отчетности. Соответствующие отчетные даты могут устанавливаться договорами экономического субъекта, его учредительными документами, либо решениями собственника [7, п. 4 ст.13]. Так что периодичность отчетности не элемент учетной политики, хотя её во многом определяет.

К числу важнейших относятся также вопросы кассовой дисциплины. Федеральными стандартами они не регламентируются, поэтому учетной политикой не определяются. В то же время такой показатель, как лимит остатка наличных денег в кассе, определяет порядок операций с наличностью. Соответствующие решения (включая расчет, обосновывающий лимит) могут быть выделены в самостоятельный раздел внутрифирменного стандарта.

Наведению порядка в бухгалтерской службе способствует наличие должностных инструкций специалистов разного уровня, которые могут являться как отдельным приложением к трудовому договору, так и утверждаться в качестве самостоятельного документа.

В бухгалтерской службе сосредоточен значительный объем персональных данных работников. Работодатель должен иметь документы, устанавливающие порядок обработки, хранения и использования персональных данных, обеспечивающий их защиту [9, ст. 86-88]. С нашей точки зрения эти локальные нормативные акты также должны быть включены во внутрифирменный стандарт. Как правило, их объединяют в положение о защите персональных данных. Добавим, что требование о защите персональных данных распространяется не только на работников, но и на всех физических лиц, являющихся контрагентами экономического субъекта [10, п. 1 ст. 3]. При этом сведения, касающиеся заработной платы работников, относятся к персональным данным, распространение которых возможно лишь с согласия самих работников, а значит, согласия требует и применение зарплатных ведомостей - платежных и расчетно-платежных.

Необходимо отметить, что многие хозяйственные договоры экономических субъектов содержат условие о коммерческой тайне в отношении их содержания, но зачастую руководство подобные обязательства оставляет без внимания, что в данной ситуации абсолютно неправильно. Кроме того, коммерческую тайну могут представлять даже списки

контрагентов - покупателей и поставщиков, хранящиеся в бухгалтерии. Приобретенные списки клиентов или сведения о лояльности клиентов при определенных условиях классифицируются как нематериальные активы, так что положение о коммерческой тайне (в части, относящейся к бухгалтерии) - еще один документ, который мы рекомендуем включить во внутрифирменный стандарт.

Наконец, самостоятельный и очень весомый раздел стандарта экономического субъекта – положение о системе внутреннего контроля [7, ст. 19]:

- совершаемых фактов хозяйственной жизни;
- ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности (в случае, когда отчетность подлежит обязательному аудиту и, если руководитель не принял обязанность ведения бухгалтерского учёта на себя).

Положения, касающиеся организации внутреннего контроля, являются частью учредительных и внутренних организационно-распорядительных документов экономического субъекта (приказов, распоряжений, положений, должностных и иных инструкций, регламентов, методик, стандартов бухгалтерского учета экономического субъекта).

Мы берёмся предположить, что действенная система внутреннего контроля - довольно полезный и весомый аргумент в налоговых спорах. Она поможет отклонить от экономического субъекта подозрения в необоснованной налоговой выгоде.

Сегодня экономический субъект должен осуществлять контроль не только за составлением бухгалтерской (финансовой) отчётности и регистрацией фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учёте, но и за оформлением сделок, которые влияют на финансовый результат организации, за их экономической эффективностью и рациональностью.

Внутренний контроль может осуществляться как собственными силами, так и с привлечением сторонних специалистов. В зависимости от размеров организации осуществлением внутреннего контроля могут заниматься как специально созданный для этих целей отдел, так и сам руководитель. При принятии решения о создании системы внутреннего контроля необходимо руководствоваться принципами рациональности и экономической эффективности.

При выборе варианта осуществления внутреннего контроля стоит учитывать такие факторы, как масштаб деятельности, размер затрат на организацию системы контроля, специфичность деятельности и прочие факторы. Например, если организация является субъектом малого предпринимательства, то организацию внутреннего контроля может осуществлять руководитель; если же у организации не хватает собственных ресурсов на разработку, организацию и оценку системы внутреннего контроля, то рациональнее может быть аутсорсинг. Если же деятельность экономического субъекта имеет отраслевую специфику (как, например, у хозяйствующих субъектов инвестиционно-строительной деятельности) и связанные с этим бухгалтерские и налоговые особенности, то рекомендуется разрабатывать систему внутреннего контроля собственными силами.

Посредством внутреннего контроля собственники и руководители экономического субъекта имеют возможность получать необходимую информацию о действительном состоянии объекта управления. Это позволяет обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций, а также соответствия деятельности действующим нормативным правовым актам.

Ключевая функция внутреннего контроля заключается в разработке и представлении не только предложений по ликвидации выявленных нарушений, но и рекомендаций по повышению эффективности управления, выявлению резервов развития, а также в консультативной поддержке руководства организации. Внутренний контроль помогает выявить результативность её деятельности. Возможно, организация может обойтись и без создания отдельного подразделения внутреннего контроля, но экономические реалии свидетельствуют об обратном – именно создание действенной системы внутреннего контроля и по-



следующее эффективное её функционирование может стать своеобразной «подушкой безопасности», инструментом управления для строительной организации в сложной экономической ситуации.

Внутренний контроль может осуществлять как специально созданная собственная служба внутреннего контроля, представленная отделами, службами, комиссиями, так и независимыми ревизорами - высококвалифицированными сотрудниками. Создание собственной службы целесообразно, если риски высоки, необходим контроль на постоянной основе. Для его осуществления требуются специальные знания, навыки и опыт, существуют требования законодательства или регулятора финансового рынка о создании такой службы. Структура, состав, штатная численность не являются строго заданными. Вариант организации системы внутреннего контроля во многом зависит от правовой формы, организационной структуры, вида деятельности, а также необходимости контроля за теми или иными процессами.

К сожалению, зачастую экономические субъекты в своей учётной политике в части организации системы внутреннего контроля ограничиваются только определением ответственного за организацию внутреннего контроля должностного лица и не раскрывают сущность, содержание и особенности функционирования данной системы в масштабах отдельно взятого предприятия.

Вышеперечисленные организационно-распорядительные документы имеют самое непосредственное отношение к ведению бухгалтерского учета. Так что объединяющий их стандарт экономического субъекта получится весьма содержательным, а предложенный нами перечень само собой не является исчерпывающим.

В заключении отметим, что наличие внутрифирменного стандарта подчеркивает культуру управления экономическим субъектом. Такой стандарт – это действенный инструмент управления бухгалтерской службой и не только ею. Проведённое нами исследование ещё раз показало, что создание внутренних стандартов сложный, продолжительный и трудоемкий процесс, требующий понимания деятельности экономического субъекта и глубокого анализа норм бухгалтерского, налогового и гражданского законодательства. Однако их использование позволит повысить достоверность и степень пригодности учетной информации для достижения поставленных целей и решения конкретных задач, стоящих перед системой управления.

#### *Список литературы*

1. Касьянова Г.Ю. Учетная политика: бухгалтерская и налоговая / Г.Ю. Касьянова. - М.: АБАК, 2015. - 176 с.
2. Пономарева Е.В. Учётная система строительной отрасли России в период экономического кризиса // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации, - 2015, № 3 (14) - С. 53-57.
3. Рыжков К. Особенности учетной политики подрядной организации // Аудит и налогообложение. – 2012. - № 2. – С. 10-18.
4. Семенихин В.В. Типовая учётная политика строительной (подрядной) организации // Налоги. – 2013. - № 44-46.
5. Семенов М.В. Поговорим о стандартах экономического субъекта // Транспортные услуги: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2013. - № 5. – С. 12-18.
6. Чистякова Л.В., Красноперова О.А. Учётная политика организаций на 2015 год [Электронный ресурс] / под ред. Л.В. Чистяковой, О.А. Красноперовой – «ГроссМедиа», «РОСБУХ», 2014. – 280 с. // СПС «КонсультантПлюс».
7. О бухгалтерском учёте: федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. 04.11.2014) // СПС «КонсультантПлюс».
8. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организаций» (ПБУ 1/2008): утв. приказом Минфина РФ от 06.10.2008 г. № 106н (ред. от 06.04.2015) // СПС «КонсультантПлюс».
9. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // СПС «КонсультантПлюс».
10. Федеральный закон от 27.07.2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных» (ред. от 21.07.2014) // СПС «КонсультантПлюс».

## ТАРИФНАЯ СТАВКА: ОСНОВНАЯ ФОРМА ДОХОДА ТРУДОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ ИЛИ ТОРМОЗЯЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РОССИИ?

*Е.В. Проконова, студент*

*Научный руководитель: Е.С. Ерёменко, канд. экон. наук, доцент  
Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

В статье анализируется тарифная ставка системы оплаты труда, ставятся вопросы о ее необходимости, рассматриваются пути повышения заработной платы без весомых потерь для работодателя и как стимул для работника.

**Ключевые слова:** тарифная ставка, гарантия, заработная плата, повышение эффективности, трудоспособное население.

Проблема оплаты труда – одна из самых важных в российской экономике. Ее благополучное разрешение обуславливает как рост производительности труда, так и увеличение благосостояния людей, положительную социально-психологическую обстановку в обществе.

Одной из главных особенностей организации заработной платы на предприятии в текущее время считается принцип материальной заинтересованности сотрудника в результатах собственного труда [3].

Современному положению в области оплаты труда присущи такие проблемы, как увеличившаяся дифференциация в уровне заработной платы между секторами экономики, регионами и предприятиями, действующие величины районных коэффициентов не отображают действительных отличий в стоимости жизни по территориям, меньше уделяется внимание к нормированию труда, структура оплаты труда небалансирована: надтарифная доля на значительном количестве предприятий в разы превосходит тарифную часть заработка трудящегося [2].

Все это вызывает необходимость реформирования заработной платы в Российской Федерации с целью создания обстоятельств радикального увеличения реального размера оплаты труда, предоставления осуществления воспроизводственной, стимулирующей, регулирующей и социальной функции заработной платы.

Состав заработной платы, базирующийся на использовании ее установленных компонентов в виде тарифных ставок и окладов, различного типа премии, доплат и надбавок, недостаточно восприимчива к технологическому прогрессу, улучшению качества продукции, экономии ресурсов. Также тариф не реализует функцию сопоставимой оценки результатов труда.

Надлежит сначала полностью отказаться от применения обещанных тарифных ставок и должностных окладов. Непосредственно они выступают первостепенным ограничителем объемов заработной платы и заинтересованности сотрудников в совершенствовании и реализации своих способностей.

Базой для отрицательного отношения к ставкам и окладам стал ряд аспектов.

Тарифные ставки и должностные оклады персонал традиционно связывает с той наивысшей степенью количества и качества труда, превышение которой материально не прибыльно для них. При всем этом нередко действует принцип: для чего трудиться больше и лучше, если все равно заработаешь не больше назначенной ставки или оклада.

Функционирующий на данный момент порядок начисления ставок и окладов, при котором мера оплаты превосходит меру труда: прежде определяем гарантированный размер ставки или оклада, а уже далее «под него» ожидаем соответствующего трудового

вклада, позволяет вероятность их выплаты в отсутствии свершения сотрудниками пропорциональных итогов. Здесь немного другая логика: стоит ли достигать необходимых результатов, установленных тарифной системой, если и без этого получишь, как минимум, гарантированную ставку или оклад.

Данная система организации выплаты ставок и окладов, безусловно, не стимулирует персонал в высокопроизводительном труде. Не говоря уже о том, что, с учетом вышеизложенного, она не во всем отвечает экономическому закону распределения по труду в его стандартном представлении и принципу социальной справедливости, потому что подразумевает равное поощрение за неравный труд.

Наконец, обещанные ставки и оклады в основном соответствовали исключительно первой, «отмирающей» модели хозрасчета, так как только лишь она предусматривала гарантированный фонд заработной платы (ФЗП). Наиболее современным моделям хозяйствования и, тем более рыночным взаимоотношениям они не только не отвечают, а так же и противоречат, потому что в данных обстоятельствах размеры оплаты труда работников целиком подчиняются итогам хозяйственной деятельности организаций, спроса покупателя на продукцию, объемов заработанных средств на оплату труда (ФОТ). В данном случае уже нет финансовой базы для того, чтобы заблаговременно, до получения трудящихся точных конечных итогов, определять обещанные тарифные ставки и оклады, которые после этого могут быть не выплачены сотрудникам в связи с недостаточными размерами заработанного ФОТ.

Не разумно разделять не гарантированный, изменяющийся ФОТ между персоналом по гарантированным устойчивым ставкам и окладам. Вышеприведенные доводы доказывают малоэффективность тарифных ставок и должностных окладов, нецелесообразность их использования в условиях рыночных отношений.

Так как в краткосрочный период возможности повышения фонда заработной платы в экономике в общем ограничены, первоочередной задачей значится рост уровня средней заработной платы сотрудников.

При сегодняшних напряженных условиях на рынке труда, когда предложение превосходит спрос на работников практически всех профессионально квалификационных групп, работодатели никак не заинтересованы в повышении издержек на оплату труда.

Законодательным катализатором к увеличению заработной платы является рост минимального размера оплаты труда. В условиях рыночной экономики это практически один способ непосредственного влияния государства на уровень заработной платы во внебюджетных организациях.

Только ощутимый (примерно в 3–5 раз) подъем минимального размера оплаты труда способен подтолкнуть работодателей пойти на увеличение заработной платы. Принимая в расчет лимитирования по уровню реальных затрат на производство продукции (работ, услуг), работодателям, во-первых, понадобится преобразовать структуру суммарных затрат на рабочую силу в пользу выплат, напрямую связанных с оплатой за сделанную работу. Во-вторых, с целью обеспечения увеличения зарплаты работодатели станут вынуждены официально начислять «теневую» часть заработной платы, на сегодняшний день скрытую от налогообложения.

В итоге предприятия, обладающие законной выручкой, не понесут потери, а правительство приобретет выгоду от увеличения поступлений в госбюджет и внебюджетные социальные фонды.

Настоящие доходы трудящихся могут немного сократиться по сравнению с теми, которые выдавались «в конвертах», потому что начисляемые официальные суммы обязаны быть уменьшены как минимум на значение уплачиваемых работодателями налогов и отчислений. Невзирая на это, поднимется степень социальной защищенности сотрудников (оплата больничных листов, отпусков, исчисление пенсии).

Применение механизма роста минимального размера оплаты труда с целью повышения уровня зарплаты предоставит возможность кроме того поднять долю тарифа в заработной плате, что усилит права сотрудников на получение обещанного заработка, отвечающего их квалификации, увеличит стимулирующую роль заработной платы и эффективность труда.

В ближайшее время необходимо было бы осуществить меры по повышению минимальной зарплаты на основании её постепенного роста до величины прожиточного минимума.

В первую очередь рост минимального размера оплаты труда затронет 1,7% трудящихся (в пределах миллиона человек), получающих зарплату на уровне минимальной [1].

Так же необходимо помнить о традиционных потребительских стереотипах, образующих высокие инфляционные ожидания от увеличения минимальных государственных гарантий. Внезапный подъём минимального размера оплаты труда способен вызвать повышение цен даже при небольшом росте уровня средней заработной платы. Предупредить подобный ход событий можно на базе довольно поэтапного увеличения минимального размера оплаты труда либо достижения договоренности профсоюзов и работодателей о сдерживании подъема средней зарплаты по сравнению с повышением минимальной, что даст возможность не допустить усиления дифференциации заработной платы.

Существенное увеличение заработной платы даст несомненные позитивные результаты:

- усилится стимулирующая роль зарплаты и мотивация к высококвалифицированному труду;

- повышение покупательной способности зарплаты увеличит платежеспособный спрос, что станет содействовать поэтапной переориентации производства на потребительский сектор;

- увеличится доля заработной платы в ВВП и денежных доходах населения;

- возрастут инвестиционные способности населения, налоговые поступления, сократится нагрузка на бюджеты всех уровней, оптимизируется состав денежных расходов населения за счет покрытия стоимости жилищно-коммунальных услуг, затрат на образование и здравоохранение, расширения роли трудоспособного населения в системах социального страхования;

- повысится уровень жизни трудоспособного населения [4].

Основными требованиями к организации зарплаты на предприятии и в соответствии с этим аспектом ее эффективности считаются обеспечение реального роста заработной платы при понижении ее затрат на единицу продукции и гарантия роста заработной платы каждого сотрудника по мере повышения эффективности деятельности фирмы в общем.

Если персонал не будет заинтересован в заработной плате, то не будет высокопроизводительной и качественной работы, а так же не будет обеспечено стабильное развитие производства, а значит не устранится проблема вхождения государства в фазу экономического подъема.

#### *Список литературы*

1. Андреев С.В., Волкова В.К. Оплата труда. – М.: Альфа-Пресс, 2013. -514с.
2. Варганов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учеб. пособие / А. С. Варганов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 326 с.
3. Егоров С.Н. Управление персоналом. – Изд.: ПГУ Пенза, 2013. – 417с.
4. Крейденко, Т. Ф. Малое предпринимательство в России: современные особенности, региональные диспропорции и тенденции развития / Т. Ф. Крейденко, М. Н. Миронова // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 32. – С. 12-20.

## МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ<sup>1</sup>

*Е.А. Пунтус, магистр социальных наук*

*Т.Н. Пупышева, магистр экономических наук*

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г. Караганда*

В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с формированием и функционированием механизмов развития человеческого капитала в условиях современного рынка. Особое внимание уделяется восприимчивости данных механизмов к инновациям как ключу повышения способности к адаптации экономической системы в целом.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, механизмы развития человеческого капитала, инвестиции, общий рынок, инновации, инновационная экономика.

Развитие инновационной экономики напрямую связано со сферами, в которых идет накопление и формирование человеческого капитала. Несмотря на то, что сейчас изучению вопросов, связанных с развитием человеческого капитала, начинает уделяться все больше внимания, ввиду неоднозначности и противоречивости его оценок отдельные аспекты данного вопроса остаются недостаточно изученными. Например, мало исследованы многие вопросы, связанные с трансформацией современных форм механизмов воспроизводства человеческого капитала, а также проблемы, связанные с управлением этим капиталом в современных экономических и социально-политических условиях. Что, в свою очередь, находит отражение в том, что затянувшийся процесс перехода к информационной экономике сопровождается, наряду с другими проблемами, острым дефицитом специалистов, способных реализовывать инновационные методы и технологии.

Роль человеческого капитала в национальной и глобальной экономике в условиях общего рынка говорит об объективной необходимости продолжения углубленного изучения вопросов, связанных с его формированием, трансформациями, воспроизводством и переводом на качественно новый уровень. В современных условиях одной из основных качественных характеристик человеческого капитала выступает его конкурентоспособность, как фактор прямого воздействия, определяющий, наряду с другими факторами, конкурентоспособность национальной экономики.

Инициатива Президента РК по модернизации экономики Казахстана [1], очевидно, трудно реализуема без модернизации и повышения конкурентоспособности человеческого капитала страны. Это, наряду с решением многих вопросов, предполагает, в том числе, и переосмысление теории человеческого капитала, его структурных элементов, механизмов формирования и эффективного обеспечения его конкурентоспособности в рамках нового типа экономической системы.

В условиях современности экономический рост неразрывно связан с научно-техническим прогрессом, и в первую очередь речь идет о профессиональных качествах трудовых ресурсов. А с учетом, объективно складывающейся в странах ЕАЭС рыночной конкуренции неизбежно дальнейшее совершенствование подходов к проблемам связанным с сохранением и развитием человеческого капитала. Данный подход выступает в качестве одной из основополагающих предпосылок инновационного подхода к совершен-

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена по материалам темы: «Развитие человеческого капитала моногородов в современных условиях индустриально-инновационного и интеграционного развития Казахстана: методология и практика» по программе фундаментальных и прикладных исследований, финансируемых в рамках программно-целевого и грантового финансирования МОН РК за № 5163 ГФЧ на период 2015-2017годы.

ствование системы управления, как крупными экономическими системами, так и отдельными предприятиями. И это остается одной из основных проблем [2].

Качественным показателем состояния и, как следствие, востребованности человеческого капитала является то, что зарубежные компании, имеющие предприятия в Казахстане, говорят об отсутствии необходимых специалистов или об их низкой квалификации. Ввиду этого они привлекают к работе иностранную рабочую силу, иностранных специалистов, чья численность, если обратиться к показателям статистики, постепенно растет.

Сегодня в Казахстане реализуются программы, нацеленные на форсированное индустриально-инновационное развитие. Они ориентированы на обеспечение перехода экономики республики от сырьевой направленности к индустриально-инновационному развитию посредством диверсификации экономики, прямых инвестиций, а также за счет внедрения современных технологий. Для того чтобы создать экономику генерирующую инновации в стране созданы и успешно функционируют инновационные фонды, инкубаторы, технопарки и многое другое. К их работе активно привлекаются как зарубежные, так и отечественные специалисты, осуществляющие постоянное взаимодействие с изобретателями, разработчиками и предпринимателями различных уровней. Однако не все формы и институты передачи актуальных знаний, используемые на данный момент, достаточно эффективны. Известно, что базовые составляющие инфраструктуры инновационной системы – технопарки и бизнес-инкубаторы, ориентируются на опыт международного венчурного бизнеса, на высококвалифицированных специалистов, которые, ввиду их высокой востребованности, могут выбирать и предпочитают работать там, где созданы наиболее благоприятные условия, в том числе и для развития бизнеса. Собственных же подобных специалистов мирового уровня в Казахстане нет.

В целом причинами торможения инновационной деятельности в Казахстане во многом может выступать низкое качество человеческого капитала.

В рамках вышеизложенного, нам необходимо, в первую очередь, сформировать четкое представление того: какой именно человеческий капитал необходим казахстанской экономике на сегодняшний день. И это понимание должно базироваться на теоретическом и практическом международном опыте с учетом нашей национальной специфики, истории и формировавшейся поколениями системе базовых ценностей и идентификаций, которые, в свою очередь, могут препятствовать эффективному усвоению и адаптации успешных зарубежных практик.

В ведущих программных документах человеческий капитал определен как основополагающий фактор определяющий развитие экономики Казахстана. Это предполагает серьезные трансформации системы образования, повышение уровня активности и самостоятельности бизнеса, а также изменение в развитии человеческого капитала, рассмотрение механизмов его формирования не как статей расходов, а как глобальных инвестиций, без которых невозможно само существование экономики инновационного типа.

Все это, в свою очередь, предполагает обязательное системное изучение и учет потребностей/запросов рынка, а также институциональных изменений в структуре управления.

Категория «человеческий капитал» формировалась постепенно, под влиянием различных теорий и направлений в рамках экономической теории, социологии, философии и политэкономии.

Ошибочно противопоставлять социологический и экономический подходы в анализе человеческого капитала. Как и ошибочно рассматривать человеческий капитал только как социальный фактор, включающий в себя образование (в некоторых случаях рассматривается отдельно от воспитания), знания, здоровье, требующий затрат и потому убыточный для экономики страны. Этот подход к человеческому капиталу долго оставался преобладающим и потому вложения в него (человеческий капитал) никто не рассматривал как инвестиции, а, следовательно, и не изучался вопрос их рентабельности. Считалось, что вло-

жения, например в образование, являются непроизводительными, так как не приносят экономически исчисляемых дивидендов.

Более широкий, современный подход, интегрирующий в себе экономический и социологический подходы, рассматривает человеческий капитал как результат инвестиций в повышение качества и уровня жизни населения. Это именно инвестиции, а не затраты, в социальную сферу: здоровье, образование, науку, культуру, искусство, право и безопасность; а также экономическую: предпринимательскую среду, информационное обеспечение труда, формирование эффективной предпринимательской элиты, безопасность бизнеса и другие составляющие. Таким образом, человеческий капитал это результат совокупных инвестиций в исходные данные человека. Эти инвестиции ориентированы на поддержание и развитие интеллектуальных (совокупных) и физических сил индивида. Только такой подход способствует росту человеческого капитала и развитию экономики в русле инновационности.

Институциональная экономика, в рамках которой происходит формирование, функционирование и развитие человеческого капитала, включает ресурсы и механизмы, определяющие формирование человеческого капитала.

Качественное состояние и функционирование человеческого капитала является условием устойчивого социально-экономического развития, а также служит фактором перехода к новой социально-экономической стадии развития – постиндустриальной экономике, предполагающей высокий уровень профессионализма и образованности населения, имеющий следствием рост благосостояния, как индивида, так и страны в целом.

Тем не менее, многие вопросы, связанные с развитием человеческого капитала в современных условиях, остаются недостаточно исследованными и, в первую очередь, недостаточно изучены механизмы развития человеческого капитала во всей их совокупности, предполагающей учет всех его основных составляющих. В результате чего проблематично выявить причины, негативно влияющие на состояние человеческого капитала в его количественных и качественных показателях.

Механизмы развития человеческого капитала представляют собой способы преобразования базовых показателей (ресурсов) индивида с целью формирования совокупного человеческого капитала, обладающего показателями востребованности в контексте определенной социально-экономической системы. К механизмам развития человеческого капитала относят институциональные взаимодействия различных уровней, определяющие формирование актуального человеческого капитала, отвечающего (в позитивном своем варианте) запросам конкретной ситуации социально-экономического развития.

Человеческий капитал формируется под влиянием следующих факторов: базовые ценности (предполагающие, в том числе, уровень развития личной мотивации), уровень развития образования в обществе, уровень развития науки в обществе, статус/престиж образования в обществе, статус/престиж науки в обществе, уровень запроса рынка труда, состояние рынка труда, степень открытости рынка труда, предпринимательская среда и ряда других [3, с.36].

Наряду с этим человеческий капитал связан и с наличием/отсутствием природных способностей, состоянием здоровья, определяющим пригодность человека к определенной социально-экономической деятельности.

Перспективы и реальные возможности преобразования базовых ресурсов индивида в социально-экономическом контексте определяются целым рядом факторов и, в первую очередь, это социально-экономический уровень развития самого общества, имеющего определенный потенциал и запрос, на состояние и развитие собственного человеческого капитала. Нельзя ожидать высокого уровня развития человеческого капитала, только исходя из хорошего стартового капитала отдельно взятого индивида, в обществах, где сам запрос на качественный человеческий капитал отсутствует (например, традиционные общества). Конечно, нельзя говорить о том, что в подобных обществах не функционируют ос-

новые механизмы развития человеческого капитала. Они функционируют во всех системах, вне зависимости от степени внимания к ним, однако их функциональная отдача остается минимальной и, преимущественно, сводится к стабильному воспроизводству системы на одном и том же уровне по всем ее основным показателям.

Такие институциональные практики, как забота о здоровье, получение образования, приобретение профессионального опыта, поиск работы и ряд других, выступающих наряду с механизмами, также и в качестве форм инвестиций в человеческий капитал, будучи эффективными, приводят к увеличению стоимости актива человеческого капитала и получению большего дохода в будущем, который может быть выражен не только и не столько в материальном эквиваленте, как в случае с денежными активами, но и, что гораздо более важно, в качественных трансформациях путем дифференциации самой социально-экономической системы.

В целом, анализ инвестиционных механизмов, занимая важное место в теории человеческого капитала, остается одним из наименее изученных ее разделов. Между тем, инвестиции в человеческий капитал должны способствовать повышению восприимчивости к новым научным идеям, техническим и технологическим инновациям, повышению адаптационного потенциала экономической системы, ее возможностей к развитию, приспособлению к постоянным изменениям, что особенно актуально в условиях общего рынка. Эффект же от традиционно воспроизводимой в контексте системы управления инвестиционной, а по факту скорее дотационной, политики в сфере поддержания и развития человеческого капитала, выглядит чисто символическим и может оказаться малоэффективным в условиях рыночной конкуренции.

#### *Список литературы*

1. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://strategy2050.kz/ru/page/gosprog3/> от 1 августа 2014 года.
2. Покрытан П.А. О некоторых особенностях природы Евразийского экономического союза // Материалы международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы индустриально-инновационного развития в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС)». – Караганды: КЭУК, 2014. – С. 25-28.
3. Пупышева Т.Н., Пунтус Е.А. Человеческий капитал. Роль в индустриально-инновационной экономике Казахстана. –Издательский Дом: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2014. – 148 с.

**УДК 331**

### **МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РЫНОК ТРУДА: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ**

*А. А. Рабцевич, старший преподаватель  
Институт экономики, финансов и бизнеса,  
Башкирский государственный университет, г. Уфа*

Данная статья посвящена определению сущности категории «муниципальный (локальный) рынок труда» и выявлению основных методов эффективного воздействия на него. Определены основные проблемы, сложившиеся в российской научной практике в сфере исследования экономических явлений на уровне городских округов и муниципальных районов отдельных регионов. Кроме того, обозначена особая роль местных администраций в регулировании подведомственных рынков труда, а также выявлены особенности такого регулирования, присущие муниципальным рынкам труда в Российской Федерации.



**Ключевые слова:** рынок труда, муниципальное образование, государственное управление, региональная экономика, социально-трудовые отношения, работник, работодатель.

Основная масса современных отечественных исследований социально-трудовых отношений в территориально-административном аспекте ограничивается региональным, федеральным и, отчасти, международным уровнем. При этом недостаточно внимания ученых-экономистов, исследователей государственного управления и государственных служащих-практиков уделяется базовому уровню - муниципальному, являющимся, в действительности, ключевым для остальных, более высоких. Более того, именно категория «муниципальный рынок труда», как и, вообще, изучение отношений работников, работодателей, государственных и местных органов власти в социально-экономической системе городского округа и муниципального района, практически не удостоивается серьезных исследований. Данное положение связано с серьезными методическими и методологическими причинами, среди которых можно выделить:

– как правило, специфические показатели, характеризующие состояние рынков труда и территориальных социально-экономических систем в целом, приводятся только на региональном и федеральном уровне;

– фундаментальные исследования рынка труда преимущественно касаются Российской Федерации в целом, либо системы регионов (например, в рамках Приволжского Федерального округа), что связано как с «общегосударственным заказом» на подобные исследования, так и нежеланием именитых ученых «спускаться» на уровень муниципалитета;

– система грантов Российского Фонда Фундаментальных Исследований и Российского Гуманитарного Научного Фонда, являющихся основными, не предрасположена выделять средства для исследований муниципальных экономик и, тем более, их рынков труда.

Вышеперечисленные проблемы являются внутрисистемными проблемами сферы науки и высшего образования России. Кроме того, последствия, вызванные введением санкций со стороны Соединенных Штатов и Европейского Союза, серьезно осложнили социально-экономическое положение населения «на местах», особенно сельских муниципальных районов. Обостряются проблемы безработицы, недостаточности предпринимательской инициативности и общих профессионально-квалификационных возможностей населения для ориентации на внутренние источники экономического роста и противодействия влиянию санкций. Следовательно, поиск современных вариантов определения и уточнение категории «муниципальный рынок труда», как и разработка инструментов его развития, являются особенно актуальными в сложившихся российских реалиях.

Современные российские ученые для обозначения муниципального рынка труда используют равнозначный термин «локальный рынок труда» (local - местный (англ.)). Так, Л.Н. Джек в своей диссертации утверждает, что границы муниципального (локального) рынка труда ограничены:

– территорией, где «работники могут сменить работу без перемены места жительства», т.е. «сферой трудовой мобильности»...«в пределах своеобразного субрегиона и определяемый расстоянием до места работы, которое работник может ежедневно преодолеть»;

– «знаниями работников о возможности трудоустройства за пределами знакомого им рынка труда» [2, с.14].

В свою очередь, И.А. Абдрахманова отмечает что, на муниципальных рынках труда происходит противоречивое взаимодействие населения (работников), предпринимателей (работодателей) и органов местного самоуправления, поскольку их интересы во многом противоположны. Так, работодатели заинтересованы в получении максимальной прибыли за счет модернизации производств, минимизации расходов, в т.ч. сокращения количества работников. Работники, в свою очередь, стремятся сохранить занятость на прежнем уровне, противодействуя модернизационным процессам, поскольку они, в связи с повы-

шением производительности и экономией труда, предполагают увольнения излишних работников и, кроме того, вызывают необходимость повышения профессионально-квалификационных требований к рабочей силе. Местным органам власти также необходима максимальная занятость в целях социальной стабильности, а также экономическая эффективность предприятий, поскольку они формируют налоговую базу местных бюджетов [1, с.18-19].

Как справедливо отмечает Е.А. Чумакова, поскольку законодательное регулирование социально-трудовых отношений всецело определяется федеральными и региональными органами власти, местные администрации имеют очень ограниченные возможности влияния на муниципальный рынок труда, и они вынуждены функционировать в условиях, определенных извне [5, с.3].

Регулирование муниципального рынка труда, как и решение вопросов трудоустройства и выплаты пособий по безработице, также осуществляется посредством территориальных отделений Федеральной службы по труду и занятости. Ситуация осложняется тем, что, как указывает М.М. Пухова, в подавляющем большинстве случаев лишь небольшая часть местного населения работает на предприятиях, находящихся в муниципальной собственности. И даже несмотря на жесткие ограничения, местные органы самоуправления имеют некоторые инструменты и «определенный круг полномочий по влиянию на процессы занятости в пределах своих территорий» [6].

Регулирование рынка труда со стороны государства выступает, по И.А. Абдрахмановой, как особая форма и сфера регулирующего воздействия на социально-экономические процессы, которое производится в двух основных формах – активной (создание рабочих мест, снижение безработицы через переобучение работников) и пассивной (выплата пособий безработным) [1, с.9].

Как указывает И.А. Абдрахманова, основная доля мероприятий «по снижению напряженности на муниципальных рынках труда, рассчитаны не на безработных, а на тех, кто только находится под риском увольнения», однако «задача состоит не в том, чтобы административно запретить увольнять людей, а в том, чтобы «машина» создания рабочих мест действовала бесперебойно». В случае слабого обновления массы рабочих мест консервируется технологическая (а следом - и экономическая) отсталость. Препятствование же высвобождению работников с устаревших рабочих мест на самом деле не устраняет безработицы, а лишь загоняет ее в более глубокое, проблемное состояние.

Е.А. Чумакова подтверждает, что муниципальным районам, особенно с сельскохозяйственным уклоном, необходима реализация инвестиционных проектов, связанных с созданием рабочих мест в реальном секторе экономики, органично увязанная с применением инструментов управления муниципальным рынком труда [5, с.13].

Органы местного самоуправления в России, по мнению И.А. Абдрахмановой, сформировали совершенно уникальную практику воздействия на муниципальные рынки труда. Российское законодательство ставит работодателя в условия чрезвычайной обременительности увольнения работника, а кроме этого, существуют механизмы административного давления со стороны местной администрации, опасющейся невозможности оперативного трудоустройства службами занятости большого контингента безработных и, следовательно, социальных волнений при массовых увольнениях. В данном случае работодателю безопаснее сократить до минимума премиальные выплаты, еженедельное и ежедневное рабочее время, отправлять сотрудников в неоплачиваемые отпуска, максимально отсрочить выплату заработной платы, что неизбежно вызовет более приемлемое для местной властей постепенное увольнение части работников по собственному желанию. Однако применение таких мер мотивирует к уходу с предприятия наиболее производительных работников, и одномоментные массовые увольнения, в данном случае, стратегически выгоднее для деятельности предприятия. Это тем более важно ввиду того, что, как справедливо замечает М.И. Халиков, мотивация работников к производительному труду как

управленческая технология служит основополагающим элементом сохранения социально-экономической и политической системы любого уровня любой исторической эпохи [4, с.84].

И.А. Абдрахманова заключает, что для органов власти на муниципальном рынке труда «лучше иметь более высокий уровень безработицы при низкой продолжительности пребывания без работы, чем более низкий уровень, но преимущественно хронических безработных», ввиду того, что социальная нестабильность проистекает именно из длительного отсутствия занятости части местного населения [1, с.20-24].

В своих исследованиях М.М. Серафимов выявляет, что типичными проблемами, присущими муниципальным рынкам труда и требующими целенаправленных решений со стороны органов местного самоуправления, являются:

– включение в систему более высокого уровня, что приводит к неконтролируемой миграции и оттоку высококвалифицированных работников на региональный уровень, социальной деградации муниципальных районов, особенно сельских;

– близкое расположение к городу, которое формирует «зоны социального неблагополучия» за счет социальных групп, отторгнутых им;

– отсутствие рентабельных объектов народного хозяйства и развитой социальной инфраструктуры для удержания работников и их привлечения в экономику муниципального района или городского округа [3, с.14-15].

Выбор способов управления муниципальным рынком труда, по М.М. Пуховой, должны основываться на необходимости исследования его внутренних закономерностей, а также анализе социальных и демографических показателей муниципального образования. М.М. Пухова также отмечает, что «для повышения уровня и качества жизни населения муниципального образования органы муниципальной власти должны концентрировать свои основные усилия на обеспечении баланса между спросом и предложением на рынке труда, за счет повышения качества и конкурентоспособности своих кадров, а также на создании условий для эффективной занятости населения» [6].

И.А. Абдрахманова также указывает, что анализ и прогноз ситуации на региональных и муниципальных рынках труда является ключевым условием эффективного их регулирования [1, с.18-19]. Кроме того, Е.А. Чумакова утверждает, что главной задачей системы управления муниципальным рынком труда выступает «реализация и разработка комплекса мероприятий, ориентированных на соответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест и наоборот» [5, с.3].

Таким образом, можно заключить, что муниципальный (локальный) рынок труда является системой общественных отношений и системой согласования интересов между работником и работодателем по поводу цены рабочей силы, условий труда и других параметров производственного процесса. Муниципальный рынок труда, как важнейший элемент социально-экономической системы территории муниципального района или городского округа, обуславливает процессы воспроизводства рабочей силы и ее вовлечения в производственный процесс, координирует спрос и предложение на нее, а также зависит от трансформационных процессов в структуре экономического пространства муниципально-образовательного образования. Ключевая роль органов местного самоуправления как третьего субъекта муниципального рынка труда заключается в поддержке его институтов и инфраструктуры, а также реализации соответствующих управленческих воздействий на него в целях развития в муниципальном образовании экономики определенного социально-экономического и технологического уклада.

#### *Список литературы*

1. Абдрахманова И.А. Регулирование рынка труда на региональном и муниципальном уровнях [Текст] // Актуальные вопросы социально-экономического развития муниципальных образований: Сборник научных статей по материалам межрегиональной научно-практической конференции, 19 ноября 2010г. - Петрозаводск: КНЦ РАН, 2011. - с.9-26.

2. Джек Л.Н. Межмуниципальное экономическое взаимодействие как условие регулирования локальных рынков труда (на примере Тюменской области) автореферат дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Джек Людмила Николаевна. - Екатеринбург, 2011. - 28с.
3. Серафимов М.М. Кадровый потенциал в стратегии развития районного муниципального образования: автореферат дис. канд. социол. наук: 22.00.08 / Серафимов Михаил Михайлович. - Нижний Новгород, 2006. - 28с.
4. Халиков М.И. Факторы и особенности становления современной модели управления в Российской Федерации [Текст] // Власть. - 2010. - №7. - с.81-84.
5. Чумакова Е.А. Управление занятостью на муниципальном рынке труда: автореферат дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Чумакова Екатерина Александровна. - СПб, 2015. - 17с.
6. Пухова М.М. Проблемы регулирования занятости населения на муниципальном уровне [Электронный ресурс] / М.М. Пухова, А.И. Дунаева, Н.О. Удачин [Текст] // Интернет-журнал «Науковедение». - 2014. - №3. - Режим доступа: //naukovedeni

**УДК 339.138**

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ СПОРТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ, ОРГАНИЗУЕМЫХ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ ВЛАСТИ**

***В.В. Расин, магистрант***

*Научный руководитель: Г.Е. Чернобаева, канд.экон.наук, доцент,  
Омский Государственный Университет им. Ф.М. Достоевского, г. Омск*

Рассматриваются особенности формирования маркетинговых коммуникаций физкультурно-спортивных мероприятий, организуемых муниципальными органами власти, на этапах формирования маркетинговых коммуникаций. Обосновывается значимость маркетинговых коммуникаций при реализации физкультурно-спортивных мероприятий.

**Ключевые слова:** Маркетинг, маркетинговые коммуникации, спортивный маркетинг, местное самоуправление.

В рамках реализации государственной программы Российской Федерации «Развитие физической культуры и спорта» с целью привлечение граждан к занятиям физкультурой и спортом осуществляется реализация следующих мероприятий [5]:

- совершенствование нормативной правовой базы;
- физическое воспитание и обеспечение организации и проведения физкультурных мероприятий и массовых спортивных мероприятий;
- мероприятия по вовлечению населения в занятия физической культурой и массовым спортом;
- мероприятия по поэтапному внедрению и реализации Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса "Готов к труду и обороне" (ГТО).

Одним из инструментов привлечения граждан к участию в выше перечисленным мероприятиях являются маркетинговые коммуникации путем распространения информации о мероприятии, привлечения к нему внимания общественности, формирования положительного имиджа у широких слоёв населения, а также привлечения представителей различных поколений к участию. При этом роль маркетинговых коммуникаций в популяризации различных видов спорта проявляет себя на всех уровнях. Популяризация физической культуры и здорового образа жизни – задача социально важная, и кроме того, способствующая увеличению потенциальной аудитории спорта профессионального.

Целью статьи является описание особенностей формирования маркетинговых коммуникаций спортивных мероприятий, организуемых муниципальными органами власти.

Рассмотрим, каким образом осуществляются маркетинговые коммуникации в сфере организации спортивных мероприятий органами местного самоуправления.

Маркетинговыми коммуникациями называется деятельность, совокупность средств и конкретные действия по поиску, анализу, генерации и распространению информации, значимой для субъектов маркетинговых отношений [2]. Следовательно, популяризация спорта и увеличение массовости занятиями физической культурой и спортом реализуется через привлечение граждан в участия различных физкультурно-спортивных мероприятиях, а также соревнования, которые проводятся на любительском уровне.

В данной статье мы рассмотрим особенности формирования маркетинговых коммуникаций физкультурно-спортивных мероприятий, организуемых муниципальными органами власти через этапы формирования маркетинговых коммуникаций.

Комплекс маркетинговых коммуникаций состоит из четырех основных средств воздействия [1]: реклама, связи с общественностью, стимулирование сбыта, личная продажа. Комплекс маркетинговых коммуникаций мероприятий, организуемых муниципальными органами власти, проходит такие же этапы, как и в традиционном маркетинге. Рассмотрим особенности на каждом этапе формирования.

1. Установление целей и задач формирования комплекса маркетинговых коммуникаций. Целями являются – информирование о спортивном мероприятии, привлечение к нему внимания общественности, формирование позитивного отношения граждан, создание положительного имиджа мероприятия, узнаваемость его бренда. При этом в отличие от коммерческих компаний рассматриваемые мероприятия не стремятся к получению прибыли и имеют “нефинансовые” цели и задачи. Если в коммерческой компании показателем успешной маркетинговой деятельности может служить получаемая прибыль, то для физкультурно-спортивных мероприятий, организуемых муниципальными органами власти, такой показатель работать не будет. Эффективность определяется “общественной выгодой”. То есть, увеличением количества людей, участвующих в мероприятии и занимающихся спортом в целом, улучшением здоровья и физического состояния граждан.

2. Определение и анализ целевой аудитории. В первую очередь стоит отметить, что аудитория идеи популяризации спорта в своем социальном значении – это каждый человек без исключения. Однако, это не исключает, а наоборот, делает еще более значимым процесс сегментации столь обширной аудитории. Только при выделении конкретных сегментов потребителей информации можно будет усилить общий коммуникационный эффект.

Широкая аудитория – это очень сложный объект, который на первый взгляд обманчиво прост, так как похож на традиционный масс-маркет. Но при такой коммуникации нельзя предложить всем одно и то же, даже, если даже необходимо получить общую реакцию на проект или идею.

3. Определение бюджета маркетинговых коммуникаций. Бюджет физкультурно-спортивных мероприятий крайне ограничен. Он формируется из средств, выделенных из муниципального или федерального бюджета на конкретное мероприятие. И как показывает практика, выделение денежных средств на использование инструментов маркетинговых коммуникаций происходит в последнюю очередь, по остаточному принципу.

4. Принятие решений о средствах продвижения. При реализации маркетинговых коммуникаций используются традиционные инструменты: основные виды рекламы, public relations в виде небольших статей в печатных изданиях и информационных интернет порталах городского уровня, некоторые виды стимулирования сбыта (скидки, лотереи). Перспективным, но мало используемым муниципальными органами власти инструментом является интернет продвижение. Этот инструмент возможно использовать эффективно, при соответствующих выделенному бюджету затратам.

5. Создание информационных сообщений. Структура и содержание информационных сообщений о физкультурно-спортивных мероприятиях должны соответствовать каналам их передачи. При этом они должны быть объединены единой концепцией. По мнению автора статьи необходимо создать единую концепцию, в рамках которой будут передаваться информационные сообщения о физкультурно-спортивных мероприятиях. Такая концепция информационных сообщений должна быть направлена на формирование единого образа в головах граждан об участии их в физкультурно-спортивных мероприятиях. То есть, граждане должны понимать свою причастность к мероприятию, когда они являются участниками и зрителями мероприятия. Таким образом, информационные сообщения должны нести идею причастности, единения и пользы от участия в физкультурно-спортивных мероприятиях.

6. Анализ результатов маркетинговых коммуникаций. Анализ результатов маркетинговой коммуникации физкультурно-спортивных мероприятиях является сложным процессом. Автор статьи выделяет два вида результатов: в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Показателями результатов в краткосрочной перспективе могут являться количество участников, зрителей, волонтеров физкультурно-спортивных мероприятий, объем привлеченных спонсорских средств. Показателями результатов в долгосрочной перспективе могут быть уровень здоровья граждан, вовлеченность их в занятия физкультурой и спортом, уровень употребления алкоголя и других вредных для здоровья веществ. Эти показатели являются косвенными, но при этом именно для улучшения этих показателей и проводятся физкультурно-спортивные мероприятия на разных уровнях государственной власти.

К вышеперечисленным особенностям автор статьи добавляет еще одну специфическую черту. Эта особенность, состоит в том, что в рассматриваемой среде должна быть сформирована особая инфраструктура, которая должна будет поддерживать комплекс маркетинговых коммуникаций физкультурно-спортивных мероприятий. Между этими двумя компонентами прослеживается высокая зависимость.

Это значит, что нельзя рассматривать стимулирование сбыта как важный элемент комплекса, если субъекты реализации идеи не готовы предоставить ресурс (денежные компенсации использования спортивной инфраструктуры) или сама инфраструктура отсутствует как совокупность физических объектов. Кроме того, инфраструктура может присутствовать, но быть на таком уровне развития, что воспользоваться ею для применения конкретных инструментов маркетинговых коммуникаций будет невозможно.

При этом спортивная инфраструктура должна быть доступна для всех слоев граждан и с точки зрения финансовой составляющей, и с точки зрения временной доступности объектов инфраструктуры. И сами физкультурно-спортивные мероприятия необходимо проводить на объектах инфраструктуры соответствующего уровня, что является дополнительным инструментом коммуникации с населением.

С учетом всех выше перечисленных особенностей можно отметить еще одну важную особенность формирования комплекса маркетинговых коммуникаций физкультурно-спортивных мероприятий – сотрудники, которые отвечают за планирование и организацию маркетинговых коммуникаций не обладают достаточными навыками и знаниями в этом вопросе. Как показывает практика, в команде организаторов нет сотрудников со специальным маркетинговым образованием и опытом работы в данной сфере. При этом эти специалисты могут совмещать маркетинговые функции с другими функциями по организации мероприятия. Следовательно, мы можем говорить о низкой компетентности организаторов физкультурно-спортивных мероприятий при работе по продвижению мероприятий. Данная особенность влияет на качество формирования маркетинговых коммуникаций физкультурно-спортивных мероприятий. Что, в конечном счете, сказывается на общем результате мероприятия.

Можно сделать вывод, что маркетинговые коммуникации являются важным элементом при организации физкультурно- спортивных мероприятий, которые проводятся муниципальными органами власти. При этом маркетинговые коммуникации обладают рядом отличительных особенностей, которые мы рассмотрели в данной статье. Также это направление является перспективным с точки зрения повышения эффективности организации физкультурно-спортивных мероприятий. Формирование комплекса маркетинговых коммуникаций с учетом отмеченных особенностей позволит привлечь участие в мероприятиях большее количество участников, зрителей, волонтеров, сформировать позитивное отношение общественности к проведению мероприятий и занятиям спортом в целом.

#### *Список литературы*

1. PR и продвижение в маркетинге. Коммуникации и воздействие, технологии и психология. учеб пособие/ Душкина М.Р. – Питер, 2010. – 560 с.
2. Александров Ю.Л. Экономика товарного обращения: учебник в 2ч. / Ю.Л.Александров, Н.Н.Терещенко; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск, 2007. – 277 с.
3. Дубровин И.А., Харчук А.Г. Спортивный маркетинг // Российское предпринимательство. – 2000. – № 3 (3). – с. 27-35.
4. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 302 "Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие физической культуры

**УДК 330.34**

### **ВЛИЯНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК НА КРУПНЫЕ КОРПОРАЦИИ В РОССИИ**

*Т.В. Ридель, ассистент кафедры экономики, аспирант  
Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

Издержки, связанные с формированием, существованием и функционированием рынка носят обязательный характер. Зависимость от транзакционных издержек носит добровольный характер, поскольку фирмы самостоятельно уполномочены выбирать поиск информации, а так же контрагентов, с которыми будет производиться обмен правами собственности. Успешность этого обмена в масштабных корпорациях измеряется неоднозначно, что объясняется наличием доступа к широкой информации без существенно интенсивного поиска. Для определения степени влияния транзакционных издержек на крупные корпорации в России, анализируются их формы. На основании сравнения природы транзакционных издержек определяется их возможность обратного доминантного влияния на корпорации.

**Ключевые слова:** транзакционные издержки, корпорация, формы транзакционных издержек, слияния и поглощения, атакия рационального поведения.

Корпорации в РФ имеют большой потенциал для развития, несмотря на заимствование западного опыта, они приобретают самостоятельность и адаптируются под особенности внутреннего развития. [6]

Главной чертой Российской экономики в последнее время является пересмотр политических и экономических интересов. Тотальных пересмотров в плане развития внутреннего рынка России нет, согласно заявлениям правительства РФ долгосрочная перспектива развития включает в себя такие элементы комплекса мер, как:

- поддержка импортозамещения по широкой номенклатуре товаров различного уровня назначения;
- поддержка трудовой занятости населения;
- поддержка малого и среднего бизнеса, необходимая для развития конкуренции;

- создание возможностей для привлечения инвестиций на внутренний рынок РФ по обширному количеству проектов;
- укрепление банковской системы РФ. [1]

Успешность плана, в целом, направлена на весь внутренний рынок, на котором большим влиянием обладают корпорации. Их сетевые структуры имеют привилегию, в отличие от среднего и малого бизнеса, что позволяет получить преимущества от снижения уровня транзакционных издержек. Это обуславливается не только количеством трудового ресурса, занятого в работе корпораций, и стратегией, которая должна определять ход развития, но и основным ходом развития экономики России, планирование которой осуществляется ежегодно и подразделяется, в основном, на этапы долгосрочных периодов.

Поскольку корпорация – это крупная форма ведения бизнеса, совокупное влияние которых на уровень мирового ВВП составляет почти 50% [2], выбор транзакционных издержек может носить решающий характер. Согласно рейтингу Forbes 2014: составлен список двухсот наиболее крупных корпораций, которые работают в частном порядке, капитал которых (менее чем на 50%) распisan между вложениями со стороны государства или инвесторов. Данные компании имеют достаточно большой потенциал, чтобы оставаться привлекательными для инвестиций, однако, перечисленные корпорации представляют собой узкий набор специализаций – их сфера деятельности ограничена самим потенциалом: нефтедобывающие компании, торговля, строительство и телекоммуникации.

С одной стороны, транзакционные издержки этих корпораций могут быть достаточно однозначны, поскольку их деятельность схожа, а сфера влияния – предопределена. В сущности, так можно сказать о любых корпоративных структурах, которые имеются в той или иной стране. Однако, чем уже набор отраслей, тем больше вариантов использования и достижения определенного уровня транзакционных издержек.

Согласно работам Р. Коуза и К. Эрроу, транзакционные издержки рассматриваются как издержки эксплуатации. Однако, ближе всего к оценке состава данного вида издержек был Д. Норт, который объявил их источником социальных и политических институтов [3]. Одной из характерных черт корпорации в России является их близость к форме гильдии – они не имеют широкой классификации и однозначного разделения.

Поэтапное развитие российской экономики создавало предпосылки для возникновения эффективной среды, которая содействовала развитию корпораций, однако эти периоды имели свои особенности – трудности, связанные с освоением нового курса развития, плана.

В настоящий момент закладываются и развиваются основы комплекса мер по взаимодействию с другими странами, на сотрудничество с которыми рассчитывает Россия, поэтому транзакционные издержки лидирующих корпораций в России можно классифицировать в порядке приоритетности в таблице 1.

Безусловно, возвращаясь к характеристике природы транзакционных издержек, которые являются следствием самой сути ведения коммерческой деятельности, можно сказать, что каждая из форм ТАИ имеет возможность обратного доминантного влияния на корпорации. Прежде всего, в виду неизбежности данного вида издержек в экономической деятельности корпорации [4], сложно сравнивать их уровень, поскольку разные системы и методики их расчета дают диверсифицированные данные для сравнения.

Для корпораций важно существенно сокращать издержки, связанные с производством или реализацией продукции, поэтому поиск информации о возможных путях оптимизации деятельности приводит к рассмотрению возможностей от использования инновационных методик, на которые направлены основные государственные программы.



## Характеристика ТАИ российских корпораций

№ п/п	Вид ТАИ	Характеристика
1	<i>Издержки оппортунистического поведения</i>	Контроль за исполнением сделки вынуждает обе стороны проводить периодический мониторинг результатов деятельности. Однако, невыполнение каких-либо обязательств с целью получения выгоды в одностороннем порядке может иметь более негативные стороны, если корпорация (как «пострадавшая» сторона) максимизирует полезность сделки при помощи аналогичных оппортунистических методов.
2	<i>Издержки поиска информации</i>	Для частных корпораций важна информированность о ходе развития политических и экономических планов страны. Они являются своего рода основами, позволяющими ориентироваться по поиск новых потенциальных покупателей, инвесторов.
3	<i>Издержки ведения переговоров</i>	Для успешного продолжения развития корпорации необходим постоянный контроль за проведением переговоров, поскольку количество участников, необходимых для осуществления сделки, может быть дифференцированным. [5]

В статье, изложенной Е.О. Гуртовенко анализируется уровень ТАИ крупнейших нефтяных компаний России, динамика роста данного показателя связана с такими факторами, как: высокие управленческие или коммерческие расходы, низкий уровень интеграции, влияние кризиса – все это играет важную роль в формировании институциональной среды фирмы. [5]

Перечисленные факторы можно сопоставить с последствиями от таких форм транзакционных издержек, как:

- оппортунистическое поведение;
- защита прав собственности;
- обеспечение доступа к ресурсам.

При проведении взаимосвязи между решением корпорации и следствием определенно прослеживаются детерминационные свойства. Прежде всего, корпорация нуждается в издержках, поскольку они всегда будут больше нуля, в исследованиях Р. Коуза предположения о нулевых издержках были описаны выводами о том, что в этом случае действие фирмы происходит в идеальных условиях, которые невозможны в реальной практике. Другое важное свойство транзакционных издержек – их способность влиять на деятельность корпорации. И это влияние усиливается в периоды кризисов, поскольку при их наступлении возникает необходимость в частичном или полном пересмотре перспектив деятельности.

Возможно, при высоком уровне данного вида издержек в определенный период, их уровень может снизиться, поскольку между рынком и корпорацией произойдет обмен информацией, которая поможет снизить уровень ТАИ. К примеру, в российском бизнесе нередки случаи нарушения деловых соглашений, что также способствует возникновению транзакционных издержек, в частности на сбор дополнительной информации о надежности партнеров, эти издержки в обязательном порядке могут повлиять на последующие решения, возникающие внутри корпорации.

Детерминационность этих взаимосвязей такова, что после каждой затраты на любую из форм транзакционных издержек будет создаваться цикл последующих решений в зависимости от результата данных затрат (положительный или отрицательный). В сущности, это может повлиять на корпорацию в целом.

Для того, чтобы минимизировать последствия от совершения ТАИ, необходимо решить проблему рационального расчета и сравнения последствий от затрат по различным периодам, как в плановом, так и в фактическом эквиваленте.

#### *Список литературы*

1. Правительство Архангельской области [Электронный ресурс]: официальный портал. – Федеральные меры развития экономики и обеспечения социальной стабильности. – Архангельск. – 2015. – режим доступа: <http://dvinaland.ru/-usas20at>, свободный.
2. Голикова Ю.А. Корпорации в России: состояние и перспективы развития / Голикова Ю.А. // Российское предпринимательство. – 2011. – №5-11(183). – С. 46-51.
3. Центр управления финансами [Электронный ресурс]. – Классификация транзакционных издержек. – режим доступа: <http://center-yf.ru/data/Buhgalteru/Klassifikaciya-transakcionnyh-izderzhhek.php>, свободный.
4. Самаке К.К. Внеоборотные активы и транзакционные издержки корпораций / Самаке К.К. // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. – 2014. – №4. – С. 67-70.
5. Гуртовенко Е.О. Анализ уровня транзакционных издержек крупнейших нефтяных компаний России / Гуртовенко Е.О. // Вестник магистратуры. – 2013. – №12(27). – С. 10-13.
6. Гудкова Т.В. Особенности корпоративной культуры российских компаний. Монография / Т.В. Гудкова. – М., 2016. – С. 14

**УДК 332.83**

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

*И.Р. Салагор, канд. экон. наук, доцент*

*Томский государственный архитектурно-строительный университет, г. Томск*

В статье рассматриваются основные причины значительного снижения на рынке лизинговых услуг в 2015 г. в России в условиях кризиса. Приведены основные статистические данные за 9 месяцев 2015 г. Выявлены условия, способствующие привлечению новых клиентов на рынок лизинговых услуг. На основании оптимистического и неблагоприятного прогнозов определены перспективы развития рынка в условиях кризиса.

**Ключевые слова:** рынок лизинговых услуг, снижение деловой активности, государственная программа субсидирования лизинга.

В сложившихся экономических условиях произошло заметное снижение деловой активности не только в нашей стране, но и во всем мире. Кризис в разной степени коснулся всех отраслей российской экономики, при этом рынок лизинговых услуг, по оценкам экспертов [1], испытал значительное снижение (до 25 % по итогам 9 мес. 2015 г.), при этом больше всего пострадали такие сегменты этого рынка, как лизинг железнодорожного транспорта и лизинг строительной техники. Общая стоимость новых заключенных лизинговых договоров без НДС за этот период сократилась на 22 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. и составила 590 млрд. руб.

Снижение могло бы стать более значительным, если бы государство не приняло ряд спасительных мер, положительно повлиявших не только на рынок лизинговых услуг, но и на всю экономику страны. Такими мерами стали снижение ключевой ставки ЦБ РФ и введение различных государственных программ субсидирования лизинга.

Так, государственная программа субсидирования лизинга транспортных средств [2] оказалась очень эффективной: она поддержала сразу два рынка – автомобильный и финансовый. Недостатком программы стал небольшой объем средств, выделенных на субсидирование (2,5 млрд. руб.). За счет высокого спроса лимит субсидирования был исчерпан уже в сентябре

2015 г. Учитывая положительный эффект Программы и продолжающееся снижение объема продаж автотранспорта, Правительство РФ выделило еще 1,5 млрд. руб. на субсидирование лизинга коммерческого транспорта, а затем продлило Программу и на 2016 г. В связи с принятыми мерами доля сегмента лизинга автотранспорта за 9 месяцев достигла около 37 % по новому бизнесу, но в абсолютном выражении сегмент сократился на 16 %; однако, по мнению экспертов [1], снижение могло составить не менее 40 %.

Среди крупнейших сегментов рынка за 9 месяцев 2015 года прирост продемонстрировал только лизинг авиатранспорта и авиатехники (+ 29 %), доля которого в новом бизнесе выросла за год с 12 до 22 %. Основную роль в этом сыграла поддержка государства посредством субсидирования лизинга российских самолетов (в том числе «Sukhoi Superjet–100»), а также перезаключение договоров лизинга на самолеты «Трансаэро». В связи с этим, в сегменте лизинга авиатранспорта и авиатехники ожидается положительный прирост примерно на 20 % (без господдержки снижение составило бы около 25 %).

В железнодорожном сегменте действует программа субсидирования потерь при приобретении инновационных вагонов, однако из-за излишка вагонов в отрасли доля лизинга железнодорожной сократилась с 25 до 16 %, а объем нового бизнеса упал на 53 %. Такое падение объясняется и тем, что вагоностроительные заводы в 2015 году были задействованы только на 30 %. Поскольку более 75 % вагонов приобретается с помощью лизинга, снижение производства соответственно отразилось и на объеме лизинга для железнодорожной отрасли. Ситуацию также усугубили возросшая стоимость кредитов и себестоимость производства вагонов. Выходом из сложившейся ситуации могла бы стать программа по утилизации морально устаревших вагонов.

Прочие сегменты рынка за 9 месяцев 2015 г. суммарно сократились на 26 %, хотя за аналогичный период 2014 г. они демонстрировали рост на 13 %. Прирост нового бизнеса был отмечен по лизингу машиностроительного, металлообрабатывающего и металлургического оборудования (+34 %). После повышения кредитных ставок и ужесточения требований банков к заемщикам, часть клиентов стала обращаться за лизингом производственного оборудования.

В целях поддержки важнейших отраслей, Фонд развития промышленности запустил новую программу объемом около 12 млрд. руб. В связи с этим, ожидается рост лизинговых сделок по промышленному, энергетическому и другому высокотехнологичному оборудованию.

Согласно рэнкингу лизинговых компаний [3], по итогам девяти месяцев 2015 года на первое место вышла лизинговая компания «ВТБ Лизинг», объем нового бизнеса которой составил 52,5 млрд. руб., второе место занимает «ВЭБ-лизинг», занимавшая первое место с 2010 года. При этом обе компании продемонстрировали заметное сокращение объемов – на 33 % и на 41 % соответственно. С пятой на третью позицию поднялся «Сбербанк Лизинг», показавший прирост нового бизнеса на 75 %. Суммарный объем этих трех ведущих компаний составляет примерно 38 % от всего объема нового бизнеса, а на первые десять компаний рэнкинга приходится около 68 % от общего объема.

Из двадцати ведущих российских лизинговых компаний объем нового бизнеса сократился у восьми, при этом 18 лизингодателей показали сокращение количества заключенных сделок. Как отмечают аналитики «Эксперт РА» [1], в 2015 году объем полученных лизинговых платежей значительно (на 38 %) превысил объем профинансированных средств, что может привести к последующему сокращению лизингового портфеля. Аналогичная ситуация складывалась и в условиях кризиса 2008–2009 гг.

В целом рынок лизинга испытывает снижение последние 4 года, однако темпы его падения в 2015 г. значительно усилились. Сокращение объема новых договоров отразилось на суммарном размере лизингового портфеля, который перестал расти и по итогам первого полугодия 2015 г. составил 2,9 трлн. руб.

По нашему мнению, значительное снижение активности на рынке лизинговых услуг обусловлено следующими причинами:

1. Повышение ключевой ставки ЦБ РФ и снижение курса рубля автоматически привело к повышению стоимости имущества, передаваемого в лизинг, а также к росту лизинговых платежей.

2. Снижение возможности у многих лизинговых компаний по привлечению финансовых ресурсов для приобретения лизингового имущества.

3. Снижение спроса на лизинговое имущество со стороны отраслей, наиболее чувствительных к кризисным явлениям: строительство, авиа- и железнодорожный транспорт, нефтегазодобывающая отрасль и другие.

4. Пересмотр инвестиционной политики и политики обновления основных средств, режим жесткой экономии и сокращения расходов, снижение платежной дисциплины и деловой активности, а также закрытие предприятий.

5. Уход с российского рынка некоторых зарубежных лизинговых компаний.

6. Отказ от международного сотрудничества с российскими предприятиями и лизинговыми компаниями в связи с введением санкций.

7. Завершение крупных мегапроектов федерального масштаба.

8. Общая экономическая ситуация в стране.

Несмотря на падение, спрос на лизинговые услуги сохраняется, но за счет других направлений. В сложившихся условиях многие предприятия по-новому оценивают лизинг как механизм увеличения основных и оборотных средств [4]. По нашему мнению, новыми перспективными клиентами лизинговых компаний могут стать:

1. Предприятия таких отраслей как машино- и судостроение, а также других, связанных с выполнением программ военно-промышленного комплекса (ВПК) и государственных заказов.

2. Предприятия по продаже и производству автотранспорта, строительных материалов и выполнению дорожных работ.

3. Отрасли, направленные на импортозамещение, например, аграрно-промышленный сектор (АПК), сельское хозяйство и пищевая промышленность [5].

4. Предприятия малого и среднего бизнеса.

5. Физические лица.

Согласно самым оптимистичным прогнозам, в 2016 г. рынок лизинга останется на уровне 2015 г., или будет несколько ниже, даже при использовании всех возможных рычагов и механизмов поддержки, включая государственные. Согласно пессимистичным, рынок снизится на 30-40 %, но, скорее всего, не более, т. к. основной спад произошел в 2015 г. Соответственно, тренд прогнозного сценария является средним значением между оптимистичным и неблагоприятным прогнозами и проходит между ними. По нашему мнению, снижение в 2016 г. по рынку лизинговых услуг составит от 15 до 20 % от показателей 2015 г. К сожалению, предпосылок для улучшения ситуации на этом рынке пока нет.

Несмотря на это, можно выделить и положительное влияние кризиса на рынок лизинговых услуг. Это проявляется, в первую очередь, в диверсификации: лизинговые компании переклонули свое внимание с крупного бизнеса на средний и малый, а также стали более активно сотрудничать с физическими лицами, тем самым значительно увеличив круг своих потенциальных клиентов. Если в более благоприятных экономических условиях лизингодатели предпочитали работать с несколькими крупными клиентами, не отвлекаясь на заключение так называемых мелких договоров, то теперь максимально заинтересованы практически в каждом клиенте.

Другим немаловажным фактором является и то, что уход с российского рынка некоторых зарубежных лизинговых компаний, а также отказ от международного сотрудничества с российскими предприятиями и лизинговыми компаниями в связи с введением санкций может положительно повлиять на развитие внутреннего рынка. С одной стороны, снижается конкуренция среди лизингодателей, появляются объемные свободные ниши, с другой, на рынке появляются новые крупные клиенты – потенциальные лизингополучатели, которые до кризиса

сотрудничали с международными лизинговыми компаниями. Очевидно, что не все лизинговые компании выдержат борьбу за клиента. Необходимо учитывать, что договор лизинга обычно заключается на срок от одного года и более. В соответствии с этим, основные риски лизинговых компаний связаны со стабильным получением платежей.

Очевидно, что в сложившихся экономических условиях лизинговые компании стремятся разработать и предложить клиентам новые услуги. Так, возможность купить автомобиль в лизинг со скидкой 10 % от его стоимости привлекает внимание и к другим преимуществам лизинговых сделок, таким как низкий аванс, отсутствие необходимости в обеспечении залогом, экономия по налогам на прибыль и на имущество и т. д. Лизинг автомобильного транспорта становится реальной альтернативой таким традиционным способам приобретения автомобиля, как автокредитование и прямое финансирование.

Также одним из новых направлений, а также реальным механизмом поддержки строительства жилья и повышения его доступности, мог бы стать жилищный лизинг [4], однако, для его применения необходимы изменения в достаточно устаревший ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» [6] и в другие нормативно-правовые документы.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что в 2016 году динамика рынка лизинговых услуг во многом будет зависеть от масштабов антикризисных госпрограмм и их реализации в отношении лизинга. Правительство Российской Федерации, учитывая важность рынка лизинговых услуг в общей структуре финансового рынка, а также его влияние на состояние всех отраслей экономики, принимает соответствующие меры, способные сдержать падение рынка. Однако существенных предпосылок для восстановления рынка пока нет, так как главный индикатор развития отрасли в России – инвестиции в основной капитал – продолжает снижаться, а низшая точка замедления инвестиционной активности еще не пройдена.

#### *Список литературы*

1. Исследование рейтингового агентства RAEX. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» : Официальный сайт: [Электронный ресурс] : URL [http://www.dp.ru/a/2015/10/11/Lizing\\_terjaet\\_obemi/](http://www.dp.ru/a/2015/10/11/Lizing_terjaet_obemi/).
2. Постановление Правительства РФ «О предоставлении субсидий из федерального бюджета на возмещение потерь в доходах российских лизинговых организаций при предоставлении лизингополучателю скидки по уплате авансового платежа по договорам лизинга колесных транспортных средств, заключенным в 2015 году, в рамках подпрограммы «Автомобильная промышленность» государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» от 08.05.2015 г. № 451 (ред. от 12.12.2015 г.) // Консультант Плюс : Справочная правовая система: [Электронный ресурс] : URL <http://base.consultant.ru/cons/>.
3. Коршунов Р. Государственная поддержка лизинга. Бизнес журнал: [Электронный ресурс] : <http://b-mag.ru/2015/rejting/gospomoshhyu/>.
4. Салагор И.Р. Жилищный лизинг как инструмент финансового механизма на рынке жилой недвижимости : дис. ... канд. эк. наук : 08.00.10 / Салагор И.Р. – Томск, 2014. – 198 с.
5. Салагор И.Р. Проблемы привлечения инвестиций в аграрно-промышленный комплекс Инновационные технологии и технические средства для АПК: материалы международной научно-практической конференции молодых ученых и специалистов (Россия, Воронеж, 26-27 ноября). – Ч II. – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2015. – 255 с. – С. 122–127.
6. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ: (ред. от 29.10.1998) // Консультант Плюс : Справочная правовая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>.

## КЛАССИФИКАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ЦЕЛЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОНТРОЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ

*А.А. Сандаков, аспирант*

*Научный руководитель: С.Д. Надеждина, д-р экон. наук, профессор  
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,  
г. Новосибирск*

В статье проанализированы и усовершенствованы существующие подходы к классификации дебиторской задолженности организаций с целью эффективного контроля задолженности и своевременности ее возврата.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, классификация, контроль.

Современные исследования дебиторской задолженности свидетельствуют о наличии многообразия ее видов. От правильного разделения объектов учета, а также выбора признаков классификации зависит учетный процесс как группы, так и отдельного объекта. Разделение должно быть основано на критериях, исходя из экономического и целевого назначения.

Научная классификация представляет собой исследование множества объектов путем их разделения на классы (группы) по соответствующим общим признакам для познания сущности, содержания, степени сходства и различия объектов. Классификацию дебиторской задолженности можно трактовать как группировку расчетов с дебиторами по признакам в зависимости от цели, для достижения которой она производится.

Для определения признаков классификации дебиторской задолженности необходимо провести анализ факторов, влияющих на ее формирование. Размер возникновения дебиторской задолженности покупателей зависит от конъюнктуры рынка товарных ресурсов и политики предприятия на определенном сегменте рынка. Предоставление отсрочки покупателям является одним из активных инструментов его сбытовой политики, ориентированной на рост объема реализации. Следовательно, величина дебиторской задолженности зависит от интенсивности и эффективности использования указанного инструментария. Важно, что объемы дебиторской задолженности организации формируются под влиянием довольно широкой системы факторов как внутреннего, так и внешнего направления. Основными из них, обуславливающими объемы дебиторской задолженности покупателей продукции экономического субъекта, являются:

- объемы реализации на условиях отсрочки платежа;
- конъюнктура потребительского рынка, трудности со сбытом отдельных видов продукции;
- платежеспособность покупателей;
- привлекательность условий предоставления кредита покупателям;
- требования к субъектам предоставления кредита.

В большинстве стран существуют лишь общие правила классификации дебиторской задолженности, которые носят рекомендательный, а не директивный характер. Решение о порядке размещения различных видов дебиторской задолженности в балансе и степени детализации этих статей принимает сама организация, и соответственно у различных экономических субъектов состав и структура дебиторской задолженности будут разными, что позволяет своевременно контролировать данный актив, так как бухгалтерский учет адаптирован под нужды конкретной организации, исходя из профессионального мнения бух-

галтера, в отличие от российской отчетности, которая жестко регламентирует форму предоставления этой статьи баланса.

В общем виде по ожидаемым срокам погашения, которые устанавливаются в договорах, в большинстве стран дебиторская задолженность разделяется на текущую, которая должна быть погашена в течение одного года или операционного цикла (в зависимости от того, какой период дольше), и долгосрочную, которую в отдельных странах разделяют на среднесрочную и долгосрочную.

В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, предприятие индивидуально определяет и относит текущую дебиторскую задолженность к той или иной группе. При этом долги дебиторов могут быть отражены в балансе без деления их на группы.

Выбор и внедрение в практику хозяйствования обоснованной классификации дебиторской задолженности - необходимое условие для выявления тенденций и формирования заключений по результатам диагностики финансового состояния данного экономического субъекта, а, следовательно, наработки комплекса необходимых предложений по улучшению его деятельности в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Среди ученых-экономистов нет единого подхода к определению признаков классификации дебиторской задолженности. Также нет четкого деления признаков задолженности в нормативных документах. И.А. Бланк, рассматривая проблемы управления дебиторской задолженностью, выделяет пять групп данного актива [1]:

- за товары (работы и услуги), срок оплаты которых еще не наступил;
- за товары (работы и услуги), неоплаченные в срок;
- по векселям полученным;
- по расчетам с бюджетом;
- по расчетам с персоналом.

Данная классификация рассматривает дебиторскую задолженность по объектам и в какой-то степени по сомнительности погашения. Она полностью соответствует статьям баланса предприятия, однако не учитывает другие весомые факторы, определяющие дебиторскую задолженность: вид дебитора, контролируемость долга.

А.Ю. Волостникова, в свою очередь, выделяет следующие признаки классификации дебиторской задолженности [2]:

- по продолжительности;
- по сроку исполнения обязательств;
- по характеру деятельности организации;
- по видам дебиторов;
- по целесообразности образования;
- по регулярности проведения сделок;
- по качественному составу;
- по возможности уступки прав требования;
- по обеспеченности гарантиями;
- по степени риска;
- по возможности планирования;
- по возможности контроля.

Данная классификация весьма обширна. Необходимо уделить больше внимания объектам, по которым возникает задолженность. Целесообразно выделить основные признаки классификации, которые будут способствовать наиболее эффективному контролю дебиторской задолженности на предприятии (табл. 1).

**Классификация дебиторской задолженности с целью совершенствования контроля**

Признак классификации	Вид дебиторской задолженности
По сроку	- долгосрочная - текущая
По объектам, относительно которых возникли обязательства	- продукция (товары, работы, услуги) - нетоварные операции
По контрагентам	- покупатели и заказчики - дочерние организации - работники организации - бюджет и внебюджетные фонды - прочие дебиторы
По степени вероятности погашения	- сомнительная - безнадежная
По причинам возникновения	- оправданная - неоправданная
По обеспеченности	- обеспеченная - необеспеченная

Долгосрочная дебиторская задолженность не возникает в ходе нормального операционного цикла и будет погашена после двенадцати месяцев от даты баланса. Долгосрочная задолженность, в основном, не связана с операционной деятельностью.

Текущая дебиторская задолженность (краткосрочная) – задолженность, возникающая в ходе нормального операционного цикла, которая будет погашена в течение двенадцати месяцев от даты баланса. Таким образом, если возникшая задолженность не связана с операционным циклом, но предполагается, что она будет погашена в срок менее двенадцати месяцев, то такая задолженность признается текущей.

Следует отметить: мнение ведущих специалистов относительно разделения дебиторской задолженности на долгосрочную и текущую является довольно неоднозначной. С точки зрения одних, такое разделение обеспечивает возможность применения важного инструментария – финансового анализа результатов хозяйствования, а, по мнению других – классификация дебиторской задолженности, как и любая другая классификация, является условной, а, следовательно – весьма опосредованной.

При определении сомнительности задолженности для нужд учетного процесса важным является ее разделение по обеспеченности (гарантия, залог, поручительство, вексель). Такая классификация дает возможность раскрыть экономическую сущность различных видов дебиторской задолженности и позволит глубже провести финансовый анализ для принятия управленческих решений.

Для обеспечения удачного и достоверного оценивания финансового состояния предприятия необходимо наладить процесс фиксирования и формирования детализированных аналитических данных по дебиторской задолженности, что становится возможным при внедрении автоматизации учетного процесса. Именно автоматизация предоставит возможности по созданию предпосылок для успешного и оперативного оценивания финансового состояния, обеспечению разработки основ и возможностей управления дебиторской задолженностью и совершенствования контроля данного вида активов [3].

Таким образом, проведенное исследование позволило сделать вывод о наличии многоаспектности существующих научных подходов относительно определения и классификации дебиторской задолженности. Выявлено, что в подавляющем большинстве случаев дебиторская задолженность трактуется как отвлечение денежных средств из хозяйственного оборота, приводящего к снижению темпов производства и результативных показателей



деятельности предприятия, так как просроченная задолженность (по которой истек срок исковой давности) подлежит отнесению на убытки [4].

Обоснованная классификация дебиторской задолженности, отвечающая требованиям организации, позволит создать действенную систему контроля уровня данного актива, планировать операции реализации продукции (товаров, работ, услуг) и успешно организовывать договорные отношения.

#### *Список литературы*

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – Киев: Ника-Центр, 2007. – 752 с.
2. Волостникова А.Ю. Проблемы учетно-аналитического обеспечения дебиторской и кредиторской задолженности предприятия: автореф. дис. канд. экон. наук. – СПб, 2009. – 22 с.
3. Надеждина С.Д., Сандаков А.А. Система контроля дебиторской задолженности в организациях пищевого производства // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2014. – №3 (10). – С. 32-36.
4. Сандаков А.А. Внутренний контроль расчетных операций в системе управления организациями пищевого производства // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2015. – №10 (132). – С. 133-137.

**УДК 332.1**

## **ТЕОРИЯ КЛАСТЕРОВ КАК СОВРЕМЕННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ**

*О.А. Силич, старший преподаватель*

*Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет,  
г. Новосибирск*

Сформулированы основные составляющие предмета исследования теории кластеров, показана связь теории кластеров с такими направлениями экономической науки, как макроэкономика, мезоэкономика, микроэкономика, институциональная экономика, региональная экономика, стратегический менеджмент, инновационный менеджмент, маркетинг

**Ключевые слова:** кластер, теория кластеров, объект и предмет исследования

Сегодня в экономической науке особой популярностью пользуется теория кластеров. Начало своего развития она получила в 1990-х годах в США и Европе, приобретая к настоящему времени поистине мировую известность среди представителей науки, власти и бизнеса.

В широком смысле теория кластеров представляет собой совокупность положений и идей об экономических кластерах. Чёткое восприятие теории кластеров осложняется тем, что до сих пор не сложилось единого понимания сущности кластеров как объектов исследования. Как в зарубежной, так и в отечественной литературе представлены различные взгляды на кластеры.

Чаще всего кластер интерпретируют как группу организаций, взаимосвязанных между собой вертикальными («поставщик-покупатель») и/или горизонтальными (конкуренты, фирмы в родственных и поддерживающих отраслях) связями, имеющих близкое географическое расположение и высокий уровень совместной деятельности. Совместная деятельность организаций в кластере проявляется в форме обмена знаниями, опытом, участия в общих инвестиционных и инновационных проектах, решения единых проблем и т. д. При этом в кластере сохраняется интенсивная конкуренция, что стимулирует его участников постоянно совершенствовать свои конкурентные преимущества. Такой характер взаи-

моотношений обеспечивает возникновение положительных синергетических эффектов в кластере, рост производительности и конкурентоспособности всех его участников. Поэтому кластеры сегодня ассоциируются с точками роста территорий, инновациями, высокой конкурентоспособностью [1,3,4].

Классическим примером кластера является «Силиконовая долина», которая представляет собой комплекс высокотехнологичных организаций расположившихся практически сплошной застройкой в штате Калифорния США. Компании специализируются на компьютерных, электронных, информационных и биотехнологиях. Для организаций в долине очень характерно создание так называемых открытых инноваций, когда компания, разрабатывая для себя инновации, приобретает изобретения и интеллектуальную собственность у других компаний, если это позволяет усовершенствовать её бизнес-модель [2].

Основоположником теории кластеров признаётся М. Портер, который впервые систематизировал знания о кластерах, обобщив мировой опыт повышения конкурентоспособности государств на основе кластеризации. Именно М. Портер выявил ведущую роль кластеров в обеспечении конкурентоспособности как отдельных хозяйствующих субъектов, так и национальной экономики в целом, глубоко раскрыл природу кластеров, описав какие процессы в них протекают и как они влияют на способность его участников интенсивно развиваться.

Для теории кластеров характерна значительная связь с практикой. Основные концептуальные положения и закономерности теории кластеров сформулированы на основе анализа реального мирового опыта процесса формирования и развития кластеров.

В качестве основных составляющих предмета исследования в теории кластеров можно выделить:

1. отличительные особенности и типология кластеров;
2. эффекты кластеров;
3. факторы, способствующие возникновению и развитию кластеров;
4. идентификация кластеров;
5. механизмы формирования кластеров;
6. кластерная политика и кластерный менеджмент;
7. оценка эффективности кластеров и кластерной политики.

В тоже время теорию кластеров нельзя причислить к самобытным направлениям в экономической науке, имеющим оригинальную терминологию и эксклюзивный инструментарий. Теория кластеров это синтез ряда направлений экономической науки. Она зиждится на положениях макро, мезо, микро, институциональной и региональной экономики, стратегического и инновационного менеджмента, маркетинга и других направлениях экономической науки. В таблице 1 показана связь теории кластеров с другими направлениями экономической науки.

*Таблица 1*

**Связь теории кластеров с другими направлениями экономической науки**

Направления экономической науки, на которых основана теория кластеров	Основные области пересечения предметов исследования
<i>1</i>	<i>2</i>
Макроэкономика	– факторы экономического роста; – государственное регулирование экономических процессов.
Микроэкономика	– поведение экономических агентов и факторы его определяющие; – структура рынка; – конкуренция между организациями; – издержки организации.

1	2
Мезоэкономика	– межотраслевые связи.
Институциональная экономика	– институты, определяющие поведение экономических агентов.
Региональная экономика	– размещение производительных сил в регионах; – региональная социально-экономическая политика.
Стратегический менеджмент	– взаимодействие организации с окружением; – формы интеграции организаций.
Инновационный менеджмент	– инновационный процесс; – инновационное поведение организаций.
Маркетинг	– цепочки создания стоимости; – конкурентоспособность товаров и фирм.

Примечание: Составлено автором

В основу теории кластеров заложены современные представления о факторах экономического роста, которые являются предметом исследования макроэкономики. Подчёркивая значимость традиционных факторов экономического роста, таких как природные, материальные и людские ресурсы, в теории кластеров особое внимание уделяется факторам роста характерным для постиндустриальной экономики - инновациям, способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях.

Пересечение теории кластеров с макроэкономикой явно прослеживается в области методов государственного регулирования экономических процессов. Исследователи кластеров постоянно осуществляет поиск наиболее результативных регуляторов со стороны органов власти, способных обеспечить формирование и развитие кластеров.

Поскольку кластеры имеют в основном межотраслевую структуру, то есть включают в себя организации из разных отраслей, в теории кластеров анализируются межотраслевые связи, что также является предметом исследования мезоэкономики.

Несмотря на то, что не сформировалось точного представления о географических границах кластеров. Кластеры могут выявляться как на уровне одного поселения, так и на уровне нескольких стран, как это нередко происходит в Европе. Однако чаще всего кластеры имеют региональные или межрегиональные границы, поэтому им большое внимание уделяется в региональной экономике. Кластерный подход к размещению производительных сил в регионах позволяет максимально эффективно использовать их производственный потенциал. Методы, принятые в рамках региональной экономики, повсеместно применяются в теории кластеров. Например, при идентификации региональных кластеров очень популярны коэффициенты локализации, матрицы «затраты-выпуск». Кластерная политика является частью региональной социально-экономической политики.

Значительная связь прослеживается между теорией кластеров и теми направлениями экономической науки, в которых исследуются различные вопросы функционирования организаций – микроэкономика, стратегический и инновационный менеджмент, маркетинг и др. Так как кластеры это в первую очередь сети организаций, характер связей между которыми обеспечивает рост эффективности деятельности всех участников этой сети. Теория кластеров освещает аспекты построения конкурентных отношений между организациями, раскрывает точки взаимодействия организации с внешним окружением, выявляет факторы оптимизации издержек организации и т.д.

В заключение можно сделать вывод о том, что теория кластеров, получив широкое признание за короткий временной период, сегодня в существенной степени определяет тенденции развития ряда направлений экономической науки. Исследования в самых разных областях экономической науки нередко осуществляются сквозь призму положений кластерной теории.

### Список литературы

1. Марков Л. С., Ягольницер М.А. Экономические кластеры: идентификация и оценка эффективности деятельности. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2006. – 88 с.
2. Майкл Льюис. Новейшая новинка. История Силиконовой долины. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 384 с.
3. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2005. – 603 с.
4. INNO Germany AG Clusters and clustering policy: A guide for regional and local policy makers. – Brussels: European Commission, 2012. – URL: <http://cor.europa.eu/en/Archived/Documents/59e772fa-4526-45c1-b679-1da3bae37f72.pdf> (дата обращения: 20.01.2016).

УДК 339+332.8

## СОДЕРЖАНИЕ ЖИЛЬЯ: КОНКУРЕНЦИИ ПОЧТИ НЕ ВИДНО

*Л.И. Сысоева, старший государственный инспектор отдела в сфере платежей за жилищно-коммунальные услуги Государственной жилищной инспекции Новосибирской области  
Сибирский институт управления РАНХиГС, г. Новосибирск*

В статье проводится анализ состояния конкуренции на рынке услуг содержания жилья на примере города Новосибирска. При этом показывается, что применяемые в настоящее время стандартные методы, основанные на использовании показателей экономической концентрации, дают неверные результаты при их использовании для данного рынка вследствие его значительной специфики. По результатам рассмотрения делается вывод о неудовлетворительном уровне развития конкуренции на исследуемом рынке, в связи с чем рассмотрены проблемы повышения интенсивности конкуренции, сформированы предложения, направленные на решение данных проблем.

**Ключевые слова:** рынок содержания жилья, состояние конкурентной среды, развитие конкуренции

Сфера содержания жилья традиционно является одной из самых проблемных отраслей российского национального хозяйства, постоянным предметом споров, рассуждений и суждений. Свидетельством наличия таких проблем являются:

1. Прогрессирующий износ жилищного фонда. В настоящее время степень износа составляет 68,8%, в том числе: износ внутридомовых инженерных систем - 55%, износ фасада и крыш - 28%, износ подвальных помещений, относящихся к общему имуществу в многоквартирном доме - 13%[3].

2. Высокие темпы роста тарифов на данные услуги (данные темпы постоянно превышают индекс инфляции).

3. Отсутствие инноваций (Среди возможных направлений можно назвать внедрение энерго- и теплосберегающих технологий при модернизации жилья, применение автономных отопительных систем, что получило широкое распространение за рубежом в странах с холодным климатом, внедрение систем раздельного сбора твердого бытового мусора, установка систем дополнительного очищения и повышения качества питьевой воды, использование автоматизации при клининге лестничных площадок и других площадей общего пользования, обновление кровли и межпанельных швов с использованием современных более качественных материалов, внедрение систем обеспечения безопасности жильцов и пр.)

4. Низкое качество системы управления отраслью – по сравнению с зарубежными коммерческими системами управления жилищным фондом выработка на одного сотрудника российской управляющей компании оказывается намного меньше (по экспертной оценке автора).

Доказывать социальную значимость услуг содержания жилья излишне, однако заметим, что совокупный их объем в настоящее время значительно превышает пенсионный бюджет страны и, стало быть, рассматриваемая проблема сопоставима с таким понятием, как «национальная безопасность».

Известно, что имеется две возможности для достижения прогресса в какой-либо отрасли – эффективное государственное регулирование и развитие конкуренции с упором на усиление рыночного саморегулирования и уменьшение степени управляющего воздействия государства на отрасль. Одновременное использование данных подходов является весьма проблематичным и может служить полем для проведения довольно острых дискуссий.

Проведем оценку состояния конкурентной среды на рынке рассматриваемых услуг. Сегодня для такой оценки прежде всего используются показатели, базирующиеся на применении критериев экономической концентрации. Основанием для использования таких критериев в данных целях является зависимость способности предприятия в соответствии с масштабами своего присутствия на рынке влиять на рыночные процессы, измерителем которых служит рыночная доля предприятия.

Проведем определение значений указанных критериев для рассматриваемого рынка услуг содержания жилья в г. Новосибирске.

По данным Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства в Новосибирске на 1 июля 2015 г. доля жилья, находящегося под управлением ТСЖ и жилищно-строительных кооперативов (ЖСК), составляет 13%, под управлением управляющих компаний - 71%, непосредственная форма управления используется для 16% жилого фонда.

Динамика долей наиболее крупных участников рынка в стоимостном измерении приведена в таблице 1.

Таблица 1

**Динамика долей наиболее крупных участников рынка услуг по содержанию жилья в г. Новосибирске в стоимостном измерении**

№ п/п	Название управляющей компании	Доход УК в 2012 г.	Доля, %	Доход УК в 2013 г.	Доля, %	Доход УК в 2014 г.	Доля, %
1	ЗАО «УК СПАС - ДОМ	224683	0,041	205014	0,035	224646	0,0365
2	ЗАО «МКС-Новосибирск»	326442	0,059	291918	0,050	463885	0,0753
3	ООО «Служба заказчика ЖКХ Ленинского района»	94380	0,017	162764	0,028	137462	0,0223
4	ООО «УКЖХ Октябрьского района»	64165	0,012	70892	0,012	113514	0,0184
5	ООО «УК Дзержинец»	84480	0,015	160584	0,027	198264	0,0322
6	ФГУП «ЖКХ ННЦ»	64534	0,012	78998	0,013	98900	0,0161
7	ООО «УК Заельцовская»	71037	0,013	53561	0,009	49859	0,0081
8	ООО «УЖК Кировского района»	20781	0,004	92725	0,016	147932	0,0240
9	ООО «ДОСТ-Н»	32056	0,006	56780	0,010	64214	0,0104
10	ООО «УК «Октябрьская»	87000	0,016	109071	0,019	102141	0,0166
11	Прочие управляющие компании	54037397,8	0,806	4602423	0,782	4560000	0,7402

Результаты проведенного рассмотрения дают значение в стоимостной оценке для 2014 г. CR3 = 20,2%, авторская экспертная оценка ННИ – около 500. Таким образом, согласно данным критериям рассматриваемый рынок относится к рынку с низкой концентрацией, то есть, иными словами, - конкуренция на рынке достаточно развита.

Однако этот вывод находится в коренном противоречии с указанными ранее особенностями состояния данного рынка, однозначно свидетельствующими в пользу противоположного заключения.

В целях анализа этого противоречия остановимся более подробно на рассмотрении ценовой динамики отрасли.

Тариф по содержанию и ремонту жилого помещения в настоящее время не регулируется государством и устанавливается на общем собрании собственников с учетом предложений управляющей организации. Как следствие – никаких ограничений ни по размеру тарифа, ни по перечню работ и услуг нет. Единственный нюанс – согласованный перечень работ и услуг должен быть составлен с учетом положений Постановления Правительства РФ от 03.04.2013 №290 «О минимальном перечне работ и услуг, необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме, и порядке их оказания и выполнения».

Для таких форм управления жилищным фондом, как товарищество собственников жилья (ТСЖ) и жилищно-строительный кооператив (ЖСК), тарифы устанавливаются членами ТСЖ (ЖСК).

Решение об установлении размера платы за содержание и ремонт жилого помещения оформляется протоколом общего собрания собственников (членов ТСЖ) и хранится в месте, определенном таким решением (как правило, в УК).

Порядок проведения собраний и оформления протокола установлен ст.44 – 46 ЖК РФ. Голосование участников по тому или иному решению на собрании правомочно в случае, когда имеется кворум (т.е. на собрании присутствует и принимает участие в голосовании более 50% собственников).

Механизмы индексации тарифов согласно ЖК РФ могут быть предусмотрены самые различные – либо только решение общего собрания собственников, либо по последнему перечню работ и услуг, утвержденному собственниками с учетом предложений УК и не оспоренному сторонами, либо стороны могут договориться использовать в таких случаях тарифы на содержание, установленные органами местного самоуправления для нанимателей, либо увеличение тарифов должно происходить в соответствии с индексом инфляции.

Динамика роста тарифа на содержание жилья в Новосибирске у наиболее крупных управляющих компаний приведена в таблице 2 (здесь и далее в статье приведены значения тарифа на услуги по содержанию жилья, включая услуги по текущему ремонту жилых объектов).

Таблица 2

**Динамика роста тарифа на содержание жилья в Новосибирске  
у наиболее крупных управляющих компаний**

№ п/п	Название управляющей компании	Средний тариф по содержанию жилья, руб./кв.м						
		2009 г.	2010 г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014 г.	2015 г.
1	ЗАО «УК СПАС – ДОМ»	13,30	16,17	20,81	17,17	17,95	22,47	25,79
2	ЗАО «МКС-Новосибирск»	18,88	19,45	15,89	17,98	22,23	26,23	31,65
3	ООО «Служба заказчика ЖКХ Ленинского района»	16,1	16,16	17,92	18,87	21,83	28,3	32,53
4	ООО «УКЖХ Октябрьского района»	14,25	14,06	16,23	18,30	23,88	28,02	30,74
5	ООО «УК Дзержинец»	14,78	13,87	19,65	17,00	20,45	27,2	33
6	ФГУП «ЖКХ ННЦ»	10,92	10,68	11,94	17,22	20,60	22,76	25,49
7	ООО «УК Заельцовская»	14,48	14,815	15,67	18,15	20,46	18,24	25,59
8	ООО «УЖК Кировского района»	18,35	18,30	22,30	25,30	25,60	27,30	32,63
9	ООО «ДОСТ-Н»	15,13	17,60	20,79	24,00	17,62	26,28	29,24
10	ООО «УК «Октябрьская»	12,96	15,55	16,71	17,20	24,67	28,45	29,92

Таким образом, самые низкие тарифы на содержание жилья установлены ФГУП «ЖКХ ННЦ», ООО «УК Заельцовская», ЗАО «УК СПАС-Дом», ООО «ДОСТ-Н».

Соотношение индекса роста услуги по содержанию жилья (включая текущий ремонт жилья) в г. Новосибирске за период с 2009 по 2015 гг. и индекса инфляции приведено в таблице 3.

Таблица 3

**Соотношение индекса роста услуги по содержанию жилья  
(включая текущий ремонт жилья) в г. Новосибирске за 2009-2015 гг.  
и индекса инфляции**

№ п/п	Название управляющей компании	Индекс роста услуг по содержанию жилья (включая текущий ремонт жилья) за период с 2009 по 2015 гг., %
1	ЗАО «УК СПАС - ДОМ	194
2	ЗАО «МКС-Новосибирск»	168
3	ООО «Служба заказчика ЖКХ Ленинского района»	202
4	ООО «УКЖХ Октябрьского района»	216
5	ООО «УК Дзержинец»	223
6	ФГУП «ЖКХ ННЦ»	233
7	ООО «УК Заельцовская»	177
8	ООО «УЖК Кировского района»	178
9	ООО «ДОСТ-Н»	193
10	ООО «УК «Октябрьская»	231
Индекс инфляции в Новосибирской области		72

Приведенные в таблице 3 данные показывают, что темпы роста тарифа за содержание жилья за период с 2009 г. по 2015 г. значительно превышали индекс инфляции, что является свидетельством в пользу слабости ценовой конкуренции на рынке и, соответственно, слабости конкуренции в целом. Достаточно высокие по данной оценке тарифы являются одной из основных причин другой хронической болезни отрасли – систематических неплатежей потребителей.

Приведем дополнительные доказательства слабости конкуренции в рассматриваемой сфере. При развитой конкуренции, как очевидно, у потребителей имеется достаточно большая свобода выбора продавцов и, естественно, возможность реализации данной свободы, когда потребитель в соответствии с принципом максимизации своей полезности выбирает для себя из предложений поставщиков наилучшую услугу исходя из критерия соотношения цены и качества. Уровни тарифов наиболее крупных управляющих компаний на рынке услуг по содержанию жилья представлены ранее. Приведем теперь рейтинги данных управляющих компаний, которые в том числе достаточно объективно на взгляд автора характеризуют качество предоставляемых ими услуг.

В целях оценки качества услуг управляющих компаний автор провел выборочный опрос жителей Новосибирска – пользователей услуг содержания жилья о степени их удовлетворенности этими услугами. Основным инструментом исследования при этом выступила стандартизированная анкета, предложенная жителям многоквартирных домов. Методика проведения - поквартирный опрос. Опрос проводился по случайной выборке респондентов без учета разграничения районов, объем выборки - 800 человек. По итогам опроса был составлен рейтинг управляющих компаний, результаты которого приведены в таблице 4.

**Рейтинг качества предоставляемых услуг по содержанию жилья  
наиболее крупных управляющих компаний Новосибирска**

п/п	Название	Рейтинг, %
1	ЗАО «УК СПАС – ДОМ»	50
2	ЗАО «МКС-Новосибирск»	30
3	ООО «Служба заказчика ЖКХ Ленинского района»	30
4	ООО «УКЖХ Октябрьского района»	40
5	ООО «УК Дзержинец»	10
6	ФГУП «ЖКХ ННЦ»	40
7	ООО «УК Заельцовская»	60
8	ООО «УЖК Кировского района»	40
9	ООО «ДОСТ-Н»	30
10	ООО «УК «Октябрьская»	40
11	Прочие управляющие организации	40

Из приведенных данных видно, что наиболее качественные услуги по наиболее низким тарифам (см. таблицу «Средний тариф по содержанию жилья») предоставляют управляющие компании ЗАО «УК СПАС – ДОМ» и ООО «УК Заельцовская» и в соответствии с рыночной логикой их доля на рынке должна расти в силу перехода к ним на обслуживание новых потребителей. Однако данные таблицы «Динамика долей ... по обслуживаемой площади» показывают обратное – их доли и количество обслуживаемых площадей падают, что безусловно свидетельствует о затруднении для потребителей реализации права свободы выбора поставщика рассматриваемой услуги на данном «очень конкурентном» (согласно значениям показателей рыночной концентрации) рынке. Это доказывает наличие на рынке существенных барьеров, препятствующих реализации свободы выбора потребителя и противодействующих в связи с этим конкуренции между поставщиками услуг.

Таким образом, рассмотренная ранее проблема интенсивного роста тарифов на услуги содержания жилья подтверждает свою злободневность по результатам проведенного опроса потребителей.

В итоге можно констатировать, что на рассматриваемом рынке существуют значительные ограничения конкуренции, препятствующие свободе выбора потребителей поставщика, совершенно очевидно, что на пути реализации такой свободы лежат определенные барьеры. К данным барьерам на взгляд автора следует отнести:

1. Обыкновенная инертность достаточно большого числа потребителей, не желающих и не готовых реализовывать экономически рациональное поведение, максимизирующее полезность получаемых материальных благ, в том числе – в деле исполнения обязанностей по содержанию и ремонту жилья, возложенных на них жилищным законодательством.

2. Недостаточная информированность жителей о тарифах, качестве и составе предоставляемых различными управляющими компаниями услуг по содержанию жилья, репутации этих компаний, перспективах развития, инновационной и инвестиционной деятельности, отсюда – невозможность получения адекватной оценки эффективности деятельности управляющей компании на их объекте.

3. Юридическая неграмотность жителей, которая не позволяет им в должной мере отстаивать свои права во взаимоотношениях с управляющими компаниями (по итогам специального опроса автора было установлено, что только 27,6 % населения читали Жилищный кодекс, всего 6,7% жителей знакомы хоть в какой-то степени с основными положениями Постановления Правительства РФ от 06.05.2011 N 354 "О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах



и жилых домов", не более 14% пользователей ЖКУ изучали договор управления домом, где они проживают).

4. Организационная сложность перехода жилищного объекта от обслуживания специализированной компанией под управление ТСЖ (ЖСК) и проблемы эффективности их функционирования. На эту сложность помимо всего прочего накладываются такие характерные черты российской социально-экономической действительности, как неготовность принятия эффективных решений собственниками жилья, невысокий уровень их доверия друг к другу и низкая активность участия в деятельности ТСЖ (ЖСК) (мнение 58% председателей ТСЖ), отсутствие в должной степени платежной дисциплины жителей (45%), недостаточная степень их информированности по поводу проблем и возможностей развития жилого объекта – места проживания (55%).

5. Значительный износ жилого фонда, что снижает заинтересованность управляющих компаний по приему новых объектов в управление.

6. Недостатки действующей нормативной базы в сфере деятельности управляющих компаний (например, неурегулированность вопросов установления цены при возникновении спорных ситуаций между собственниками и УК).

7. Исторически сложившееся отношение у потребителя к оплате за жилищно-коммунальные услуги не как к оплате за приобретаемый им товар, а как к налогам, которые надо платить, не задумываясь о том, на что расходуется внесенная оплата. Поставляемые коммунальные услуги рассматриваются как услуги, поставка которых должна осуществляться государством.

#### *Список литературы*

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 28.11.2015).
2. Всероссийский центр изучения общественного мнения. Тематический раздел: Жилищно-коммунальное хозяйство. Тарифы.: <http://wciom.ru>
3. Государственная корпорация — Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства: [https:// www.reformagkh.ru/](https://www.reformagkh.ru/)
4. Кирсанов, С. А. Зарубежный опыт управления многоквартирными домами / С. А. Кирсанов // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. – 2011. - №10. – С. 71-78.
5. Кобец.Е.А., Ханина А.В. Генезис и тенденции развития сферы жилищно-коммунального хозяйства/ Е.А. Кобец. А.В.Ханина // Вестник Адыгейского государственного университета – 2013. – №2.
6. Мусил Л. Либерализация рынка газа: опыт Чехии // Газ России. – 2014. - №4. – С. 48-51;
7. Чирихин С.Н. Диагностика состояния конкурентной среды: проблемы и решения // Журнал экономической теории. – 2013. - №3 (213). – С. 233-242.
8. Чирихин С.Н. Процессы экономической концентрации в Новосибирской области // ЭКО. Новосибирск. 2004. № 5. С. 128-135.

**УДК 657.1**

### **БИОЛОГИЧЕСКИЕ АКТИВЫ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РСБУ И МСФО**

*О. В. Усачева, канд. экон. наук, доцент*

*О. А. Чистякова, канд. экон. наук, доцент*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

Статья посвящена сравнительному анализу порядка учета биологических активов по МСФО и РСБУ.

**Ключевые слова:** биологические активы, бухгалтерский учет, оценка, справедливая стоимость, стандарт, бухгалтерская отчетность.

Современное состояние отечественной экономики требует эффективного и конкурентоспособного функционирования экономических субъектов. У каждого экономического субъекта имеются в наличии долгосрочные материальные ресурсы. Повышенные требования к информации о таких ресурсах делают актуальными вопросы совершенствования бухгалтерского учета данных активов. Избранный отечественной концепцией бухгалтерского учета курс на сближение с МСФО, требует детального анализа категории долгосрочных материальных активов. В последние годы все больше внимания уделяется относительно новому для российской учетной практики объекту – биологический актив, который активно используется в МСФО. Экономическое содержание учетного объекта, как правило, предопределяет выбор методологического подхода.

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» (ст.5) устанавливает перечень объектов учета, среди которых ведущее место отводится активам экономического субъекта. Концептуальные основы финансовой отчетности, выступающие как часть общей системы МСФО, определяют актив как ресурс, подконтрольный организации вследствие прошлых событий, и который, как ожидается, приведет к появлению будущих экономических выгод у хозяйствующего субъекта [4].

Как известно, долгосрочные активы - это объекты со сроком полезного использования более 12 месяцев, приобретаемые для использования в финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта и не предназначенные для перепродажи.

Определение биологического актива содержится в МСФО(IAS) 41 «Сельское хозяйство». Так, биологический актив – это живущее животное или растение, проходящее все стадии биотрансформации: рождения, роста, продуцирования, размножения и вырождения, в результате которых в нем происходят количественные или качественные изменения. [2].

Итак, стандарт отделяет понятие «биологического актива» от сельскохозяйственной продукции, поскольку сельскохозяйственная продукция рассматривается как результат воздействия на биологический актив. В свете сказанного, сельскохозяйственная деятельность представляет собой процесс управления биотрансформацией биологических активов.

Наличие специфических характеристик, таких как потенциальная доходность и обеспечение текущих, долгосрочных и потенциальных обязательств экономического субъекта, требует применения специальных подходов к их измерению. Биологические свойства, например, способность к размножению, определяют специфику квалификации «управления их биотрансформацией» с точки зрения оценки доходов и расходов экономического субъекта. Так стандарт (МСФО 41) указывает на взаимосвязь между изменением физических свойств животного или растения и экономическими выгодами компании.

В соответствии с международными стандартами выделены следующие условия признания объектов в качестве биологических активов:

- возможность контроля активов в результате прошлых событий;
- имеется уверенность в получении экономических выгод от актива в будущем;
- существует возможность точного измерения стоимости актива [2].

Особенности экономического содержания предопределяют специфику биологических активов.

Тенденция к сближению отечественного бухгалтерского учета с международными стандартами прослеживается давно, но более явную форму она приняла с утверждением 06.12.2011 Федерального Закона «О бухгалтерском учете», закрепившем МСФО в качестве ориентира для развития российского бухгалтерского учета. В частности, статья 20 данного закона в качестве одного из принципов регулирования бухгалтерского учета определяет применение международных стандартов как основы разработки федеративных и отраслевых стандартов [1].

Однако, несмотря на установленные ориентиры, отечественное законодательство по иному трактует сущность биологических активов и методику их оценки и учета в сравнении с МСФО. Рассмотрим наиболее существенные, по нашему мнению, расхождения.

В настоящее время в отечественном бухгалтерском учете правила учета долгосрочных материальных активов, к которым относятся и биологические активы, устанавливаются ПБУ 6/01. В частности, для них закреплен порядок определения первоначальной стоимости, в качестве которой используется фактическая себестоимость приобретения. В отличие от отечественной учетной практики в МСФО предусмотрена альтернативная фактической себестоимости оценка стоимости биологического актива – справедливая стоимость за вычетом предполагаемых расходов на продажу. Под справедливой стоимостью понимается сумма, на которую может быть обменян актив, или в которой может быть исполнено обязательство по сделке между хорошо осведомленными, независимыми сторонами, желающими совершить такую сделку. Справедливая стоимость определяется на основе рыночной цены продажи на активном рынке данных объектов. На справедливую стоимость актива оказывают влияние его местонахождение и состояние в конкретный момент времени. На наш взгляд, определение справедливой стоимости для отечественных сельскохозяйственных предприятий может вызывать определенные сложности: необходимость проведения оценки по справедливой стоимости по состоянию на каждую отчетную дату, включая промежуточную отчетность. В случае если у экономического субъекта имеется доступ к нескольким активным рынкам, то стандарт указывает на необходимость использования наиболее подходящего из них. Причем под наиболее подходящим рынком понимается тот, на котором экономический субъект предполагает функционировать.

Если в месте нахождения биологического актива нет активного рынка, тогда справедливая стоимость определяется одним из следующих способов:

- на основе рыночной цены последних сделок осуществленных с данной группой биологических активов при условии отсутствия существенных изменений в обстоятельствах формирования цены;

- на основе рыночных цен на аналогичные биологические активы, скорректированные с учетом отличий;

- на основе стоимости, рассчитанной по экономическим показателям, применяемым для соответствующего вида биологического актива или группы биологических активов с учетом отраслевой специфики (например, на основе текущей дисконтированной стоимости активов);

- на основе статистических данных о ценах по группам и отдельным видам биологических активов.

При отсутствии информации о рыночных ценах для биологических активов в их исходном состоянии может использоваться дисконтированная стоимость чистых денежных потоков, ожидаемых от биологического актива в его текущем состоянии. Ставка дисконта рассчитывается с учетом рыночной информации для денежных потоков до уплаты налогов и с учетом рисков, связанных с данными биологическими активами [3].

Кроме вышеназванных особенностью биологических активов является возможное превышение суммы затрат на приобретение и продажу активов над их справедливой стоимостью на момент признания активов в учете.

Для облегчения определения справедливой стоимости биологических активов стандарт предлагает их группировать в соответствии с основными характеристиками, такими как: возраст, качество.

Необходимо обратить внимание на тот факт, что в российской учетной практике существует разделение биологических активов на две группы в зависимости от срока их использования. Так, основное стадо животных, рабочий и продуктивный скот относятся к внеоборотным активам со сроком полезного использования более 1 года.

А животные на выращивании и откорме признаются оборотными активами со сроком использования менее 1 года.

Как мы видим, принятое в отечественной практике разделение биологических активов на оборотные и внеоборотные, неприменимо в контексте Международного стандарта финансовой отчетности (МСФО) 41 «Сельское хозяйство».

Еще одно существенное, на наш взгляд, различие касается амортизационных отчислений. Так, отечественные сельскохозяйственные предприятия начисляют амортизацию по продуктивному скоту и многолетним насаждениям, т.е. по тем активам, которые включены в группу внеоборотных активов. Соответственно по животным на выращивании и откорме амортизация не начисляется.

Если мы обратимся к МСФО 41 и 16 «Основные средства», то увидим, что эти объекты основных средств отнесены к биологическим активам, по которым амортизационные отчисления не производят.

При формировании отчетности по принципам МСФО биологические активы отражаются обособленно, а по правилам РСБУ данные объекты в отчетности отражаются в составе основных средств или запасов [5]. Итак, разделение биологических активов на две разные группы и, как следствие, отражение в отчетности в составе внеоборотных и оборотных активов, существенно влияет на ликвидность бухгалтерского баланса.

Еще один вопрос, требующий пристального внимания, это классификация биологических активов. В отечественной учетной практике выделен основной группировочный признак – срок полезного использования, в то время как в соответствии с МСФО биологические активы классифицируют следующим образом:

- по продолжительности периода использования и получения сельскохозяйственной продукции и дополнительных биологических активов: краткосрочные и долгосрочные;
- по зрелости: зрелые (способны давать сельскохозяйственную продукцию и использоваться по иному назначению в соответствии с технологическим процессом) и незрелые;
- по возможности многократного получения сельскохозяйственной продукции и дополнительных биологических активов: плодоносящие и потребляемые (активы, которые будут получены (собраны) в качестве сельскохозяйственной продукции или проданы в качестве биологических активов) [4].

Итак, несмотря на имеющиеся различия в отечественной и международной концепциях учета, использование правил, закрепленных в МСФО, позволит обеспечить сопоставимость бухгалтерской отчетности, повысит доверие контрагентов и партнеров к сельскохозяйственному экономическому субъекту, путем представления реальной инвестиционной оценки его деятельности. В свою очередь, применение в отечественной учетной практике международных стандартов предполагает повышение роли профессионального суждения бухгалтера и снижение влияния государственных органов на порядок формирования отчетности.

#### *Список литературы*

1. Федеральный закон от 06.12.2011г. №402 –ФЗ «О бухгалтерском учете»
2. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 28 декабря 2015 г. № 217н «О введении Международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) министерства Финансов российской федерации»
3. Проект положения по бухгалтерскому учету «Учет биологических активов и сельскохозяйственной продукции» [Режим доступа: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/2638.77.htm>]
4. Акашева В. В., Левушкина Н. В. Основные направления реформирования методики учета биологических активов в РФ на основе МСФО // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 319-322.
5. Куликова, Л.И. Международные стандарты финансовой отчетности. Нефинансовые активы организации: Учебное пособие / Л.И. Куликова. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2015. - 400 с.

## ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО УЧЁТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В 2016 ГОДУ

*О.В. Усачева, канд. экон. наук, доцент*

*И.Е. Филипушко, магистрант*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

Статья посвящена критическому обзору изменений налогового законодательства в области учета основных средств.

**Ключевые слова:** налоговый учет, основные средства, первоначальная стоимость, амортизируемое имущество.

Как известно, основным нормативным документом, регламентирующим порядок налогового учета основных средств организации, является Налоговый кодекс РФ (НК РФ). Данный документ определяет методику учета и порядок начисления амортизации основных средств.

Определение основного средства в налоговом учете выглядит следующим образом: это часть имущества организации, используемое в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления организацией первоначальной стоимостью более 100 000 рублей (с 01.01.2016) [1].

Стоит отметить, что порядок определения первоначальной стоимости основных средств как в бухгалтерском [2,4], так и в налоговом учете, в целом идентичен: в первоначальную стоимость входят все расходы, затраченные на приобретение основного средства (монтаж, регистрация, доставка и т.п.). Однако имеются и некоторые различия, а именно: государственная пошлина (при приобретении объекта недвижимости), таможенные пошлины и таможенные сборы, стоимость информационно-консультационных, посреднических услуг, услуг нотариуса (при регистрации договора на получение права собственности) в бухгалтерском учете включают в первоначальную стоимость объекта, а в налоговом учете эти суммы увеличивают состав прочих расходов [6].

В налоговом кодексе РФ с 01.01.2016 г. появилось большое количество поправок и дополнений согласно ФЗ № 150 от 08.06.2015 г., затрагивающих учет основных средств [3]. К наиболее существенным изменениям, на наш взгляд, можно отнести увеличение порога стоимости основных средств.

Анализируя историю изменения порога отнесения имущества к основным средствам, как в бухгалтерском, так и в налоговом учёте можно отметить следующее.

Все изменения, касающиеся стоимостного критерия, обусловлены влиянием политических и экономических факторов, к числу которых можно отнести: внешнюю и внутреннюю политику России, инфляционные процессы и др.

Итак, первые попытки формирования стоимостного критерия для объектов основных средств были предприняты еще в 1991 году, когда началось становление налогового законодательства в России: сначала через законы, а затем через Налоговый кодекс.

Основные же изменения начались с введением в действие федерального закона от 29.05.2002 № 57-ФЗ, который внес существенные поправки в главу 25 НК РФ. В частности, изменения коснулись статьи 256 НК РФ, в которой было определено, что амортизируемым признается имущество, если его первоначальная (восстановительная) стоимость составляет более 10 000 (десяти тысяч) рублей. В этом же году приказом Минфина РФ в ПБУ 6/01 были внесены аналогичные изменения, тем самым сблизив бухгалтерский и налоговый учёт основных средств.

Следующее изменение стоимостного критерия отнесения объектов к основным средствам (к амортизируемому имуществу произошло в 2007 году. Так, критерий вырос ровно в два раза и составил 20000 рублей. Согласно данному изменению, объекты, стоимостью более 20 000 рублей, введенные в эксплуатацию после 1 января 2008 года признаются основными средствами, и считаются амортизируемым имуществом.

В период с 2006 по 2011гг. в ПБУ 6/01 отсутствовали четкие границы по отнесению активов к основным средствам. Такой подход предполагал для экономических субъектов определенную свободу выбора критерия отнесения объектов к основным средствам. Поскольку в законодательных актах стоимостной критерий отсутствовал каждый экономический субъект был вправе выбрать порог основных средств в бухгалтерском учёте, который закреплял в своей учетной политике. Основное средство можно было относить к амортизируемому имуществу, если его стоимость превышала 10 000 рублей, но не более 20 000 рублей. Если же стоимость объекта превышала 20000 руб., то отнесение его к основным средствам становилось не правом, а обязанностью экономического субъекта.

Предпоследнее изменение порога стоимости основных средств в бухгалтерском и налоговом законодательстве произошло с 01 января 2011 года. Основные средства, введенные в эксплуатацию в период с 01.01.2011г. по 31.12.2015г., признавались амортизируемым имуществом в бухгалтерском и налоговом учёте, если их первоначальная (восстановительная) стоимость составляла более 40 000 (сорока тысяч) рублей.

И, наконец, последние изменения в части определения стоимости объектов, относимых к амортизируемому имуществу, вступили в силу с 01 января 2016 года.

Остановимся на этом аспекте более подробно.

Законопроект касается только амортизируемого имущества введенного с 01 января 2016 года и указывает, что в налоговом учёте объект относится к основным средствам, если его первоначальная стоимость более 100 000 (ста тысяч) рублей. Предыдущее увеличение стоимости основных средств было в 2011 году с 20 000 рублей до 40 000 рублей. Правда в 2011 году изменения о минимальной стоимости основных средств, помимо налогового кодекса были внесены и в ПБУ 6/01 «Учёт основных средств». А в 2016 году таких изменений в ПБУ 6/01 не появилось, поэтому у экономических субъектов учёт основных средств в двух учетных системах (бухгалтерской и налоговой) будет отличаться. Но на сегодняшний день бухгалтерским методологическим центром разработан проект ПБУ «Основные средства», в котором предполагают отменить лимит стоимости основных средств. На данный момент новое ПБУ - проект и он не отправлен как предложение в Минфин РФ. Но в планах бухгалтерского методологического центра ввести новое ПБУ в 2017 году.

Такое нововведение приведет к уменьшению налога на имущество, и увеличению налога на прибыль, но в то же время произойдет рост расходов организации при одновременном списании имущества, не являющимся амортизируемым с баланса организации, что снизит сумму налога на прибыль.

Если провести расчёт налога на прибыль, то такое нововведение уменьшит налогооблагаемую базу, тем самым сократит сумму налога, что в условиях кризиса для экономических субъектов очень существенно.

Пример:

У организации имеется 2 объекта имущества стоимостью 99 999 рублей и один объект стоимостью 199 998 рублей со сроком полезного использования 2 года. В первом случае сумма налога на прибыль за первый год будет уменьшена на 39 999,60 рублей, а во втором году не будет уменьшаться.

Во втором случае сумма налога за два года будет уменьшена на 4 704 рубля, при начислении амортизации линейным способом.

Из всего вышесказанного может возникнуть вопрос, как же учитывать основное средство, которое фактически было введено до 01 января 2016, а в учёте проводится в 2016 году. В бухгалтерском учёте принятие объекта произойдет в 2016 году, а в налоговом

учёте полноправно основное средство будет отражено после достижения стоимостного порога в 40 000 рублей.

Однако необходимо обратить внимание, что данный критерий изменен только для целей налогового учета, а в бухгалтерском учете продолжает действовать ограничитель в размере 40000 руб. [4], что, в свою очередь, ведет к различиям в бухгалтерском и налоговом учете.

Еще одно важное изменение налогового законодательства коснулось амортизируемого имущества, находящегося на реконструкции (модернизации) сроком более 12 месяцев и используемого в деятельности, направленной на получение дохода. Так, разрешена спорная ситуация, и признана правомерной возможность начисления амортизации по реконструируемым объектам основных средств, которые на время реконструкции, не выводятся из эксплуатации, и продолжают использоваться в деятельности, направленной на извлечение прибыли. Необходимо учитывать еще один важный, на наш взгляд, момент. В случае реконструкции (модернизации, достройки, дооборудования, технического перевооружения) объекта основных средств, его первоначальная стоимость и срок полезного использования могут быть изменены согласно ст. 257,258 НК РФ [1]. Экономический субъект вправе увеличить срок полезного использования объекта основных средств после даты ввода его в эксплуатацию в случае, если после реконструкции такого объекта увеличился срок его полезного использования. Причем, увеличение срока полезного использования данного объекта возможно в пределах сроков, установленных для амортизационной группы, в которую ранее входил реконструируемый объект. Если экономический субъект после реконструкции не пересмотрел срок полезного использования данного основного средства, то начисление амортизации продолжается на основе норм, определенных ранее при введении этого объекта в эксплуатацию и до полного погашения измененной первоначальной стоимости [5].

Таким образом, отмеченные выше изменения налогового законодательства, во-первых, позволяют устранить имевшиеся в нем правовые коллизии, а во-вторых, отдаляет друг от друга бухгалтерский и налоговый учет.

#### *Список литературы*

1. Налоговый кодекс РФ: Часть 2. Принят 05.08.2000 г. № 117-ФЗ
2. Федеральный закон от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
3. Федеральный закон от 08.06.2015 № 150-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 3 Федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)»
4. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" (с изменениями и дополнениями)
5. Письмо Минфина РФ от 11.01.2016 г. № 03-03-06/40 «О порядке начисления амортизации для целей налога на прибыль после модернизации основных средств»
6. Костина З.А. Налоговый учет основных средств //Успехи современного естествознания. – 2014. - №11-1. – С.64-67.

## К ВОПРОСУ ОБ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ КАК ИНСТРУМЕНТУ РЫНОЧНОЙ АДАПТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*О.М. Федорова, канд. экон. наук, доцент*

*Е.А. Болтая, магистр*

*Сибирский федеральный университет, г. Красноярск*

В статье рассматриваются организационные изменения предприятия как инструмент рыночной адаптации к быстроменяющимся условиям среды и объявления санкций многим российским предприятиям, сопротивление изменениям его причины, результат и реакция персонала на организационные изменения. Также был разработан пакет предложений, который позволит предприятию быть более конкурентоспособным на определенный период времени.

**Ключевые слова:** организационные изменения, адаптация, конкурентоспособность, сопротивление изменениям

Современное мироздание основано на постоянном изменении. Однако изменение это не всегда развитие. Изменения представляют собой сложный динамичный процесс преобразований, который охватывает все сферы хозяйствования в современной экономике. Организация как объект управления тоже подвержен изменениям, которые необходимо учитывать для дальнейшего ее функционирования. В настоящий момент на российском рынке произошли существенные изменения - это санкции, постоянные колебания доллара и евро, что влечет за собой негативную динамику не только для предпринимательских структур, но и для всех граждан. В условиях свободного рынка и турбулентности предприятия вынуждены шагать в ногу со временем и стараться изыскать всевозможные конкурентные преимущества перед оппонентами для сохранения имеющихся позиций. Для выхода на рынок уже недостаточно просто иметь стартовый капитал, материальные и финансовые ресурсы, необходима предпринимательская идея, качественный кадровый состав и современное технологическое оснащение для выпуска высококачественной продукции или услуги, наиболее удовлетворяющих предпочтениям потребителей [1, с. 253 -255]. Изучается рынок, осуществляется сбор необходимой информации, которая анализируется, после чего разрабатываются стратегии освоения рынка. Обеспечение конкурентоспособности объективно является основной стратегической задачей любого предприятия. Известно, что уровень конкурентоспособности определяется большим числом факторов, соответственно, могут быть выделены и различные направления в решении этой задачи.

Актуальность темы исследования, обусловлена тем, что любое предприятие в процессе своей жизнедеятельности подвержено организационным изменениям. Если организацию рассматривать при помощи системного подхода, то это открытая сложная система, состоящая из множества элементов, взаимодействующих между собой [2, с. 25 - 26]. Организационные изменения могут быть следствием воздействия на организацию внешних и внутренних факторов, что является естественным с точки зрения «системы». Однако в связи с глобализацией экономики предприятию приходится противодействовать вышеуказанным факторам, поэтому каждой компании следует грамотно прорабатывать свое организационное поведение и осознанно идти на организационные изменения. Это поможет гибко реагировать на быстроменяющиеся условия рынка и преодолеть инертность и стагнацию в структурах управления. Организационные изменения представляют собой реакцию организации на развитие внешней и внутренней среды, и она вынуждена постоянно приспосабливаться к данным изменениям. Для этого необходимо адаптировать фирму при помощи рационального и своевременного управления организационными изменениями. Адаптированное предприятия обеспечивает его конкурентоспособность на рынке, что является немаловажным в условиях транзитивной экономики. Адаптация является результа-



том эффективного управления структурой предприятия и профессиональным топ - менеджментом. Однако в обществе прослеживается и негативная динамика, так как во всех предпринимательских структурах присутствует сопротивление изменениям, что является сдерживающим и угнетающим моментом в осуществлении ее деятельности. Именно поэтому изучение и исследование проблематики затронутых явлений являются одними из приваляриующих и наиболее актуализированных аспектов, влияющих на предприятия, в особенности, сферы услуг, так как обозначенная сфера является одной из самых насыщенных на рынке, что говорит о большой сложности существования организации в указанных рамках. Цель исследования – изучить теоретический материал и разработать рекомендательный лист по совершенствованию управления организационными изменениями предприятия. Как известно, ежедневно формируется большое количество организаций, в тоже время многие безвозвратно ликвидируются. Рынок расширяется, но он имеет предел. Компании, умеющие приспосабливаться к скоростным изменениям, имеют право на будущее и успех, а другие менее активные и индифферентные к изменениям вынуждены уйти с «главной сцены». По мнению Норберта Тома и Й. Рюэгг - Штюорма «организационные изменения – есть целенаправленная попытка руководства повысить общую результативность работы индивидов, групп и организации путем изменения структуры, поведения и процессов» [3, с. 23]. Однако не все работники готовы принять и участвовать в процессе изменений в организации. Реализация выбранного стратегического курса предполагает, как правило, масштабные организационные изменения, такие как реинжиниринг бизнес-процессов, преобразование организационной структуры, изменение культуры, коррекция миссии и целей организации; введение новых методов контроля и многое другое. Люди в организации (или, по крайней мере, некоторая их часть) сопротивляются этим изменениям. Можно систематизировать причины сопротивления. Эта систематизация позволяет в первом приближении выяснить, какие группы и индивиды будут сопротивляться стратегическим изменениям и по каким причинам[4, с. 61].

Благодаря рассмотрению причин сопротивления вытекает следующее суждение: в условиях кризиса, на сегодняшний момент, необходимы изменения, которые бы помогли адаптироваться персоналу к текущим условиям среды, и были бы более экономичными в статье расходов предприятия. Известно, что именно во время кризиса происходят инновационные открытия и нововведения. Поэтому, чтобы выжить в данных условиях руководителям стоит задуматься над проведением организационных изменений, соответствующих вышеуказанным критериям. Ввиду этого, изучив теоретический материал и рассмотрев основные методики по управлению организационными изменениями, был разработан план мероприятий по совершенствованию управления организационными изменениями предприятия сферы услуг[5, с. 79]:

*Таблица 1*

**Основные причины сопротивлений изменениям**

Причина	Результат	Реакция
Эгоистический интерес	Ожидание личных потерь в результате изменений	«Политическое» поведение
Неправильное понимание целей и стратегии изменений	Низкая степень доверия менеджерам, излагающим план изменений	Слухи
Различная оценка последствий осуществления стратегии	Неадекватное восприятие планов; возможность существования других источников информации	Открытое несогласие
Низкая терпимость к изменениям	Опасение людей, что они не обладают необходимыми навыками или умениями	Поведение, направленное на поддержание собственного престижа

Мероприятие 1. Создание «Стены гласности» - информирование рабочих и служащих. Информация – является одним из важнейших ресурсов, которым обладает компания. Хорошо информированные работники чувствуют участие со стороны начальства, что вызывает чувство сопричастности и уверенности в собственном благополучии. Размещение информационных стендов, создание корпоративных газет, сайтов или радио помогают осуществить связь с общественностью. Проектирование «стены гласности» поможет получить обратную связь. На ней должны быть размещены главные новости, план будущих задач, реализуемые стратегии, грядущие изменения, ответственные лица и другая важная корпоративная информация. Также рабочие и служащие могут безбоязненно писать свои комментарии и предложения, потому что это не порицается начальством, а наоборот приветствуется. Для проектирования и ведения «Стены гласности» возможно делегировать данную функцию отдельному специалисту, либо создать рабочую группу по осуществлению этой деятельности.

Мероприятие 2. Создание целевых и рабочих групп

Их применяют либо на одном этапе процесса, либо на протяжении всего процесса для его планирования и координации. Члены группы должны иметь возможность и желание сделать что-то с проблемой, находящейся в центре перемен, иметь время для участия в работе группы. Целевые группы часто терпят неудачу из-за того, что составлены из чрезвычайно занятых людей, которые отдают приоритет текущим делам перед планированием будущих изменений. В данном случае можно пойти по пути опыта японских фирм. Они известны таким феноменом, как «кружки качества». Главная идея данной концепции заключается в том, чтобы узкие места и проблемы были обнаружены и устранены в месте их появления.

Данный подход хорошо зарекомендовал себя по различным причинам:

- рабочие, сталкиваясь с различными проблемами в ходе каждодневного выполнения работы, являются лучшими экспертами в данной производственной сфере;
- большинство работников имеют определенный творческий потенциал, а также потенциал необходимый для решения проблем, который до этого не был использован;
- специалисты из управленческой сферы, как правило, загружены еще и многими другими задачами, потому им часто не хватает времени на такие «маленькие» проблемы, например, в области качества. Иногда данная категория сотрудников даже не подозревает о наличии таких проблем;
- большинство узких мест чаще всего будут аккумулировать в себе не только затраты и ошибки, но и неудовлетворение работой, решением чего могут стать кружки качества [6, с. 41].

Из этого вытекает то, что применение опыта японских коллег может помочь в преодолении проблем и поможет избежать сопротивлений к изменениям. Хотя стоит учитывать тот факт, что для претворения этой идеи в жизнь необходимо учитывать личностные характеристики служащих, их взаимоотношения и личные интересы. Или иначе реализовать данный замысел невозможно.

Мероприятие 3. Создание проекта и проектной группы. Проектные группы представляют собой организационное образование во главе с руководителем, деятельность которых направлена на достижение определенной цели. Данные группы включают в себя всех необходимых специалистов для обеспечения своевременного выполнения задания. Проект способствует реализации и разработке изменений. Вследствие того, что для проектирования процесса преобразований создается проектная группа, состоящая из профессионалов разного профиля, это помогает взглянуть на задачи с различных позиций. Специалисты, благодаря знаниям и опыту в своих сферах действия могут рационально рассчитать эффективность и риски возникновения сопротивлений, что в последующем поможет правильно и безболезненно адаптировать персонал и всю предпринимательскую структуру к изменениям [7, с. 54].

В ходе создания мероприятий была определена социальная эффективность разработанных мероприятий. К числу позитивных результатов можно отнести следующие изменения: полное использование потенциала работников организации; формирование благоприятного имиджа организации; использование персонала в соответствии с индивидуальными интересами, способностями и возможностями и соблюдение этических норм взаимоотношений; формирование организационной культуры и механизмов координации работ по решению проблем; всесторонняя адаптация предпринимательской структуры и ее элементов к быстроменяющимся условиям среды; обеспечение согласованности целей работников и администрации; формирование чувства причастности работников к делам организации и механизма обратной связи с работниками исходя из их желания и нужд; развитие способности организации к перестройке своих структур в зависимости от изменения внешней среды; обеспечение условий для принятия руководящих решений с ясным и четким изложением целей и задач; обеспечение подразделений и должностных лиц необходимой информацией и повышение качества, оперативности и обоснованности информации; оптимизация работы всей структуры фирмы и формирование профессионального менеджмента.

По итогу, можно судить о том, что предложенные мероприятия являются социально эффективными, однако все зависит от индивидуальных особенностей компании, ее стадии жизненного цикла, положения на рынке и имеющегося потенциала. В арсенале у организации должны быть эффективные инструменты по управлению организационными изменениями и профессиональные руководители с высококласными специалистами для обеспечения максимальной эффективности от апробирования разработанных мероприятий на практике. Резюмируя вышеуказанное можно заметить, что организационные изменения имеют весомую ценность для компании, их необходимо учитывать, прогнозировать и планировать, если организация и дальше намерена продолжать свое существование и тем более развитие.

#### *Список литературы*

1. Федорова О.М. Роль ресурсного потенциала в обеспечении конкурентоспособности предприятия сферы услуг/ Федорова О.М., Максименко И.А., Данилова А.С. // Теория и практика общественного развития, 2013. - № 2. - С. 251-255.
2. Здрестова-Захаренкова С.В., Данилова А.С. Производственный процесс предприятия на основе системного подхода к управлению /Здрестова-Захаренкова С.В., Данилова А.С.// Международный научно-исследовательский журнал, 2015. - № 2-3 (33). - С. 25-28.
3. Бирюкова В.В. Управление организационными изменениями / В.В. Бирюкова / Уфа: УГНТУ, 2014. - 170 с.
4. Забродский, В.А Адаптация экономических систем на основе управляемости // Экономическая кибернетика. – 2013. – № 3/4. – С. 40–45.
5. Агафонов, В.А. Анализ стратегий и разработка комплексных программ. / В.А. Агафанова – М.: Наука, 2012. - 156 с.
6. Андрианов, В.Д. Конкурентоспособность России в мировой экономике /В.Д. Андрианов // Маркетинг, 2013. - №2. - С. 3-19.
7. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия. / И. Ансофф – СПб. : Питер Ком, 2011. – 416 с.

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*С.А. Хвасько, аспирант*

*Научный руководитель: В. С. Бондаренко, канд. геог. наук, доцент  
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации,  
г. Гомель, Республика Беларусь*

В данной статье рассматриваются вопросы увеличения объема реализации продукции промышленного предприятия, показатели эффективности сбытовой деятельности и их оценка на примере совместного открытого акционерного общества «Гомелькабель».

**Ключевые слова:** объем реализации продукции, коэффициент оборачиваемости запасов готовой продукции, прибыль от реализации продукции, точка безубыточности, запас финансовой прочности.

Поиск резервов увеличения объемов производства и реализации продукции является актуальным вопросом, как для теории, так и практики хозяйственной деятельности каждого предприятия. Использование таких резервов является средством увеличения прибыли и экономии на затратах. Увеличение данных показателей приводит к экономии на затратах, а следовательно увеличению прибыли и улучшению финансового состояния предприятия.

В современных условиях хозяйственной деятельности предприятий Республики Беларусь на первое место выходят вопросы повышения эффективности управления производством и реализацией продукции. Решение задач по наращиванию сбыта готовой продукции, в том числе на экспорт, как основного фактора получения достаточного количества оборотных средств, является актуальным в условиях падения спроса на рынках основных торговых партнеров Республики Беларусь и на внутреннем рынке. Кризис неплатежей, высокая дебиторская задолженность, в том числе просроченная, высокие процентные ставки по привлекаемым кредитам, все это делает процесс управления промышленными предприятиями чрезвычайно рискованным и ответственным.

На сегодняшний день многие организации находятся в сложном финансовом положении. В последние годы у них постоянно возникают трудности со сбытом продукции. Поэтому одной из важнейших задач, стоящей перед ними, является задача выявления резервов реализации продукции, нахождения новых потребителей, заинтересованных в продукции организации, проникновение на новые рынки сбыта. Решение этой задачи требует комплексного анализа всей деятельности организации, начиная с закупки сырья и разработки технологического процесса, до отгрузки готовой продукции потребителю.

Увеличение объема реализации готовой продукции может быть достигнуто за счет роста объема производства и за счет активизации маркетинговых мероприятий по сбыту.

На примере совместного открытого акционерного общества «Гомелькабель» можно показать влияние сбытовой деятельности на эффективность работы предприятия, его финансовую устойчивость и конкурентоспособность на рынке.

К показателям эффективности и результативности сбытовой деятельности СОАО «Гомелькабель» относятся (таблица 1):

- объем реализации продукции;
- объем реализации продукции на одного работающего;
- коэффициент оборачиваемости запасов готовой продукции.

**Показатели результативности сбытовой деятельности  
СОАО «Гомелькабель»**

Наименование показателей	Ед. измерения	Значение по годам			Откл. +/- (стр.5-стр.3)	Темп роста, % (стр.5:стр.3)
		2013 г.	2014 г.	2015 г.		
Объем реализации продукции	млн. руб.	400243	329459	359464	-40779	89,8
Запасы готовой продукции	млн. руб.	14981	8496	4852	-10129	32,4
Коэффициент оборачиваемости запасов готовой продукции	-	26,7	38,8	74,1	+47,4	277,5
Численность персонала, всего	чел.	316	315	300	-16	94,9
Объем реализации продукции, приходящийся на 1 работающего	млн. руб./чел.	1267	1046	1198	-69	94,6

*Примечание* - Источник: собственная разработка на основании данных организации.

Таким образом, по данным таблицы 1 видно, что объем реализации продукции уменьшился на 40779 млн. руб. в 2015 году по сравнению с 2013 годом, но увеличился по сравнению с 2014 годом на 30005 млн. руб., это может свидетельствовать об эффективной маркетинговой и сбытовой стратегии предприятия. Однако данное предположение практически невозможно подтвердить конкретными цифрами, так как сведения об эффективности маркетинговой деятельности на рассматриваемом предприятии отсутствуют. Такое положение характерно для многих предприятий промышленности в Республике Беларусь.

Численность работающего персонала уменьшилась на 16 человек за исследуемый период, что говорит об уменьшении объема производства и продаж.

Запасы готовой продукции снизились по сравнению с 2013 годом на 10129 млн. руб., что характеризует сбытовую деятельность СОАО «Гомелькабель» с положительной стороны.

Коэффициент оборачиваемости запасов готовой продукции повышается от года к году. В 2014 году запасы готовой продукции снизились на 6485 млн. руб. в денежном выражении по сравнению с 2013 годом, а в 2015 году – на 3644 млн. руб. по сравнению с 2014 годом. Коэффициент оборачиваемости повысился в 2015 году по сравнению с 2013 годом на 47,4 оборота, а по сравнению с 2014 годом – на 35,3 оборота. Это свидетельствует о снижении товарных запасов на складах предприятия, результативной работе отдела маркетинга и сбыта и эффективности склада готовой продукции.

В целом, имеет место положительная тенденция развития предприятия, его устойчивое экономическое и финансовое положение на занимаемой им доле рынка.

Сбыт продукции как составная часть коммерческой деятельности оказывает решающее влияние на размеры доходов и прибыль предприятия. Известно, что прибыль зависит не только от количества реализованной продукции, но и от доли постоянных расходов.

Проанализируем соотношение темпов роста объема производства продукции исследуемой организации, выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг и прибыли от реализации продукции, товаров, работ, услуг (таблица 2).

**Анализ темпов роста объема производства продукции,  
выручки от реализации продукции и прибыли от реализации  
продукции СОАО «Гомелькабель» за 2013–2015 г.г.**

Наименование показателей	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста 2014г. к 2013г., %	Темп роста 2015г к 2014г., %
Объем производства продукции в фактических ценах, млн. руб.	369331	287841	321359	77,9	111,6
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг без налогов и платежей из выручки, млн. руб.	429504	301291	335780	70,1	111,4
Прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млн. руб.	6558	(6057)	16701	x	275,7

*Примечание* - Источник: собственная разработка на основании данных организации.

Данные таблицы 2 показывают, что в 2015 году темпы роста по объему производства продукции, выручки от реализации продукции и прибыли от реализации значительно увеличились по сравнению с темпами роста этих же показателей за 2014 год. Соотношение темпа роста выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг и темпа роста объема производства продукции в фактических ценах за 2015 год составило 99,8%. Следовательно, в исследуемой организации показатель выручки больше объема производства продукции. Так как соотношение этих показателей практически равно 100%, то это указывает на практически полную реализацию произведенной продукции и снижение складских запасов.

В 2015 году получена прибыль от реализации продукции в сумме 16701 млн. руб., что свидетельствует о положительной рентабельности реализованной продукции. Рентабельность продаж за 2015 года составила 4,4%, за 2014 год рентабельность отрицательная - минус 1,8%.

В 2015 году доходы от реализации превысили себестоимость реализованной продукции, вследствие этого увеличилась и прибыль. И это показало, что предприятие работает эффективно. Выручка от реализации продукции изменялась под влиянием увеличения натурального объема реализации, несмотря на снижение уровня отпускных цен из-за усиливающейся на внутреннем рынке жесткой конкуренции со стороны российских предприятий.

На величину выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг влияют следующие факторы, непосредственно зависящие от деятельности организации: объем производства, его структура, ассортимент выпускаемой продукции, ее качество и конкурентоспособность, ритмичность производства, уровень применяемых цен, ритмичность отгрузки, соблюдение договорных условий.

Поиск резервов увеличения объема реализации продукции тесно связан с анализом безубыточности производства, основанном на изучении зависимости между объемом, затратами и прибылью на протяжении короткого периода времени, в течение которого в организации не меняются производственные мощности и когда оно может работать с относительно постоянными ресурсами.

Точка безубыточности – принципиальный параметр для любой коммерческой организации. Точка безубыточности – это объем производства (выраженный в денежных или натуральных единицах), при котором прибыль организации равна нулю. То есть в точке безубыточности выручка от продажи товара равна суммарным затратам организации. Иногда точку безубыточности называют критическим объемом или критической точкой.

Рассчитаем точку безубыточности по данным СОАО «Гомелькабель» (таблица 3).

**Расчет безубыточного объема производства и реализации  
продукции СОАО «Гомелькабель» за 2015 год**

Исходные данные для расчета	Значение показателя
Постоянные затраты, млн. руб.	34857
Переменные затраты, млн. руб.	266345
Объем реализованной продукции, млн. руб.	359464
Объем реализации, тонн	4218
Средние переменные затраты на 1 тонну продукции, тыс. руб.	63144,9
Цена за тонну продукции, тыс. руб.	85221,4
Объем реализации продукции в точке безубыточности, тонн	1579,2
Критический объем продаж, млн. руб.	134583,0

*Примечание* - Источник: собственная разработка на основании данных организации.

Данные таблицы 3 показывают, что безубыточный годовой объем реализации продукции СОАО «Гомелькабель» в денежном выражении составляет 134583 млн. руб., в натуральном – 1579,2 тонны. Это значит, что выручка от реализации 1579,2 тонны продукции окупает все затраты, не образуя прибыли. Реализация каждой дополнительной тонны проводов сверх 1579,2 т, т.е. сверх точки безубыточности, будет приносить прибыль.

Насколько далеко предприятие от точки безубыточности показывает запас финансовой прочности. Запас финансовой прочности коммерческой организации – это один из основных показателей анализа финансовой устойчивости организации. Расчет запаса финансовой прочности позволяет оценить возможности дополнительного снижения выручки от реализации продукции в границах точки безубыточности. Запас финансовой прочности устанавливает предел, до которого может понижаться объем реализации без убытка для предприятия.

Снижение затрат, в особенности постоянных, способствует росту запаса финансовой прочности. Запас финансовой прочности более объективная характеристика, чем точка безубыточности, так как точка безубыточности во многом зависит от объема реализации. Он определяет максимально возможное снижение процента реализации, в пределах которого предприятие будет безубыточным.

Рассчитаем запас финансовой прочности по данным СОАО «Гомелькабель» (таблица 4).

*Таблица 4*

**Расчет запаса финансовой прочности СОАО «Гомелькабель»  
за 2015 год**

Исходные данные для расчета	Значение показателя
Объем реализации продукции, млн. руб.	359464
Критический объем продаж, млн. руб.	134583
Запас финансовой прочности, млн. руб.	224881
Запас финансовой прочности, %	62,6

*Примечание* - Источник: собственная разработка на основании данных организации.

Данные таблицы 4 показывают, что запас финансовой прочности СОАО «Гомелькабель» в 2015 году достаточно большой. Его значение положительное – 62,6%, что сви-

детельствует о том, что предприятие находится в зоне финансовой устойчивости и является прибыльным. Финансово-экономическая ситуация на предприятии стабильная. Рассчитанные по СОАО «Гомелькабель» показатели финансовой прочности свидетельствуют об устойчивом финансовом положении предприятия в 2015 году.

Таким образом, проведенные расчеты показывают, что в 2015 году по сравнению с 2014 годом на рассматриваемом предприятии отмечается рост объемов производства и реализации продукции, снижение остатков готовой продукции на складе и увеличение коэффициента оборачиваемости запасов, увеличение прибыли от реализации продукции и повышение финансовой устойчивости, пополнение собственных оборотных средств предприятия. Однако вклад службы маркетинга в динамику этих показателей пока невозможно оценить по причине отсутствия адекватных методик и соответствующего учета. Это показывает перспективные направления развития теории и практики эффективности сбытовой деятельности.

#### *Список литературы*

1. Головачев, А.С. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие/ А.С. Головачев. – Минск: Вышэйшая школа, 2015. – 688 с.
2. Головачев, А.С. Комплексный подход к стимулированию сбыта продукции в системе повышения конкурентоспособности товаров/ А.С.Головачев, М.А.Головачева //Экономика и управление. – 2012. - № 1. – С. 3 – 12.

**УДК 657.4**

## **СБЛИЖЕНИЕ ПРИНЦИПОВ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ**

***С.В. Хорякова, аспирант***

*Научный руководитель: Надеждина С.Д., д-р экон. наук, профессор  
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,  
г. Новосибирск*

Выявлены проблемы, препятствующие сближению бухгалтерского и налогового учета организаций и предложены пути их решения.

**Ключевые слова:** бухгалтерский и налоговый учет, сближение, принципы, отложенные налоговые активы и обязательства.

Прибыль - важнейший показатель эффективной работы организаций (предприятий), создающий «финансовый фундамент» для развития и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников. В условиях конкуренции предприятия изыскивают резервы увеличения прибыли и методы их реализации. В этой связи актуально совершенствование учетных операций при формировании финансового результата. Однако, основной проблемой является различное признание доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете [1], согласно нормативным правовым документам.

Необходимо отметить: существуют и общие черты, присущие бухгалтерскому и налоговому учету, - субъект хозяйствования (организация), измерители (денежный эквивалент), обязательное ведение учета, документальное подтверждение хозяйственных операций, предоставление отчетности внешним пользователям. Вместе с тем, методики ведения бухгалтерского и налогового учета разные, что создает проблемы в учете финансовых результатов организаций. Основное различие заключается в порядке признания доходов и расходов.



Согласно бухгалтерскому учету, при определении прибыли учитывается движение денежных средств. Сопоставление доходов и расходов позволяет выявить финансовый результат отчетного периода в целом и по отдельным хозяйственным операциям. Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008): факты хозяйственной деятельности относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств [2]. Учет доходов и расходов в бухгалтерском учете регламентируется ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации».

В налоговом учете основой для расчета прибыли является не финансовый результат, а налоговая база, определяемая в соответствии с НК РФ [3] как доходы, уменьшенные на величину расходов. Таким образом, нормативно-правовое регулирование доходов и расходов в бухгалтерском учете и для целей налогообложения различно.

Одним из факторов, оказывающих влияние на формирование финансового результата организации, – налог на прибыль. Для целей налогообложения текущий налог на прибыль признается, в соответствии с нормами Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (ПБУ 18/02) [4]. В бухгалтерском учете размер текущего налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет, формируется в виде сальдо на счете 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчет по налогу на прибыль». Текущий налог на прибыль определяется:

$$\text{ТекНП} = \text{УРнп} + \text{ПНО} - \text{ПНА} + \Delta\text{ОНА} - \Delta\text{ОНО}, \quad (1)$$

где ТекНП – текущий налог на прибыль (текущий налоговый убыток),

УРнп – условный расход (условный доход) по налогу на прибыль,

ПНО – постоянное налоговое обязательство,

ПНА – постоянный налоговый актив,

$\Delta\text{ОНА}$  – изменение отложенного налогового актива,

$\Delta\text{ОНО}$  – изменение отложенного налогового обязательства.

Условным расходом (доходом) по налогу на прибыль признается сумма налога, которая определяется и отражается в бухгалтерском учете в независимости от налогооблагаемой прибыли:

$$\text{УРнп} = \text{БП} * \text{Ст}, \quad (2)$$

где БП – прибыль отчетного периода, начисленная по правилам бухгалтерского учета;

Ст – ставка налога на прибыль, согласно НК РФ.

Условный расход в бухгалтерском учете отражается при получении бухгалтерской прибыли в отчетном (налоговом) периоде. Если организация в отчетном (налоговом) периоде по данным бухгалтерского учета получила убыток, то отражается условный доход.

Постоянными разницами принято считать доходы и расходы, учитываемые при формировании бухгалтерской прибыли (убытка), которые исключаются при расчете налоговой базы по налогу на прибыль отчетного и последующих периодов.

Как известно, постоянные разницы образуют ПНО и ПНА, причем ПНО увеличивают налог на прибыль организаций, ПНА - уменьшают. В бухгалтерском учете отражаются на счетах 99 «Прибыли и убытки» и 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»:

Дт 99 «Прибыли и убытки»

Кт 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»

Отражение постоянного налогового обязательства;

Дт 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»

Кт 99 «Прибыли и убытки»

Отражение постоянного налогового актива.

Необходимо отметить: ПНО и ПНА учитываются на отдельных субсчетах счета 99 «Прибыли и убытки» и при реформации Бухгалтерского баланса их необходимо «свернуть».

При этом, бухгалтерские записи по счетам 91 «Прочие доходы и расходы» и 90 «Продажи» ведутся накопительно с начала отчетного года для обеспечения более точной информации при составлении Отчета о финансовых результатах.

Отложенный налоговый актив – часть налога на прибыль, которая приводит к уменьшению налога, подлежит уплате в бюджет в следующих отчетных периодах. Примером может являться сумма налога по положительной разнице амортизации основных средств между различными методами начисления в бухгалтерском и налоговом учете. Она признаются в том же отчетном (налоговом) периоде, как и образуются вычитаемые временные разницы (ВВР). Учет ОНА - на счете 09 «Отложенные налоговые активы»:

Дт 09 «Отложенные налоговые активы»

Кт 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»

Возникновение отложенного налогового актива;

Дт 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»

Кт 09 «Отложенные налоговые активы»

Погашение отложенного налогового актива.

Отложенное налоговое обязательство (ОНО) приводит к увеличению налога на прибыль организаций, признается в том периоде в котором возникают налогооблагаемые временные разницы (НВР). Отражаются ОНО на счете 77 «Отложенные налоговые обязательства»:

Дт 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»

Кт 77 «Отложенные налоговые обязательства»

Возникновение отложенного налогового обязательства;

Дт 77 «Отложенные налоговые обязательства»

Кт 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по налогу на прибыль»

Погашение отложенного налогового обязательства.

На наш взгляд, при выбытии объекта, по которому был начислен актив, она целесообразно списывать на счете 99 «Прибыли и убытки» как наиболее удовлетворяющего нормативные документы, которые регламентируют порядок составления бухгалтерской отчетности.

Проведённое исследование позволяет сделать вывод: сближение принципов бухгалтерского и налогового учета необходимо. Ведение отдельного учета для целей налогообложения и в целях бухгалтерского учета, приводит к повышению трудоемкости и снижению рациональности учета.

На наш взгляд, в целях сближения принципов бухгалтерского и налогового учета необходимо урегулировать законодательно:

– признание доходов методом начисления;

– документальное оформление внереализационных доходов (расходов) конкретизировать в НК РФ [2, ст. 271, 272];

– расширение перечня доходов в налоговой декларации по налогу на прибыль организаций.

Сближение принципов бухгалтерского и налогового учета, возможно при условии: налоговый учет должен основываться на данных бухгалтерского учета, что будет рациональным, с наименьшими финансовыми и временными затратами.

#### *Список литературы*

1. Надеждина С.Д., Лукьяненко В.М. Сближение принципов бухгалтерского и налогового учета доходов и расходов организации // Актуальные проблемы учета и финансов в организациях потребительской кооперации, других сферах и отраслях. Учет-аудит-МСФО: Материалы международной научно-практической конференции. - Новосибирск: СибУПК, 2006. – С.26-28.

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), утверждено Приказом Минфина России от 06.10.2008 №106н (ред. от 06.04.2015).

3. Налоговый кодекс Российской Федерации, гл.25 (ред. от 15.02.2016).

4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (ПБУ 18/02), утверждено Приказом Минфина России от 10.12.2002 №114н (ред. от 06.04.2015).

## НЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КООПЕРАЦИИ ЗАБАЙКАЛЬЯ В КОНЦЕ XIX–НАЧАЛЕ XX вв.

*В.Н. Целищева, канд. ист. наук, доцент  
Забайкальский институт предпринимательства,  
филиал Сибирского университета потребительской кооперации, г. Чита*

Статья посвящена истории становления культурно-просветительской деятельности кооперации Забайкалья в конце XIX – начале XX вв. Данная статья актуальна, так как и сегодня такая деятельность играет важную роль в возрождении нравственных и духовных начал в общесоюзной работе.

**Ключевые слова:** кооперация, культурно-просветительская деятельность, неторговая деятельность.

Культурно-просветительская деятельность кооперации – это отрасль нематериальной деятельности, задача которой, воздействие на членов кооперативов в целях выработки определенного типа мировоззрения.

Организация культурно-просветительской работы кооперации в дореволюционной России вызывала у правительства повышенный интерес и подозрение, так как рассматривалась как часть идеологической работы, связанной с революционной пропагандой. В связи с этим термин «культурно-просветительская деятельность» в дореволюционной кооперативной практике официально заменялся словами «неторговая деятельность». В зарубежных же странах эти сферы кооперации – «торговая» и «неторговая» деятельность существовали отдельно. В Забайкалье, как и во всей России, историческое развитие кооперации было таково, что всегда эти два рода деятельности были неразрывно связаны.

Формирование и развитие кооперативного движения в Забайкалье имело специфические особенности, обусловленные естественно-историческими, этнопсихологическими, социально-экономическими факторами и было связано, в первую очередь, с декабристами.

Осужденные на долгие годы каторги, оторванные от привычной жизни, они могли выжить только сообща, так как имели от казны всего лишь месячное содержание в размере 2-х пудов муки и 1 руб. 98 коп. Организовать полноценное питание стало возможным лишь тогда, когда они сложили вместе деньги. Декабристы обустроили быт, организовали швейную, переплетную, слесарную мастерские. Занялись овощеводством. Свое сообщество называли обычным народным именем – артель.

В Читинском остроге артель существовала на договорных началах. Из документов, хранящихся в фондах Государственного архива РФ, видно, что артель существовала уже в 1829 г., что подтверждается денежными поступлениями княгини Волконской. В целом в период с 1829 по 1837 г. ею было внесено на нужды артели 15 519 руб. 57 к.

Окончательное организационное оформление артели произошло на новом месте каторги в Петровском Заводе.

Параллельно с Большой артелью с 1834 г. на основе устава в Петровском Заводе стала действовать артель, получившая название Малой. Она была организована тоже на кооперативных началах и имела целью оказание помощи выходящим на поселение декабристам.

Анализ первых кооперативных форм организации труда показал, что они обладали большим потенциалом, поскольку в них были заложены демократические основы хозяйствования, и кроме экономической выгоды они имели большое социальное значение и в духовной жизни общества.

Общеизвестно, что именно на кооперативных началах была организована и духовная жизнь декабристов – Газетно-журнальная артель. Недостаток образования они пополняли

в так называемой каторжной академии, «получали такие энциклопедические знания, которые не могли дать ни в одном тогдашнем русском университете». Нет нужды перечислять, какие лекции читались в ней слушателям. Отметим только, что современный кооперативный принцип обучения, повышения образованности, квалификации членов-пайщиков налицо.

С самого зарождения кооперации складывалась и её неторговая деятельность. Так, один из авторов устава «Большой артели» Д.И. Завалишин занимался и торговой и неторговой деятельностью. Он был выбран заведовать «выпискою и чтением», а «так как это не отклоняло меня от моих занятий на столько, насколько бы отклоняло занятие по хозяйству, то я и не отказался», - пишет он в своих воспоминаниях («Устав нашей артели»).

Это имело продолжение и в дальнейшем. Многие кооперативы не имели специального аппарата для неторговой деятельности и ее выполняли выборные члены правления, совмещая со своими основными обязанностями. Однако с развитием системы потребительской кооперации в больших обществах появились заведующие неторговым отделом, инструктора по культурно-просветительской работе. В их функции входило формирование оптимальной структуры кооперативных организаций, кадровая работа, пропаганда и агитация кооперативных идей.

Известный сибирский кооператор Г.И. Поршневу писал: «Почти с первых шагов своего зарождения наряду с торговыми функциями кооперация организовывала и неторговые отделы под лозунгами: «Кооперация без просвещения – что день без солнца!». Необходимо отметить, что именно неторговая деятельность кооперации влияла на изменение образа жизни населения в лучшую сторону.

Среди руководителей и рядовых членов кооперативов имелось два противоположных взгляда на культурно-просветительскую работу. Одни считали, что для ее проведения сначала необходимо накопить денежные средства, другие полагали, что этой деятельностью надо заниматься с самого начала и отчисляли средства на культурно-просветительские нужды и благотворительность уже на первых этапах.

Культурно-просветительская деятельность была составной частью общеккооперативной работы и была обусловлена низким уровнем культуры основной части населения: безграмотностью и суевериями. Каких-то специальных программ не было. Работа заключалась в основном в создании библиотек, читален, кружков, народных театров, обществ трезвости, организации курсов по животноводству, пчеловодству, передвижных выставок и т.д.

В Забайкальской области культурно-просветительская работа кооператорами стала осуществляться примерно с 1913-1914 гг. и была связана с расширением кооперативного движения в целом и повышением уровня сознательности членов кооперативов. Учрежденный в этот период времени кооперативный союз оказал стимулирующее воздействие на активизацию данного процесса.

Как указывалось вначале статьи, царское правительство с недоверием относилось к культурно-просветительской деятельности кооператоров. Активную пропаганду и агитацию в системе Забайкальского товарищества кооперативов проводили ссыльные большевики. Часть средств кооперации они использовали на издание легального журнала «Наше дело», вышедшего в свет 16 мая 1914 г. за два месяца до начала первой мировой войны. Журнал ставил задачу всестороннего теоретического и практического освещения вопросов кооперативного движения, которое «органически связано с движением демократическим, как часть с целым». Всего вышло 43 номера.

В Забайкалье, крае каторги и ссылки – «каменном мешке, где прятались социальные грехи России» - политическая ссылка оказала свое влияние на развитие кооперативного движения. Об этом говорит тот факт, что ведущие посты в кооперативных организациях занимали социал-демократы, эсеры, ссыльные большевики. Благодаря их деятельности население из числа кооператоров приобщалось к социалистическим идеям. Через средства массовой информации велась идеологическая работа.

Однако следует отметить, что политизация забайкальских кооператоров носила все же ограниченный характер. Если в городах Чите, Верхне-Удинске степень политизации городских потребительских обществ и союзов составляла почти 100%, то в целом, под непосредственным влиянием находилось менее чем 1 % от всех кооперативных обществ. В кредитных товариществах и маслодельных артелях социалистическое влияние вообще отсутствовало. То есть, кооперативное движение в сельской местности было аполитичным [13].

11 ноября 1916 г. в Чите стало издаваться «Кооперативное слово» с приложением на бурятском языке. Право зтц-редактора получил член правления Забайкальского союза кооператоров А.Г. Виноградов.

В объявлении о подписке особое внимание обращалось на необходимость получения корреспонденции о жизни, нуждах и пожеланиях трудящихся бурят. Благодаря обширным связям с кооперативными обществами по всей территории Забайкальской области в журнале хорошо отражалась хроника и корреспонденции с мест.

В кооперативной печати того времени размещались рекламные объявления, исходя из которых можно судить о конкретных направлениях неторговой деятельности потребительских кооперативов.

В Чите в 1917 г. областной союз Забайкальских кооператоров открыл свою библиотеку, библиотечную комиссию которой возглавил сам председатель Союза кооперативов А.А. Войлошников.

Целью культурно-просветительской работы всегда было повышение образовательного уровня пайщиков.

Прибыль, получаемая от торговой деятельности, всегда выделялась для нужд культурно-просветительской работы. Хотя такие отчисления делались не во всех кооперативах и в очень небольших размерах .

Например, в 1915 г. в среднем одно общество отчисляло на культурно-просветительские цели 28.38 руб. (2,9% от прибыли), а в 1917 г. уже 204.23 руб.(7,5%) .

И все же отчисления на культурно-просветительские нужды, несмотря на неуклонный рост, были еще очень незначительны, а, кроме того, в примечании к приведенным данным, правлением товарищества было указано, что средства на культурно-просветительские нужды «не расходуются, т.к. в кооперации не знают, на что их тратить» . По существу, эти отчисления были резервной частью основного капитала кооперативов. В среднем на одного члена кооператива отчислений на культурно-просветительскую работу приходилось в 1915 г. – 27 коп., а в 1916 г. – 42 коп. Во всех губерниях Сибири эта работа, как правило, ограничивалась созданием и выпуском специальных кооперативных журналов.

Необходимо отметить, что городские и рабочие потребительские кооперативы уделяли культурно-просветительской деятельности гораздо больше внимания, чем сельские. Сельские общества из неделимого фонда (из которого производились затраты на культурно-просветительские нужды) отчисляли 23%, а городские – 36%.

Инструкторский отдел деревенской кооперации, созданный при союзе Забайкальских кооператоров, занимался в основном «обслуживанием населения печатным словом», причем в смету 13 марта 1915 г. было введено 156 руб. на выпуск журналов по кооперации и сельскому хозяйству: «Забайкальский хозяин», «Забайкальское обозрение», «Вестник мелкого кредита».

Интерес представляет культурно-просветительской деятельностью Общества потребителей Забайкальской железной дороги, которое, например, на свои средства устроило первый в регионе кинематограф.

Таким образом, Забайкальская кооперация XIX – начала XX в. вела не только торговую, но и неторговую культурно-просветительскую работу, которая способствовала, в том числе и формированию субкультуры со своим набором ценностей и ориентаций.

### Список литературы

1. Ломакина И.Б. Кооперативное движение в Забайкалье (1910 – 1917) Автореф. Дис. канд. ист. наук Улан-2003 г., с. 3
2. Никонова С.В. Пионеры Российской кооперации: к 170-летию принятия декабристами Устава Большой Артели. – Чита, 2001, с. 43 (ЦГАРФ, ф. 279, оп. 1, д. 22, л.12)
3. Никонова С.В. 170 лет кооперации Забайкалья (1831г.) Календарь знаменитых и памятных дат области на 2001 год. – Чита, 2001, с. 27
4. Челноков Г., Мартыанов В. Ум требует мысли. – Деловой вестник «Российская кооперация», №9, 2006, с. 37.
5. Гаврилов А.А. Сибирская кооперация в период 1914-1920 гг. – Иркутск, 2003. – с 47-48.
6. Попов С.Ю. Становление и развитие кооперативного движения России в условиях социально-экономических реформ конца XIX- нач. XX в. Автореф. Дис. канд. ист. наук. – Москва, 2001, с. 8
7. Щербаков Н.Н. Влияние ссыльных пролетарских революционеров на культурную жизнь Сибири (1907-1917 гг.). – Иркутск, 1984, с.173-174.
8. Тюкавкин В.Г. Потребительские кооперативы в сельском хозяйстве Сибири в нач. XX в. - Новосибирск: Наука. – 1969. – с.83
9. ГАЧО ф. 786, оп. 1, д. 113, л. 368
10. ГАЧО ф. 786, оп. 1, д. 113, л. 369
11. ГАЧО ф. 786, оп. 1, д. 113, л. 373
12. Балабанов М. История рабочей кооперации в России. Очерки по истории кооперативного движения. – с. 179-181.

УДК 378.011.3-051:796

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ

*М.К. Черняков, д-р экон. наук, профессор*

*В.М. Черняков, магистрант*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

В статье представлены ряд рыночных факторов, обуславливающих распространение больших данных, и описывается появление методологии экономического прогнозирования в ответ на эти факторы. Предложено использование информационных технологий для преодоления кризисных явлений.

**Ключевые слова:** кризис, информация, информационные технологии, прогнозирование

Приверженцы эволюционного развития экономики и управления отмечают, что на всех этапах ее развития, прорывы в понимании происходящих событий были связаны с появлением новых методов и инструментов управления ее развития.

Современные теории экономики и управления в значительной мере отличаются от той, которую предложили классики рыночной экономики и управления. Практически новые идеи в развитии науки - это революция в методах и инструментарии. Интересно, что со времени А. Смита все крупные революции в экономической теории были связаны с изменениями методов и инструментов вычислений. Из крупных прорывов можно назвать три:

1. Появление вычислительных устройств (вообще).
2. Появление аналоговых вычислительных машин.
3. Появление цифровых вычислительных машин.

Третий прорыв продолжается и сегодня, даже убыстряется. К нему следует отнести появление современных платформ расширенной аналитики. Повышенный интерес представляет наиболее продвинутая из них - облачная платформа ААР (Advanced Analytics

Platform), созданной кампанией IBM Bluemix. Она позволяет реализовать все этапы построения аналитической системы от создания хранилища данных до настройки и визуализации аналитической отчетности.

Вместе с тем сложность или простота системы – понятия относительные. Прибегать к ним как к определяющим показателям кажется нам не очень продуктивным. Синергетика способна рассматривать всякую систему одновременно и на макроуровне – как целостность, описываемую достаточно просто немногими параметрами порядка, и на микроуровне – как сложное взаимодействие множества элементов [1, стр.149].

То же самое может быть сказано и о соотношении понятий «хаос» и «порядок», которым в синергетике иногда неправомерно придается сущностный, самодостаточный смысл. Нет абсолютного хаоса и абсолютного порядка. Корректнее было бы говорить, что возрастает мера упорядоченности (или хаотичности) по какому-либо показателю за счет или в противоположность снижению меры упорядоченности (или хаотичности) по иному показателю. Сам хаос имеет тонкую, иногда невидимую для внешнего наблюдателя структуру, например, в турбулентном течении. А порядок – это организованный хаос.

Все большее число ученых бросает взор на развитие теории хаоса. Управление хаосом входит в число тем, исторически связанных с физикой и механикой, и это естественно. Поэтому и публикации по этой теме появляются в основном в физических журналах, а их авторы концентрируются вокруг физических институтов и кафедр.

Интересен такой факт, что в условиях, например, экономических кризисов происходят те же самые явления, которыми оперируют исследователи хаоса, поэтому сочетание слов «управление хаосом», в равной степени можно распространить, к «управлению кризисом».

Кризис (др.-греч. Κρίσις — решение, поворотный пункт) — переворот, пора переходного состояния, перелом, состояние, при котором существующие средства достижения целей становятся неадекватными, в результате чего возникают непредсказуемые ситуации [2].

Для экономики и управления это крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе, угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде.

Причинами кризиса могут быть:

- объективные, связанные с циклическими потребностями модернизации и реструктуризации экономики и управления;
- субъективные, отражающие ошибки и волюнтаризм в управлении экономикой;
- природные, обусловленные особенностями климата, землетрясениями и др.

Причины кризиса могут быть внешними и внутренними. Например, для фирмы внешние причины кризиса могут быть связаны с тенденциями макроэкономического развития или развития мировой экономики и управления, конкуренцией, политическими ситуациями в стране, а внутренние причины - с рискованными стратегиями маркетинга, внутренними конфликтами, недостатками организации производства, несовершенством управления, отсутствием (иногда игнорированием) инновационной и инвестиционной политики.

В понимании кризиса большое значение имеют не только его причины, но и последствия: возможное обновление организации или ее разрушение, оздоровление или возникновение нового кризиса - может быть, даже еще более глубокого и продолжительного. Иногда они могут возникать как цепная реакция. Если понимать кризис таким образом, то можно констатировать, что опасность наступления кризиса существует всегда, что его необходимо предвидеть и прогнозировать.

Методологию экономического прогнозирования [3, с.44-48] можно использовать для решения самых сложных проблем. Она помогает выявлять закономерности в прошлом, которые могут указывать на то, что ожидает впереди. Она начинается с обзора анализа в целом, а затем переходит к анализу на основе данных в противоположность применению бизнес-правил и экспертных знаний. Оба типа знаний могут повысить качество принимаемых решений.

Методология экономического прогнозирования помогает обнаруживать скрытые закономерности в данных, которых мог не заметить эксперт. На самом деле это результат применения математики к данным. Таким образом, вы получаете выгоды от рациональных математических методов, а также от качественных данных. На основе предлагаемой методологии можно создавать свои собственные приложения экономического прогнозирования, которые применимы к самым разным наборам данных в различных отраслях хозяйства и областях знаний. Большое значение имеют методы прогностического моделирования, которые представляют собой математические алгоритмы, составляющие ядро экономического прогнозирования. Эти методы применяются для создания и описания прогнозного решения. Наконец, внедрение экономического прогнозирования, то есть процесс перехода к практическому применению прогностических решений должен завершать эту часть работы.

В теории управления хаосом, бесконечно малое возмущение граничных условий для хаотической динамической системы приводит к конечному изменению траектории и в фазовом пространстве. Аналогичные изменения происходят и в экономических системах.

Эти изменения характеризуются такими факторами, как падение производства объема продукции, инфляция, скачками стоимости валют, ростом безработицы, социальными потрясениями, и т.д.

Следует помнить и о том, что в замкнутой системе существует опасность самоуничтожения себя. Это, безусловно, грозит экономической системе.

Необходимы новые методы прогнозирования и оценки тенденций и трендов развития отдельных (взаимозависимых и самостоятельных отраслей) для того чтобы заблаговременно принять меры к смягчению последствий катастрофического развития кризиса. В этой связи важно сохранить устойчивость экономической системы. Инструментом управления в этом случае может выступить система сбалансированных показателей [4, с.64], которая предполагает допустимый коридор изменения важнейших показателей для всей экономической системы или для отдельных элементов.

Важную роль следует отводить статистическим методам [5, с. 47-57]. Эти методы, в совокупности с математическими методами теории хаоса и статистическими методами прогнозирования расширяет возможности управления отдельными системами, находящимися в состоянии кризиса, повышают эффективность схем контроля, принятия решений и управления их развитием.

В понимании, управление хаосом в экономике следует предполагать стабилизацию хаотического движения, посредством небольших возмущений в ней, которые под контролем за ними позволят прогнозировать развитие отдельных территорий и отраслей, что часто оказывается наиболее существенным, необходимым и полезным в экономике и управлении региона или муниципалитета в кризисные моменты времени. Это же можно отнести в развитие отдельных ее институтов и ключевых направлений развития.

Можно предположить, что потенциал метода многомерных группировок облегчит (упростит) антикризисные исследования в различных областях знаний, включая области, которые носят системный характер, и облегчат моделирование и прогнозирование кризисных явлений на всех стадиях его развития, от зарождения до выхода на желаемый уровень. При этом под системами мы понимаем целое, составленное из частей [4] области изучения.

Целью предсказывать закономерности в системах, которые кажутся непредсказуемыми и абсолютно хаотическими. «Сведение множества к единому» — в этом первооснова красоты, отмечал Пифагор. К этому необходимо стремиться, объединяя теории хаоса и экономики, моделирование и прогнозирование.

Любая высокоуровневая архитектуру построения платформы расширенной аналитики состоит из перечисленных компонент [6, с. 130-138]. Представим описание компонент.



1. Отчетность и понимание. Многие уверены, что отчеты являются ключевым механизмом понимания данных. Формирование отчетов действительно является первой задачей для любой аналитической системы, но определенно не последней. Отчетность часто дополняют различными визуальными представлениями, включая геопространственную визуализацию и построение новых семантических моделей. Этот путь поможет вам получить более глубокое понимание и достичь нового уровня абстрагирования данных. Понимание может простирается от моделей поведения мобильных пользователей до детального сегментирования. По мере достижения новых уровней понимания вы добавляете в свое представление новые выявленные закономерности. Такой анализ закономерностей, ведущий к более глубокому пониманию, является важнейшим фактором эффективного использования больших данных для преобразования бизнеса.

2. Источники и интеграция данных (Sources of data and data integration). Само по себе наличие данных еще не означает, что вы можете начать применять к ним аналитические инструменты. Часто данные необходимо извлечь, очистить и преобразовать (extract, cleanse, and transform - ETL) данные перед тем, как к ним можно будет эффективно применить аналитический инструментарий. Помимо выполнения ETL-процедур, важно интегрировать информацию из множества источников, чтобы аналитические инструменты смогли выявить ключевые закономерности. Такая интеграция особенно важна с учетом широкого разнообразия доступных сегодня источников информации. Подразделения компаний ежедневно создают свои внутренние данные, включающие информацию датчиков, сетей и транзакций, относящуюся к работе подразделения. Предприятия создают информацию о взаиморасчетах, клиентах и маркетинговых событиях, которая существенна для эффективной работы предприятия в целом. Внешняя информация, порождаемая социальными сетями или покупаемая у независимых источников, также часто становится жизненно важной. Эти различные источники данных, которые зачастую сложно коррелировать, необходимо интегрировать, чтобы достичь недоступных сегодня уровней понимания.

3. Компромисс между задержкой во времени и необходимостью ретроспективного анализа. Временные задержки, связанные с данными, часто оказывают решающее влияние на возможность анализа данных и на роль результатов анализа в принятии решений. Часто считают, что если увеличить скорость сбора данных за счет оптимизации аппаратных и программных средств, это может позволить перейти от ретроспективного анализа к анализу в реальном времени. Ретроспективный анализ в реальном времени часто невозможен по целому ряду причин, среди которых отсутствие доступа к критическим данным в синхронном режиме в нужный момент, непригодность используемых инструментов для анализа в реальном времени, необходимость динамических изменений модели, лежащих за пределами возможностей используемых инструментов для ретроспективного анализа данных. Отчасти это связано с тем, что аналитика реального времени создает дополнительные сложности, такие как необходимость изменения правил и моделей по мере выявления новых закономерностей. К тому же анализ в реальном времени может оказаться более дорогим по сравнению с ретроспективным анализом, что ведет к необходимости анализа окупаемости инвестиций, чтобы обосновать такие дополнительные расходы.

4. Достоверность и управление данными. Как уже упоминалось, достоверность описывает как доверие к источнику данных, так и пригодность этих данных для целевой аудитории. Управление имеет дело с такими задачами, как, например: «как очистить и использовать данные», «как обеспечить защищенность данных, одновременно позволив пользователям воспользоваться содержащейся в них информацией», «как определить источник истинной информации при использовании информации из нескольких информационных потоков». В большинстве ситуаций данные представляют собой смесь очищенных доверенных данных и «сырой» информации с невысоким уровнем доверия. Одной из важнейших проблем является реализация управления данными в такой ситуации.

В статье представлены ряд рыночных факторов, обуславливающих распространение больших данных, и описывается появление методологии экономического прогнозирования в ответ на эти факторы. Большие данные породили значительные требования к масштабированию аналитической архитектуры с учетом факторов высокой скорости, большого объема, большого разнообразия и одновременно высокой достоверности. В настоящее время не существует единого инструмента, который мог бы справиться с этими разнообразными требованиями. В результате появилось множество гибридных архитектур. Платформа расширенной аналитики развивалась в ходе практических экспериментов и обеспечивает необходимые возможности по работе с большими данными.

#### *Список литературы*

1. Шаланов Н.В. Системный анализ. Кибернетика. Синергетика: математические методы и модели. Экономические аспекты // Монография / Н.В.Шаланов.- Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2008.- с. 95-108.
2. Материал из Википедии — свободной энциклопедии <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D1%81> (Дата обращения: 15.01.2016).
3. Черняков, М.К., Чернякова М.М. Методология экономического прогнозирования / М.К. Черняков, М.М. Чернякова // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. Международный научно-теоретический журнал. (Выпуск 4/2013). – Новосибирск: 2013.- С. 44-48.
4. Унтура Г.А., Черняков М.К., Чернякова М.М. Системное прогнозирование на примере бюджета Забайкальского края // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. Международный научно-теоретический журнал. (Выпуск 1/2011). – Новосибирск: 2011.- С. 63-69.
5. Черняков М.К., Чернякова М.М. Корреляционный анализ в прогнозировании бюджета муниципального образования / М.К. Черняков, М.М. Чернякова // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. Международный научно-теоретический журнал. (Выпуск 2(13)/2015). – Новосибирск: 2015.- С. 47-57.
6. Черняков М.К. Анализ и прогнозирование маркетинговой деятельности на платформе 1С: Предприятие / М.К. Черняков // Вестник Забайкальского государственного университета. теоретический и научно-практический журнал. (Выпуск 9(112)/2014). – Чита: 2014.- С. 130-138.

## СЕКЦИЯ 2. ЮРИДИЧЕСКАЯ НАУКА КАК ПРАВОВАЯ ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИ ОБЩЕСТВА

УДК 378.03:34

### ПРАВОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ СТУДЕНТА

*Н.А. Белова, студент*

*Научный руководитель: Н.Б. Колотыгина, заведующий  
юридическим центром СГУПС,*

*Сибирский государственный университет путей сообщения, г. Новосибирск*

В статье обосновывается необходимость преподавания дисциплины «Правоведение» для формирования у каждого обучающегося системы ценностей, соответствующих целям и задачам правового, демократического государства и гражданского общества.

**Ключевые слова:** правоведение, закон, правовая культура, отрасли права, демократическое государство.

В связи с принятием Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования третьего поколения по направлениям бакалавриата, опубликован перечень общекультурных компетенций, рекомендуемый разработчикам ФГОС. В этот перечень входит компетенция «способность использовать основы правовых знаний в различных сферах жизнедеятельности», но так как этот перечень носит рекомендательный характер, не во все ОП включена дисциплина «Правоведение» (Право).

В ст.3 Федерального закона от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "Об образовании в Российской Федерации" одним из направлений государственной политики в сфере образования перечислена и важность воспитания ответственности, правовой культуры, патриотизма, бережного отношения к природе и окружающей среде.

Среди людей существует довольно распространенное желание обойти закон, воспользоваться «связями с нужными людьми» и т. д. Правовой нигилизм как осознанное игнорирование норм права, пренебрежение правами граждан губительно сказываются и на уровне культуры в целом.

У молодых людей, приходящих в ВУЗ, ещё недостаточно жизненного опыта и знания основ действующего законодательства, человек не может полноценно ориентироваться в правовой действительности.

В период обучения в ВУЗе студенту должны быть привиты такие понятия как: честь и достоинство, моральные убеждения, чувство долга, ответственность за людей и доверенное дело, нетерпимость к любому нарушению закона в собственной профессиональной деятельности.

Для роста уровня правовой культуры необходимы правовое воспитание личности, т.е. правовое обучение и просвещение. При правовом воспитании формируются знания о праве, прививается внутреннее уважение и позитивное отношение к праву, умение применять правовые знания на практике, устойчивая привычка действовать в соответствии с законом, у студента формируются чувство уверенности и самостоятельности в правовой сфере.

Наука, которая изучает вопросы, связанные с основами правовой грамотности человека – это дисциплина «Правоведение». При изучении этой дисциплины значительное внимание уделяется основным юридическим понятиям и терминам (норма права, юридический факт, правонарушение, юридическая ответственность и т.д.), формируются исходные понятия о государстве и праве. Эти знания служат базой для знакомства с основными

отраслями права, которые не изолированы друг от друга. Каждая отрасль права находится в устойчивой связи с другими отраслями.

При изучении конституционного права необходимо уяснить сущность Конституции РФ и ее связь с законами и подзаконными актами в России. Научиться различать вопросы федерального и совместного ведения, разграниченные в Конституции РФ. Ознакомиться с особенностями федеративного устройства России. Разобраться в принципах разделения властей и уяснить, какие федеральные органы находятся во главе каждой из ветвей власти.

Административное право регулирует общественные отношения в сфере государственного управления. Государство устанавливает многообразные нормы и правила поведения людей. К ним относятся правила поведения в общественных местах, правила дорожного движения и пользования транспортом, правила торговли, техники безопасности и охраны труда, правила охоты, рыбной ловли и охраны природных ресурсов, таможенные правила и многие другие. Знакомство студентов с этими правилами поможет им определить свое поведение в рамках установленных государством норм и правил, в соответствии с теми санкциями, которые предусмотрены за административные правонарушения.

Одна из важнейших отраслей российского права, гражданское право регулирует имущественные и личные неимущественные отношения, складывающиеся между гражданами, юридическими лицами и муниципальными образованиями. При изучении гражданского права необходимо понять специфику гражданских правоотношений, отличия правоспособности от дееспособности, изучить классификации вещей и юридических лиц, уяснить критерии этих классификаций. В данной отрасли права изучаются основания приобретения и прекращения права собственности, обязанности собственника по содержанию своего имущества. Студенты знакомятся с понятиями: исключительные права на результаты творческой деятельности, защита жизни, здоровья, чести, достоинства граждан и деловой репутации юридического лица. Очень интересно проходят занятия, посвященные наследственным правоотношениям.

Семейное право изучает порядок и условия заключения и расторжения брака, препятствия к заключению брака и условия признания брака недействительным. Учащиеся знакомятся с взаимными правами и обязанностями супругов, с существованием алиментных обязательств.

При изучении трудового права студенты разбирают порядок заключения трудового договора, существенные и дополнительные условия при его заключении, основания расторжения трудового договора по инициативе работника или работодателя. Изучают понятия трудовой дисциплины и виды ответственности за ее нарушение, виды дисциплинарных взысканий, порядок их применения, ответственность за нарушение трудовой дисциплины, порядок применения и обжалования дисциплинарных взысканий.

В процессе знакомства с уголовным правом студенты усваивают понятие и основания возникновения уголовной ответственности, понятие преступления и такую категорию как состав преступления, обстоятельства, исключающие преступность деяния, виды уголовной ответственности, и основания освобождения от нее.

При изучении дисциплины «Правоведение» студентам предлагаются конкретные ситуации, которые требуется оценить с точки зрения закона, найти способы ее решения с использованием юридических документов. Для развития умения логически мыслить, правильно оценивать правовую сторону конкретной ситуации, студенты изучают различные нормативно-правовые акты. Для приобретения навыков владения правилами письменной речи с учетом особенностей юридического языка, обучающимся предлагается составить исковое заявление, написать доверенность, соглашение о задатке и т.д. Эти методы преподавания не только привлекательны, но и очень демократичны по характеру, позволяют лучше понимать право и законы.

Таким образом, изучение дисциплины «Правоведение» необходимо для формирования в каждом обучающемся уважения к закону и бережного отношения к ценностям пра-

вового, демократического государства. Все это позволяет говорить об особой роли и важном значении дисциплины «Правоведение» для изучения не только блока гуманитарных и социально-экономических наук, но и общепрофессиональных дисциплин.

#### *Список литературы*

1. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Российская газета, 2012. 31 дек.
2. Долинская В.В. Новый Закон об образовании: вопросы взаимодействия государства, вузов и профессорско-преподавательского состава в обеспечении ФГОС ВПО // Цивилист, 2013. - № 3. - С. 23 - 34.
3. Ахметов А.С. Правовое воспитание как важнейшее условие формирования правовой культуры // Юридическое образование и наука, 2014. - № 3. - С. 25 - 27.
4. Яковлев В.Ф. Правовое государство: вопросы формирования. - М.: Статут, 2012. - 488 с.

**УДК 340.124**

### **ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ В МЕХАНИЗМЕ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЗРАБОТОК: ПРАВОВОЙ АСПЕКТ**

*А.Б. Дидикин, канд. юрид. наук, зав. кафедрой конституционного  
и международного права, Сибирский институт потребительской кооперации,  
старший научный сотрудник  
Институт философии и права СО РАН, г. Новосибирск*

Статья посвящена правовым аспектам коммерциализации научных разработок в сфере территориального развития промышленности на основе создания и функционирования индустриальных парков. Проводится анализ нормативно-правовой основы современной промышленной политики в России, направленной на обеспечение деятельности индустриальных парков в регионах.

**Ключевые слова:** индустриальный парк, промышленная политика, промышленная инфраструктура, министерство.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ (проект № 15-03-00437 «Реформируемая наука: институциональные и социальные последствия реформы академической науки в России»).*

Реформирование академической науки в России в современных условиях делает актуальным вопрос о формировании новых правовых механизмов взаимодействия науки и промышленного производства. Долгие годы в российском законодательстве отсутствовала комплексная правовая основа для реализации промышленной политики и адаптации научных разработок к созданию современной промышленной инфраструктуры. Ситуация кардинально изменилась в связи с принятием и вступлением в силу с 1 июля 2015 г. федерального закона «О промышленной политике» [1]. Данный нормативный акт впервые определяет приоритеты государства в сфере реализации промышленной политики, формулирует механизмы точечной бюджетной поддержки проектов в промышленных отраслях экономики, включая возможности коммерциализации промышленных разработок. Одной из таких форм территориального развития промышленности является возможность создания и функционирования индустриальных парков.

Индустриальным (промышленным) парком в федеральном законе именуется *совокупность объектов промышленной инфраструктуры, предназначенных для создания промышленного производства или модернизации промышленного производства и управляемых управляющей компанией - коммерческой или некоммерческой организацией, созданной*

в соответствии с законодательством Российской Федерации. В такой форме в России существует 54 промышленных (индустриальных) парка, находящихся на разных уровнях развития и деятельности.

Из этого определения следует ряд важных признаков, присущих индустриальному парку:

- наличие объектов инфраструктуры, объединенных одной территорией;
- целевой характер использования объектов инфраструктуры;
- территория индустриального парка используется исключительно для размещения промышленного производства, включая элементы имущественного комплекса промышленного предприятия.

Однако в подзаконных актах можно обнаружить более широкое определение индустриального парка. В частности, в *приказе Минэкономразвития России от 25.03.2015 № 167* индустриальным парком называют *совокупность объектов недвижимости и инфраструктуры, земельных участков, административных, производственных, складских и иных помещений, обеспечивающих деятельность парка, предназначенная для осуществления производства субъектами малого и среднего предпринимательства и предоставления условий для их эффективной работы, управляемая единым оператором (управляющей компанией)* [2].

Отсюда следуют дополнительные характеристики индустриального парка:

- отнесение к отраслям промышленности по виду экономической деятельности;
- объекты недвижимости и инфраструктуры, предназначенные для промышленного производства (включая земельные участки и специализацию помещений);
- наличие управляющей компании.

Кроме того, действующее законодательство содержит понятие *промышленного технопарка*, под которым согласно *Правилам отбора субъектов Российской Федерации, имеющих право на получение государственной поддержки в форме субсидий на возмещение затрат на создание инфраструктуры индустриальных парков и технопарков, утвержденных постановлением Правительства РФ от 30.10.2014 № 1119* понимается *технопарк, комплекс объектов, зданий, строений, сооружений и оборудования которого предназначен для обеспечения запуска и выведения на рынок промышленной продукции и технологий* [3].

Близкое по содержанию определение имущественного комплекса дает Гражданский кодекс РФ. Исходя из содержания ст. 132 ГК к имущественному комплексу относятся все виды имущества, предназначенные для определенной деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, а также иное имущество. Тем самым более верным и логически корректным было бы следующее определение:

*Индустриальный парк - совокупность объектов недвижимости и промышленной инфраструктуры (включая земельные участки, административные, производственные, складские и иные помещения), предназначенных для создания и осуществления промышленного производства или модернизации промышленного производства и управляемых специализированной управляющей компанией - коммерческой или некоммерческой организацией, созданной в соответствии с законодательством Российской Федерации.*

В законе о промышленной политике установлены применяемые государством меры стимулирования деятельности в сфере промышленности, в том числе к управляющей компании индустриального парка и субъектам деятельности в сфере промышленности, использующим объекты промышленной инфраструктуры, находящиеся в составе индустриального парка. В то же время установлены и ограничения, связанные с необходимостью подтверждения соответствия индустриального парка и его управляющей компании требованиям, установленным *постановлением Правительства РФ от 4 августа 2015 г. № 794 «Об индустриальных (промышленных) парках и управляющих компаниях индустриальных (промышленных) парков»* (в случае применения мер стимулирования, предусмотренных на федеральном уровне) [4].

Данные требования условно разделяются на требования к самому индустриальному парку и требования к управляющей компании индустриального парка.

К индустриальному парку предъявляются следующие группы требований:

- требования в области производственной инфраструктуры;
- требования к территориальному планированию и использованию территории индустриального парка;
- требования к коммунальной инфраструктуре;
- учет в развитии индустриального парка стратегии пространственного развития Российской Федерации, а также схем территориального планирования РФ и субъекта РФ.

К управляющей компании индустриального парка предъявляются следующие требования:

– управляющая компания индустриального парка создается в организационно-правовой форме *хозяйственного товарищества, или общества, или некоммерческого партнерства, или саморегулируемой организации;*

– постановка на учет управляющей компании индустриального парка в налоговых органах Российской Федерации по месту нахождения управляющей компании индустриального парка;

– ведение реестра резидентов или потенциальных резидентов индустриального парка;

– основной вид деятельности управляющей компании индустриального парка - управление созданием, развитием и эксплуатацией индустриального парка, а также предоставление резидентам индустриального парка определенных видов услуг. Данный вид деятельности должен составлять не менее 80 процентов всех видов деятельности и предоставляемых услуг управляющей компании индустриального парка;

– управляющая компания индустриального парка распоряжается на праве собственности либо ином законном основании, в том числе на основании договора аренды, объектами промышленной инфраструктуры индустриального парка, включая территорию индустриального парка, в целях предоставления в собственность или аренду резидентам индустриального парка объектов промышленной инфраструктуры;

– информационная открытость и прозрачность текущей деятельности управляющей компании индустриального парка.

Таким образом, к индустриальному парку предъявляются специализированные требования, включая требования к его устройству и развитию. В свою очередь, к управляющей компании индустриального парка представляются в основном требования корпоративного характера, обусловленные необходимостью независимого и эффективного управления индустриальным парком.

Органом, уполномоченным на проведение процедуры подтверждения соответствия индустриального парка и управляющей компании индустриального парка установленным требованиям, является Минпромторг России.

В отношении применения мер стимулирования, предусмотренных на уровне субъектов Российской Федерации, применяется процедура подтверждения соответствия индустриальных парков и управляющих компаний индустриальных парков, установленная нормативными правовыми актами субъектов РФ. Кроме того, субъект Российской Федерации вправе установить дополнительные требования к индустриальным паркам. Примером является деятельность на территории Новосибирской области Промышленно-логистического парка.

Таким образом, субъект РФ вправе не только установить особенную процедуру подтверждения соответствия индустриальных парков и управляющих компаний индустриальных парков, но и установить дополнительные требования к ним, при сохранении общефедеральных требований, что позволяет учесть специфику развития научно-производственного комплекса региона.

### *Список литературы*

1. Федеральный закон №488-ФЗ от 31 декабря 2014 г. «О промышленной политике в Российской Федерации» [www.pravo.gov.ru]
2. Приказ Минэкономразвития России от 25 марта 2015 г. № 167 «Об утверждении условий конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» [www.economy.gov.ru]
3. Постановление Правительства РФ №1119 от 30 октября 2014 г. «Об утверждении Правил отбора субъектов Российской Федерации, имеющих право на получение государственной поддержки в форме субсидий на возмещение затрат на создание инфраструктуры промышленных парков и технопарков» [www.government.ru]
4. Постановление Правительства РФ от 4 августа 2015 г. № 794 «Об промышленных (промышленных) парках и управляющих компаниях промышленных (промышленных) парков» [www.government.ru]

УДК 34

## **ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В СФЕРЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ**

*К.В. Казанина, студент*

*А.В. Богатырева, студент*

*Научный руководитель: И.А. Ковалева, преподаватель*

*Сибирский государственный университет путей сообщения, г. Новосибирск*

Статья посвящена проблеме правового регулирования финансового контроля рынка ценных бумаг. В частности, проблеме отсутствия правовой регламентации норм, определяющих круг субъектов контрольных правоотношений, принципы, цели и методы финансового контроля, а также государственные органы, осуществляющие финансовый контроль, и компетенцию каждого из них. Принятие нормативно-правового акта, закрепляющего указанные выше категории, приведет к единообразию понятийного аппарата, создаст единонаправленность и согласованность в деятельности органов, осуществляющих финансовый контроль рынка ценных бумаг. Кроме того, необходимо уделить внимание дальнейшему развитию и становлению пруденциального надзора - системы определенных стандартов, с помощью которых можно будет оценить будущие риски, возникающие в процессе деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг, чтобы принять необходимые меры по управлению ими.

**Ключевые слова:** финансовый контроль, рынок ценных бумаг, органы, осуществляющие финансовый контроль, пруденциальный надзор, профессиональные участники рынка ценных бумаг, проблемы правового регулирования финансового контроля, финансовый рынок, государственный контроль.

Регулирование рынка ценных бумаг, рассматриваемое в финансово-правовом аспекте на текущий момент, является актуальной проблемой. Связано это, в первую очередь, с тем, что данная сфера играет значительную роль в развитии экономики страны. Рынок ценных бумаг представляет собой составную часть всего финансового рынка, связанную с привлечением частных капиталов и их объединением для дальнейшего развития российской экономики. И чтобы такое развитие проходило плодотворно, необходимо уделить должное внимание тем вопросам, которые требуют доработки.

Стабильно функционирующий рынок ценных бумаг предполагает значительный объем инвестиций, перераспределение средств в успешно развивающиеся сегменты экономики и прочее.

Особенностью данного рынка является наличие рисков операций, а также зависимость от политических и экономических изменений, происходящих в стране на том или



ином этапе ее развития. Как-раз-таки от эффективного осуществления финансового контроля зависит успех проведения экономических и социальных реформ, решение проблем, связанных со стратегическим развитием государства.

Финансовый контроль представляет собой урегулированную нормами права деятельность государственных, муниципальных, общественных органов и организаций, а также иных хозяйствующих субъектов по проверке своевременности и точности финансового планирования, обоснованности и полноты поступления доходов в соответствующие фонды денежных средств, правильности и эффективности их использования.

Наиболее актуальной проблемой регулирования отношений финансового контроля на рынке ценных бумаг, требующей особого внимания, является проблема правового регулирования этой сферы. Сегодня отсутствует кодификация и систематизация правовых норм, а существующие на данный момент нормативные акты являются устаревшими, в силу этого, не отвечают изменениям в политической, экономической сферах общества, и, следовательно, не соответствуют реальным потребностям участников отношений данной сферы.

В настоящее время, в период развития экономических отношений в общем, и отношений в сфере рынка ценных бумаг, в частности, как никогда, прослеживается необходимость принятия федерального закона о государственном финансовом контроле.

Данный нормативный акт определит круг субъектов контрольных правоотношений, принципы, а также цели, формы и методы финансового контроля, и помимо прочего приведет к единообразию понятийного аппарата.

Авакян А.Р. в своей статье «Правовое регулирование финансового контроля рынка ценных бумаг в Российской Федерации» в качестве основных функций государства, связанных с регулированием рынка ценных бумаг, называет, прежде всего, функцию нормотворчества и функцию по обеспечению информационной открытости и прозрачности рынка. В связи с этим, необходимо также внести в Федеральный закон от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», изменения и дополнения, предусматривающие создание рейтингового реестра профессиональных участников рынка ценных бумаг, который содержал бы официальный (то есть присвоенный компетентным государственным органом) рейтинг таких участников. Данные изменения способствуют обеспечению открытости рынка и его ориентированности на массового инвестора [1, с. 9].

В научной литературе принято выделять два вида контроля в сфере рынка ценных бумаг: государственный и негосударственный финансовый контроль деятельности профессиональных участников рынка.

Правительство России осуществляет непосредственно государственный контроль. Оно обеспечивает проведение единой финансовой политики и так же принимает иные меры по регулированию рынка ценных бумаг. Отдельные подразделения Банка РФ, а также Росфинмониторинг осуществляют контроль за деятельностью кредитных организаций, а помимо этого и контроль деятельности профессиональных участников в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Отдельные подразделения Банка РФ напрямую подчинены Правительству РФ и совмещают функции по принятию нормативных правовых актов с функциями по контролю и надзору в сфере финансового рынка.

К негосударственному контролю относятся:

- 1) контрольные мероприятия аудиторских организаций;
- 2) проведение контроля саморегулируемыми организациями;
- 3) специальный внутренний контроль организации.

Таким образом, существующие на данный момент государственные органы, осуществляющие какой-либо финансовый контроль, не имеют единонаправленности, согласованности в своей политике, и, конечно, деятельности, а наличие в их компетенции

функций по контролю также недостаточно для осуществления комплексного, и что важно, эффективного финансового контроля. Иными словами, многообразие органов, в компетенцию которых входит финансовый контроль, и разрозненность осуществляемых ими функций в этой области мешают всестороннему контролю, надзору за деятельностью участников рынка ценных бумаг.

Многие ученые и специалисты, работающие в данной сфере, в частности Бурова Д.В., отмечают необходимость дальнейшего развития системы пруденциального надзора за деятельностью профессиональных участников рынка ценных бумаг. Данное положение определено Стратегией развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года. Так, например, предполагается построение многоуровневой системы, которая должна включать в себя контроль со стороны государственных органов, контроль саморегулируемых организаций, внутренний контроль участников рынка. Внедрение системы пруденциального надзора на рынке ценных бумаг – важная задача Правительства Российской Федерации, предусмотренная в рамках проведения антикризисных действий.

По аналогии с банковским сектором, пруденциальный надзор на рынке ценных бумаг можно рассматривать как один из видов государственного финансового контроля, главное предназначение которого – установление обязательных экономических нормативов и контроль за их исполнением [3, с. 186].

Сущность системы предварительного пруденциального надзора деятельности профессиональных участников рынка заключается в особой деятельности надзорного органа, саморегулируемой организации, службы внутреннего контроля профессионального участника по проверке соблюдения законодательных и нормативных правовых актов регулятора рынка ценных бумаг по установлению обязательных к выполнению:

- требований экономического характера (нормативы достаточности капитала, уровни рисков и др.);
- требований по совмещению видов деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг, по ведению отчетности, а также раскрытию информации подконтрольными субъектами;
- требований управленческого характера (организация системы внутреннего контроля, управления рисками и пр.)

По своей сути пруденциальный надзор является так называемой «мерой профилактики», системой определенных нормативов, с помощью которых можно будет оценить будущие риски, возникающие в процессе деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг, принять необходимые меры по их устранению. Таким образом, пруденциальные нормы есть все те нормативы и требования, установленные законом и обязательные к исполнению участниками рынка ценных бумаг.

Проведение пруденциального надзора должно строиться на принципах своевременности, пропорциональности осуществления надзорных мероприятий с учетом их превентивного характера [2, с. 124].

Таким образом, можно сделать следующий вывод. Результативное осуществление финансового контроля за рынком ценных бумаг напрямую влияет на успешную реализацию экономических и социальных реформ, решения вопросов стратегического развития государства и т.д.

Решение существующих на сегодняшний день проблем, связанных с финансовым контролем рынка ценных бумаг, позволит не только усовершенствовать, но и поставить на новую ступень развития отношения в указанной финансовой сфере. Сделать это можно посредством принятия нормативно-правового акта, заполняющего уже имеющиеся пробелы в праве, и регламентирующего те основные положения, отсутствие которых не позволяет должным образом осуществлять надзор за финансовой деятельностью на рынке ценных бумаг. Поскольку такие изменения предполагают повышение эффективности как контроля со стороны государственных органов деятельности профессиональных участников

рынка, так и соблюдение установленных законом требований самими участниками, нельзя не отметить, что данные преобразования положительным образом отразятся также и на экономике страны в целом.

#### *Список литературы*

1. Авакян, А. Р. Правовое регулирование финансового контроля рынка ценных бумаг в Российской Федерации / А.Р. Авкян. – М. Наука, 2012. – 20 с.
2. Бурова Д.В. Финансовый контроль деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг // Актуальные проблемы российского права. 2010. – № 3. – С. 113-125.
3. Покачалова Е.В., Тагашева О.В. Финансовый контроль как фактор преодоления кризисных явлений на рынке ценных бумаг // Вестник Саратовской государственной академии права. 2009. – № 4 (68). – С. 186.

**УДК 342.25:366.542**

### **ЗАЩИТА ПРАВ И ЗАКОННЫХ ИНТЕРЕСОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ВОЗВРАТУ ДОЛГОВ**

*Я.А. Кирова, ст. преподаватель*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

Статья посвящена регулированию деятельности по возврату долгов физических лиц, в том числе в части установления способов взаимодействия между кредитором, лицом, действующим от его имени и (или) в его интересах, и физическим лицом, в целях обеспечения защиты прав и законных интересов физических лиц, которые могут быть нарушены использованием недобросовестных методов взыскания. В статье выявляются причины, препятствующие созданию условий для обеспечения надлежащей защиты прав должников - физических лиц, обосновываются предложения по совершенствованию правового регулирования в данной сфере.

**Ключевые слова:** правовое регулирование, договор потребительского кредита (займа), взыскание задолженности, «профессиональные» взыскатели, методы взыскания, способы взаимодействия, нарушения прав должников.

С ростом объемов потребительского кредитования увеличивается потенциальное число должников - физических лиц, права которых могут быть нарушены применением недобросовестных практик, связанных с возвратом долгов. Этот вопрос приобретает особую актуальность. Увеличение задолженности населения, в том числе по потребительским кредитам, при объективной неспособности граждан исполнять свои обязательства может привести к росту социальной напряженности. Сумма обязательств по кредитам россиян на сегодняшний день составляет 870 миллиардов рублей. В должниках ходит около 11 миллионов человек и большинство из их рано или поздно встретятся с коллекторами (профессиональными взыскателями). Для банков, осуществляющих потребительское кредитование, актуальной является проблема невозврата суммы кредита и потери прибыли. В исполнительном производстве банки могут передавать коллекторам права по потребительским кредитам. Верховный Суд РФ в Определении от 08.12.2015 N 89-КГ15-19 указал, что можно заменять сторону исполнительного производства на правопреемника. Если нет законодательных или договорных ограничений, этим правом разрешено воспользоваться, в том числе, при взыскании долга по потребительскому кредиту. Аналогичной позиции суд придерживался и ранее. Данный подход актуален для отношений, возникших до 01.06.2014 года. С этой даты вопрос урегулирован Законом о потребительском кредите. Так, кредитор вправе уступать требования третьим лицам. Иное может быть предусмотрено законом или договором, который содержит согласованное условие о запрете уступки.

При этом взысканием долгов может заниматься кто угодно – наличие специальной лицензии законодательством не предусмотрено. Единственным органом, регулирующим данную деятельность, является ассоциация коллекторов. Она насчитывает 28 компаний, с которыми, как правило, работают крупные кредитные организации. Если не получилось договориться с должником, то обращаются в суд. Мелким конторам, дающим микрозаймы, по судам ходить не выгодно, они заинтересованы в получении больших процентов и штрафов. При долге в 10-20 тысяч рублей штрафы доходят до сотен тысяч. На этом любой ценой пытаются зарабатывать «черные коллекторы», составляющие, по некоторым оценкам, полторы тысячи фирм.

Отмечаются факты угроз жизни и здоровью должников - физических лиц, их запугивания, вторжения в жилище, распространения порочащих их сведений, незаконного использования сведений, составляющих персональные данные, включение в договор условий, ущемляющих установленные законом права потребителя. Нарушения прав должников - физических лиц, попадающие в поле зрения правоохранительных органов, отражают лишь часть проблем, существующих в рассматриваемой сфере, так как сведения из правоохранительных органов касаются только случаев обращений должников - физических лиц в ситуациях, когда нарушение их прав носит ярко выраженный характер.

Недобросовестными лицами могут также совершаться действия, не подпадающие под формальные составы правонарушений, предусмотренных действующим законодательством, но при этом ущемляющие права должников и создающие для них невыносимые условия (звонки в круглосуточном режиме, завуалированные угрозы, психологическое давление, введение в заблуждение в отношении личности взыскателя и возможных последствий неисполнения обязанности по уплате долга и т.д.).

Одной из причин такой ситуации является экономическая эффективность недобросовестных практик, стимулирующая к их применению, и создающая преимущества для недобросовестных лиц относительно добросовестных участников рынка, не нарушающих права должников.

Действующее законодательство не содержит прямых общих норм, квалифицирующих признаки недобросовестных практик и действий взыскателей, отсутствуют законодательные механизмы, направленные на предупреждение совершения взыскателями действий, нарушающих права должников - физических лиц, и исключение из правового поля лиц, осуществляющих деятельность по взысканию задолженности на профессиональной основе, нарушая при этом права должников.

Созданию условий для обеспечения надлежащей защиты прав должников - физических лиц должно способствовать издание отдельного федерального закона, регламентирующего действия по возврату долгов, осуществляемые кредиторами и другими лицами, а также регулирующего деятельность юридических лиц, осуществляющих деятельность по возврату долгов на постоянной основе.

17.02.2016 в Государственную Думу ФС РФ членом Совета Федерации ФС РФ В.И. Матвиенко, депутатом Государственной Думы ФС РФ С.Е. Нарышкиным в профильный комитет (по финансовому рынку) внесен проект N 999547-6 Федерального закона «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов».

Законопроект разработан с целью урегулирования деятельности по возврату долгов физических лиц, в том числе в части установления способов взаимодействия между кредитором, лицом, действующим от его имени и (или) в его интересах, и физическим лицом, в целях обеспечения защиты прав и законных интересов физических лиц, которые могут быть нарушены использованием недобросовестных методов взыскания.

В связи с разработкой данного законопроекта предусматривается внесение изменений в Федеральные законы «О персональных данных», «О кредитных историях», «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении

государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», «О потребительском кредите (займе)», а также в КоАП РФ.

В частности, за нарушение требований законодательства о защите прав физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов предлагается установить административную ответственность, в том числе:

- за совершение кредитором или лицом, действующим от его имени или в его интересах (за исключением кредитных организаций), действий, направленных на возврат долгов, нарушающих законодательство о защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов (штраф для граждан от 5 тысяч до 50 тысяч рублей, для должностных лиц - от 10 тысяч до 100 тысяч рублей или дисквалификация от 6 месяцев до 1 года, штраф для организаций - от 20 тысяч до 200 тысяч рублей);

- за аналогичное нарушение, совершенное юридическим лицом, включенным в ЕГРЮЛ, осуществляющих деятельность по возврату долгов в качестве основного вида деятельности (штраф для должностных лиц - от 20 тысяч до 200 тысяч рублей или дисквалификация от 6 месяцев до 1 года, штраф для юридических лиц - от 50 тысяч до 500 тысяч рублей или административное приостановление деятельности до 90 суток);

- за незаконное осуществление лицом, не включенным в реестр, действий, которые могут осуществляться только включенным в реестр юридическим лицом (штраф для граждан от 50 тысяч до 500 тысяч рублей, для должностных лиц - от 100 тысяч до 1 миллиона рублей или дисквалификация от 6 месяцев до 1 года, штраф для юридических лиц - от 200 тысяч до 2 миллионов рублей).

Законопроектом вводится минимальное число новых понятий, при этом предусмотренные в законопроекте понятия и термины гражданского и других отраслей законодательства в том значении, в каком они используются в этих отраслях законодательства РФ (например, общеприменимые понятия долга, обязательства, кредитора и др.).

Взыскание может осуществляться кредитором (в том числе новым кредитором), действующим в своем интересе, лицом, не являющимся кредитором и действующим в чужом интересе.

Учитывая многообразие форм добросовестных действий по взысканию задолженности, определение и описание понятия взыскания задолженности представляется затруднительным и не необходимым.

Законопроект направлен не на описание форм добросовестных действий по взысканию задолженности и дублирование закрепленных в других законах дозволений, а, напротив, на описание и регулирование действий, содержащих потенциальную угрозу нарушения прав должников - физических лиц, и установление связанных с осуществлением таких действий запретов.

Ограничения действий кредитора и (или) действующего в его интересах лица касаются в основном вопросов личных контактов с должником. Законопроект регламентирует порядок взаимодействия с должником кредитора и иных лиц, действующих от имени и (или) в интересах такого кредитора, при этом определяются:

- а) круг лиц, имеющих право осуществлять направленное на возврат долга взаимодействие с должником - физическим лицом:

  - в своем интересе - вправе осуществлять любой первоначальный кредитор или новый кредитор (кроме случая перехода права требования по договору потребительского кредита (займа));

  - в своем интересе по приобретенному праву требования по договору потребительского кредита (займа) - вправе осуществлять только лицо, которое может выдавать потребительский кредит (заем), или лицо, включенное в государственный реестр;

  - в чужом интересе вне зависимости от характера долга - также вправе осуществлять только лицо, которое может выдавать потребительский кредит (заем), или лицо, включенное в государственный реестр;

б) способы взаимодействия с должником - личные встречи и телефонные переговоры (непосредственное взаимодействие), телеграфные сообщения, текстовые, голосовые и иные сообщения, передаваемые по сетям электросвязи, в том числе подвижной радиотелефонной связи; почтовые отправления по месту жительства или месту пребывания должника;

в) частота осуществления каждого из видов взаимодействия (в день, неделю, месяц).

Законопроектом не устанавливаются ограничения контактов по инициативе самого должника, например, переговоров по урегулированию (реструктуризации) долга, при этом в части взаимодействия с ним кредитора или другого лица предусматривается право должника заявить о привлечении представителя (в этом случае взаимодействие возможно только через представителя, который должен иметь статус адвоката), а также об отказе от взаимодействия (в этом случае взаимодействие с должником должно быть прекращено).

Согласно законопроекту не допускаются направленные на возврат долгов действия кредитора или лица, действующего от его имени и (или) в его интересах, связанные с неправомерным причинением вреда должнику или злоупотреблением правом. Предусмотрен запрет на раскрытие сведений о должнике, долге и его взыскании для неограниченного круга лиц, в том числе путем размещения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» или в (на) жилом помещении, доме, любом другом здании, строении, сооружении, а также сообщение по месту работы должника.

За нарушение требований, предусмотренных законопроектом, предлагается установить специальные составы административных правонарушений и ответственность соответствующих лиц.

Говоря о регулировании деятельности юридических лиц, осуществляющих деятельность по возврату долгов на постоянной основе, необходимо отметить, что у такой деятельности нет явной специфики. Это не позволяет отделить лиц, специализирующихся на скупке долгов и осуществляющих взыскание в своем или чужом интересе на систематической основе, от лиц, осуществляющих взыскание задолженности, образовавшейся в ходе обычной хозяйственной деятельности или в результате «обычной» переуступки долга.

Проблемой регулирования является и то, что недобросовестные практики экономически более эффективны и создают преимущества для недобросовестных лиц перед добросовестными участниками рынка.

Отмечено, что одним из решений указанной проблемы является формирование государственного реестра юридических лиц, осуществляющих деятельность по возврату долгов в качестве основного вида деятельности, с предоставлением таким лицам определенных экономических преференций и лишением преференций путем исключения из государственного реестра за нарушение установленных правил.

Лица, осуществляющие деятельность по предоставлению потребительских кредитов (займов), подконтрольны Банку России, однако права физических лиц - должников могут нарушаться лицами, к которым право требования по договору потребительского кредита (займа) переходит в результате уступки, или которые осуществляют взыскание по такому договору в чужом интересе.

Преференции для юридического лица, включенного в государственный реестр, в отношении которого презюмируется добросовестность при контакте с физическим лицом, могут заключаться, например, в эксклюзивном праве такого лица осуществлять непосредственное взаимодействие с физическим лицом при взыскании в своем интересе долга, возникшего из договора потребительского кредита (займа), или эксклюзивном праве на непосредственное взаимодействие с должником при осуществлении в чужом интересе действий, направленных на возврат любого другого долга физического лица.

Федеральный государственный контроль (надзор) за деятельностью «профессиональных взыскателей» будет осуществлять орган, уполномоченный Правительством РФ. Инструментом регулирования и контроля соответствующей деятельности могут стать са-

морегулируемые организации, в которые могут объединяться на добровольной основе «профессиональные взыскатели».

Таким образом, предусмотренные положения позволят создать необходимую нормативную правовую базу для предупреждения использования взыскателями недобросовестных методов взыскания, нарушающих права физических лиц - должников, и позволят в более полной мере обеспечить защиту прав и законных интересов физических лиц, которые могут быть нарушены при осуществлении в их отношении действий, связанных с взысканием задолженности.

#### *Список литературы*

1. О потребительском кредите (займе): Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ (ред. от 21.07.2014) // «Собрание законодательства РФ», 23.12.2013, № 51, ст. 6673.
2. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) // «Собрание законодательства РФ», 28.10.2002, N 43, ст. 4190.
3. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 29.12.2015) // «Собрание законодательства РФ», 05.02.1996, N 6, ст. 492.

4.

**УДК 347.42**

## **ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ ПО СНИЖЕНИЮ РАЗМЕРА НЕУСТОЙКИ**

*А.О. Мамул, магистрант*

*Научный руководитель: Н.Ю. Чернущь, канд. юрид. наук, доцент  
Российская академия народного хозяйства и государственной службы  
при президенте Российской Федерации, г. Новосибирск*

Настоящая статья освещает проблемные аспекты действующего законодательства института неустойки, а именно в правоприменительной практике по снижению судами размера неустойки, предусмотренного договором.

В статье выявлены наиболее серьезные несоответствия, возникшие в результате изменений законодательства и в процессе судебной практики. Также автором предложены возможные пути решения в виде предложений по совершенствованию действующего законодательства.

**Ключевые слова :** Неустойка, снижение размера неустойки

С развитием договорных отношений в нарастающем темпе усиливается интерес к способам обеспечения обязательств, которые могут устанавливаться сторонами по взаимному соглашению.

Одним из наиболее актуальных и часто используемых способов обеспечения обязательств является неустойка. Статус и правовое положение данного института довольно полно регламентированы в гражданском кодексе Российской Федерации, но в тоже время практическое применение такого способа обеспечения обязательств весьма не однозначно, что вызывает споры и подрывает уверенность участников договорных отношений в правильности выбора неустойки для обеспечения своих интересов.

Эффективность неустойки, ее широкое применение в целях обеспечения договорных обязательств объясняются, прежде всего, тем, что она представляет собой удобное средство упрощенной компенсации потерь кредитора, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением должником своих обязательств.

Неустойка представляет собой определенную законом или договором денежную сумму, которую должник обязан уплатить кредитору в случае нарушения (неисполнения

или ненадлежащего исполнения) обязательства (в частности, в случае просрочки исполнения) (п. 1 ст. 330 Гражданского кодекса РФ (далее ГК РФ)).

Действующее законодательство, регулируя вопросы, связанные с неустойкой в статье 333 ГК РФ предусматривает право суда на снижение неустойки, если она явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства. Таким образом, в споре между кредитором и должником о подлежащих уплате штрафах и пенях последнее слово остается за судом.

Но законодательного решения вопроса о снижении размера неустойки в Гражданском кодексе недостаточно для правоприменителей, так как возникают вопросы по поводу оснований снижения неустойки, а так же, что подразумевает под собой явная несоразмерность неустойки.

Разрешению данных вопросов посвящено Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 22.12.2011 г. № 81, которое определяет единственным основанием для снижения неустойки это ее явная несоразмерность последствиям нарушения обязательства, при условии, если об этом заявит должник и представит доказательства.

В связи с изменениями в гражданском законодательстве в настоящий момент суд может снижать размер неустойки по своему усмотрению с указанием опять же на явную несоразмерность.

Единственным ограничением такой возможности суда является необходимость подачи заявления об уменьшении неустойки в случае, если должник является лицом, осуществляющим предпринимательскую деятельность. Что касается уменьшения размера неустойки определенной договором и подлежащей уплате лицом, осуществляющим предпринимательскую деятельность, то стороной – должником должен быть доказан тот факт, что взыскание неустойки предусмотренной договором приведет к получению необоснованной выгоды кредитором.

Анализируя действующие нормы законодательства, определяющие правовое положение неустойки, мы приходим к логическому выводу о том, что основания снижения неустойки весьма неоднозначны и при разрешении данного вопроса решающая роль отведена суду.

Судебная практика показывает, что дела о снижении размера неустойки разрешаются абсолютно разнообразно и решения ставятся в зависимость не от обстоятельств дела, а от конкретного судьи, который имеет свою личную правовую позицию по данному вопросу, так как это позволяет закон, что является неприемлемым.

При разрешении таких дел судами учитывается соотношение сумм неустойки и основного долга, длительность неисполнения обязательства, соотношение процентной ставки с размерами ставки рефинансирования, недобросовестность действий кредитора по принятию мер по взысканию задолженности, имущественное положение должника, к примеру, если должник является субъектом малого предпринимательства, то его права наименее защищены, более того, нарушаются «чрезмерно высоким» размером неустойки, предусмотренным в договоре. Данные критерии, которые суды используют при разрешении вопросов о снижении размера неустойки никаким образом законодательно не отражены, соответственно решения не должны основываться на них.

Законом предусмотрено в части 2 статьи 333 ГК РФ должно быть доказано, что уменьшение размера договорной неустойки может привести к получению кредитором необоснованной выгоды, тем самым закон обязывает должника предоставить доказательства получения кредитором необоснованной выгоды.

Кредитор же, согласно разъяснениям, данным в пункте 1 Постановления Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 22 декабря 2011 г. № 81 «О некоторых вопросах применения статьи 333 Гражданского кодекса Российской Федерации», должен доказывать неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства должником, которое, согласно закону или соглашению сторон, влечет возникновение обязанности



должника уплатить кредитору соответствующую денежную сумму в качестве неустойки. Соразмерность неустойки последствиям нарушения обязательства предполагается.

На практике суды склоняются к тому, что каждое лицо, участвующее в деле должно доказать те обстоятельства на которые оно ссылается, как на основание своих требований и тем самым обязывает кредитора доказать отсутствие получения им необоснованной выгоды, что является весьма сомнительным явлением в практике, к тому же это противоречит части 1 статьи 56 ГПК РФ и пункту 1 статьи 330 ГК РФ, который предусматривает, что по требованию об уплате неустойки кредитор не обязан доказывать причинение ему убытков и соответственно их размер, который может свидетельствовать о получении необоснованной выгоды.

В некоторых случаях должник в обоснование своей позиции приводит расчеты неустойки, произведенные с учетом размера двукратной ставки рефинансирования или на основании статьи 395 ГК РФ взамен расчетов неустойки, размер которой предусмотрен в договоре. Суды учитывают такие расчеты и, ссылаясь на них, могут снизить размер договорной неустойки.

Это является совершенно неприемлемым, поскольку Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации в Информационном письме от 14.07.1997 № 17 (пункт 5) разъяснил, что установление сторонами в договоре более высокого размера неустойки по отношению к размеру неустойки, установленной законом, само по себе не является основанием для ее уменьшения по статье 333 ГК РФ. Кроме того, средняя ставка банковского процента по вкладам физических лиц не является основным критерием для применения статьи 333 ГК РФ, поскольку неустойка является самостоятельной мерой гражданско-правовой ответственности.

Действительность, реализовавшаяся на практике очевидно нарушает основополагающие принципы гражданского права и подтверждает отсутствие единообразия правоприменительной практики.

П.1 и п.2 статьи 1 ГК РФ гласит, что законодательство основывается на признании равенства участников регулируемых им отношений, свободы договора, недопустимости произвольного вмешательства кого-либо в частные дела, необходимости беспрепятственного осуществления гражданских прав, обеспечения восстановления нарушенных прав, их судебной защиты. Стороны свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе договора и в определении любых не противоречащих законодательству условий договора.

Статья 421 ГК РФ также регламентирует принцип свободы договора, который предполагает свободу выбора заключать договор или нет, с кем и на каких условиях, следует вывод, что размер неустойки, которую стороны имеют право включить в договор, зависит исключительно от их соглашения и размер последствий неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства не должен зависеть от решения суда.

Свобода этих лиц не должна ограничиваться, стороны вправе устанавливать любой размер неустойки, ведь это служит способом реализации интересов сторон через обеспечение обязательств.

Следует исходить из того, что возможно именно высокие гарантии соблюдения обязательств в виде высокого размера неустойки, в случае неисполнения обязательств, стали главной причиной, побудившей одну из сторон заключить договор именно с данным контрагентом и на тех условиях, которые указаны в договоре.

Из вышеизложенного следует невозможность вмешательства суда в определение размера неустойки, поскольку такое вмешательство будет означать ограничение прав одной из сторон, а именно той, которая рассчитывала при заключении договора на определенный размер неустойки, тем самым обеспечивая свои интересы. Если сторону, которая потенциально может выступать должником, не устраивает высокий размер неустойки, то у неё всегда есть выбор не заключать договор с данным контрагентом.

Обеспечивая интересы обеих сторон в обязательстве при этом, стабилизируя положение института неустойки в гражданском обороте, считается разумным вынести предложения по совершенствованию законодательства.

Статью 333 ГК РФ изложить в следующей редакции:

Статья 333. Уменьшение неустойки

1. Если подлежащая уплате неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, суд вправе уменьшить неустойку. Если обязательство нарушено лицом, осуществляющим предпринимательскую деятельность, суд вправе уменьшить неустойку при условии заявления должника о таком уменьшении.

2. Если договором предусмотрено, что размер неустойки превышает, установленный в договоре размер в процентном соотношении к задолженности, то такая неустойка подлежит снижению.

3. Уменьшение неустойки, определенной договором без ограничений указанных в ч. 2 настоящей статьи и подлежащей уплате лицом, осуществляющим предпринимательскую деятельность, не допускается, за исключением случаев, когда судом будет установлена и подтверждена явная несоразмерность размера неустойки последствиям нарушенного обязательства в связи со злоупотреблениями кредитора.

4. Правила настоящей статьи не затрагивают право должника на уменьшение размера его ответственности на основании статьи 404 настоящего Кодекса и право кредитора на возмещение убытков в случаях, предусмотренных статьей 394 настоящего Кодекса.

#### *Список литературы*

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. - № 32. - Ст. 3301.

2. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 14 марта 2014 г. № 16 «О свободе договора и ее пределах» // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994.- № 32. - Ст. 3301.

4. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 декабря 2011 г. № 81 «О некоторых вопросах применения статьи 333 Гражданского кодекса Российской Федерации» // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации.- 2012. -№ 2.

5. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 12 февраля 2013 г. № 13585/12 // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. - 2013. - № 6.

6. Гонгало Б. М. Обеспечение исполнения обязательств. Москва, 2004. -152 с.

7. Карапетов А. Г. Неустойка как средство защиты прав кредитора в российском и зарубежном праве. М.: Статут, 2005.- 286 с.

8. Константинова В. С. Способы обеспечения исполнения обязательств. Москва, 2007. - С. 53

9. Коровяковский Д.Г. Неустойка как способ обеспечения исполнения обязательств.// Бухгалтер и закон. -2006. -№ 1. - С. 27.

10. Федорова Ю.С. Неденежная неустойка: от теории к практике. // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 5: Юриспруденция. - 2013. - № 4.- С. 108-110.

11. Акатьева М.Д. Неустойка - действенный способ защиты нарушенного права.// Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. -2014.- № 3. - С. 27-30.

## О НЕОБХОДИМОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ГАРАНТИЙ ЗАЩИТЫ СЕМЬИ, МАТЕРИНСТВА, ОТЦОВСТВА И ДЕТСТВА В РОССИИ

*Т.В. Нутрихина, старший преподаватель*

*Сибирский государственный университет путей сообщения, г. Новосибирск*

Как социальное государство, Россия своим Основным законом устанавливает социально-экономические гарантии защиты семьи, материнства, отцовства и детства. Конкретизация этих гарантий специальным законодательством имеет множество недостатков, требующих немедленного устранения. В статье рассматриваются как правовые проблемы в сфере установления социально-экономических гарантий защиты семьи, материнства, отцовства и детства в современной России, так и возможные пути их решения.

**Ключевые слова:** социально-экономические гарантии, защита семьи, материнства, отцовства и детства.

Конституция Российской Федерации в статье 7 провозглашает нашу страну социальным государством и гарантирует государственную поддержку семьи, материнства, отцовства и детства. В качестве основных социально-экономических гарантий в этой сфере та же статья Конституции России предусматривает охрану труда и здоровья людей и минимальный размер оплаты труда.

Эти нормы Конституции России развиваются федеральными законами, прежде всего: Трудовым и Семейным кодексами Российской Федерации, и далее – специальными законами и подзаконными нормативными актами федерального и регионального уровня. В результате социально-экономические гарантии защиты семьи, материнства, отцовства и детства создаются и обеспечиваются в России на разных уровнях государственного управления.

На федеральном уровне предусматриваются минимальные социально-экономические гарантии защиты семьи, материнства, отцовства и детства, которые, по возможности, расширяются и повышаются региональными органами власти. Но и с учётом такого повышения и расширения существующие в России гарантии защиты семьи, материнства, отцовства и детства нельзя признать ни справедливыми и достаточными, ни легкодоступными.

Первая гарантия федерального уровня – минимальный размер оплаты труда, устанавливаемый федеральным законом, имеет следующие недостатки:

а) гарантирован только работникам, выполняющим норму выработки или рабочего времени (когда родители хотят тратить больше времени на развитие и воспитание ребенка, сокращая рабочее время, они могут получать и меньше этого минимума);

б) его размер не зависит от величины прожиточного минимума (норма статьи 133 Трудового кодекса России о том, что заработная плата должна быть не ниже прожиточного минимума, не введена в действие). Но и размер прожиточного минимума, и порядок его расчета не учитывают ни реальное количество нуждающихся, ни фактические потребности, и при этом противоречат некоторым нормативным актам;

в) его размер не учитывает необходимость содержания детей – одной из важнейших обязанностей, возложенных на родителей Семейным кодексом РФ (ее неисполнение – основание лишения родительских прав, то есть разрушения семьи).

Таким образом, хотя в качестве одного из принципов трудового права статья 2 Трудового кодекса Российской Федерации гарантирует выплату справедливой заработной платы, обеспечивающей достойное человека существование для самого работника и

членов его семьи, эта гарантия не подкреплена государственным принуждением.

Вторая гарантия федерального уровня – социальная поддержка в случае недостаточности средств для содержания всех членов семьи (выплата пособий, жилищные субсидии). Выплата пособий не носит адекватного характера, так как

а) критерии нуждаемости устанавливаются региональным законодательством и могут не учитывать фактический состав семьи (например, она может состоять только из трудоспособных и детей, а расчет производится по усредненной величине прожиточного минимума);

б) размер пособий не зависит от степени нуждаемости семьи (пособия платятся в фиксированном размере независимо от того, какой суммы до прожиточного минимума недостает в расчете на члена семьи);

в) размеры пособий носят дискриминационный характер, так как поставлены в зависимость от статуса ребенка или родителя, а не от степени нуждаемости семьи (в повышенном размере платятся на некровных детей и детей военнослужащих);

г) пособия не носят характера обеспечения содержания – это только помощь (если даже при ней не достигается величина прожиточного минимума на каждого члена семьи, никаких «доводящих» мер не предусмотрено).

Третья гарантия федерального уровня – стимулирование повышения рождаемости и приема неродных детей в семью в форме предоставления материнского (семейного) капитала и целого ряда льгот.

Четвертая гарантия федерального уровня, финансирование которой должно осуществляться за счет регионального бюджета, – дополнительные гарантии детям–сиротам (прав на образование, медицинское обеспечение, имущество и жилое помещение, труд и судебную защиту). Разница в возможностях региональных бюджетов влечет и разницу в обеспечении этих гарантий.

В Новосибирской области в дополнение к федеральным гарантиям предусмотрены:

1. Повышение минимального размера оплаты труда в соответствии со статьей 131<sup>1</sup> Трудового кодекса России. Но в настоящее время в Новосибирской области минимальная зарплата (9 030 руб.) не достигает величины прожиточного минимума ни трудоспособного населения (10 759 руб.), ни детей (10 363 руб.).

2. Предоставление дополнительных выплат:

– на оплату за присмотр и уход за детьми в дошкольных образовательных организациях Новосибирской области – не более 600 руб. в месяц на одного ребенка молодой семье, в которой оба родителя (единственный родитель) являются обучающимися по очной форме обучения в государственных образовательных организациях высшего и профессионального образования;

– при поступлении ребенка из многодетной семьи в первый класс общеобразовательной организации (5 000 руб.) и ребенка из многодетной семьи (в том числе совершеннолетнему, но не старше 23 лет) при поступлении в образовательную организацию высшего образования (10 000 руб.);

– на приобретение школьно-письменных принадлежностей на каждого ребенка школьного в возрасте 6–18 лет из малоимущей многодетной семьи – ежегодно 300 руб. (но порядок получения этой выплаты не окупается ее размером);

– ежемесячно в размере прожиточного минимума до достижения ребенком возраста 3 лет – в случае рождения третьего ребенка (последующих детей) и при условии, что на день обращения среднедушевой доход многодетной семьи не превышает среднедушевой доход населения Новосибирской области, установленный Правительством Новосибирской области на соответствующий финансовый год;

– областного семейного капитала в 100 000 руб. (порядок предоставления и использования – как у федерального).

3. Приобретение для многодетных семей, воспитывающих семь и более несовершеннолетних детей или пятнадцать и более детей независимо от их возраста имущества, автомобильного транспорта (при проживании на территории Новосибирской области не менее трех лет).

Чтобы устранить перечисленные проблемы, необходимо:

1. Определить минимальный размер оплаты труда в размере хотя бы двух прожиточных минимумов (желательно, трудоспособного населения): один – на самого трудоспособного работника, второй – на лицо, которое этот работник обязан содержать (а по Семейному кодексу России не только родители обязаны содержать своих детей до достижения ими 18 лет, но и совершеннолетние дети обязаны содержать своих родителей – инвалидов и/или достигших общего пенсионного возраста). Если у работника на иждивении нет никаких лиц, то «лишние» прожиточные минимумы нужно изымать в форме налога. Для работников, не обременённых лицами, находящимися на содержании, гарантированный государством минимум заработной платы не изменится (фактически получаемый доход может сократиться). Если же «дополнительные» минимумы будут устанавливаться с учетом качества лиц, по закону находящихся на содержании (пенсионеры или дети), то сильнее пострадают те работники, у которых несколько иждивенцев на одного трудоспособного члена семьи. При этом желательно продлить предоставление «дополнительного» прожиточного минимума на ребенка на период его обучения (если он не получает заработную плату или стипендию в размере не ниже прожиточного минимума).

2. Поставить размер пособия на детей в зависимость от степени нуждаемости семьи: пособие должно хотя бы обеспечивать прожиточный минимум для ребёнка (например, если в одной семье ребёнку до прожиточного минимума не хватает 100 руб., а в другой – 5 000 руб., то нужно выплачивать именно недостающую сумму, а не единый для всех фиксированный размер пособия, как это происходит сейчас). Только тогда можно обеспечить и соответствующую адресность, и реальную возможность существования детей из малообеспеченных семей.

3. Облегчить доступ хотя бы к тем выплатам, размер которых незначителен: если семья и так числится как малообеспеченная, зачем снова собирать все документы? Например, один раз в год (максимум, раз в полугодие) семья предоставляет один пакет документов, на основании которого оформляются и производятся все виды социальной поддержки и помощи. В идеале работу с семьями нужно организовать и по принципу «одного окна», и по принципу «одного пакета документов». В том числе, в таком порядке в Новосибирской области должно оформляться удостоверение многодетной семьи (а не по желанию семьи). Более того, можно предусмотреть доставку этого удостоверения семье, если её члены не имеют возможности обратиться за ним (например, за малообеспеченными семьями обычно наблюдают, проверяют по месту проживания, при этом можно и выдать удостоверение многодетной семьи).

4. Желательно время, затрачиваемое для оформления документов – о многодетной семье, для получения какой-либо социальной помощи или поддержки – отнести ко времени выполнения государственных обязанностей (ведь защита семьи, материнства, отцовства и детства – государственная гарантия, а содержание детей – возложенная государством обязанность). Как минимум, на это время (например, на основании вызова, форму которого можно установить централизованно) работник должен освобождаться от трудовых обязанностей, а, как максимум, за этот период ему должны начисляться социальные выплаты (из государственного бюджета или фонда обязательного социального страхования – хотя бы по правилам оплаты больничных листов). Раз государство, собирая деньги на организацию работы государственных органов, не может организовать эту работу так, чтобы на получение государственных услуг затрачивалось минимум времени и сил, то оно обязано компенсировать затраты рабочего времени хотя бы малообеспеченным слоям населения.

Таким образом, необходима модернизация правового регулирования социально-экономических гарантий защиты семьи, материнства, отцовства и детства в части их повышения, обеспечения достаточности и справедливости, повышения адресности и упрощения доступа к ним.

#### *Список литературы*

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (ред. от 21.07.2014) // Собр. законодательства РФ. – 2014. – № 31. – Ст. 4398.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации: федер. закон от от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Собр. законодательства РФ. – 2002. – № 1 (ч. 1). – Ст. 3.
3. Семейный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 29.12.1995 № 223-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Собр. законодательства РФ. – 1996. – № 1. – Ст. 16.
4. О минимальном размере оплаты труда: федер. закон от 19.06.2000 № 82-ФЗ (ред. от 14.12.2015) // Собр. законодательства РФ. – 2000. – № 26. – Ст. 2729.
5. О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации: постановление Пленума Верховного Суда РФ от 17.03.2004 № 2 (ред. от 28.09.2010) // Бюлл. Верховного Суда РФ. 2007. № 3.
6. О государственных пособиях гражданам, имеющим детей: федер. закон от 19.05.1995 № 81-ФЗ (ред. от 06.04.2015) // Собр. законодательства РФ. – 1995. – № 21. – Ст. 1929.
7. О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей: федер. закон от 29.12.2006 № 256-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 1 (1 ч.). – Ст. 19.
8. О мерах по социальной поддержке многодетных семей: указ Президента РФ от 05.05.1992 № 431 (ред. от 25.02.2003) // Ведомости СНД и ВС РФ. – 1992. – № 19. – Ст. 1044.
9. Региональное соглашение о минимальной заработной плате в Новосибирской области от 19.09.2012 // Сов. Сибирь. – 2012. – № 181.
10. О прожиточном минимуме в Новосибирской области за IV квартал 2015 года: постановление Губернатора Новосибирской области от 27.01.2016 № 24 [электронный ресурс] // Официальный сайт Правительства Новосибирской области. – URL: <http://www.nso.ru> (25.01.2016).
11. Об оказании государственной поддержки молодым семьям в форме предоставления за счет средств областного бюджета Новосибирской области денежной выплаты на оплату за присмотр и уход за детьми в дошкольных образовательных организациях Новосибирской области: постановление Правительства Новосибирской области от 15.06.2015 № 223-п [электронный ресурс] // Официальный интернет-портал правовой информации: – URL: <http://www.pravo.gov.ru> (17.06.2015).
12. О Порядке предоставления единовременных денежных выплат при поступлении ребенка из многодетной семьи в первый класс общеобразовательной организации и ребенка из многодетной семьи (в том числе совершеннолетнему, но не старше 23 лет) при поступлении в образовательную организацию высшего образования: Постановление Правительства Новосибирской области от 23.04.2013 № 179-п (ред. от 31.08.2015) // Советская Сибирь. – 2013. – № 81.
13. О ежегодной выплате на приобретение школьно-письменных принадлежностей на каждого ребенка школьного возраста из малоимущей многодетной семьи: Постановление Правительства Новосибирской области от 24.08.2015 № 322-п // Советская Сибирь. – 2015. – № 70.
14. Об установлении Порядка предоставления ежемесячной денежной выплаты в размере прожиточного минимума для детей, установленного на территории Новосибирской области: постановление Правительства Новосибирской области от 21.01.2013 № 12-п (ред. от 31.08.2015) // Советская Сибирь. – 2013. – № 15.
15. Об установлении Порядка предоставления ежемесячной денежной выплаты в размере прожиточного минимума для детей, установленного на территории Новосибирской области: постановление Правительства Новосибирской области от 21.01.2013 № 12-п (ред. от 31.08.2015) // Советская Сибирь. – 2013. – № 15.
16. Об утверждении Порядка приобретения автомобильного транспорта для многодетных семей, воспитывающих семь и более несовершеннолетних детей: Постановление Правительства Новосибирской области от 09.07.2012 № 322-п (ред. от 31.08.2015) // Советская Сибирь. – 2012. – № 127.

## ПРИНЦИП СОСТЯЗАТЕЛЬНОСТИ И РАВНОПРАВИА СТОРОН В РОССИЙСКОМ КОНСТИТУЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

*Рудт Ю.А., старший преподаватель*

*Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск*

В настоящей статье автором рассмотрено содержание конституционного принципа состязательности и равноправия сторон в российском конституционном процессе. Предложены меры по развитию структуры итоговых решений Конституционного Суда РФ для гарантии соблюдения принципа состязательности и равноправия сторон.

**Ключевые слова:** конституционное правосудие, права человека, судебное решение

Конституция Российской Федерации в статье 123 закрепляет принцип состязательности и равноправия сторон в российском судопроизводстве. Этот принцип распространяет свое действие и на конституционный судебный процесс, что нашло дополнительное закрепление в статьях 35 и 53 Федерального конституционного закона «О Конституционном Суде Российской Федерации». Принцип состязательности служит основой справедливого судебного процесса, направленного на защиту прав и свобод человека и гражданина и других конституционных ценностей. Вместе с тем, в практике конституционного правосудия этот принцип имеет существенные особенности в отличие от гражданского, административного и уголовного производства, обусловленные особой ролью Конституционного Суда в судебной системе.

До принятия Федерального конституционного закона «О Конституционном Суде Российской Федерации» (далее – Закон о Конституционном Суде РФ) в Законе РСФСР от 12.07.1991 г. № 1599-1 «О Конституционном Суде РСФСР» принцип состязательности не закреплялся. Напротив, в нем содержались серьезные отступления от состязательных начал. Принятый в 1994 году Закон о Конституционном Суде РФ не раскрывает содержание принципа равенства сторон и состязательности, лишь формально закрепляет его. В связи с этим, для понимания данного принципа требуется в первую очередь тщательный анализ практики Конституционного Суда РФ, которая в силу активной позиции Суда в саморазвитии подскажет нам особенности данного принципа в российском конституционном судебном процессе.

Для начала отметим, что невозможно отделить принцип состязательности от принципа равноправия сторон, как отмечается в литературе, процессуальное равноправие сторон конституционного судебного процесса является одним из признаков состязательности. Состязательность в российском конституционном процессе должна подразумевать отделение процессуальной функции Суда от правомочий сторон-участников процесса. Базовое регулирование в обеспечение этой части понимания принципа состязательности основано на отсутствии по Конституции РФ права Конституционного Суда РФ самостоятельно инициировать рассмотрение дела. Суд уполномочен рассматривать только вопросы, поставленные перед ним участниками процесса. Иное понимание деятельности Суда будет противоречить принципу разделения властей, предоставляя ему право активных действий, подмены законодателя или исполнительной власти.

Состязательность в конституционном процессе предполагает наличие конфликтующих интересов, как правило, частных и публичных – при рассмотрении конституционных жалоб граждан. Вместе с тем, нельзя воспринимать роль Суда в данном конфликте, как роль «пассивного наблюдателя». Напротив, Конституционный Суд активно участвует в исследовании не только представляемых сторонами аргументов, но и в формулировании собственных доводов, не связанных с позицией сторон. Такое право у Суда существует в свя-

зи с нормативным регулированием, что, однако, имеет опасность в превращении Суда в активного участника, поддерживающего одну из сторон процесса, что может приводить к потере беспристрастности.

Эти опасения не безосновательны. Современная структура решений Конституционного Суда России свидетельствует о том, что Суд представляет лишь незначительную рефлексию на доводы сторон, а затем переходит к самостоятельному анализу оспариваемого акта на предмет его конституционности. Представляется неправильным оправдание такой активности и самостоятельности Суда его особой ролью в защите публичных интересов. Напротив, публичный интерес заложен в самом принципе состязательности и равенства сторон, что должно возлагать на Суд обязанность поэтапной рефлексии по отношению к доводам заявителя и стороны, ответственной за принятие оспариваемого акта.

Считаем, что подобная рефлексия и прислушивание к доводам сторон, должна пронизывать все стадии конституционного судопроизводства. Иначе возможно серьезное нарушение процессуальных прав одной из сторон. Так, в особом мнении судьи А.Л. Кононова на Определение Конституционного Суда РФ от 08 апреля 2004 года №133-О отмечается случай окончания производства по делу заявителя на основании ходатайства одной из сторон процесса – представителя Президента Российской Федерации в Конституционном Суде РФ. В обход статьи 35 Закона о Конституционном Суде РФ заявитель не был извещен о поводах и времени рассмотрения вопроса о прекращении производства по делу, не имел возможности оспорить доводы, изложенные в ходатайстве представителя Президента РФ. Считаем, что судья А.Л. Кононов справедливо утверждает, что подобные отступления от принципа состязательности и равноправия сторон недопустимы и нарушают не только конституционные гарантии прав человека, но и международные обязательства Российской Федерации по обеспечению права на справедливое и публичное судебное разбирательство в соответствии со статьей 6 Европейской конвенции.

В ряде производств принцип состязательности и равноправия сторон будет иметь большую специфику, нежели при рассмотрении жалоб граждан Конституционным Судом РФ. Это не отменяет обязанность Суда проводить анализ доводов сторон. Так, в делах о толковании Конституции РФ, при проверке конституционности не вступившего в силу международного договора процессуальный противник отсутствует. Однако инициатор конституционного процесса от этого не освобождается от обязанности аргументации своей правовой позиции, а значит, она должна находить отражение в структуре судебного решения, иметь достаточное формальное отражение для понимания степени значимости в принятом решении суда. Исходя из этого, считаем, что наличие особых типов производств в практике Конституционного Суда РФ не отменяет действие принципа состязательности и равноправия сторон.

Решения Конституционного Суда РФ влияют на правовой статус не только заявителя, но и всех иных субъектов конституционного права, являющихся участниками правоотношений, возникающих на основе оспариваемого правового акта. Это дополнительный довод в пользу большей открытости и детальности в анализе доводов сторон в финальном решении Конституционного Суда РФ. Еще один аргумент – возможность разрешения дел без проведения слушаний ограничивает возможность публичной защиты интересов сторон. Поэтому важно, чтобы состязательность и равноправие проявлялись в финальном тексте решений.

Исходя из изложенных аргументов, в целях совершенствования структуры изложения решения Конституционного Суда РФ предлагаем следующее.

1) В начале решения Суда стоит ввести раздел «Ключевые слова» для ориентации в проблемах, поднятых Судом при рассмотрении дела.

2) Далее было бы удобно видеть раздел «Краткое изложение дела и решения», чтобы понимать насколько необходимо конкретному практику/ теоретику углубляться в изучение полного текста решения Суда.



3) В решения Суде необходимо включить обязательный элемент: «Позиция стороны, обратившейся в Суд», «Позиция органа власти, принявшего оспариваемый акт», с перечислением всех основных аргументов. Беглое указание на доводы сторон в современной версии решений не является достаточным для понимания степени и значимости приведенных доводов сторон для Суда, да и для оценки общего правового качества той аргументации, что изложена в документах сторон, обращающихся в Суд. В отдельном разделе решения Суда должна быть дана оценка каждому из аргументов, представленному в позициях сторон.

4) Раздел «Применимое право» - с указанием нормативно-правовых актов, относящихся к делу и того, в какой части, степени данные акты подлежат применению. Здесь же должны быть ссылки на релевантные решения Суда, других судов РФ, наднациональных органов правосудия.

5) Далее можно было бы включить раздел «Позиция Суда» с изложением тезисов и аргументов, составляющих обоснование выносимого решения.

6) Для последовательной имплементации решений Конституционного Суда в судебной практике при пересмотре ранее вынесенных по делу решений считаем необходимым, чтобы Конституционный Суд четко формулировал, как именно суды должны изменить вынесенные решения, а не указывал общие формулировки о пересмотре. Здесь можно было бы указывать на основные аргументы, правовые нормы, которые суды должны использовать при пересмотре. Наличие конфликта между разными подразделениями судебной системы здесь отсутствует априори ввиду особой природы конституционного правосудия. Осуществляя конституционно-правовое толкование законодательства, Конституционный Суд не порождает, а снимает правовую проблему. Чем четче здесь будут указания судам – тем проще будет унифицировать дальнейшую судебную практику. Это позволит избежать правового вакуума при последующем правоприменении на время до внесения поправок в действующее законодательство.

7) В заключении после резолютивной части стоит указывать ссылки на примененные в тексте источники либо ввести практику оформления сносок постраничных, дабы сократить время на поиск соответствующего материала сторонами, иными субъектами, которым адресовано решение.

#### *Список литературы*

1. О Конституционном Суде Российской Федерации: Федеральный конституционный закон от 21.07.1994 №1-ФКЗ (ред. от 08.06.2015) // Российская газета. – 1994. – 23 июля.
2. Регламент Конституционного Суда РФ // Вестник Конституционного Суда РФ. – 2011. – № 1.
3. Гаджиев Г.А. Проблемы исполнения решений Конституционного суда // Официальный вестник Конституционного суда Республики Азербайджан. 2008. №3. – С. 80.
4. Нарутто С.В., Несмеянова С.Э., Шугрина Е.С. Конституционный судебный процесс: Учеб. для магистрантов, аспирантов, преподавателей. М., 2014. – С. 117.
5. Петров А.А. Правовое качество решений Конституционного Суда Российской Федерации: постановка вопроса и некоторые практические проблемы // Сравнительное конституционное обозрение. 2014. № 2. С. 95 – 110.
6. Сергеев С.Л. О некоторых аспектах герменевтической деятельности Конституционного Суда Российской Федерации // Конституционное и муниципальное право. 2014. № 1. С. 50 - 56.
7. Синцов Г.В. Проблемы применения в судебной практике правовых позиций, содержащихся в решениях Конституционного Суда Российской Федерации // Российская юстиция. 2013. № 12. С. 39 – 41.

## О ПОНЯТИИ «ЧАСТНАЯ ЖИЗНЬ» ГРАЖДАН

*Ч.А. Сарыг-Донгак, аспирант*

*Научный руководитель: Е.А. Дорожинская, канд. юрид. наук, доцент  
Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Новосибирск*

В статье приводится краткий обзор становления категории «частная жизнь» через анализ законодательных актов Российской Федерации, исследуется правовая природа понятия «частная жизнь». Представлены различные научные подходы к определению понятия «частная жизнь», обобщены положения законодательства РФ, регламентирующие право на неприкосновенность частной жизни.

**Ключевые слова:** частная жизнь, неприкосновенность частной жизни, правовая природа категории «частная жизнь».

Проблема определения понятия «частная жизнь» является одной из значимых вопросов в российском праве.

В дореволюционном и послереволюционном периодах России регламентировалась ответственность за нарушение права на неприкосновенность частной жизни. Например, ст. 1156 Уложения о наказаниях уголовных и исправительных 1845 г. предусматривала ответственность за оглашение в печати о частном или должностном лице или обществе или установление такого обстоятельства, которое могло повредить их чести, достоинству и доброму имени<sup>2</sup>.

В окончательном виде закрепление в законодательстве Российской Федерации понятия личной жизни появилось в ст. 56 Конституции СССР 1977 года как совокупность взаимоотношений граждан, обусловленных их личными привязанностями, чувством симпатии, любви и дружбы.

Следует отметить, что главным недостатком советских Конституций было то, что хотя и провозглашалось указанное право, на практике оно реализоваться не могло, поскольку в России господствовал коллективизм. Вместе с тем, понятие частной жизни кроме как в Конституции СССР 1977 года было раскрыто ясно недостаточно.

22 ноября 1991 года Верховным Советом РСФСР была принята «Декларация прав и свобод человека и гражданина», где устанавливалось право каждого на неприкосновенность частной жизни, на тайну переписки, телефонных переговоров, телеграфных и иных сообщений. Кроме того, устанавливалось, что сбор, хранение, использование и распространение информации о частной жизни лица без его согласия не допускается<sup>3</sup>. Но, несмотря на появление института неприкосновенности частной жизни, определение самого понятия частной жизни в законодательстве так и не было закреплено, а ее сфера не была определена.

Под влиянием указанного акта была принята новая редакция Конституции 1978 года, а впоследствии в 1993 году и ныне действующая Конституция Российской Федерации, где находят свое отражение положения Декларации прав и свобод человека и гражданина.

Статья 23 Конституции РФ гарантирует право на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, защиту своей чести и доброго имени. Кроме того, согласно

<sup>2</sup> Баринов С.В. Основные этапы развития отечественного уголовного законодательства о защите неприкосновенности частной жизни // История государства и права. – 2014. - № 21. – С. 48.

<sup>3</sup> О декларации прав и свобод человека и гражданина: постановление ВС РСФСР от 22.11.1991 г. - № 52. – Ст. 1865.

ст. 24 Конституции сбор, хранение, использование и распространение информации о частной жизни лица без его согласия не допускается<sup>4</sup>.

Помимо положений Конституции РФ в законодательстве РФ предусмотрен ряд статей, которые гарантируют защиту прав на неприкосновенность частной жизни. Например, ст. 152.2 ГК РФ регламентирует охрану частной жизни гражданина<sup>5</sup>, ст. 137 УК РФ предусматривает ответственность за незаконное соби́рание или распространение сведений о частной жизни лица, составляющих его личную или семейную тайну, без его согласия либо распространения этих сведений в публичном выступлении, публично демонстрирующемся произведении или средствах массовой информации<sup>6</sup>.

Кроме того, в процессуальном законодательстве Российской Федерации также предусмотрены положения, гарантирующие право на неприкосновенность частной жизни.

Отсутствие в действующем отечественном законодательстве определения понятия «частная жизнь» создает проблему единообразного понимания и толкования сущности рассматриваемого права и является препятствием для реализации и защиты права на неприкосновенность частной жизни граждан.

Некоторые исследователи придерживаются подхода определения понятия «частная жизнь» через перечисление отдельных сторон существования человека, которые не подлежат раскрытию для посторонних. Например, И.А. Шевченко утверждает, что частная жизнь - это свобода правомерного поведения и мысли человека в личной, семейной, интимной и деловой сферах его жизнедеятельности и информация о них<sup>7</sup>.

Г.Б. Романовский полагает, что частная жизнь охватывает круг неформального общения, вынужденные связи (с адвокатами, врачами, нотариусами и т.д.), внутренний мир человека (убеждения, переживания и т.д.), семейные связи и религиозные убеждения<sup>8</sup>.

В.П. Иванский полагает, что сфера частной жизни – это сфера частных отношений индивида, в которой он свободен от вмешательства государства, общества, других индивидов. И при этом формирование анализируемого понятия происходит в контексте общего процесса возникновения и развития прав человека, идеи правового государства и гражданского общества<sup>9</sup>.

По мнению М.Ю. Авдеева, категория «частная жизнь» не имеет юридического содержания, поскольку правовое регулирование указанной категории лишь устанавливает пределы ее неприкосновенности, пределы допустимого вмешательства<sup>10</sup>.

С.В. Баринов справедливо утверждает, что элементный состав рассматриваемой категории не постояен, поскольку на ее содержание влияет общественно-политический строй и уровень развития правовых знаний в отдельном государстве<sup>11</sup>.

Одним из заслуживающих внимания позиций является мнение Л.О. Красавчиковой, которая выделяет 10 сторон частной жизни: сугубо личную (интимную), бытовую, семей-

---

<sup>4</sup> Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 г. (ред. от 21.07.2014) // СЗ РФ. – 2014. - №31. – Ст. 4398.

<sup>5</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации: федер. закон от 30.11.1994 г. №51-ФЗ // СЗ РФ. – 1994. - № 32. – Ст. 3301.

<sup>6</sup> Уголовный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 13.06.1996 г. №64-ФЗ // СЗ РФ. – 1996. - №25. – Ст. 2954.

<sup>7</sup> Баринов С.В. К вопросу об определении понятия «частная жизнь» // Конституционное и муниципальное право. – 2015. - №4. – С. 28.

<sup>8</sup> Цит. по: Забудько Ю.С. Конституционное право на неприкосновенность частной жизни, личной и семейной тайны и его законодательные ограничения: сравнительно-правовая характеристика // Государственная власть и местное самоуправление. – 2014. - № 5. – С. 9.

<sup>9</sup> Там же. – С.9.

<sup>10</sup> Авдеев М.Ю. Нормативное содержание права на неприкосновенность частной жизни // Новый юридический журнал. – 2013. - №1. –С. 50.

<sup>11</sup> Баринов С.В. К вопросу об определении понятия «частная жизнь» // Конституционное и муниципальное право. – 2015. - №4. – С. 28.

ную, имущественную, культурную, организационную, санитарно-гигиеническую, оздоровительную, сторону досуга, коммуникационную<sup>12</sup>.

Другой подход основан на индивидуальном определении человеком содержания указанной категории. Подобный подход, по мнению Ю.П. Зайцевой, связан с тем, что частная жизнь несет в себе степень индивидуальности лица, исходя из которой он сам определяет свое жизненное пространство. Каждый человек имеет внутреннее представление о том, что является исключительно его частной жизнью, а что несет на себе отпечаток публичности<sup>13</sup>.

С одной стороны, предполагается, что если человеку будет предоставлено полное право определения пространства, которое относится к частной сфере жизни, возможно появление злоупотребления правом с его стороны. С другой стороны, поскольку право на неприкосновенность частной жизни относится к естественным правам, в связи с чем оно является неотчуждаемым как со стороны государства в лице должностных лиц и законодательных актов, так и общества в целом, недопустимо применять необоснованное ограничение в самостоятельном определении гражданином пространства, которое относится к сфере частной жизни.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что, несмотря на отсутствие законодательного закрепления понятия «частная жизнь», в научной литературе уделяется достаточное внимание указанной категории.

Закрепление в законодательстве какого-либо закрытого перечня критериев отнесения вопросов к сфере «частной жизни» невозможно в полном объеме, поскольку оно повлечет за собой нарушения конституционных прав граждан.

Таким образом, основываясь на научных подходах к пониманию данной категории, целесообразно выделить специфику содержания понятия «частная жизнь»:

- неподконтрольность со стороны государства, общества и других лиц;
- неразрывная связь того или иного вопроса непосредственно с личностью, его семьей и близкими;
- неотносимость сведений к выдающимся достижениям человека, которые связаны с его научной, трудовой или общественно-полезной деятельностью;
- не относимость к сведениям личного характера, которые вытекают из отношений с профессиональными лицами (врачами, адвокатами, нотариусами) и другие.

Вместе с тем при определении содержания рассматриваемой категории, имеет значение такие факторы как личные убеждения и взгляды человека.

В условиях правового государства возможно предоставление самостоятельного определения гражданам содержания категории «частная жизнь». Однако в целях охраны и защиты интересов государства и общества, а также иных лиц целесообразно установление пределов дозволенного.

Таким образом, наиболее справедливым следует считать позицию научных исследователей, которые полагают, что частная жизнь должна определяться исходя из сфер: семейная, дружественная, интимная, а также коммуникативная, куда входят отношения в связи с состоянием здоровья, адвокатами и другими профессиональными лицами в силу своих личных вопросов. Указанные сферы должны быть закрыты для других лиц, в том числе и государства в лице должностных лиц, государственных и муниципальных органов.

#### *Список литературы*

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 г. (ред. от 21.07.2014) // СЗ РФ. – 2014. - №31. – Ст. 4398.

---

<sup>12</sup> Цит. по: Зайцева Ю.П. Частная жизнь гражданина: понятие и содержание // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2015. - № 4(54). – С. 61.

<sup>13</sup> Там же. – С. 61.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации: федер. закон от 30.11.1994 г. №51-ФЗ // СЗ РФ. – 1994. - № 32. – Ст. 3301.
3. Уголовный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 13.06.1996 г. №64-ФЗ //СЗ РФ. – 1996. - №25. – Ст. 2954.
4. О декларации прав и свобод человека и гражданина: постановление ВС РСФСР от 22.11.1991 г. - №52. – Ст. 1865.
5. Авдеев М.Ю. Нормативное содержание права на неприкосновенность частной жизни // Новый юридический журнал. – 2013. - №1. –С. 48-54.
6. Баринов С.В. К вопросу об определении понятия «частная жизнь» // Конституционное и муниципальное право. – 2015. - №4. – С. 28 -30.
7. Баринов С.В. Основные этапы развития отечественного уголовного законодательства о защите неприкосновенности частной жизни // История государства и права. – 2014. - №21. – С. 48 -53.
8. Забудько Ю.С. Конституционное право на неприкосновенность частной жизни, личной и семейной тайны и его законодательные ограничения: сравнительно-правовая характеристика // Государственная власть и местное самоуправление. – 2014. - № 5. – С. 8-12.
9. Зайцева Ю.П. Частная жизнь гражданина: понятие и содержание // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2015. - № 4(54). – С. 58-62.

**УДК 349.414**

### **НОВЕЛЛЫ В ЗЕМЕЛЬНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, СВЯЗАННЫЕ С ИЗЪЯТИЕМ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД**

*А.С. Смецкая, студентка*

*Научный руководитель: О.Л. Вербина, канд. истор. наук, доцент  
Курский государственный университет, г. Курск*

В статье рассматриваются отдельные изменения в законодательстве, связанные с принятием 31 декабря 2014 года Федерального закона «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», который вступил в силу с 1 апреля 2015 года и урегулировал порядок изъятия земельных участков для государственных и муниципальных нужд. Представляется, что рассматриваемые в статье изменения и дополнения в земельное законодательство будут способствовать решению проблем, связанных с размещением объектов для общественных нужд.

**Ключевые слова:** земельное законодательство, земельная реформа, государственные и муниципальные нужды, порядок изъятия земельных участков, правообладатели земельных участков.

Федеральный закон от 31.12.2014 № 499-ФЗ «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее Закон № 499-ФЗ) можно, несомненно, назвать очередной «земельной реформой» в законодательстве Российской Федерации. Изменения, внесенные вышеуказанным законом в Земельный кодекс РФ от 25.10.2001 № 136-ФЗ (далее ЗК РФ), коснулись многих правовых институтов земельного права. В том числе, новой правовой регламентации подвергся институт, регулирующий «изъятие земельных участков для государственных и муниципальных нужд».

Институт «изъятия» требовал модернизации и уточнения, как отдельных положений, так и системы в целом. Таким образом, вступивший в силу Закон № 499-ФЗ с 1 апреля 2015 года урегулировал общественно-правовые отношения, связанные с «изъятием земельных участков для государственных и муниципальных нужд».

Комплексное изменение изучаемого института, теперь регулируется новой главой в ЗК РФ VII.1. Вследствие чего, претерпели изменения и отдельные положения Федеральных законов, таких как: Федеральный закон от 14.03.1995 № 33-ФЗ «Об особо охраняемых природных территориях», Федеральный закон от 10.01.1996 № 4-ФЗ «О мелиорации земель», Федеральный закон от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», Федеральный закон от 24.07.2002 № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» и ряд других нормативно-правовых актов.

Основания изъятия земельных участков для государственных и муниципальных нужд, закрепленные в ст. 49 ЗК РФ, не претерпели существенного изменения. В свою очередь, перечень данных оснований становится ограниченным, в связи с тем, что в настоящее время законами субъектов Российской Федерации не могут устанавливаться другие основания изъятия. Таким образом, можно говорить о сокращении полномочий представительных и исполнительных органов субъектов РФ в деятельности по изъятию земельных участков.

Новеллой института «изъятия» стало выявление правообладателей, которая получило дефиницию в ст. 56.5 ЗК РФ. Исполнительный уполномоченный орган государственной власти теперь должен предпринять ряд мероприятий по установлению лиц, чьи предполагаемые земельные участки будут подлежать изъятию. Порядок действий регламентирован п.1 ст. 56.5, в котором указывается, что уполномоченный орган исполнительной власти или орган местного самоуправления обязан запросить сведения из ЕГРП (единый государственный реестр прав) об имеющихся правах на земельные участки, подлежащие изъятию для государственных или муниципальных нужд, и на расположенные на таких земельных участках объекты недвижимого имущества.<sup>14</sup> А так же обеспечить опубликование информации о планируемом изъятии (обнародовании нормативно-правовых актов согласно порядку, установленному муниципальным образованием), размещение данной информации на официальном сайте в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и на информационном щите в границах населенного пункта, на территории которого расположены земельные участки, подлежащие изъятию, а в случае, если такие земельные участки расположены за пределами границ населенного пункта, на информационном щите в границах соответствующего муниципального образования.<sup>15</sup>

Земельный кодекс РФ указывает исчерпывающий перечень информации, которая должна содержаться в данном сообщении о планируемом изъятии земельных участков для государственных и муниципальных нужд. Законодатель предусмотрел в данной норме несколько способов выявления и оповещения правообладателей, в данном случае можно говорить о реализации конституционного принципа обеспечения прав и свобод человека и гражданина, а так же, данная норма, позволит сократить число судебных разбирательств, связанных с изъятием земельных участков. Целью выявления таких лиц является заключение соглашения, в котором предусмотрены условия изъятия и размер возмещения. Следует отметить, что законодатель предусмотрел и такие случаи, при которых правообладатели будут не выявлены, тогда, соответствующий уполномоченный орган может обратиться в суд с заявлением о признании права собственности за публично-правовым образованием, что так же является новеллой в земельном законодательстве, так как ранее исполнительный орган, должен был оформить права на объект как на бесхозное имущество.

Говоря о сроках изъятия земельных участков для государственных и муниципальных нужд, данное положение так же претерпело изменения. До вступления в силу Закона № 499-ФЗ до 1 апреля 2015 года собственник земельного участка должен был быть оповещен о решении изъятия не позднее, чем за год до начала планируемого мероприятия, в свою очередь выкуп планируемого изымаемого участка до истечения года допускался лишь с

<sup>14</sup> Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ // СПС Консультант Плюс.

<sup>15</sup> Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ // СПС Консультант Плюс.

согласия правообладателя. Новый порядок предусматривает иные правила о сроках изъятия, в том числе, уполномоченный орган, обязан не только уведомить лицо о принятии решения об изъятии, но и направить правообладателю проект соглашения, приложить кадастровые паспорта земельных участков, отчет об оценке рыночной стоимости изымаемых земельных участков и (или) расположенных на них объектов недвижимого имущества, а так же в некоторых случаях отчет об оценке земельных участков и (или) иных объектов недвижимого имущества, предоставляемых взамен изымаемых.<sup>16</sup> Правообладатель в течение девяноста дней должен предоставить ответ уполномоченному органу, то есть при согласии - подписанное решение об изъятии. По истечении же данного срока и отсутствии положительного ответа лица, чей земельный участок подлежит изъятию, уполномоченный орган вправе обратиться в суд, подав иск о принудительном изъятии земельного участка. Такое исковое заявление может быть подано, по новым правилам, в течение срока действия решения об изъятии земельного участка, а именно в течение трех лет со дня его принятия.

Следует отметить и то, что нарушение сроков изъятия и процедуры выявления и уведомления правообладателей, являются основаниями для отказа в удовлетворении требования уполномоченного органа исполнительной власти или органа местного самоуправления о выкупе земельного участка, при обращении с иском в суд. В подтверждение данного положения, в «Обзоре судебной практики по делам, связанным с изъятием для государственных или муниципальных нужд земельных участков в целях размещения объектов транспорта» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 10.12.2015) рассматривается пример указанной выше ситуации. Так, департамент имущественных и земельных отношений администрации NN области и государственного бюджетного учреждения «Управление автомобильных дорог администрации NN области» обратилось с иском в суд, к Ш. о выкупе земельного участка. Решением городского суда отказано в удовлетворении иска. Судом установлено, что постановлением губернатора области от 15 февраля 2012 г. принято решение об изъятии земельных участков для государственных нужд в целях строительства мостового перехода. В перечень подлежащих изъятию вошел и земельный участок, принадлежащий Ш. При этом уведомление о принятом решении и о проведении его регистрации, проект договора купли-продажи земельного участка были направлены прежнему собственнику земельного участка Б. Поскольку доказательств направления такого уведомления Ш. представлено не было, суд пришел к правильному выводу, что несоблюдение процедуры, предшествующей изъятию земельного участка у собственника (пункт 3 статьи 279 Гражданского Кодекса РФ), влечет за собой отказ в иске органу государственной власти о выкупе земельного участка.<sup>17</sup>

Законом № 499-ФЗ предусмотрены и правила о надлежащем уведомлении правообладателя, что представляется целесообразным, так как на практике, нередко встречается проблема, когда лицо считается надлежаще извещенным. Данные закрепленные нормы, так же способствуют соблюдению процедуры изъятия и сокращению судебных споров. Новая редакция ЗК РФ, закрепила данные положения, в соответствии с которыми правообладатель, изымаемой недвижимости считается уведомленным об изъятии участка со дня получения копии решения об изъятии или со дня возврата отправителю в соответствии с Федеральным законом от 17 июля 1999 года № 176-ФЗ «О почтовой связи» заказного письма.<sup>18</sup> Если же отсутствуют сведения о почтовом адресе правообладателя, то решение об изъятии может быть направлено посредством электронного сообщения, и лицо будет считаться надлежаще уведомленным со дня отправления такого письма. В случаях, если

<sup>16</sup> Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ // СПС Консультант Плюс.

<sup>17</sup> Обзор судебной практики по делам, связанным с изъятием для государственных или муниципальных нужд земельных участков в целях размещения объектов транспорта (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 10.12.2015) // СПС Консультант Плюс.

<sup>18</sup> Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ // СПС Консультант Плюс.

правообладатель не выявлен, и отсутствуют сведения об адресах, то, согласно п.11 ст. 56.6 ЗК РФ, правообладатель считается уведомленным со дня опубликования (обнародования) решения об изъятии.

Особое внимание следует уделить изменениям, связанным с определением размера возмещения в связи с изъятием земельных участков для государственных или муниципальных нужд. Земельный кодекс РФ в п. 2 ст. 56.8 закрепляет, что определяя размер возмещения, следует учитывать рыночную стоимость земельных участков; право частной собственности, на которые подлежит прекращению, или рыночная стоимость иных прав на земельные участки, подлежащих прекращению; убытки, причиненные изъятием земельных участков; упущенную выгоду, а так же объекты недвижимого имущества и права лиц на данные объекты. Рыночная стоимость земельных участков и объектов недвижимости, расположенных на изымаемых земельных участках, определяется согласно Федеральному закону от 29 июля 1998 года № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», учитывая нормы, закрепленные ЗК РФ.

Предприняты попытки урегулировать институт «возмещения», так как на практике данный вопрос порождает много споров и разногласий между уполномоченными органами и организациями, иницирующими изъятие земельных участков, и правообладателями.

Юридическая категория «возмещения» включила в себя новое понятие «неотделимое улучшение земельного участка». Как отмечает В.А. Майборода, одна из самых смелых новелл всей отрасли земельного права». Следует отметить и то, что вне зависимости от работоспособности института оценки «неотделимых улучшений земельного участка», само по себе включение этой категории в оборот отрасли земельного законодательства является еще одним достижением имплементации правоприменительной практики в Закон.<sup>19</sup> Федеральный закон от 21 июля 1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» не содержит такого специального объекта государственной регистрации прав как неотделимые улучшения земельного участка. Вместе с тем, правоприменительной практике известны случаи защиты права неотделимых улучшений земельного участка.

Таким образом, длительный период недостаточной регламентации категории правового регулирования «изъятия» несомненно, подтолкнул законодателя к масштабным изменениям. Говоря об эффективности и «жизнеспособности» новой «земельной реформы», в частности в отношении правового института «изъятия земельных участков для государственных и муниципальных нужд» на наш взгляд, несомненно, сделан большой шаг по урегулированию данных правоотношений, что будет способствовать решению социально-экономических вопросов.

#### *Список литературы*

1. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ // СПС Консультант Плюс.
2. Федеральный закон от 31.12.2014 № 499-ФЗ «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс.
3. Обзор судебной практики по делам, связанным с изъятием для государственных или муниципальных нужд земельных участков в целях размещения объектов транспорта (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 10.12.2015) // СПС Консультант Плюс.
4. Майборода В.А. Изъятие земельных участков для публичных нужд // Правовые вопросы недвижимости. - 2015. - № 1. - С. 28 - 32.

---

<sup>19</sup> Майборода В.А. Изъятие земельных участков для публичных нужд // Правовые вопросы недвижимости. 2015. № 1. С. 30.



## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОНИМАНИЯ СУЩНОСТИ ПРАВА В СОВРЕМЕННЫХ ЕСТЕСТВЕННО-ПРАВОВЫХ КОНЦЕПЦИЯХ

*М.В. Сухоревская, ассистент*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

В статье освещаются некоторые современные концепции естественного права, подчеркивается различие между пониманием сущности права с позиций классической теории естественного права и современных естественно-правовых концепций. Рассматриваются некоторые аспекты концепций Рудольфа Штаммлера, Жака Маритена, Лона Фуллера и Джона Финниса.

**Ключевые слова:** сущность права, теория естественного права, естественные права, современные естественно-правовые концепции.

Современная обстановка последовательной эскалации социальной напряженности является одновременно условием и неким катализатором активных действий законодателя. Реакция государства на общественный конфликт практически всегда происходит в правовой плоскости, т.е. государство реагирует доступными ему правовыми средствами. В этой связи как никогда остро встает вопрос понимания, что же такое право вообще. Потому как именно от этого будет зависеть эффективность государственной политики в период активного законотворчества и правоприменения.

Исследователи выделяют несколько основных исторически сложившихся концепций права.

Во-первых, это естественно-правовая концепция, последователи которой считают, что существует некое естественное право, принадлежащее человеку от рождения, и стоящее выше закона, определяемого государством. Право здесь является мерилем морали и нравственности и не равно закону.

Во-вторых, это позитивная концепция права, в рамках которой право является совокупностью норм, устанавливаемых и обеспечиваемых государством, т.е. право и закон - понятия равнозначные.

В-третьих, существует историческая концепция права, в которой право – это результат исторически сложившейся общественной нормы. Право, по мнению последователей этой концепции, формируется медленно, подобно национальному языку, соответствует духу общества, его культурным и национальным особенностям, а потому задача законодателя лишь зафиксировать в законе то, что уже сформировано. Здесь понимание права приближено к тому, что в современной теории права называют правовым обычаем.

В-четвертых, выделяют психологическую концепцию права. Здесь право представляет собой комплекс переживаний, эмоций человека. Выделяют интуитивное (личное, исходящее от человека) и позитивное право (исходящее от государства, т.е. закон), причем во втором закрепляется первое. В этой концепции происходит замещение понятий права и правосознания.

Наконец, в-пятых, социологическая концепция права. Право рассматривается как некий срез реальной действительности, куда включены, не только правовые нормы, но и общественные отношения, т.е. сложившийся в обществе порядок взаимодействия личности, общества и государства в политической, экономической и т.д. сферах. Кроме того, выдвигается постулат о том, что право может существовать без государства, а вот государство без права нет.

На сегодняшний день с учетом взятого с принятием Конституции в 1993 году нашим государством курса на демократизацию и реалит политической обстановки в стране и за ее пределами интересно рассмотреть право с позиций некоторых современных естественно-правовых теорий.

В XX веке продолжают быть актуальными различные трактовки классической теории естественного права. О.Э. Лейст называет основные доктрины, сложившиеся в современной западноевропейской и американской философии, на которых опираются исследователи естественного права — неотомизм, неокантианство, неогегельянство, экзистенциализм, феноменологию, персонализм. Однако, несмотря на существующую связь между классическими учениями и современными теориями (например, современные теоретики также признают существование и позитивного, и естественного права, а законодательство является легитимным лишь в случае его соответствия естественному праву), также имеют место и существенные отличия между ними.

Ключевое различие, по мнению О.Э. Лейста, состоит в коренном изменении взглядов на саму природу человека, как носителя естественных прав. В отличие от классических учений, которые рассматривали человека индивидуально, обособленно от общества, в XX веке человек является, прежде всего, участником разнообразных общественных отношений. Триада «личность, общество, государство», как создатель и носитель права, инициатор и участник множества отношений, привлекла внимание западноевропейских и американских исследователей (а после и законодателей) еще в первой половине прошлого столетия. В этой связи расширяется само понятие естественного права и естественных прав. Теперь в эту категорию помимо тех самых классических неотъемлемых естественных прав человека включаются и социально-экономические, и политические, и права социальных общностей.

В связи с этим выделяется и второе отличие. Дело в том, что в классических учениях основой естественного права выступала неизменная совокупность однажды установленных идеальных предписаний. Против этого постулата выступал виднейший представитель естественно-правовой школы конца XIX – начала XX века известный немецкий ученый Рудольф Штаммлер. Будучи профессором гражданского и уголовного права он неизменно доказывал необходимость перестроить систему обучения будущих юристов. Он объяснял, что образование, основанное на изучении норм римского права, далеко отстоит от современных ему реалий, и предлагал перенести «центр тяжести» юридического образования в область современного права, чтобы выпускники юридических специальностей могли компетентно удовлетворять общественный спрос на юридические услуги. Позже Штаммлер, изучая социальную философию, приходит к обоснованию необходимости введения нового термина «естественное право с изменяющимся содержанием». Причем, здесь ученый понимает социальную жизнь как некую «материю бытия», а право как его форму. И поскольку социальная жизнь, а точнее совокупность составляющих ее разнообразных общественных отношений, меняется в разные исторические периоды, то и форма, в которой она выражается, тоже претерпевает изменения. Таким образом, Штаммлер, продолжая считать естественное право правом идеальным, рассматривает закономерности его существования и развития с социальных, исторических и духовно-нравственных аспектов.

Также в XX веке получила вторую жизнь философия томизма, названная неотомизмом. Среди прочих ученых выделяются труды Жака Маритена, видного французского философа и общественного деятеля. Именно научные и философские изыскания Маритена послужили одной из основ создания Всеобщей декларации прав человека. Также как и Штаммлер по сути адаптировал классическую теорию естественного права, как идеального правопорядка, так и Маритен соединил традиционное со времен Фомы Аквинского представление о божественной сущности государства и права с современными реалиями. В своих трудах «Интегральный гуманизм», «Права человека и естественный закон», «Человек и государство» ученый доказывает, что Бог, создавая людей как субъекты бытия, наделяет их определенными индивидуальными особенностями. Эти особенности известны конкретному человеку – субъекту, и Богу, его создавшему. Между собой люди вступают в отношения и познают друг друга как объекты, т.е. внутренняя суть человека другим субъектам неизвестна, представление о ней создается на основе наблюдения и познания пове-

дения человека в процессе общественных отношений. А вот насколько полно объект раскрывает свою субъективную суть, напрямую зависит от его понимания «естественного закона», божественно установленной универсальной совокупности норм права и долга. Т.е. изначально с момента своего создания люди обладают естественными правами, однако степень их осознания и осмысления зависит от глубины сопричастности с божественным разумом. Как приверженец католицизма Маритен был убежден, что католическая церковь является хранительницей естественного права. Однако, соглашаясь с классиками в существовании идеального неизменного закона, ученый считал, что приближение человека к пониманию божественного права происходит постепенно, развиваясь на протяжении всей истории существования человечества. В связи с этим Маритен делает важнейший для современной теории естественного права вывод об отсутствии однажды утвержденного списка естественных прав. Он говорит о последовательном развитии человеческой цивилизации и как следствии наличия определенного идеала в каждую из исторических эпох. Более того, Декларация прав человека, в создании которой Маритен принимал участие, по его мнению «никогда не будет исчерпывающей и окончательной». Ученый выделил три актуальных категории естественных прав, назвав их фундаментальными (право на жизнь и личную свободу, право вступать в брак, право частной собственности, право на стремление к счастью и т.д. – исконно естественные права), политическими (право народа устанавливать конституцию государства и определять форму правления, право граждан на активное участие в политической жизни, в том числе в выборах, право объединения в политические партии, свободу высказываний и дискуссий, равенство граждан перед законом и судом – эти права должны реализовываться с помощью церкви и привести к построению христианской демократии) и социальными (право на труд, право объединения в профсоюзы, право на справедливую заработную плату). Утверждая одновременное наличие именно этих трех групп прав, Маритен доказывал возможность «третьего пути» развития общества помимо капитализма и социализма.

К середине XX века естественно-правовые теории стали очень востребованы в связи исторически назревшей необходимостью принятия ключевых документов в области прав человека – Всеобщей декларацией прав человека (1948 г.), Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод (1950 г.), Международного пакта о гражданских и политических правах (1966 г.), а также масштабными политическими изменениями в жизни большого количества государств (смена режимов, курс на построение современного демократического общества). Впоследствии, воспользовавшись инструментарием теории естественного права и легализировав некоторые из ее положений, политические деятели тем самым существенно уменьшили ее самостоятельное влияние на правовые системы государств. Звучали мнения о том, что теория естественного права изжила себя. Однако исследования в области естественных прав личности продолжались дальше.

Говоря о современных концепциях, нельзя обойти своим вниманием труды Лона Фуллера. Он предлагает переосмыслить подход к праву как балансу «сущего» и «должного» с телеологической точки зрения. Указывая на двойственную природу права как регулятора общественных отношений и как результат деятельности человека, Фуллер обращает внимание на существенную разницу между естественным правом, которое исходит от человека и выражает способы достижения его целей, и позитивного права, исходящего от государства и имеющего, конечно же, совсем иные цели. Дискуссия Фуллера и Г.Л.А. Хартом на страницах Harvard Law Review сыграла существенную роль в разграничении современных концепций естественного и позитивного права. В своих работах Фуллер предлагает рассматривать должное и сущее, применимо к поведению человека, в качестве единого целого и приводит для этого ряд убедительных примеров. Кроме того, ученый обращает наше внимание на важность интерпретации событий, подчеркивая, что интерпретируя факты тем или иным образом мы составляем представление о цели действия наблюдаемого объекта, с другой стороны, чем полнее наше представление о цели,

тем более точная интерпретация получится. Применяя телеологический подход к правовой сфере, Фуллер делает вывод о том, что естественное право «имеет инструментальный характер, способствует развитию процедур и форм социального порядка, обеспеченного правом», что само по себе является целью правовой системы. В таком ракурсе теряет смысл классическое разделение и противопоставление закона и морали, если возможно их совместное применение в качестве инструментов при решении правовых задач.

Наш современник Джон Финнис продолжает развивать традиции естественного права. Ученый исходит из позиций практической рациональности и называет естественным правом «множество фундаментальных практических принципов, указывающих на основные формы человеческого процветания как на виды блага, к которым нужно стремиться». Появляется понятие «общего блага» как некой обобщенной универсальной характеристики основной цели человеческой деятельности. Финнис выделяет семь видов благ, которые в той или иной степени являются целью деятельности человека и составляют основу общего блага – жизнь, знание, игра, эстетический опыт, социальные связи, практическая рациональность и религия. Эти блага самоочевидны и одинаковы для всех. В концепции подчеркивается инструментальный характер права как средства достижения общего блага. Также представляются интересным рассуждения ученого о справедливости. Справедливым действием Финнис называет действие, которое не ограничивает отношение другого человека к основным благам. Кроме того, ученый подвергает критике одно из положений классической теории естественного права – «несправедливый закон законом не является». Он разграничивает формальные верно проведенные процедуры принятия закона, а значит его легитимность, и его моральную обоснованность, т.е. всю полноту его обязательности для граждан. Таким образом концепция Дж.Финниса продолжает традиции естественно-правовой теории, разделяя право и мораль, вместе с тем она придает праву рациональные черты и обосновывает его инструментальный характер.

Изучая некоторые аспекты современных естественно-правовых концепций, очевидным становится необходимость дальнейших исследований в этой области. Процесс изменения международной и внутригосударственной обстановки, общественного сознания, осмысления человеком собственных жизненных целей сейчас идет гораздо более быстрыми темпами, нежели чем в предыдущие исторические периоды. Теоретико-правовые и философские труды не всегда являются оперативным ответом на столь быстрые общественные изменения. Поэтому лишь осознав и приняв классическую теорию естественного права и ознакомившись с исследованиями современных авторов, возможно оперировать категориями естественных прав, пытаясь вникнуть в суть современного общественного конфликта.

#### *Список литературы*

1. Архипов В. В. Лон Фуллер о соотношении права и морали // Известия высших учебных заведений. Правоведение. -2004. -№ 6.
2. Дидикин А.Б., Оглезнев В.В. Онтология и эпистемология права: аналитическая традиция: монография / А.Б. Дидикин, В.В. Оглезнев. Новосиб. гос. ун-т. Новосибирск, 2012. -200 с.
3. Козлихин И. Ю. Процессуальная концепция права Лона Фуллера // Известия вузов. Правоведение, 1993. -№ 2. -С. 53–58.
4. Лейст О.Э. История политических и правовых учений. Учебник для вузов, под редакцией докт. юрид. наук, профессора О. Э. Лейста., М.: Издательство "Зерцало", 2006, -568 с.
5. Финнис Дж. Естественное право и естественные права. М.: Мысль, 2012. - 552 с.

## ШОС: МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

*М.Г. Шилина, аспирантка*

*Научный руководитель: Е.Б. Ганюшкина, канд. юрид. наук, доцент  
Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики», г. Москва*

В статье раскрывается проблематика международно-правового регулирования валютно-финансового взаимодействия в рамках Шанхайской организации сотрудничества (ШОС). Автор, на основе анализа новейших реалий, формулирует предложения по оптимизации взаимодействия в исследуемой сфере, и делает вывод о том, что в ШОС оптимально развитие интеграции.

**Ключевые слова:** международное право, международное экономическое право, Шанхайская организация сотрудничества, ШОС, региональная экономическая интеграция.

Значение международного финансового права, которое регулирует международное сотрудничество государств в финансовой сфере, содержащие международно-правовые принципы и нормы, регламентирующие деятельность государств по координации их действий в области финансовых отношений<sup>20</sup> в условиях мирового финансового кризиса, возрастает. Сегодня на основе норм данной подотрасли<sup>21</sup> международного экономического права международные объединения выстраивают регулирование валютно-финансовых отношений между государствами-членами.

В рамках ШОС, как международной организации с большим потенциалом, в настоящее время не решена основная проблема: не до конца сформирована международно-правовая база для многостороннего экономического взаимодействия, вследствие чего его механизмы формируются постепенно и во многом остаются непроработанными.

В настоящее время развитию валютно-финансовой сферы сотрудничества в ШОС активно способствуют институты взаимодействия различного уровня, в частности, в формате: заседаний Совета глав государств (СГГ) и Совета глав правительств ШОС, встреч министров финансов и глав центральных банков; также созданы специальные рабочие группы по определенным сферам взаимодействия.

При этом роль «интеграции сверху», основанной на формальном межгосударственном взаимодействии и медленной разработке правовых документов, остается менее существенной, чем «интеграции снизу»<sup>22</sup>. В основном развиваются деловые и финансовые связи на микроуровне, чему способствуют и основные неправительственные экономические структуры ШОС – Межбанковское объединение ШОС (МБО) и Деловой совет ШОС (ДС). Сотрудничество между ДС и МБО, основанное на Соглашении<sup>23</sup> 2007 г., усиливает экономическое и инвестиционное взаимодействие между банками и предприятиями государств-членов ШОС, стимулирует деловую активность в регионе. ДС и МБО представляются гибкими инструментами экономической интеграции.

Одним из главных препятствий к углублению экономического взаимодействия является нерешенная проблема аккумуляции средств на объекты многостороннего экономического сотрудничества. В связи с тем, что решения в организации принимаются методом

<sup>20</sup> Волова Л. И. Роль международного финансового права в регулировании международных финансовых отношений. // "Финансовое право", 2010, № 4.

<sup>21</sup> Шумилов В. М. Международное финансовое право. М.: Международные отношения, 2005. С. 48.

<sup>22</sup> Винокуров Е. Ю., Либман А. М. Евразийская континентальная интеграция. СПб, 2012. С. 59.

<sup>23</sup> Соглашение о сотрудничестве между Межбанковским объединением и Деловым советом ШОС. 16.09.2007, Бишкек.

консенсуса, до сих пор не учрежден общий *банк ШОС*, который бы финансировал конкретные многосторонние проекты. То есть до сего дня не создана финансовая основа объединения<sup>24</sup> (у государств-членов ШОС нет единого мнения по вопросу о возможном формате банка). Автор разделяет мнение ряда экспертов<sup>25</sup>, что действенным было бы создание Банка развития с доминированием Китая в уставном капитале и органах управления с согласованием принципов инвестирования на наиболее выгодных условиях. Отметим, что вступление Индии в ШОС исключит возможность одностороннего доминирования в банке. Действенным, в данном контексте, представляется сконцентрировать усилия, в первую очередь, на тщательной разработке нормативных документов, содержащих порядок формирования льготных ставок и схемы, принимающие во внимание интересы страны-реципиента кредита, что позволит учитывать позицию России и других членов ШОС.

Создание Банка развития ШОС могло бы способствовать диверсификации финансовых потоков. К тому же вопрос о реформировании существующей и формировании новой полицентричной международной валютно-финансовой системы становится все актуальнее в условиях многополярного общественно-политического и экономического развития, на фоне как глобализации, так и все более интенсивной регионализации.

Таким образом, в ШОС механизм международно-правового регулирования сотрудничества в валютно-финансовой сфере формируется не оперативно. Финансовая основа объединения не создана, финансовые отношения между государствами-членами строятся главным образом на двусторонней основе. Приоритетной задачей на новейшем этапе деятельности организации, на наш взгляд, представляется создание единого многостороннего соглашения в финансовой сфере и единого механизма финансирования многосторонних проектов.

Рассматривая данную область международных экономических отношений, считаем возможным предложить для успешного развития валютно-финансовой сферы следующий вариант международно-правового регулирования.

На наш взгляд, в ШОС возможен переход от сотрудничества к валютно-финансовой интеграции<sup>26</sup>. Постепенный переход на национальные валюты между государствами-членами ШОС в перспективе будет способствовать формированию на базе организации *платежного союза*. При этом данный процесс не обязательно повлечет передачу суверенных полномочий (так, за основу построения интеграции и разработки соответствующих международных договоров оптимально взять не европейские механизмы и концепции, а опыт финансового взаимодействия развивающихся стран).

Считаем, в рамках ШОС необходимо осуществлять финансовую интеграцию, основанную на международном договоре о платежном союзе при гармонизации и унификации национальных актов по вопросам финансового регулирования. Для этого, в первую очередь, требуется разработать Дорожную карту по законодательной унификации и формированию единого финансового рынка. Также оптимальным было бы заключить Соглашение об обмене информацией, Соглашение о деятельности на финансовых рынках (включающее требования к ее осуществлению).

Развитие межгосударственного взаимодействия в сторону валютной интеграции, создание *валютного союза* в ШОС, на наш взгляд, также оптимально. При этом глубокая валютная интеграция с целью прийти к единой валюте внутри объединения, создать общий центральный банк на пространстве ШОС пока не видится возможной. Вопросы объедине-

<sup>24</sup> При этом вопросы учреждения Банка ШОС обсуждаются руководством государств-членов ШОС с 2008 г.

<sup>25</sup> Габуев А. Т. Приручить дракона. // Россия в глобальной политике. №1, 2015.

<sup>26</sup> Под интеграцией в валютно-финансовой сфере можно понимать взаимодействие стран в сфере международной торговли и финансов, которое призвано уменьшить или снять экономические барьеры между странами-участниками соглашения, повысить конкурентоспособность их производителей, укрепить валютно-финансовую систему и обеспечить экономический рост. У государств, вступающих в интеграционный процесс, имеются определенные цели, реализовать которые эффективнее на коллективной основе, совместными усилиями.

ния валютного, денежного, кредитного регулирования необходимо тщательно рассмотреть и закрепить в соответствующей дорожной карте. Необходимо к тому же рассмотреть вопрос о разработке Соглашения, предусматривающего единые подходы к регулированию валютных отношений, Соглашения о взаимодопуске брокеров, дилеров, а также Соглашения о межбанковском сотрудничестве, разработка и принятие которых видится перспективным.

Создание такой структуры как *Деловой совет по регулированию экономической стабильности ШОС* (на уровне министров финансов государств-членов ШОС, при включении в его работу деловых сообществ), на наш взгляд, было бы действенным. Данную структуру возможно учредить при Деловом совете ШОС. Необходима разработка Положения о Совете, закрепляющего его функции, к которым предлагаем отнести согласование макроэкономической политики, координацию валютной политики государств ШОС. Деятельность Совета повысит прогнозируемость ведения бизнеса на пространстве организации.

В текущих кризисных условиях слишком медленное формирование платежного союза предполагается нецелесообразным. Считаем необходимым начать реализацию проекта, так как «действующая валютно-финансовая система не позволяет бороться с современными глобальными вызовами»<sup>27</sup>. С помощью валютного и платежного союза, которые обусловят минимизацию влияния внешних факторов, могут быть устранены существующие риски и неопределенность в международных валютно-финансовых отношениях.

Создание единой валюты (по типу евро) в ШОС на данном этапе ее развития не представляется как возможным, так и оптимальным. Полагаем, что в основу интеграции необходимо взять другие способы, например, механизмы платежных союзов, эффективно действующие в Латинской Америке, предполагающие расчеты между странами в национальных валютах, как простые формы платежей и расчетов, которые уже апробированы, и не влекут потерю экономического суверенитета. Также показателен опыт и активная деятельность межгосударственных объединений Азиатско-тихоокеанского региона. В частности, возможности создания подобного механизма уже изучаются в Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). В организации рассматривается возможность создания коллективной счетной единицы, которая использовалась бы во внешних расчетах внутри группировки и помогла уменьшить зависимость от доллара США. При этом государства-члены АСЕАН не предполагают вводить новую валюту и в качестве расчетной единицы готовы принять самую устойчивую валюту в регионе – сингапурский доллар.

Таким образом, в ШОС создание наднациональных платежных систем уже возможно, и обеспечит стабильность и предсказуемость финансовых рынков государств-членов (которые будут действовать с набором инструментов, соответствующих рынкам развитых стран), позволит укрепить позиции национальных валют, а также повлечет повышение значимости и влияния ШОС в мировой валютно-финансовой системе.

Активизации экономического роста государств-членов ШОС и других государств Евразии, как представляется, будут также способствовать новейшие международные финансовые институты: Банк БРИКС, Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АБИИ)<sup>28</sup>, Фонд Шелкового пути и будущий Банк развития ШОС, которые в перспективе могут повлечь диверсификацию финансовых потоков, создание нового мирового финансового центра. На наш взгляд, данные форматы могут быть рассмотрены как эффективные платформы для финансового взаимодействия, способные создать альтернативу сложившейся системе валютно-финансовых институтов, в первую очередь, благодаря вступлению Индии в ШОС, что обуславливает концентрацию финансовой активности на пространстве

---

<sup>27</sup> Джус О. И. Торговля и рынок капитала Евразийского экономического союза (секция). II Евразийский экономический конгресс. 01.12.2015. *Архив автора*.

<sup>28</sup> Учредителями которого стали все без исключения страны-основательницы ШОС.

организации, влечет дальнейшую интенсификацию экономической компоненты ШОС и открывает большие возможности для государств Евразии<sup>29</sup>.

Итак, межгосударственное взаимодействие в валютно-финансовой сфере в ШОС, на наш взгляд, должно осуществляться в сторону дальнейшей интеграции, своевременная разработка международно-правового регулирования для развития которой представляется необходимой.

#### *Список литературы*

1. Винокуров Е. Ю., Либман А. М. Евразийская континентальная интеграция. СПб, 2012.- С. 59.
2. Волова Л. И. Роль международного финансового права в регулировании международных финансовых отношений. // «Финансовое право», 2010. -N 4.
3. Габуев А. Т. Приручить дракона. // Россия в глобальной политике, 2015.- № 1.
4. Шилина М. Г. ШОС и БРИКС как институциональные механизмы межгосударственного экономического взаимодействия: международно-правовой анализ валютно-финансовой сферы сотрудничества // Евразийский юридический журнал, 2015. - № 6 (85).- С. 50-53.
5. Шумилов В. М. Международное финансовое право. М.: Международные отношения, 2005. - С. 48.

**УДК 343.91**

### **ЛИЧНОСТЬ НАСИЛЬСТВЕННОГО ПРЕСТУПНИКА КАК ОБЪЕКТ КРИМИНОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ**

*О.В. Шмыгина, старший преподаватель*

*Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

В современном обществе насилие является неотъемлемым элементом. Изучение личности преступника необходимо для профилактики преступных действий. Приведены и проанализированы данные криминологических исследований о характеристиках личности насильственного преступника.

**Ключевые слова:** насилие, насильственная преступность, насильственный преступник, личность, криминологическое исследование.

Рассмотрим серьезность проблемы насильственной преступности на примере динамики преступлений, предусмотренных ст. ст. 30, 105, 106, 107 УК РФ и ст. 111 УК РФ с 2010-2015 гг. по Новосибирской области<sup>30</sup>.

В 2012 г. количество зарегистрированных преступлений незначительно уменьшается, по сравнению с 2010 годом, но вряд невысокий показатель выявленных убийств (покушений на убийство) или причинения тяжкого вреда здоровью за последние годы, по сравнению с предыдущими, отражает истинное положение дел. Представляется, что динамику преступлений, предусмотренных ст. 105, ст. 111 УК РФ в Новосибирской области, скорее можно рассматривать как показатели, характеризующие работу правоохранительных органов.

Но без всестороннего изучения личности преступника, невозможно заниматься профилактикой их преступных действий, а также исправлением, перевоспитанием лиц, совершивших преступления.

---

<sup>29</sup> Шилина М. Г. ШОС и БРИКС как институциональные механизмы межгосударственного экономического взаимодействия: международно-правовой анализ валютно-финансовой сферы сотрудничества // Евразийский юридический журнал. 2015. № 6 (85). С. 50-53.

<sup>30</sup> Генеральная прокуратура РФ. Портал правовой статистики. Режим доступа: <http://crimestat.ru>.



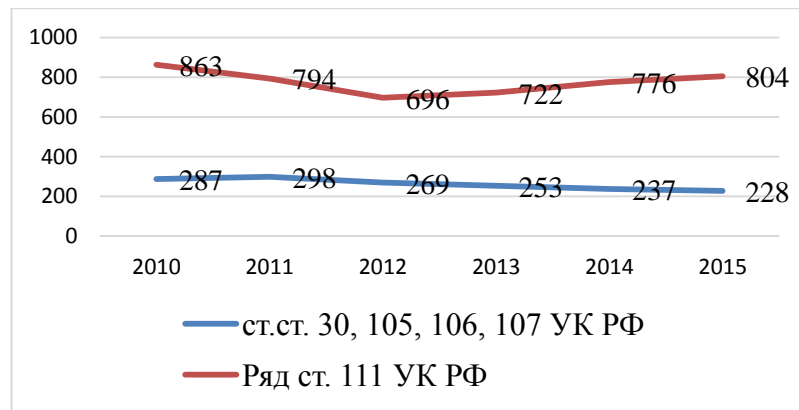


Рис. 1. Динамика преступлений, предусмотренных ст. ст. 30, 105, 106, 107 УК РФ и ст. 111 УК РФ с 2010-2015 гг. по Новосибирской области

В.Н. Кудрявцев, обоснованно считает, что при изучении личности, необходимо исследовать криминологические и психологические характеристики личности преступника<sup>31</sup>.

По результатам изучения 63 приговоров судов Новосибирской области вынесенных в отношении лиц, совершивших насильственные преступления за период с 2010 по 2015 годы в подавляющем большинстве виновными признавались лица мужского пола (95,2 %), а наибольшей криминогенной активностью отличается возрастная группа 30-49 лет – 57,1%. Важным компонентом в социально-демографической характеристике рассматриваемой категории лиц, являются сведения о семейном положении. Доля мужчин, не состоявших в браке, на момент вынесения приговора составляет 89,4 %. Полученные в результате проведенного исследования данные подтверждают целый ряд неблагоприятных тенденций, касающихся семейного положения лиц, совершивших насильственные преступления.

Многочисленные криминологические исследования, что образовательный уровень служит немаловажной характеристикой личности преступника. Высокий образовательный уровень является антикриминогенным фактором. Основная доля лиц, совершивших насильственные преступления против личности имеет среднее специальное образование – 57,1 %; неполное общее среднее – 23,8 %; среднее общее – 14,3 %; высшее – 4,8 %.

С увеличением количества молодых осужденных, образовательный уровень понижается, так как большая часть лиц молодежного возраста на момент совершения преступления не обучалась и не имела основного общего образования. Полученные данные позволяют сделать вывод, что более высокий образовательный уровень имеют осужденные среднего возраста (30—49 лет).

Среди насильственных преступников преобладает доля лиц, на момент ареста не занимавшихся трудовой деятельностью. И удельный вес их постоянно увеличивается. Доля лиц, не работавших среди выявленных преступников, составляет 71,4 %, а 28,6 % имеют постоянный источник дохода.

Проведенное исследование социально-демографической характеристики лиц, совершивших преступления против личности с применением психического насилия, отражают процессы, происходящие в обществе. Снижение образовательного уровня лиц, значительное увеличение среди них доли не работавших и не учившихся на момент совершения преступления, «омоложение» осужденных – это реалии жизни нашего общества, последствия низкой роли государства в противодействии преступности.

Не менее значимым, для уголовно-правовой характеристики лиц, совершивших насильственные преступления, является вопрос о наличии (отсутствии) рецидива. В целях получения достаточно полной картины состояния рецидивной преступности были изучены приговоры, вынесенные районными судами Новосибирской области, а именно: данные

<sup>31</sup> Кудрявцев В. Н. Генезис преступления. С. 199.

о предыдущих судимостях к реальному лишению свободы, в том числе погашенных и снятых в установленном законом порядке.

Наиболее высокий уровень рецидива наблюдается у лиц, ранее отбывающих средние сроки, то есть 3 – 5 лет. Реже совершают повторные преступления лица, ранее отбывавшие сроки свыше пяти лет.

Анализ уголовных дел показал, что лица, впервые привлеченные к уголовной ответственности, составляют 59,6 %; два и более раза судимые – 28 %; судимость погашена – 12,4 %. Доля осужденных со сроком от двух до пяти лет лишения свободы составила 42,1 %; от пяти до десяти лет лишения свободы – 38,6 %; свыше десяти лет – 3,5%. Доля лиц, которым было назначено наказание в виде условного осуждения, является довольно высокой и составляет 15,8 %.

Согласно п. 1 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 22.12.2015 № 58 "О практике назначения судами Российской Федерации уголовного наказания" если у подсудимого имеются судимости погашенные или снятые в установленном порядке, они не должны учитываться судами в качестве отрицательно характеризующих личность.

Но при назначении наказания, должны учитываться сведения, характеризующие виновного, которыми суд располагает при вынесении приговора. К ним относятся данные о семейном и имущественном положении лица, совершившего преступление, состоянии его здоровья, поведении в быту, наличии у него на иждивении несовершеннолетних детей, иных нетрудоспособных лиц (родителей, супруги, других близких родственников).

Взятые обособлено эти качества и свойства личности лица, совершившего преступление не характеризуют лицо как преступника, но при сочетании с внешними условиями становления личности и ее окружающей среды, с ее потребностями и конкретными социальными ролями они составляют полную картину личности преступника и имеют важное значение для разработки профилактических мероприятий, направленных на его исправление.

Через изучение установок, потребностей, интересов, образа жизни личности насильственного преступника раскрывается его нравственно-психологическая характеристика.

Нельзя недооценивать роль личности современного насильственного преступника, характеризующегося существенными деформационными изменениями в сознательно-волевой и нравственно-психологической сферах структуры личности. Исследование процесса становления личности насильственного преступника позволяет сделать вывод, что в большинстве случаев выбор насильственной формы поведения для разрешения той или иной проблемной ситуации не был случайным.

По результатам исследования материалов уголовных дел можно сделать следующий вывод: поведение большинства насильственных преступников характеризуется устойчивостью антисоциального образа жизни; неумение (нежелание) приспособливаться к новым социально-экономическим условиям современной действительности; преобладание лиц мужского пола; повышенный удельный вес имеющих психические аномалии в пределах вменяемости; повышенная склонность к насилию преступников молодого и среднего возраста (18-39 лет), выше средней доля лиц совершивших преступления в состоянии алкогольного и наркотического опьянения.

Изучение основных криминологически значимых характеристик насильственного преступника позволяют прийти к выводу, что лишь взаимодействие различной группы факторов и благоприятной ситуации ведут к совершению преступления. Так, сама по себе деформация нравственно-психологических установок при отсутствии необходимых условий, затрудняет осуществление преступных намерений. С другой стороны, длительно складывающаяся благоприятная в криминогенном смысле обстановка в сочетании с ограниченной (искаженной) оценкой личностью конкретной жизненной ситуации способствует привычному стереотипу разрешения ситуации.

#### *Список литературы*

1. Генеральная прокуратура РФ. Портал правовой статистики. Режим доступа: <http://crimestat.ru>.
2. Кудрявцев В.Н. Генезис преступления. - С. 199.

**НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ СТУДЕНТОВ  
СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ»**

УДК 316.6

**ВОСПРИЯТИЕ НОВОСИБИРСКИМИ СТУДЕНТАМИ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ СИМВОЛИКИ**

*А.И. Береснев, студент*

*Научный руководитель: С.Д. Капелюк, канд. экон. наук, доцент  
Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

Данная работа рассматривает отношение студентов трёх высших учебных заведений г. Новосибирска к государственной символике, где проводится опрос методом анкетирования. Основная цель - в результате анкетирования, рассмотреть мнения студентов со стороны патриота и определить уровень патриотизма, поскольку молодое поколение – будущее нашего государства.

**Ключевые слова:** государственная символика, патриотизм, Российская Федерация

Мы давно задаёмся вопросом: «Что такое патриотизм? Насколько реально важна его роль в социуме?».

На самом деле, значение «патриотизма» имеет широкий смысл. Патриотизм – это отношение населения государства к истории и традициям. А также уважение и почтение своих предков и поддержание культуры на территории своего государства. Это то, за сколько каждый гражданин «готов продать» свою родину или вообще сможет ли он отстоять её.

Определение патриотизма включает в себя государственную символику, конституцию, правительственные органы. Это также общие понятия, интересы граждан, сформированный менталитет, способность понимать, оценивать и поддерживать друг друга. Его уровень в социуме зависит в большей части от внутренней и, в меньшей, части политической структуры от внешней политики. То есть это то, насколько хороши условия проживания в стране тому или иному гражданину (качество образовательной структуры, возможность самореализации, наличие свободного времени); какими темпами развивается его государство и как оно выглядит на международном политическом фоне.

Что такое уровень патриотизма? Уровень патриотизма – это то, насколько люди горды за своё государство, чувствуют ли они долг перед страной (защита от угрозы, развитие культуры, участие в социальной жизни народа).

Патриотизм – это будущее страны. Отношение людей к родине, обычаям, языку; их уверенность в завтрашнем дне – напрямую позволяет ответить нам на вопрос о дальнейшем развитии и существовании государства.

В данной работе представлены результаты опроса студентов г. Новосибирска из трёх различных университетов, методом анкетирования, в котором приняло участие 120 человек. Вопросы составлены на основе вопросов организации ВЦИОМ [1], которая проводит ежегодные исследования населения различных возрастных категорий. В нашей анкете каждый студент отвечает на 5 вопросов, где каждый из них затрагивает государственную символику Российской Федерации. В ней задаются следующие вопросы (в первом и втором вопросах предоставляются на выбор от 10 до 15 вариантов, возможны несколько вариантов ответа).

Первый вопрос: «Что в первую очередь связывается у Вас с мыслью о нашей стране, нашем народе?» (табл. 1).

## Результаты ответов на первый вопрос

<i>Что в первую очередь связывается у Вас с мыслью о нашей стране, нашем народе?</i>	
<i>Предлагаемые варианты</i>	<i>Доля ответивших, в %</i>
а) место, где я родился и вырос	39
б) наше прошлое, наша история	37
в) наша земля, территория, где мы живём	24
г) государство, в котором я живу	26
д) родная природа	29
е) язык моего народа	30
ж) наши песни, праздники, обычаи	27
з) наши литература, искусство	32
и) душевные качества моего народа	18
к) вера, религия моего народа	14
л) великие люди моей национальности	15
м) могилы предков, память о них	9
н) наша военная мощь	22
о) флаг, герб, гимн	22
п) наше трудолюбие, умение хозяйствовать	7
р) победы спортсменов нашей страны	21

Насколько очевидно, большая часть студентов признают Россию за свой дом, где живут их близкие родственники, где они сами выросли; причём Россия не «государство», а какое-то «место». Здесь задаётся вопрос, почему студенты считают свою страну каким-то неопределённым «местом»? Можно предположить несколько вариантов:

- наше государство огромное, где проживает большое число национальностей, неравновесие в социуме (есть богатые и бедные);
- по сравнению с рядом западных стран, Россия отстаёт по важным социально-экономическим условиям (низкое качество проживания, маленькие заработные платы);
- возможно, сказывается негустозаселённая территория.

Но на втором месте пункт, где упоминается наше прошлое и история. Действительно «нет в России семьи такой, где не памятен свой герой», Россия очень богата историей, у каждого в семье были ветераны ВОВ.

Второй и третий вопросы:

- «В чём, на Ваш взгляд, должен проявляться патриотический долг, долг перед нашей Родиной?»
- «Какое чувство Вы испытываете, когда видите государственную символику России?» (табл. 2).

Больше половины студентов считают, что страну нужно защищать, но тогда здесь не наблюдается связь со службой в армии, т.к. всего 25 процентов из ста выбирают пункт, где упоминается о службе в армии по призыву. Кто будет защищать страну без военной подготовки? Вероятнее всего, большинство студентов мыслят: «Кто-нибудь, лишь бы не я!». Зато, 70% студентов испытывают гордость за свою страну, и всего 5% - стыд. Это вполне положительный результат.

Четвёртый вопрос подразделяется на два пункта (4.1 – студенту нужно поэлементно перечислить все составляющие герба РФ и 4.2 – необходимо описать щит гербы России, где изображён Георгий Победоносец). На первый взгляд может показаться, что пункт 4.2 лишний. Дело в том, что при предъявлении четвёртого вопроса студенты чаще всего забывают включить в список щит, но щит – основная составляющая герба.

С заданием 4 справилось 108 студентов, поскольку многие из них знают, что изображено на гербе, но всего лишь 53% помнят, что из себя представляет щит, изображённый на фоне герба РФ, где изображён Георгий Победоносец.

Таблица 2

**Результаты ответов на второй и третий вопросы**

<i>В чём, на Ваш взгляд, должен проявляться патриотический долг, долг перед нашей Родиной?</i>		<i>Какие чувства вы испытываете, когда видите государственную символику России?</i>	
Предлагаемые варианты	Число ответивших, в %	Предлагаемые варианты	Число ответивших, в %
а) поддерживать семью, родных и близких	33	а) гордость за свою страну	72
б) защищать Отечество от внешних и внутренних угроз	55	б) стыд за свою страну	5
в) воспитывать в патриотическом духе детей, молодёжь	42	в) безразличие, никаких чувств	25
г) добросовестно трудиться на своём рабочем месте	12		
д) служить в армии по призыву	25		
е) сохранять культуру, традиции, самобытность России	51		
ж) оказывать помощь нуждающимся	22		
з) защищать права и свободы граждан страны	37		
и) голосовать на выборах, референдумах и т.д.	20		
к) защищать окружающую среду, сохранять межконфессиональный, межнациональный мир	33		
л) участвовать в общественной и политической жизни	17		
м) не чувствую патриотического долга перед Родиной	5		

И, наконец, в пятом вопросе студенту требовалось в правильном порядке перечислить все цвета российского флага, с чем справилось почти 90% студентов.

Если сравнить данные студентов с данными базы данных ВЦИОМ за несколько лет [2], который опрашивал разные возрастные категории (в том числе, и людей старшего возраста), можно заметить, что результаты нашего опроса более удовлетворительны, т.е. большая часть студентов справилась с четвёртым и пятым заданиями, большинство гордится своей символикой и страной в целом.

*Список литературы*

1. Электронный ресурс: <http://wciom.ru>
2. Электронный ресурс: <http://wciom.ru/index.php?id=125>

## СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ РУССКОЙ КУХНИ

*Ф.А. Видлогин, студент*

*Научный руководитель: Я.Г. Шевякова, преподаватель  
Новосибирский технологический колледж питания, г. Новосибирск*

С течением времени происходит изменение роли продукта и питания. Привычные для нас продукты приобретают совершенно новое исполнение. Важно хранить верность традициям и при этом не бояться пробовать что-то новое. Актуализировать рецепты нужно, но с умом. У каждой технологии должен быть простой человеческий смысл. Национальные рецепты, подведенные под современные реалии, вкупе немаловажно изменение роли продукта с использованием новых технологий и национальных продуктов рождает то самое, что мы можем назвать современной русской кухней. При должном внимании и усилиях интерес к современной русской кухне будет сохраняться и приумножаться, и, в конечном итоге, она сможет составить достойную конкуренцию кухням других стран.

**Ключевые слова:** новые технологии, русские продукты, необычные сочетания продуктов.

Страсть человека к еде - не новость. Большинство из нас любят поесть, а поесть вкусно любят все. Исходя из ситуации в экономике, можно сказать, что во многих сферах обслуживания сейчас настали не лучшие времена: низкая платежеспособность населения, отчасти успешное, импортозамещение, растущая конкуренция заведений, всё это как никогда заставляет генерировать новые идеи и находить новые пути привлечения гостей и финансов, а, как известно, всё новое - хорошо забытое старое. Так же нельзя не сказать о том, что зарубежная кухня, в лице итальянской, японской, американской, уже наскучили русскому человеку. Банально «приелось». На фоне всего этого, среди населения возрос интерес к отечественной кухне, к кухне бывшего СССР, русской кухне. Где спрос - там и предложение. Итак, хочу представить вам свою работу – «Современное развитие русской кухни».

В ходе работы были поставлены следующие задачи:

- Изучить историю русской кухни;
- Провести анализ рынка и выяснить, на каком уровне находится русская кухня в настоящее время;
- Изучить изменения в русской кухне за последние годы;
- Провести опрос среди посетителей различных заведений общественного питания;
- Изучить и представить ассортимент блюд русской кухни от типичных до необычных.

К приему пищи на Руси всегда было особое отношение, множество традиций и обычаев, нарушать которые было недопустимо. Очень долгое время сохранялась национальность кухни. Проникновения и заимствования различных блюд началось ещё с Петра I, а ярче всего проявились во времена Гражданской войны, когда по социальным и экономическим причинам происходила миграция населения. Значительно изменился и пополнился ассортимент блюд. В Москве появились пельмени и шанежки из Сибири и с Урала, свиное соленое сало с Украины. Из Новороссии в русские города пришел обычай готовить куриный суп с лапшой, который через некоторое время стал одним из самых распространенных блюд советского общепита.

В советское же время шло упрощение блюд: упрощение композиции (украшения) и технологии приготовления блюд, особенно после Великой отечественной войны.

При изменении политического строя и крушения «Железного занавеса» Россию наводнили различные мировые кухни, новые способы приготовления пищи, новые, необычные ингредиенты. Русская же кухня с готовностью впитала в себя новые знания, приспособилась к новым условиям и приготовилась к конкуренции.

Новая русская кухня весьма интересна для изучения, так как она не стоит на месте, а постоянно совершенствуется и меняется день ото дня, сохраняя при этом свое национальное своеобразие. Сегодня на крупных площадках проходят мероприятия и фестивали, посвященные современной русской кухне и вопросам ее продвижения. Так, например, заметным событием в данной сфере стала программа мероприятий, посвященных русской кухне, которая прошла с 1 по 4 октября 2013 года в Москве в рамках XVI Международной выставки PIR Expo. Данная выставка позволила специалистам и шеф-поварам поделиться накопленным опытом, обсудить будущее русской кухни и возможность с гордостью представить ее всему миру.

Самым ярким и масштабным мероприятием русской кухни можно назвать чемпионат – Chef a la Russe. Это всероссийский командный чемпионат среди шеф-поваров, который проводится с 2014 года. В соревнованиях принимают участие команды из различных регионов нашей страны и включающие в свой состав двух поваров и одного кондитера. Все они соревнуются в номинации «Национальный обед». Между тем, одним из организаторов данного мероприятия является президент Национальной Ассоциации Кулинаров, человек, проработавший более тридцати лет в Кремле – Виктор Беляев. Он является очень активным приверженцем русской кухни, очень старательно и трепетно продвигает её в высших кругах.

Русская кухня всегда пользовалась популярностью у населения. Только в нашем городе заведений, частично или преимущественно ориентированных на отечественную кухню - 259, и это число ежегодно растет.

Согласно статистике и словам самих владельцев заведений, доля блюд русской кухни в чеках мужчин увеличилась на 40%, для женщин же этот показатель равен 32%. Средний же чек таких предприятий варьируется от 1000 до 2000 рублей, что для нашего региона совсем не мало.

Ключевыми пунктами развития русской кухни являются: *новые технологии, русские продукты и новые, необычные сочетания продуктов*. Но главное – не перегибать палку. В своём интервью Дмитрий Шуршаков, автор сотен авангардных блюд и шеф-повар московского ресторана «Чайка» отмечает: “Актуализировать рецепты нужно, но с умом. Напустить в тарелку пены и дыма — не главное, может, из этой тарелки никто есть не захочет. «Новый» борщ имеет право на жизнь только в том случае, если он вкуснее «старого». У каждой технологии должен быть простой человеческий смысл”. Такие блюда как: Тар-тар из свёклы с балтийской килькой, Равиоли из свёклы, лопатка алтайского барашка, запеченная в сене (особенно аппетитно звучит), рассольник с куриными потрохами, пользуются особой популярностью у посетителей и при этом ярче всего выражают в себе всё новые тенденции и направления развития.

В одном интервью (ссылка на которое будет в источниках), шеф-повар московского ресторана «ЧеховЪ» Денис Перевоз отметил, что национальные рецепты, подведенные под современные реалии, вкуче с использованием новых технологий и национальных продуктов рождает то самое, что мы можем назвать современной русской кухней. Как пример хотелось бы предоставить меню ресторана «Скоморохи», в котором вы сами можете видеть ассортимент русских блюд и их обилие в сравнении и блюдами прочих кухонь (табл. 1).

Также немаловажно изменение роли продукта с течением времени. Привычные для нас продукты приобретают совершенно новое исполнение. Взять, к примеру, знакомую всем свеклу. Мы привыкли видеть её в таких блюдах, как: сель под шубой, винегрет, борщ. Лондонский коктейль-бар «Twiggy» пошел дальше и добавил в своё меню равиоли из свеклы с лососем. И в этом кроется главная особенность современной русской кухни. Да, все знают родину равиоли, и назвать это блюдо русским – было бы смешно. Мы берем привычный и знакомый русскому человеку корнеплод и даем ему кардинально новый вид. И я хочу сказать вам, это очень вкусное блюдо. А как же репа? Сомневаться в «националь-

ности» не приходится. Сейчас этот корнеплод обрел второе дыхание. Репа пользуется всё большим спросом среди поваров самого высокого ранга. Но обычной пареной репой уже никого не удивишь. Как вариант «осовременивания» продукта – карпаччо из репы (привет из Франции!), которое приготовил несравненный гений овощных блюд - Ален Пассар.

Таблица 1

Меню заведения «Скоморохи»

Название блюда	Выход блюда	Цена блюда
Филе судака в сырной корочке с жареными цуккини, болгарским перцем, соусом из маринованных огурцов	140\100\60	540
Судак с овощными роллами, свежими томатами, соусом	150\100\50\20	580
Котлеты из щуки со сливочным соусом	160\30\10\5	420
Пельмени с щукой	270	300
Пельмени с семгой	325	650
Мясо австрийского ягненка жареное с луком	270\90\13	1200
Медальон из говяжьей вырезки с зеленой спаржей, соусом Деми, сырным чипсом	240\10	680
Говядина с картофелем, белыми грибами, сливками	300	680
Медальон из говядины со сливочно-трюфельным соусом, жареной кукурузой	110\110\50	720
Слойка из филе говядины фаршированная белыми грибами, соусом из дижонской горчицы, сметаны, белого вина	200\50\10	690
Медальон из говядины с картофелем «Рости»	130\100\90\30	550
Рулетики из свинины с копченой грудинкой, луком пореем, болгарским перцем, сливочным соусом с сыром пармезан	180\40	560
Свинина с ананасами, персиком, запеченная под ореховым соусом	250\60	480
Свинина с жареным картофелем подается в чугунной сковороде	200\200	540
Щеки теленка томленные в горшочке с розмарином, тимьяном, корицей	220	650
Ножка кролика тушеная с кореньями в сливках	500	540
Груша в курином филе со сливочным соусом	260	520

Очень яркими представителями соединения русской кухни и зарубежной, которые имеют неповторимый результат: Равиоли из облепихового морса с перепелкой, цикорием и тыквой; ромашковая панакота с соусом «Квас» и «Хвойный», тыквенный суп с грушей, суп-пюре из тыквы, а так же салат с сибасом и черной смородиной.

В ходе подготовки к данной работе я провел анкетирование среди посетителей следующих заведений «Скоморохи», «Печки –Лавочки», коктейль-бар «Twiggy» и коктейль-бар «113» на предмет их отношения к русской кухне. Всего было опрошено 238 человек. На вопрос «Какая ваша любимая кухня?» получились следующие результаты: русская – 32%, японская – 20%, итальянская – 22%, азиатская – 15% и французская – 11%. Я попросил гостей перечислить то, что они считают самым важным в русской кухне. Получились следующие ответы: национальные и привычные ингредиенты, сезонность (окрошка и холодцы – летом, квашеные продукты – зимой и пр.) необычные и непривычные сочетания и простота исполнения. Так же был задан вопрос: «Блюда какой кухни вы готовите у себя дома чаще всего?» Ожидаемо впереди оказалась русская кухня, набрав 80%. За ней идет итальянская с 15% и на оставшиеся 5% пришлось различные блюда мировых кухонь, которые люди готовят не часто. Последний вопрос был призван проследить увеличение или уменьшение спроса на нашу кухню. Звучал он вот так «Приходя в рестораны, стали ли вы обращать большее внимание на блюда русской кухни, нежели раньше?» На ответ «Да» пришлось 75%, на ответ «Нет» - 25%. Исходя из полученных данных, можно сделать вы-



вод, что наша кухня приобретает все большую популярность у населения. Люди охотнее стали заказывать блюда русской кухни. Безусловно, мы никогда не сможем вытеснить с рынка полюбившуюся нам солнечную Италию или далекую Японию, как и жгучую Мексику, но своё почетное и теплое место в душе, как русского человека, так и туристов (гастрономических или обычных), она заняла, можно не сомневаться.

Проанализировав весь представленный материал, я считаю, все поставленные в работе задачи были выполнены.

Кухня – это наше национальное достояние и квинтэссенция русского характера, здесь важно хранить верность традициям и при этом не бояться пробовать что-то новое. Уже сейчас в ресторанах русской кухни, как в нашей стране, так и за рубежом можно увидеть множество людей различных национальностей, которые наслаждаются необычными для них вкусами традиционной русской еды. Это означает, что при должном внимании и усилиях интерес к современной русской кухне будет сохраняться и приумножаться, и, в конечном итоге, она сможет составить достойную конкуренцию кухням других стран.

#### *Список литературы*

1. Ляховская Л. А. Русская кухня. – СПб.: «Кристалл», 2000.
2. Всё о русской кухне. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2003.
3. Русская экспресс-кухня. – М.: Р-Паблишинг, 1995.
4. Кухня нового поколения. – М.: ООО «Информационная группа «Ресторанные ведомости», 2013
5. [http://tvoyaistoria.ru/articles/sovremennaya\\_russkaya\\_kuhnya/](http://tvoyaistoria.ru/articles/sovremennaya_russkaya_kuhnya/)
6. <http://russkaya-kuhnya.ru/istoriya-russkoj-kuxni/sovremennaya-russkaya-kuhnya/>
7. <http://retail-tech.ru/food/articles/2287/35716/>
8. <http://e.vkusov.net/exp2/item/600-osobennosti-russkoj-kuchni>
9. Меню заведения «Скоморохи»
10. Меню заведения «ЧеховЪ»
11. Меню заведения «Twiggy»

**УДК 339.545**

## **РОССИЯ-ТУРЦИЯ: КРИЗИС ОТНОШЕНИЙ**

*М.В. Гизатулина, студентка*

*Научный руководитель: А.С. Поспелова, преподаватель  
Новосибирский кооперативный техникум имени А.Н. Косыгина  
Новосибирского облпотребсоюза, г. Новосибирск*

Статья описывает историю взаимоотношений между Россией и Турцией. Сегодня международная торговля - это метод экономической войны. Что касается России, то это эмбарго. Статья показывает сегодняшние и будущие проблемы внешней торговли России и Турции.

**Ключевые слова:** Эмбарго, отношения, международная торговля, импорт, экспорт, военные действия

Турция стала в 20 веке светским, а не религиозным государством.

Истории взаимоотношений России и Турции более 500 лет - историки ведут отсчет от послания князя Ивана III по вопросам морской торговли, направленному 30 августа 1492 года османскому султану Баязету II. Российско-турецкие дипломатические отношения были установлены в 1701, когда в Константинополе открылось посольство России

Отношения России с Турцией с самого начала двусторонних контактов стали напряжёнными, о чём свидетельствуют двенадцать русско-турецких войн, семь из которых для России были успешными.

Русско-турецкие войны во многом предопределили распад Османской империи, она распалась в 1918-1919 гг. в результате поражения в Первой мировой войне.

Мустафа Кемаль Ататюрк (Ататюрк- «отец турок») – возглавил освободительную борьбу Турецкого народа против англичан, первый президент Турции. В 1923 году Турция стала не религиозным, а светским государством. 16 марта 1921 г. в торжественной обстановке был подписан Договор о дружбе и братстве между РСФСР и Турцией.

Турция - была лидером по поставкам в Россию томатов: по итогам 2015 года она ввезла в Россию этого товара на сумму \$281,2 млн. В ассортименте торговой сети Metro в данный момент 25% овощей и фруктов - из Турции. В случае запрета поставок овощей и фруктов в Россию компания сможет заменить эту продукцию (рис. 1)

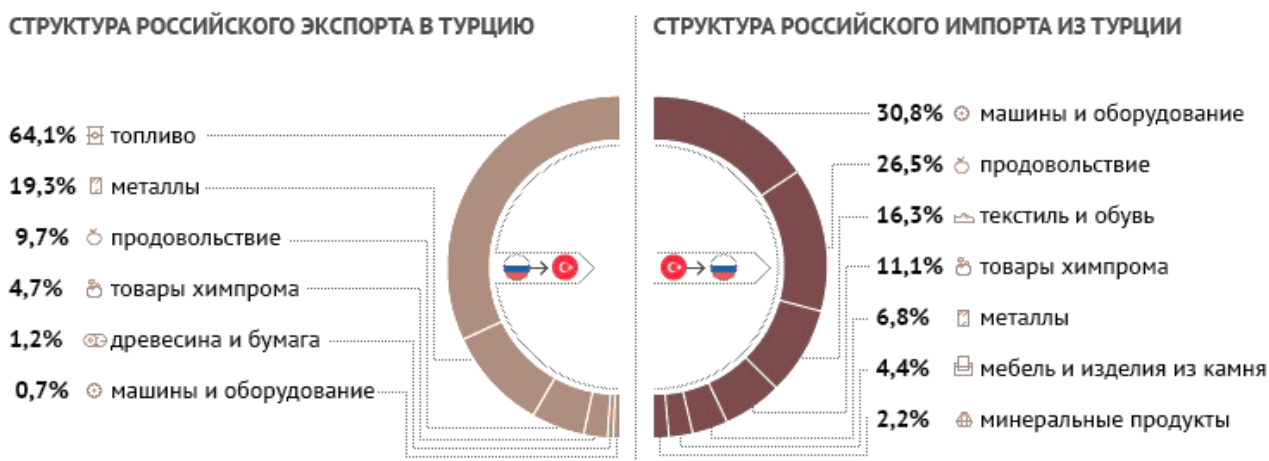


Рис. 1 Статистика российских внешнеторговых отношений с Турцией

Статистика показывает, что лидерами структуры российского экспорта в Турцию было: топливо (64,1%), металлы (19,3%), продукты питания (9,7%), а импорта из Турции: машины и оборудование (30,8%), продукты питания (26,5%), текстиль и обувь (16,3%).



Рис. 2. Статистика импорта продовольствия из Турции в 2014 и 2015 году

В случае санкций в отношении Турции Россия сможет заменить фрукты и овощи продукцией из стран Латинской Америки, Египта, Марокко и ЮАР, но цена на продукты вырастет.

За девять месяцев 2015 года из Турции в Россию ввезли тканей и текстильных изделий почти на \$514 млн и обуви примерно на \$48 млн.

Импорт из Турции в 2002 г. преобладали металлоизделия (30%), в основном — сварные трубы небольших диаметров, текстиль (16%), машины и транспортные средства (15%), продовольствие (15%) и химтовары (11%). В 2003г. на первые места вышли текстиль и одежда (26%) и машины и транспортные средства (23%). Основную же часть «челночного импорта» составляли текстиль и кожевенно-обувные товары.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 30 ноября 2015г. № 1296 О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 ноября 2015 г. № 583 "О мерах по обеспечению национальной безопасности Российской Федерации и защите граждан Российской Федерации от преступных и иных противоправных действий и о применении специальных экономических мер в отношении Турецкой Республики» введен запрет на *мясо, овощи, фрукты, цитрусовые, цветы, ягоды и соль*, страной происхождения которых является Турецкая Республика и которые запрещены с 1 января 2016 г. к ввозу в Российскую Федерацию.

Выживет ли Российский рынок товаров без запрещенных товаров из Турции? Для России отказ от турецких продуктов особого вреда не принесет.

Во-первых, активный рост отечественного сельского хозяйства указывает, что оно способно заместить импортное продовольствие.

Во-вторых, основные направления поставок - мясо, рыба и молоко - Россия может легко заменить аналогичными из других стран. Турция фактически не воспользовалась возможностью нарастить поставки продовольствия в Россию на фоне продовольственного запрета для товаров из Евросоюза.

Проблемы могут возникнуть лишь с заменой турецких овощей и фруктов, пока им не будет найден альтернативный поставщик. Желающие, как показывает практика, найдутся.

Единственное, что может действительно сильно ударить по российской экономике - это ответный продовольственный запрет со стороны Турции, поскольку перевес в импортно-экспортных потоках продовольствия на сегодняшний день на стороне России. За последние три года Россия в среднем поставляла в Турцию сельхозпродукции примерно на 2 млрд долларов, в то время как обратный поток обычно не превышает 1,2–1,4 млрд долларов.

Однако в целом для Турции закрытие российского рынка будет более болезненным ударом. Россия для Турции является куда более ценным торговым партнером: Турция поставляет в Россию свыше 22% от всего своего экспорта продукции агропромышленного комплекса», - говорят российские эксперты

Как сообщала газета ВЗГЛЯД, за последние 15 лет Россия и Турция сделали невероятный рывок в экономическом отношении, нарастив товарооборот почти в десять раз. Сбитый Турцией военный российский самолет Су-24 может свести на нет все эти успехи.

Первый удар уже нанесен по туристическому сектору Турции. МИД РФ заявил, что не рекомендует россиянам посещать Турцию, где нарастают террористические угрозы. Следом ряд российских туроператоров уже объявили о приостановке продаж туров. При этом в 2014 году вклад российских туристов в экономику Турции составил 3,7 млрд долларов, или около 12% доходов всей турецкой туристической отрасли.

Также огромное значение для экономического партнерства с Россией для Турции имеет энергетическая сфера. Разрыв энергетических отношений двух стран невыгоден обеим сторонам. Турция зависит от российского газа на 60%, без него турецкая экономика просто рухнет. Это сильнейший козырь в руках России.

### *Список литературы*

1. Обзор торговых отношений России и Турции в 2014 году// режим доступ-  
<http://www.rusexporter.ru/research/country/detail/2427/>

2. Постановлением Правительства РФ от 30 ноября 2015г. № 1296 "О мерах по реализации  
Указа Президента РФ от 28 ноября 2015 г. №583 «О мерах по обеспечению национальной безопас-  
ности Российской Федерации и защите граждан РФ от преступных и иных противоправных дей-  
ствий и о применении специальных экономических мер в отношении Турецкой Республики»// ре-  
жим доступа - <http://www.rg.ru/2015/12/01/spisok-dok.html>

3. История российско-турецких отношений. Справка. // режим доступа -  
<http://ria.ru/politics/20100113/204301523.html>

**УДК 664**

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ НИТРАТОВ В ПЛОДООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ В ОСЕННЕ-ЗИМНИЙ ПЕРИОД**

*С.С. Ивлев, студент*

*Я.К. Дронов, студент*

*Научные руководители: Н.В. Карпова, директор НКПиС*

*М.А. Филоненко, преподаватель*

*Новосибирский колледж общественного питания и сервиса, г. Новосибирск*

В условиях экономических санкций продовольственная безопасность страны является прио-  
ритетной задачей. В статье проанализирован рынок плодоовощной продукции в Кировском районе  
города Новосибирска, произведена оценка качества по содержанию нитратов в основных продук-  
тах плодоовощного сегмента.

**Ключевые слова:** плодоовощная продукция, нитраты, импортозамещение .

Климатическая особенность Сибири — длинная, холодная зима. В этот период орга-  
низму человека требуется много витаминов и минеральных веществ, поэтому, одним из  
обязательных компонентов рациона питания сибиряков являются овощи и фрукты.

В условиях экономических санкций, развитие сельского хозяйства является одним  
из приоритетных направлений. Доля продовольственной продукции, произведённой на  
внутреннем рынке, должна быть значительно больше продукции, ввозимой из других  
стран. Большинство овощей и фруктов на прилавках сибирских магазинов, в зимний пе-  
риод, к сожалению, импортного происхождения и не всегда их качество соответствует  
Российским нормативам.

Одним из показателей качества плодоовощной продукции является содержание нит-  
ратов, особенно, в продукции тепличных хозяйств.

Нитраты – соединения, которые входят в состав любого живого организма. В орга-  
низме человека в сутки образуется и используется в биохимических процессах 100 мг и бо-  
лее нитратов. Допустимая суточная доза нитратов для человека составляет 325 мг в сутки.  
Нитраты попадают к нам в организм, в основном, с водой и растительной пищей, животные  
продукты содержат их очень мало. Причиной появления избытка нитратов в растительной  
продукции является превышение нормы количества вносимых азотных удобрений.

«Нитраты сами по себе не обладают выраженной токсичностью, однако одноразовый  
прием 1—4 г нитратов вызывает у людей острое отравление, а доза 8—14 г может оказать-  
ся смертельной. ДСД в пересчете на нитрат ион, составляет 5 мг/кг массы тела, ПДК нит-  
ратов в питьевой воде — 45 мг/л» [1].

В организме человека нитраты восстанавливаются до нитритов, которые затем взаи-  
модействуют с гемоглобином крови с образованием метгемоглобина. В результате эрит-

роциты теряют способность связывать и переносить кислород. [2; 3]. В присутствии аминов нитриты могут образовывать N-нитрозоамины, большинство из которых обладают канцерогенным, мутагенным, тератогенным действием.

Целью нашей работы является оценка и сравнение качества плодоовощной продукции импортного и отечественного производства.

Объектом исследования мы выбрали фрукты и овощи, поступающие в сетевые магазины и киоски г. Новосибирска в осенне-зимний период.

ГОСТ 29270-95 рекомендует определять нитраты в овощах двумя способами. Первый способ состоит в восстановлении нитратов до нитритов на кадмиевой колонке. Затем, нитриты переводят в окрашенное азосоединение, которое и фотометрируют. Другой способ состоит в ионометрическом определении нитратов с помощью нитратного электрода.

Нами был выбран ионометрический способ определения нитратов, так как он прост в выполнении и обладает высокой точностью.

Задачами нашей работы являются:

1. Определение нитратов в плодоовощной продукции отечественного и импортного производства.

2. Оценка импортозамещения плодоовощной продукции на прилавках города Новосибирска.

Нами были выбраны фрукты и овощи низкого ценового сегмента, так как они наиболее востребованы на отечественном рынке. В течение трёх месяцев – ноябрь, декабрь, январь – производились закупки овощей и фруктов в сетевых магазинах (Холидей классик), а также в киосках и на рынке.

Для определения нитратов использовали иономер рХ 150М. Предварительно перед измерением проводили калибровку прибора по растворам со следующими концентрациями нитратов: 0.0001М, 0.001М, 0.01М.

Подготовка пробы:

В качестве экстрагирующего раствора мы использовали 1% раствор алюмокалиевых квасцов.

Продукты измельчали при помощи блендера, затем брали три навески массой 10 г, заливали 50 мл экстрагирующего раствора, перемешивали в течение 5 минут и измеряли содержание нитратов в пробе. Полученные данные представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Содержание нитратов в продукции отечественного и импортного производства**

№	Наименование образца	Место отбора образца	Производитель	Нитраты (NO <sub>3</sub> <sup>-</sup> ) мг/кг	Методы испытаний	Допустимые уровни по НД
1	2	3	4	5	6	7
1.	Огурцы (тепличные)	Киоск	Казахстан	435	ГОСТ 29270-95	400
2.	Огурцы (тепличные)	«Холидей»	РФ	98	ГОСТ 29270-95	400
3.	Огурцы (тепличные)	Киоск	Казахстан	532	ГОСТ 29270-95	400
4.	Огурцы (тепличные)	Киоск	Казахстан	481	ГОСТ 29270-95	400
5.	Огурцы (тепличные)	Киоск	РФ	207	ГОСТ 29270-95	400
6.	Огурцы (тепличные)	«Холидей»	РФ	158	ГОСТ 29270-95	400

1	2	3	4	5	6	7
7	Помидоры грунтовые	Киоск	Китай	30	ГОСТ 29270-95	150
8	Помидоры грунтовые	Киоск	Узбекистан	219	ГОСТ 29270-95	150
9	Помидоры тепличные	«Холидей»	Казахстан	64	ГОСТ 29270-95	300
10	Помидоры тепличные	киоск	Узбекистан	180	ГОСТ 29270-95	300
11	Картофель	киоск	РФ	12	ГОСТ 29270-95	250
12	Картофель	«Холидей»	РФ	20	ГОСТ 29270-95	250
13	Картофель	Киоск	РФ	18	ГОСТ 29270-95	250
14	Картофель	Киоск	РФ	14,2	ГОСТ 29270-95	250
15	картофель	Рынок	РФ	52,7	ГОСТ 29270-95	250
16	картофель	рынок	РФ	85,4	ГОСТ 29270-95	250
17	Апельсины	Киоск	Китай	48,8	ГОСТ 29270-95	60
18	Апельсины	«Холидей»	Турция	18,5	ГОСТ 29270-95	60
19	апельсины	киоск	Египет	21,5	ГОСТ 29270-95	60
20	мандарины	киоск	Китай	23,2	ГОСТ 29270-95	60
21	мандарины	«Холидей»	Китай	32,5	ГОСТ 29270-95	60
22	мандарины	«Холидей»	Китай	24,3	ГОСТ 29270-95	60
23	яблоки	Киоск	Китай	111,9	ГОСТ 29270-95	60
24	яблоки	«Холидей»	Китай	20,0	ГОСТ 29270-95	60
25	яблоки	киоск	Китай	23,7	ГОСТ 29270-95	60
26	яблоки	«Холидей»	Кубань	19,9	ГОСТ 29270-95	60
27	Груши «Кон- ференц»	«Холидей»	Китай	16,7	ГОСТ 29270-95	60
28	Груши «Кон- ференц»	киоск	Китай	14,6	ГОСТ 29270-95	60
29	морковь	«Холидей»	РФ	52,1	ГОСТ 29270-95	250
30	морковь	киоск	РФ	17,3	ГОСТ 29270-95	250
31	морковь	киоск	РФ	13,4	ГОСТ 29270-95	250
32	морковь	рынок	РФ	14,1	ГОСТ 29270-95	250
33	морковь	рынок	РФ	37,5	ГОСТ 29270-95	250

Полученные результаты показали, что содержание нитратов в продукции отечественного и импортного производства не превышает допустимые уровни. Исключением явились тепличные огурцы импортного производства (средняя Азия). Превышение нитратов в них составило 17%.

В сельскохозяйственной продукции плодоовощного сегмента по некоторым позициям полное (статистические данные представлены по трём торговым сетям) замещение импортных овощей и фруктов отечественными производителями. Такими продуктами являются картофель и морковь. Огурцы отечественного производства составляют только 50%. Помидоры, груши, яблоки представлены, в основном, импортными производителями (рис. 1).

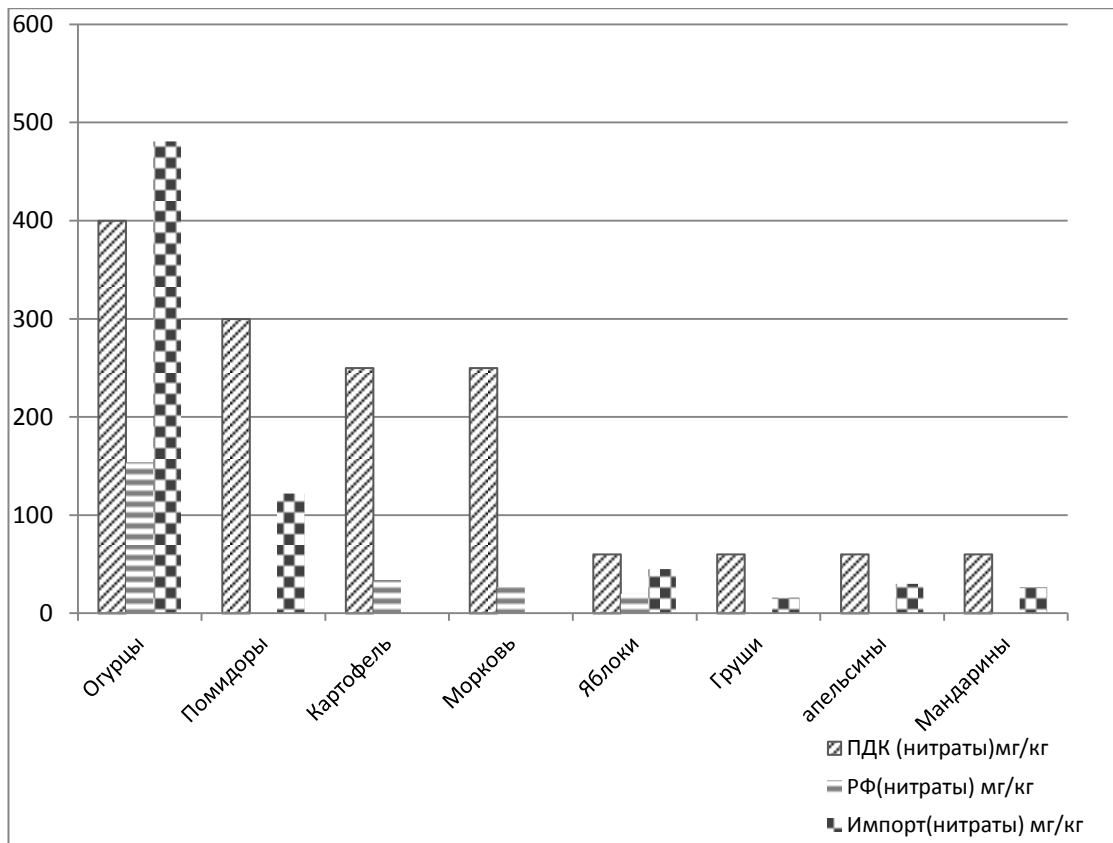


Рис. 1 - Содержание нитратов

Произведенное исследование позволяет сделать вывод что, производство сельскохозяйственной продукции в ближайшие годы должно стать приоритетным направлением экономического развития России.

*Список литературы*

1. Островеерхова О.В. Определение содержание нитратов в сельскохозяйственной продукции фермерских хозяйств Мостовского района Краснодарского края // Известия Самарского Центра Российской академии наук, т. 11., № 1 (5) С. 1091—1093
2. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 14 ноября 2001 г. № 36 «О введении в действие санитарных правил» (с изменениями от 31 мая, 20 августа 2002 г., 15 апреля 2003 г.)
3. Рашитова Т.Т. Гигиеническая оценка загрязнения растениеводческой продукции нитратами и пестицидами, разработка нормативных уровней содержания нитратов для сушеных овощей и фруктов/ автореф. к.б.н. Алматы, 2009. — 21 с.

**ЗАНЯТОСТЬ И БЕЗРАБОТИЦА – ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ПОЛИТИКИ  
МИНИСТЕРСТВА ТРУДА, ЗАНЯТОСТИ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ  
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

*К.А. Кочемасова, студентка*

*О.А. Пацей, студентка*

*Научный руководитель: И.А. Шокарева, преподаватель  
Новосибирский технологический колледж питания, г. Новосибирск*

Анализ состояния рынка труда и определения возможностей трудоустройства выпускников и людей, лишившихся работы из-за сокращения или закрытия предприятий в условиях кризиса

**Ключевые слова:** занятость, безработица, охрана труда, государственная поддержка.

На сегодняшний день, в период кризиса, актуальным является вопрос о безработице. Из-за скачков курса валют, закрывается большинство предприятий. Многие специалисты в своей области остаются без работы.

Выпускники ежегодно сталкиваются с проблемой поиска работы в условиях жесткой конкуренции.

Цель исследования: анализ состояния рынка труда и определения возможностей трудоустройства выпускников и людей, лишившихся работы из-за сокращения или закрытия предприятий в условиях кризиса.

По данным Министерства труда, занятости и трудовых ресурсов Новосибирской области ситуация на официальном рынке труда в регионе оценивается как стабильная.

Однако нами выявлен небольшой рост уровня официальной безработицы, который составляет 1,2% от экономически активного населения. На февраль 2015 года он составлял 1%.

В целом по области зарегистрированы 17,9 тыс. безработных граждан. В аналогичный период прошлого года статус безработных имели 14,1 тыс. человек.

С начала года за содействием в поиске работы обратились 1,7 тыс. человек, что соответствует аналогичному периоду прошлого года.

С начала года 13 организаций завершили сокращение работников. В результате были уволены 70 человек.

На предстоящий период о предполагаемом высвобождении 2867 работников заявили 235 организаций. Среди основных сфер деятельности, в которых работодатели заявили намерение сократить персонал – сельское хозяйство, обрабатывающее производство, торговля, транспорт и связь, строительство. Стоит отметить, что на аналогичную дату 2015 года плановое высвобождение планировалось в отношении 2526 человек.

Режимы неполной занятости введены для 6,7 тыс. работников в 108 организациях.

С начала года при содействии специалистов центров занятости населения были трудоустроены 370 человек.

На общественные и временные работы трудоустроены 29 человек.

С начала года заявленная предприятиями и организациями потребность в работниках составляет 2,8 тыс. человек.

За аналогичный период прошлого года было заявлено на 6,5% меньше вакансий.

По прогнозам проректора Академии труда Александры Сафоновой: "В 2016 году уровень общей безработицы останется на уровне 5,8 - 6%." Это соответствует показателям 2015 года. Следовательно, ухудшения положения на рынке труда не предвидится. Но это не отменяет тех проблем, с которыми столкнутся будущие молодые специалисты нашего колледжа, так как трудоустройство выпускников всегда связано с определенными трудностями: отсутствие опыта, психологические барьеры, желание сразу получать высокую за-



работную плату и так далее. Поэтому работодатели неохотно берут на работу выпускников. И многим из нас ничего не остается, кроме как обратиться в службу занятости, которая проводит мероприятия способствующие занятости безработных, в том числе в возрасте от 18 до 20 лет и помогают молодым специалистам устроиться на первое рабочее место. Это дает возможность повысить их конкурентно способность, приобрести профессиональные знания и опыт. Трудоустройство выпускников на первое рабочее место дает шанс молодежи зарекомендовать и проявить себя в трудовой деятельности.

Период адаптации на новом рабочем месте - это всегда стрессовая ситуация для вчерашних выпускников. Она связана с полной сменой образа жизни, режима дня, уровня требований и ответственности. Поэтому так возрастает степень актуальности и значимости данного этапа в жизни молодого человека.

В своем интервью министр труда Игорь Шмидт сказал: "Молодежь имеет много желаний по комфортности жизни. И это понятно: хочется иметь в кармане хороший телефон, сесть за руль личного авто... Но это все надо заработать, нужно быть привлекательным для работодателя. А значит иметь квалификацию, которая поможет тебе сказать: я стою столько то. Но когда нет еще ни первого, ни второго, ни третьего, нужно начинать с того что тебе предлагают. Потом по прошествии энного количества времени, уже ты будешь предлагать свои условия, потому что будешь знать свою цену."

Для избавления от безработицы, наше Министерства труда, занятости и трудовых ресурсов Новосибирской области проводит государственную программу "Содействие занятости населения в 2014-2020 годах", цели которой содействие занятости и защита от безработицы, и улучшение условий и охраны труда работников организаций. Финансирование данной программы составляет 10023179,0 тысяч рублей.

Необходимость реализации государственной программы заключается:

- 1) в наличии проблемы трудоустройства менее конкурентоспособных граждан;
- 2) низкой доступности профессионального образования;
- 3) вовлечение в сферу занятости экономически неактивного населения;
- 4) реализация инновационных высокотехнологичных наукоемких производств.

На начало реализации государственной программы на территории Новосибирской области осуществляют деятельность 33 учреждения занятости населения. В период реализации государственной программы оказываются следующие государственные услуги:

- 1) информирование о положении на рынке труда;
- 2) организация ярмарок вакансий;
- 3) психологическая поддержка безработных;
- 4) организация проведения оплачиваемых общественных работ;
- 5) содействие само занятости безработных граждан;
- 6) осуществление социальных выплат гражданам, признанным в установленном порядке безработными.

Реализация государственной программы позволит достигнуть следующих результатов:

- 1) уровень зарегистрированной безработицы на рынке труда в 2018 году составит не более 1,0% от численности экономически активного населения и будет поддерживаться на этом уровне в течении реализации данной программы;
- 2) численность пострадавших в несчастных случаях на производстве снизится до уровня 1,7 человек на 1000 работников к 2020 году;
- 3) доля трудоустроенных граждан, обратившихся за содействием в учреждения занятости населения, в 2017 году составит не менее 70%;
- 4) доля безработных граждан после завершения профессионального обучения, в 2017 году составит не более 0,2%.

Экономический эффект от программы:

- 1) увеличение численности населения, занятого в экономике;
- 2) Сокращение расходов, вызванных получением работниками травм на производстве;

3) Увеличение размера прибыли, полученной в результате повышения производительности труда.

В 2015 году мониторингом были охвачены 9 тысяч 335 организаций НСО. По итогам мониторинга кадровая потребность составила более 105 тысяч человек, из них 76,1 тысяч человек (или 72,2%) – рабочие и специалисты со средним профессиональным образованием, 25,3 тысяч человек (или 24%) – специалисты с высшим образованием и 3,9 тысяч человек (или 3,7%) – неквалифицированные работники.

Руководитель службы исследований портала Headhunter Мария Игнатова рассказала, что в наступившем году будут востребованы профессии: менеджеры по продажам и работе с клиентами, торговые представители, бухгалтеры, менеджеры по персоналу, секретари, кладовщики, программисты и персонал высокотехнологичной фармацевтики, и конечно же, повара

Несмотря на востребованность многих вакансий, спрос на такое же количество вакансий снизится. Это вакансии связанные с машиностроением, полиграфическим и ювелирным производством, такие профессии как маркетологи, менеджеры по развитию, розничный персонал в ритейле, работники туристической отрасли и банков.

С изменением востребованности профессий, изменится и заработная плата сотрудников. По данным руководителя проекта «Банк данных заработных плат» Натальи Даниной: «35-40% компаний проведут индексацию зарплаты сотрудников на 7-8%. Это отчасти компенсирует падение доходов. На заметное повышение заработной платы могут рассчитывать сотрудники, которые не испытывают давления от спада в экономике. В основном это те, кто работает на экспорт. В частности, повышения можно ждать в топливно-энергетическом секторе, высокотехнологичных кластерах, в сферах сельского хозяйства, где наблюдается рост производства, у бюджетников».

Так же в своем интервью министр труда Игорь Шмидт сказал: «Структура вакансий особо не изменилась. По-прежнему требуются квалифицированные работники. Сегодня меньше стало предложений трудоустройства в таких сферах, как строительство, а в других сферах (транспорт, промышленность) рынок труда держит прежние параметры. Что касается зарплаты, то в нынешнее время стало меньше вакансий с предложением приличной заработной платы от 25 тысяч рублей и выше.

Есть такой термин коэффициент напряженности – это соотношение количества вакансий на одного гражданина, который обратился к нам за содействием в поиске подходящей работы. На сегодняшний день он составляет – 0,9, т.е. вакансий больше, чем граждан, обратившихся в поисках работы. Когда этот показатель начинает быть выше единицы, то возникает напряжение на рынке труда, т.е. вакансий становится не достаточно, чтобы помочь гражданам потерявшим работу. Но у этих показатель есть другая сторона – если предложений работы много, а желающих занять вакансий нет, то на рынке труда возникает другая проблема – трудонедостаточность в регионе. Но на сегодняшний день ситуация более ли менее сбалансирована».

Таким образом, на основании нашего исследования были сделаны выводы:

1. ситуация на рынке труда в области остается стабильной, хотя и наблюдается небольшой рост (менее одного процента) уровня безработицы;
2. коэффициент напряженности на рынке труда достиг своего порогового значения, а значит мы вполне можем спрогнозировать ситуацию при которой возникнет напряжение на рынке труда.

Так же наше исследование показало, что у граждан, находящихся в поисках работы, всегда есть поддержка, есть куда пойти и получить не только слова поддержки, но и реальную помощь. Реализация программы Министерства труда, занятости и трудовых ресурсов Новосибирской области будет способствовать: содействию трудоустройству граждан, включая граждан с ограниченными возможностями здоровья; повышению конкурентоспособности граждан на рынке труда; повышению трудовой мобильности населения.

### Список литературы

1. <http://www.mintrud.nso.ru>
2. Государственная программа Новосибирской области «Содействие занятости населения в 2014-2020 годах», утверждена Постановлением Правительства Новосибирской области от 23.04.2013 № 177-п в ред.

УДК 664

## ОЦЕНКА САНИТАРНО-ГИГИЕНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ РУК УЧАЩИХСЯ КОЛЛЕДЖА

*О.А. Кузьмина, студентка*

*Е.П. Бондарь, студентка*

*Научные руководители: Н.В. Карпова, директор НКПиС*

*М.А. Филоненко, преподаватель, заведующая лабораторией*

*Новосибирский колледж общественного питания и сервиса, г. Новосибирск*

Руки являются одним из источников распространения болезнетворных микроорганизмов. Соблюдение личной гигиены, чистота и опрятность - основные требования, предъявляемые к работникам общественного питания.

**Ключевые слова:** учащиеся, БГКП, смывы.

«Микроорганизмы, микробы, обширная группа преимущественно одноклеточных живых существ, различимых только под микроскопом и организованных проще, чем растения и животные» БЭС [1].

Микроорганизмы обитают везде: в почве, воде, воздухе, в организме человека и животных, на различных растениях. Они - участники круговорота веществ в природе. У человека в организме в качестве нормальной микрофлоры выполняют множество полезных функций. Но далеко не все микроорганизмы полезны, большое количество видов является условно-патогенными или патогенными для человека и животных. Попадая на продукты питания, они становятся причиной инфекционных заболеваний или способствуют накоплению микробных токсинов, вызывающих пищевые отравления.

Одним из источников появления патогенных микроорганизмов на продуктах питания является человек. Несоблюдение личной гигиены, бактерионосительство - могут приводить к инфицированию продуктов питания болезнетворными микроорганизмами, и к распространению инфекционных заболеваний среди населения.

Целью нашей работы является исследование санитарно-гигиенического состояния рук учащихся колледжа.

Руки являются одним из основных источников распространения болезнетворных микроорганизмов, под ногтями скапливается до 95% бактерий. Поэтому одно из основных требований, предъявляемых к гигиене будущих работников общественного питания – чистота и опрятность рук.

Для оценки санитарно-гигиенического состояния рук мы выбрали метод смывов. Метод смывов был выбран нами по следующим причинам:

1. Он даёт объективную оценку санитарно-гигиенического состояния контролируемых объектов.
2. Пригоден для учебных заведений.
3. Входит в схему санитарно-микробиологического контроля на предприятиях общественного питания.

В зависимости от целей исследования определяют: общее количество бактерий, наличие бактерий группы кишечной палочки (БГКП), наличие золотистого стафилококка.

Определение общего количества бактерий в смывах позволяет оценить личную гигиену учащихся.

«Кишечные палочки как санитарно-показательные микроорганизмы наиболее полно соответствуют требованиям, предъявляемым к таким микроорганизмам. Они являются постоянными обитателями кишечника человека и теплокровных животных, в больших количествах выделяются в окружающую среду. Сроки их выживания во внешней среде немного превышают сроки сохранения патогенных представителей кишечных бактерий в тех же условиях или совпадают с ними». [2]

Задачи нашей работы:

1. Определение общего количества бактерий.
2. Определение бактерий группы кишечной палочки (БГКП).

В качестве объектов исследования нами были выбраны учащиеся первого и второго курса.

Смывы проводились по группам в течение месяца. Время проведения смывов – третья пара занятий с 12 часов 45 минут до 13 часов 30 минут.

В качестве питательной среды для определения общего количества бактерий была выбрана плотная питательная среда общего назначения на основе мясо-пептонного бульона и агар-агара (концентрация мясо-пептонного бульона - 5%, агар-агара - 2%). Для определения БГКП была выбрана жидкая индикаторная среда Кода (концентрация 4 %). Стерилизацию посуды проводили в сушильном шкафу серии LOIP LF с модулем управления TS87B, при температуре 160°C, время стерилизации 1,5 часов.

В стерильные микробиологические пробирки помещали 5 мл стерильного изотонического раствора, закрывали ватно-марлевыми тампонами.

Схема проведения смывов: тампоном, смоченным изотоническим раствором:

1. Протирали тыльную сторону левой руки от кисти к пальцам.
2. Протирали ладонную часть левой руки.
3. Между пальцами и под ногтевым ложем левой руки.
4. Этим же тампоном в такой же последовательности проводили смывы с правой руки.
5. Закрывали пробирку тампоном.
6. Встряхиваем пробирку, тщательно отмывая тампоны.

Определение общего количества бактерий. Посев делали глубинным методом в две параллельные чашки Петри с разведением в 10 раз. 1 мл взятых смывов помещали в стерильную чашку Петри и заливали 12 мл мясо-пептонного агара ( $t=45^{\circ}\text{C}$ ). Чашки помещали в термостат (марки WB-4 MS) на 72 часа при температуре 37°C. Подсчитывали количество выросших колоний (КОЕ – количество колоний образующих бактерий). Из некоторых образцов смывной жидкости делали мазки и микроскопировали. Для дифференцировки микроорганизмов использовали метод окрашивания по Грамму.

К оставшейся части смывной жидкости прибавляли 5 мл индикаторной среды Кода и выдерживали в термостате при температуре 37°C в течение 20 часов. Изменение окраски среды Кода, помутнение, свидетельствовали о наличии кишечной палочки. Полученные данные представлены в таблице 1.

Таблица 1

### Определение бактерий группы кишечной палочки

№ пробы	БГКП	КОЕ /мл	Грам-отрицательные	Грам-положительные	Санитарное состояние
1	2	3	4	5	6
ТП 53	27%				

1	2	3	4	5	6
1	—	100 (колонии жёлтого цвета, круглые 1-2 мм, гладкий край, мелкозернистые; тёмные (мало) ризоидные, 1мм, зубчатый, волокнистый)	кокки	кокки, палочковидные (много)	отличное
2	—	250 (преобладают колонии белого цвета, 3мм, бугристые, ветвистые, волокнистые; жёлтого цвета 1 мм, гладкие, однородные)	кокки много	кокки, много	хорошее
3	—				удовлет
4	—	270 (преобладают колонии белого цвета, круглые, 1-2 мм, выпуклые, ветвистые, волокнистые; жёлтые 2мм, круглые, гладкие, зернистые)	палочковидные мало	кокки, много	удовлет
5,8	+				неуд
6,7,10	—				хорошее
9	—	210 (преобладают колонии белого цвета, круглые, 1-2 мм, выпуклые, ветвистые, волокнистые; жёлтые 2мм, круглые, гладкие, зернистые)	палочковидные много	кокки, много	хорошее
11	+	380 (колонии белого цвета, ризоидные, 1-3 мм, волнистые, конусовидный, волокнистый, желтые (преобладают) гладкие 1 мм, мелкозернистые)	палочковидные (очень много)	кокки	неудовлет
ТЭ 51	47%				
1,2,4,9,13	+				неудовлет
3	+	390 (колонии белого цвета, ризоидны, 1-3 мм, волнистые, конусовидный, волокнистый; желтые (преобладают) гладкие 1 мм, мелкозернистые, оранжевые колонии 1-2 мм, зернистые, ровный край.	палочковидные (очень много)	кокки, грибы	неудовлет
5,6,7	—				хорошее
8	—	210 (преобладают колонии белого цвета, круглые, 1-2 мм, выпуклые, ветвистые, волокнистые, серые, 1-3 мм)	палочковидные, кокки	кокки	хорошее
10,14,15,17	—				удовлет
11	+	350 (колонии жёлтого цвета, 1-2 мм, ровный край, мелкозернистые, колонии белого цвета, 1-3 мм, ризоидные, 1-3 мм, волнистые, конусовидные, волокнистые)	палочковидные преобладают. кокки	кокки	неуд
12	+	250 (преобладают колонии белого цвета, круглые, 1-2 мм, выпуклые, ветвистые, волокнистые; жёлтые 2мм, круглые, гладкие, зернистые)	палочковидные,	кокки	неуд
16	—	150250 (преобладают колонии белого цвета, 3мм, бугристые, ветвистые, волокнистые; жёлтого цвета 1 мм, гладкие, однородные)	кокки, палочковидные	кокки	удовлет
ТП 43	41%				

1	2	3	4	5	6
1	+	346 (жёлтого цвета, круглые 1-2 мм, гладкий край, мелкозернистые; тёмные (мало) ризоидные, 1мм, зубчатый, волокнистые)	преобладают палочковидные	кокки	неуд
2	—	240 (преобладают колонии белого цвета, выпуклые, конусовидные волокнистые с волнистым краем, 1-3 мм)	палочковидные	кокки	хорошее
3,4,5,7,10	—	110-370			хорошее
6,8,12,14,15	+	310-100			неуд
79	+	1000 ( жёлтого цвета, круглые 1-2 мм, гладкий край, мелкозернистые; тёмные (мало) ризоидные, 1мм, зубчатый, волокнистый)	палочковидные, много, кокки	кокки	неуд
11,13,16,17	—	140-400			удовлет
0041	57 %				
2	+	> 1000 (жёлтого цвета, круглые 1-2 мм, гладкий край, мелкозернистые; тёмные (мало) ризоидные, 1мм, зубчатый, волокнистый)	палочковидные очень много	кокки	неуд
3,4,6,8,11,12	+	400-1000			неуд
5	—	280			неуд
1,7,9,10,13	—	1 50-200			хорошее
14	+	> 1000 (жёлтого и оранжевого цвета, круглые 1-3 мм, гладкий край, мелкозернистые; белые ризоидные, 2-3мм, зубчатый, волокнистый)	палочковидные, много	кокки,	неуд
512	53%				
1,7,8	—				хорошее
2,5,9	—				удовлет
3,6,10,14.16	+				неуд
4	+	300, (преобладают колонии белого цвета, конусовидные, ризоидные, волокнистые, 1-3 мм)	палочковидные	кокки	хорошее
11	+	250, (преобладают колонии белого цвета, конусовидные, ризоидные, волокнистые, 1-3 мм, колонии жёлто-белого цвета. 1 мм, гладкие, крупнозернистые, край волнистый)	палочковидные (мало)	кокки (много)	удовлет
12,15	+	350-700			неуд
13	+	500, (преобладают колонии белого цвета 1-2 мм, выпуклые, ризоидные, волокнистые, колонии жёлтого цвета. 1мм, гладкие, мелкозернистые)	палочковидные, кокки	кокки	неуд
17	+	> 1000 (колонии жёлтого цвета, круглые 1 мм, гладкий край, мелкозернистые; белые (много) ризоидные, 2-3мм, зубчатый, волокнистый)	палочковидные	кокки	неуд

Если, БГКП обнаруживаются в 5% проб, санитарно-гигиеническое состояние расценивается как удовлетворительное.

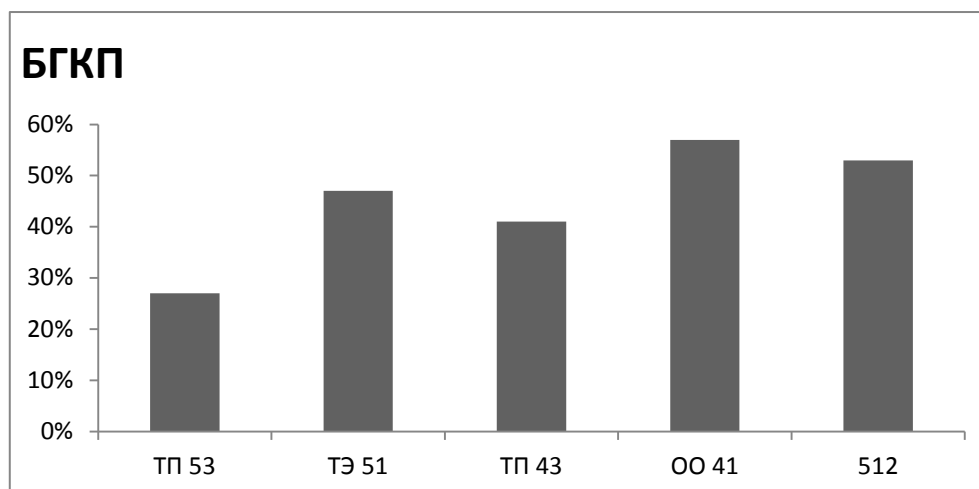


Рис. 1. Количество проб, в которых обнаружены бактерии группы кишечной палочки

Количество проб, в которых обнаружены бактерии группы кишечной палочки, составляет 27% -57 %.

В мазках, сделанных из образцов смывов с наличием кишечной палочки, при микроскопировании были обнаружены в больших количествах грамтрицательные палочковидные бактерии. В посевах на плотной среде обнаружены колонии жёлтого цвета с гладкими, ровными краями. Микроскопирование этих колоний показало наличие грамтрицательных палочковидных бактерий. Это подтверждает наличие кишечной палочки в смывах некоторых учащихся.

Количество колоний образующих бактерий, превышающих 1000, обнаружено у 1 % учащихся.

Полученные нами данные свидетельствуют о неудовлетворительном санитарно-гигиеническом состоянии рук учащихся колледжа. Так как смывы проводились непосредственно после обеденного перерыва, наличие кишечной палочки и большого количества колоний образующих бактерий говорит о том, что не все учащиеся моют руки перед едой.

По результатам проведенных исследований были даны следующие рекомендации :

1. Провести в группах колледжа беседы о необходимости соблюдения личной гигиены.
2. Оснастить туалетные комнаты дозаторами мыла и бесконтактными электросушилками для рук.

#### *Список литературы*

1. Большой Энциклопедический словарь.
2. [http://microbiology.ucoz.org/index/sanitarno\\_pokazat\\_lnye\\_mikroorganizmy/0-206](http://microbiology.ucoz.org/index/sanitarno_pokazat_lnye_mikroorganizmy/0-206)

## «ПЭЙ-АП» – СЕРВИС ОПЛАТЫ СЧЕТА С ПОМОЩЬЮ МОБИЛЬНОГО ТЕЛЕФОНА В КАФЕ И РЕСТОРАНЕ

*В.В. Лутонин, студент*

*Научный руководитель: Ю.В. Елизарова*

*Новосибирский технологический колледж питания, г. Новосибирск*

В данной статье рассмотрен новый для российского рынка сервис – сервис «Пэй-ап», предназначенный для оплаты счета с помощью мобильного телефона в кафе и ресторанах. Выявлены основные достоинства и недостатки данного программного продукта. Возникновение сервиса обусловлено самим рынком. Модель платежного поведения потребителя изменилась – клиенты хотят контролировать процесс оплаты.

**Ключевые слова:** оплата с помощью мобильного телефона, оплата в кафе и ресторане, «Пэй-ап», QR-код, «Интервэйл»

Живя в огромных мегаполисах, трудно представить жизнь без спешки, постоянной беготни и бессмысленных пробок. А всё потому, что закон современного мира гласит: не будешь успевать, значит, отстанешь. И люди рано или поздно сталкиваются с проблемой нехватки времени. Так хочется в бешеном жизненном ритме не упустить ни одной драгоценной минутки, ведь так много надо успеть!

Настоящее время разительно отличается от предыдущего: здесь правит техника и товаром выступает информация. Недаром же говорят, что 21 век — век информационных технологий. Поэтому совершенно логичным является тот факт, что современная техника это неотъемлемая часть нашей жизни. Так, например, трудно представить нормальное существование без мобильного телефона. Причем, все большее распространение получает мобильный телефон, дополненный функциональностью карманного персонального компьютера – смартфон.

Мобильный телефон всегда под рукой, соответственно, всегда имеется выход в интернет, с легкостью можно поддерживать общение с близкими людьми, либо найти ответы на интересующие вопросы, а установка дополнительных приложений позволит облегчить решение различных жизненных задач. Одним из таких приложений, является сервис «Пэй-ап», представляющий из себя новый для российского рынка сервис оплаты по QR-коду.

QR-код (QR - Quick Response - Быстрый Отклик) - это двухмерный штрих код представляющий информацию для быстрого ее распознавания с помощью камеры на мобильном телефоне.

При помощи QR-кода можно закодировать любую информацию, например: текст, номер телефона, ссылку на сайт или визитную карточку.

О разработке сервиса, было объявлено в октябре 2014 году группой компаний «Интервэйл» (сервис-провайдер по предоставлению и оказанию услуг в области электронной и мобильной коммерции). Первым этапом проекта стал запуск платежного решения для ресторанов и предприятий общественного питания.

Целью исследования явилось изучение «Пэй-ап» - сервиса оплаты счета с помощью мобильного телефона в кафе и ресторане.

В результате были поставлены поставлены задачи:

1. Рассмотреть принцип работы сервиса;
2. Выявить преимущества и недостатки использования сервиса «Пэй-ап», как для предприятий общественного питания, так и для самого клиента;



3. Показать удобство и выгоду от внедрения сервиса оплаты с помощью мобильного телефона на предприятиях общественного питания.

Чего мы больше всего не любим в предприятиях общественного питания? Ждать! А ждать приходится постоянно: когда нас садят за столик, принимают заказ, приносят еду, затем рассчитывают. Но, если в самом начале, мы получаем от этого какое-то удовольствие, то в конце всего процесса, нам хочется скорее оплатить счет и заняться своими делами. Сервис «Пэй-ап», как раз и способен рационально потратить свободное время посетителя, сведя к минимуму напрасные ожидания.

Принцип работы: Сервис состоит из двух модулей. Первый из которых предназначен, непосредственно, для клиента, а второй - для самого предприятия общественного питания.

*Первая часть* данного программного продукта представляет собой «облачный» сервис, который взаимодействует с клиентом через мобильное приложение для устройств на базе iOS, Android и Windows Phone. Сервис позволяет оплачивать счета в ресторанах и сетях быстрого питания по QR-коду, размещенному на кассовом чеке. Потребителю необходимо скачать приложение «Пэй-ап», ввести свой актуальный номер телефона, пол и дату рождения, привязать к аккаунту одну из своих платежных карт (MasterCard®, Maestro® или Visa) и придумать свой уникальный ПИН-код, который будет использоваться при совершении транзакции – для ее подтверждения. Произведя все данные действия заранее, при оплате посетитель сканирует камерой своего смартфона размещенный на чеке QR-код, видит подробности и сумму счета и подтверждает вводом ПИН-кода оплату. Далее денежные средства списываются с карты, ритейлер получает онлайн-подтверждение транзакции, чек потребителю доступен в приложении в электронном виде. Что касается посетителей сетей быстрого питания, то они могут отсканировать QR-код прямо с дисплея ККМ. Таким образом, передача карты в руки работнику ресторана исключена и безопасность платежей повышается. На последнем этапе клиент может поставить оценку заведения, оставить отзыв и пожелания. После оплаты столик закрывается и печатается кассовый чек.

Стоит так же отметить, что платежный сервис прошел сертификацию на соответствие требованиям международного стандарта безопасности индустрии платежных карт PCI DSS. Дополнительную защищенность платежей через мобильное приложение обеспечивает применение технологии дополнительной аутентификации 3-D Secure — системы одноразовых паролей при регистрации в сервисе банковской карты.

Отличительной особенностью данного приложения, является так же то, что приложение потребляет минимум трафика, и не будет тормозить даже на медленном мобильном интернете.

*Второй модуль* – модуль, предназначенный для предприятия общественного питания. Это личный кабинет, который содержит различные маркетинговые инструменты. Подключившись к «Пэй-ап» заведение получает базу данных своих клиентов, и все их предпочтения. Задав гостю вопрос с помощью данного приложения и получив на него ответ, заведение составляет статистику, помогающую улучшить сервис.

Для «Пэй-ап» характерны широкие рекламные возможности, реализуемые с помощью текстовых или графических баннеров, направленных на определенный сегмент посетителей.

Сервис поможет проинформировать постоянных клиентов о проводимых акциях и скидках, и в случае, если клиент изъявит желание в них поучаствовать, учтет это при оплате.

При исследовании данного сервиса были выявлены следующие преимущества и недостатки.

*Достоинства:*

1. *Возможность посетить предприятие общественного питания, при отсутствии с собой наличных денег и кредитной карты (удобно для клиента и предприятия общественного питания);*

2. *Сокращает время обслуживания.* Процесс расчёта клиента, теперь возможен в течении минуты, в то время, как раньше на эти же действия могло уйти от 5 минут и более (удобно для клиента и предприятия общественного питания);

3. *Безопасность.* Когда официант уходит с картой из поля зрения клиента, его деньги никак не защищены, и ему остаётся полагаться на добросовестность официанта (удобно для клиента);

4. *Программа лояльности.* Наличие собственной базы данных клиентов, позволяющей применять индивидуальный подход к каждому гостю, информировать их о дополнительных услугах, новых продуктах, а также реализовывать различные программы поощрения постоянных посетителей. В данной базе данных храниться персональная информация о каждом клиенте: не только сведения о его имени и фамилии, но и все возможные способы связи (а значит, способы доставки информации), дата рождения (чтобы ему были доступны специальные акции по этому случаю), а также информация о среднем чеке, гастрономических предпочтениях и частоте и количестве посещения ресторанов.

Акция в «Пэй-ап» может быть таргетирована сколь угодно узко, вплоть до клиента, оставившего конкретный отзыв. При этом, если клиент решает воспользоваться предложением, ему не придётся ничего объяснять или называть промокод. Сервис сам посчитает сумму с учётом условий акции предложенной ему (*выгодно для клиента и для предприятия общественного питания*);

5. *История платежей.* «Пэй-ап» сохраняет всю историю платежей. С возможностью посмотреть ранее оплаченный счет, поделиться им с друзьями (удобно для клиента);

6. *Разбиение чека в компании друзей (удобно для клиента).*

*Недостатки:*

1. *Ограничение на программное обеспечение.* «Пэй-ап» на программном уровне поддерживается только новой версией профессиональной системы автоматизации ресторанов R-Keeper 7;

2. *Нет чаевых.* Не отлажен процесс получения чаевых, при использовании данного сервиса.

Запуск сервиса означает еще один шаг в сторону решения одной из основных проблем ресторанного бизнеса — злоупотреблений персонала при обращении с наличными.

Идея «Пэй-ап» подсказана самим рынком. Модель платежного поведения потребителя меняется — люди хотят контролировать процесс оплаты. Запущенный сервис представляет собой персональный инструмент самообслуживания в части расчета за оказанные услуги.

*Список литературы*

1. Интернет ресурс: <http://thepayup.ru>
2. Интернет ресурс: <http://www.intervale.ru>
3. Интернет ресурс: <http://futurebanking.ru>
4. Интернет ресурс: <http://artgorbunov.ru>
5. Интернет ресурс: <http://newhoreca.ru>

## РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

*В.В. Малыгина, студентка*

*М.А. Кочеткова, студентка*

*В.А. Батандаева, студентка*

*Научный руководитель: Т.В. Ридель, ассистент кафедры экономики, аспирант  
Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

Развитие конкуренции является одной из важнейших задач, которую ставит перед собой не только правительство, но и рынок. На данный момент озабоченность компаний, касательно развития здоровой конкуренции – не снижается, поскольку доля недобросовестных конкурентов является одной из наиболее острых и значимых проблем, и их доля на рынке постоянно растет. Методы борьбы с недобросовестными конкурентами постоянно совершенствуются, однако, пути обхода этих правил также трансформируются и приобретают более настойчивый характер.

**Ключевые слова:** конкуренция, внутренний рынок, экономические меры, барьеры для конкуренции.

По общему определению, конкуренция - это соперничество между участниками рынка. В то же время по поводу существования конкуренции существуют различные трактовки в зависимости от позиций, занимаемых теоретиками. По мнению неоклассиков, конкуренция есть борьба за экономические ресурсы, за утверждение устойчивой ниши на рынке. Й. Шумпетер считал, что главное в конкурентной борьбе - внедрение нововведений, "созидающее разрушение" отжившего [1].

С одной стороны здоровая конкуренция – это разрозненность производительных мощностей, каждое производство в этом случае контролируется со стороны своего предприятия, что дает возможность каждой самостоятельной предпринимательской единице в одностороннем порядке решать список вопросов об объемах производства, уровне качества, возможности использования передовых технологий. Все это в руках производителей в отличие от монополии, где все процессы сосредоточены в единственных «руках». Поэтому можно сказать, что конкуренция получает преимущество в виде более определенных контролирующих позиций, с которых осуществлять контроль над производством легче и продуктивнее.

Совершенство конкуренции достигается следующими действиями:

- следование законодательной базе и нормам;
- наличие внутри предприятия четкой стратегии и миссии;
- наличие стимулирующего механизма, применяемого для работы с потребителями;
- ориентир предприятия на потребительские нужды с учетом таких факторов, как: уровень спроса, экономические условия, тенденции рынка.

При этом нужно понимать, что создание на рынке условий для здоровой конкуренции – одни из самых сложных задач, которая требует усилий как со стороны правительства, так и со стороны самого рынка. Экономические агенты в России начали свою деятельность с активных действий еще в период 1992-1996 г., когда российский рынок претерпевал экономический кризис, связанный с ростом иностранной валюты и невозможностью действовать эффективно в условиях нестабильной макроэкономической политики.

В течение 1990-х годов в Российской Федерации было сделано многое для развития конкуренции:

- принято конкурентное законодательство;

- осуществлено разделение монопольных и конкурентных секторов в отраслях естественной монополии;
- проведена приватизация;
- снижено административное давление.

В начале 2000-х годов обменный курс национальной валюты прекратил свое снижение, вместе с тем уменьшилась и инфляция, а доходы населения пошли вверх.

Однако существуют значительные антиконкурентные тенденции: с одной стороны, крупные компании в своем стремлении к наращиванию прибыли всегда будут стремиться к занятию и использованию доминирующего положения на товарном рынке; с другой - хозяйствующие субъекты вместо развития добросовестной конкуренции оказываются заинтересованы в получении преимуществ и создании конкурентам барьеров входа на рынок с помощью государства. [2]

Современные рыночные условия характеризуются различными кризисными элементами, самым потенциально опасным и нежелательным для конкуренции можно считать антипредпринимательскую тенденцию со стороны государства, поскольку диспропорции налоговых вычетов становятся больше, а контроль над развитием конкуренции ослабевает.

В настоящий момент российский рынок направлен на саморазвитие и стратегии, которые приведут к самодостаточному снабжению внутренних рынков. Безусловно, ряд санкционных мероприятий имел своей основной целью ограничить внутренний рынок от некачественной и дорогостоящей продукции, однако, для успешного развития российской конкуренции необходим период стагнации. Это позволит предприятиям разработать стратегии взаимодействия, а также освоить новые технические составляющие, которые помогут в производстве товаров и услуг для того, чтобы они могли условно конкурировать с продукцией, которая оказалась под запретом.

Одним из эффективных инструментов воздействия можно считать мотивацию, поэтому возникает вопрос: каким образом можно и нужно стимулировать внутренний рынок, чтобы поддержать заинтересованность предприятий?

Психологическая сторона конкуренции должна оцениваться должным образом, поскольку в период кризиса количество предприятий сокращается естественным образом, необходимость в мотивации существенно снижается, на первый план выходят проекты и мероприятия, направленные на поддержание самого факта существования бизнеса.

Вместе с тем, разработка новой системы мер и изменений в законодательстве может стать начальной координатой: более жесткой и определенной, поскольку государственное регулирование – главный инструмент для развития рынка свободной конкуренции, где каждое предприятие сможет показать достойный уровень производственных результатов, которые будут востребованы потребителем.

Помимо этого, сами предприятия должны постоянно помнить о возможности финансирования со стороны свободный иностранных инвесторов, что позволит укрепить не только конкретное предприятие, но и долю развивающегося или развитого сектора рынка в целом.

Условия для конкуренции на современном этапе экономики сопряжены с тесным и не всегда добросовестным соперничеством за потребителя, поскольку условия кризиса изъяли значительную часть доходов граждан, по статистике – около 10%, а фактически – около 15-20%. Стремление одних предприятий к наращиванию сверхприбыли, а других - к выходу на точку безубыточности предполагают разные подходы к ведению бизнеса. Однако, ближе всего к «выживанию» или удержанию позиций будут те предприятия, чьи интересы не будут приводить к усугублению дефицита денежной массы в кошельках потребителей.

Периодически происходит формирование плана по развитию конкуренции в Российской Федерации, куда включаются приоритетные направления оптимизации. Главный аспект, влияющий на количество конкурентов – зрелый сформированный спрос, на который ориентируются производители и весь сектор конкретного рынка в целом. Однако, в текущих условиях первоочередной задачей каждого производителя становится снижение из-

держек, а с ними, в свою очередь, снижается качество продукции. Поскольку в периоды кризиса выбор с точки зрения потребителя становится более ограниченным, выбор продукции по качеству может отойти на второй план, а значит производители могут все чаще пренебрегать установленными стандартами продукции.

К 2018 году, согласно плану развития конкуренции в РФ, планируется сокращение государственных предприятий, которые осуществляют свою деятельность на приоритетных конкурентных рынках. Главным приоритетом плана выступает идея о формировании «честной борьбы» между фирмами, у которых есть желание максимизировать свою прибыль, но чьи действия будут лишены агрессивности и незаконности.

Для развития оптимального уровня конкуренции необходимы не только укрепления в законодательной базе, но и грамотная стратегия защиты конкуренции от вмешательства крупных корпораций. Так как при снижении барьеров при входе в отрасль возрастает вероятность проникновения конкурентных сил, которые будут не сопоставимы с существующими курсами остальных компаний, пребывающих в этой отрасли.

#### *Список литературы*

1. Булатов А.С. Экономика: учебное пособие. – М.: Юристъ, 2002. – 896 с.
2. Тригенерація [Электронный ресурс]: тематический портал / Федеральная антимонопольная служба (ФАС). - Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации. – Москва. – 2015. – режим доступа: <http://www.combienergy.ru/stat1026p2.html>, свободный

**УДК 338.24**

### **КОНО-ПИЦЦА ИЛИ КАК ВЫЖИТЬ В КРИЗИС**

*Р. В. Милькевич, студент*

*Р.А. Колесников, студент*

*Научный руководитель: Л.А. Дульзон, преподаватель*

*Новосибирский технологический колледж питания, г. Новосибирск*

Коно - пицца, как варианты тренда ресторанного бизнеса, воплощение которого в работе предприятий общественного питания, окажет существенную помощь в кризисных условиях

**Ключевые слова:** кризис, дефолт, инфляция, тренды, франчайзинг.

В свете последних событий, происходящих в России (2014 - 2015годы), можно с уверенностью сказать, что российская экономика переживает не лучшие времена. Если последние пятнадцать лет наблюдался стабильный экономический рост, то сейчас, напротив, страна переживает экономический спад. Буквально за последний год реальные доходы населения существенно сократились. Новый экономический кризис довольно сильно ударил по многим отраслям экономики.

Опираясь на эти факты, все больше людей задается вопросом, будет ли дефолт в России в 2016 году? Хотя объективных причин для его объявления и не существует, но население вполне можно понять. У многих еще живы в памяти события 90-х годов, а в частности 1998 год, когда Россия объявила дефолт, что привело к девальвации рубля и огромной инфляции.

Индекс потребительской уверенности в завтрашнем дне снизился до самого низкого значения со времен кризиса 1998 года. Инфляция продолжает расти – официально в первом квартале 2015 года она составила 17% на все товары и 23% на продовольственные товары. В этой ситуации реальный располагаемый доход населения снижается.

При этом, первыми статьями экономии выступают поездки и развлечения, а самым популярным развлечением россиян в крупных городах, в том числе и в Новосибирске, уже давно, стали посещения ресторанов, студенческие посиделки в заведениях фаст-фуда, завтраки в

кофейне и, даже, обед в столовой бизнес-центра – все эти сферы почувствовали на себе влияние режима экономии, в котором живут россияне с конца прошлого года.

В связи с этим, и рынок общественного питания в России переживает не лучшие времена. В некоторых крупных городах с рынка ушло до 30% участников, а где-то на треть снизилась посещаемость. Причина проста – резкое падение доходов населения.

В 2016 году, по расчетам финансового аналитика компании «Финам» Тимура Нигматуллина, можно ожидать сокращения общероссийского рынка общепита, еще примерно, на 5–10% в денежном выражении.

Из всего вышесказанного, очевидно актуальность выбранной темы: Предприятиям общественного питания, не просто, выжить в кризис, но и сохранить концепцию и конкурентоспособность своего бизнеса на рынке товаров и услуг.

На примере по выпуску коно - пиццы, какие сформулированы цели исследовательской работы: предложить варианты трендов ресторанного бизнеса, воплощение которых в работе предприятий общественного питания, окажет существенную помощь в кризисных условиях.

К сожалению, мы уже привыкли, что в нашей истории периоды относительной стабильности сменяются кризисными временами. Это характерно не только для одной России, но практически для всех стран мира.

В то же время, отечественная история, всё-таки, ближе, и знать её нам важнее для преодоления кризисных явлений в будущем. Поэтому, немного о кризисах, причинах и последствиях кризисов в России за последние сто пятьдесят лет (табл. 1).

Таблица 1

### Кризисы в истории России

	Причины и факторы возникновения кризиса	Последствия	Методы преодоления
<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Г</i>
<b>Кризис 60-х годов 19 века (коллапс 1860-х годов)</b>	- окончательный отказ от феодальных пережитков - отмена крепостного права; - перестройка экономики под новые модели развития; - отказ императора Александра II от протекционистской политики	- спекулятивные действия с акциями целого ряда предприятий (1869 год) и как результат - биржевой крах; - замедление темпов роста производства	- преодоление кризисных последствий; - адаптация экономики страны под новые условия производства и выход на качественно более высокий уровень развития только в царствование Александра III; - возвращение к политике протекционизма и повышение таможенных пошлин
<b>Кризис 1899–1903 годов</b>	- окончание бурного экономического развития; - вступление в очередную кризисную полосу	- усиление роли иностранного капитала, главным образом французского; - резкая потеря в цене отечественных акций компаний; - закрытие около трёх тысяч мелких и средних предприятий	- укрепление позиций крупными монополистами; - преодоление последствий только в 1909 году

А	Б	В	Г
<b>Период Первой мировой и гражданской войн (1914–1922)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- военные действия;</li> <li>- 12 июля 1914 года паника на биржах в предчувствии близкого крупномасштабного военного конфликта, а 19 июля работа российских бирж была полностью остановлена;</li> <li>– усугубление экономической ситуации в стране</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- запрещение после Октябрьской революции любых финансовых операций с ценными бумагами на подконтрольной советской власти территории</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- частичное восстановление экономики после завершения гражданской войны и после того, как советское правительство, поняв ошибочность курса, ввело так называемую новую экономическую политику (НЭП). Данный курс проводился до конца 20-х годов</li> </ul>
<b>Голод 1932–1933 годов</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- полный отказ от рыночной модели и переход к административно-командной системе;</li> <li>- характерный период 1932–1933 годов, когда на фоне стремительно развивающейся индустриализации и прироста ВВП на значительных территориях страны в сельской местности был беспрецедентный по масштабам голод</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- коснулся Поволжья, Украины, Белоруссии, Северного Кавказа, Казахстана, Западной Сибири и Урала</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оказание продовольственной помощи</li> </ul>
<b>Великая Отечественная война (1941–1945)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- война, кроме миллионов потерянных жизней, стоила Советскому Союзу множества разрушенных городов и заводов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- значительные затраты были связаны с эвакуацией населения и предприятий</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- восстановление экономического потенциала путём мобилизации на это всех имеющихся ресурсов, благодаря административно-командной системе СССР</li> </ul>
<b>Кризис 80-х годов и Перестройка</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- значительное снижение мировых цен на нефть;</li> <li>- дефицит товаров широкого потребления;</li> <li>- санкции США и ряда западных стран в отношении СССР</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нарастание недовольства партийной верхушкой в обществе;</li> <li>- война в Афганистане</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- введение рыночных инструментов в советскую экономику;</li> <li>- снижение социального напряжения общества. Комплекс этих мер стал известен под названием «Перестройка». Но эксперимент не удался, экономический и политический кризис все более углублялся, что в конечном итоге привело к распаду СССР</li> </ul>

А	Б	В	Г
<b>Кризис 1994 года</b>	- развал Советского Союза в 1991 году, унаследовал кризис, который нарастал; - ломка старой системы и построение на её руинах экономики, основанной на рыночных отношениях	- потеря экономических связей со многими бывшими союзными республиками, а также многочисленные ошибки, допущенные в ходе приватизации государственного имущества; - продолжение девальвации рубля, достигшей своей наивысшей точки 11 октября 1994 года, который с тех пор стал известен как «Черный вторник»	- проведение реформ, - переход к рыночной экономике в значительной мере завершен; - рост ВВП 1997 году
<b>Дефолт 17 августа 1998 года</b>	- спровоцирован Азиатским финансовым кризисом; - резкое падение цен на нефть	- обвал фондового рынка; - государство вынуждено было брать кредиты под высокие проценты - это главным просчёт российского правительства того времени	- приход к власти нового правительства и введения чрезвычайных мер по преодолению финансового кризиса; - почти полный расчёт с долгами (рост цен на нефть в начале 2000-х годов)
<b>Мировой экономический кризис 2008 года</b>	- разбалансировка кредитного рынка США	- падение ВВП России и проблемы на кредитном рынке	- кризис не приобрёл значительного масштаба, т.к. этому способствовал запас прочности, который экономика страны приобрела в предыдущие годы, а также сохранение сравнительно высокой цены на нефть
<b>Экономический кризис 2014 – 2015 годов</b>	- падение цены на нефть; - экономические санкции со стороны стран Запада; -- усиление оттока капитала	- двукратная девальвация рубля; - рост инфляции; - продолжение кризисных явлений в экономике страны	- временное поднятие учётной ставки, и стабилизация цены на нефть позволили значительно ослабить негативные последствия кризиса; -остановка девальвация национальной валюты (второй квартал 2015 года)

В Новосибирске, как сообщает Новосибирстатуправление, оборот рынка общественного питания города за январь - май 2015 года составил 7378,1 млн. руб., что соответствует 93,9% к аналогичному периоду предыдущего года.

Тенденция рынка предприятий общественного питания представлена в таблице 2.



**Тенденция рынка предприятий общественного питания города Новосибирска  
(1 полугодие 2014-2015 год, выборка)**

Тип предприятия общественного питания	Тенденция рынка предприятий		
	Закрылись	Выставлены на продажу	Открылись новые
<b>Рестораны</b>	Терек Неаполь Tierra del Fuego Carl's Jr China Town	Paradise Red House Лемакс Аладдин Трамвай №5 Коляда	Ресторан кошерной кухни Burger King Paulaner
<b>Кафе, кофейни</b>	Шансонье Казино Карт Бланш Jazz Club		Академия кофе Самовар to Груша Kennedy's Coffee Точка кофе Воккер
<b>Бары</b>	Shef & Pivovar 10Ten Труба Old Irish		Ёлки Chrono bar Manchester pub, Хороший год Izbar Ганс
<b>ПБО</b>	7 предприятий	Помидор	Воккера Макдоналдс Steak Berry

По данным Росстата, оборот в сегменте общественного питания в 2015 году снизился почти на 6% и составил 1,1 трлн. руб. за 11 месяцев прошлого года.

Эксперты отмечают: падение ресторанного рынка в текущем году продолжится, однако, многое будет зависеть и от самих заведений – ведь, даже, в кризисное время, возможен рост.

Прошедший год действительно стал переломным для ресторанного рынка. Падение доходов, девальвация и продуктовое эмбарго заставили бизнес пересматривать направления развития, сменить поставщиков, сделать выбор между серыми схемами поставок из стран ближнего зарубежья или импортозамещением. а специалисты рекомендуют обратить внимание на пиццерии нового формата. Поэтому производство коно - пиццы, как предлагаемый нами вариант, может стать отличной идеей для развития собственной предпринимательской деятельности.

**Коно - пицца** (cono pizza) представляет собой разновидность фаст-фуда, модифицированный вариант обычной пиццы. Представляет она собой пиццу, приготовленную по классическому рецепту, с той лишь разницей, что делают ее только на одну порцию и, в последующем, заворачивают в конус, благодаря чему этот фаст-фуд можно употреблять, даже, на ходу.

Она состоит из хрустящего конусовидного стаканчика из теста с типичной для обычной пиццы начинкой – кусочками мяса, колбасы, томатами, грибами, сыром, маслинами, овощами и т. д.

За счет удобной формы готовые рожки из дрожжевого теста можно также наполнять различными закусками, салатами, сладкой начинкой с фруктами, ягодами в различных сиропах и с взбитыми сливками и, конечно мороженым.

Пиццу можно назвать одним из самых популярных изобретений в индустрии общественного питания. На каждую пиццу, всегда, найдется свой любитель и ценитель.

Процесс приготовления коно-пиццы предельно простой.

Необходимые расходы на открытие бизнеса по производству коно-пиццы представлены в таблице 3.

Таблица 3

**Расчёт расходов на производство коно – пиццы**

<b>Расходы</b>	
<b>Вид</b>	<b>Цена, руб. (средняя, условно)</b>
<b>Оборудование:</b>	
- уличный закрытый прилавок сравнительно небольших размеров (7х2м)	150 000
- конвекционная печь, с достаточно высокой производительностью, (до 100 штук)	39 000
- пресс, предназначенный для формовки и выпечки конусов	39 000
- демонстрационная витрина, где будет поддерживаться постоянно высокая температура, для того, чтобы готовая коно - пицца не остывала и, покупатели не ждали, когда продавец ее разогреет	38 000
- стул и зонт для продавца	2 000
<b>Транспортировка оборудования:</b>	9000
<b>Расходы на покупку ингредиентов для начинки и сухой смеси:</b>	21 000
<b>Бумажные салфетки:</b>	4 000
<b>Оформление разрешительных документов:</b>	49 000
<b>Итого:</b>	<b>346 000</b>

Для того чтобы быстрее выйти на уровень самоокупаемости необходимо продавать в день минимум 100 порций коно-пиццы. Стоимость одной порции составляет 100-150 рублей, в зависимости от начинки блюда. Также, предлагаются комплексные наборы, состоящие из одной мясной коно-пиццы, одного коно-десерта и бутылки минеральной воды или газированного напитка (стоимость такого набора составляет 230-250 рублей).

Минимальная выручка одной точки по продаже коно-пиццы и других коно-блюд достигает 300-350 тыс. рублей в месяц, а ваша прибыль, соответственно, - около 100 тыс. рублей. Окупаемость такой «пиццерии» по данным производителей и поставщиков оборудования составляет 4-6 месяцев.

На практике эти сроки могут растянуться до 9 месяцев. Заметим, что хотя поставщики оборудования также продают и все необходимые рецептуры, но все же опытные предприниматели стараются не только использовать типовые виды пиццы, но и разрабатывают свои оригинальные рецепты.

Хотя пицца в конусе и относится к разновидности фаст-фуда, она обладает лучшими вкусовыми качествами, мало чем, отличаясь на вкус от обычной традиционной пиццы (а иногда даже превосходя ее по сочности из особенностей "формы-упаковки"), и открывает большие возможности для расширения ассортимента.

Например, без необходимости приобретения дополнительного оборудования, можно, также, изготавливать жюльены в конусе из поджаренного теста с начинкой, в которой преобладают жареные грибы в сметане, различные виды салатов (включая столь любимые российскими потребителями «Цезаря» и даже «Оливье»), блюда фри и пр.

Рост в таком сегменте, как фастфуд, NPD Group объясняет тем, что три его лидера – «Макдоналдс», KFC и Burger King, занимающих более 80% рынка, активно открывали новые точки в прошлом году.

KFC открыла 100 ресторанов, Burger King – около 60, «Макдоналдс» – менее 60.

Экспансия сетей в российские регионы продолжится и в этом году. В KFC планируют открыть около 100 новых ресторанов в 2016 году, «Макдоналдс» – более 60. Что примечательно, в сегменте быстрого питания, так же как и в ресторанах высокой кухни, теперь делают ставку на местного производителя.

Тот же «Макдоналдс»: около 85% продуктов, уже, закупает у российских производителей. И в 2016 году, компания намерена полностью перейти на местные поставки.

Тем не менее, эксперты сохраняют пессимистичные прогнозы для рынка общепита в целом. Платежеспособность населения падает, и походы в рестораны все больше сокращаются – ведь просто поесть, вы можете и дома, и общепиту придется искать новые способы выживания.

С рынка в текущем году могут уйти еще 10% ресторанов, кафе, баров среднего сегмента. Низкий же ценовой сегмент, напротив, потеряет в марже, но выиграет за счет роста посещаемости, считают аналитики. В результате с рынка уйдут слабые игроки с неэффективными собственниками.

Несмотря на все кризисы, шансы на построение успешного бизнеса не исчезли. Это доказывает опыт новых ресторанов с российскими продуктами или планы развития крупных сетей, которые готовы инвестировать в новые точки питания в России.

На расширение деятельности оптимистично настроены и новосибирские компании.

Так, Новосибирская компания-ресторатор «Фуд-мастер», владеющая франшизой брендов «Вилка-ложка», «Печки-лавочки» и «Рыба-рис», планирует выйти на рынки Москвы и Санкт-Петербурга.

Основатель новосибирской сети New York Pizza, американский бизнесмен Эрик Шогрен намерен запустить в Москве кафе - кондитерскую под брендом Kuzina.

Новосибирская сеть GO!Кофе откроет точки в Крыму и Монголии и Казахстане.

С начала 2015 года группа «Дядя Дёнер» открыла 22 новых павильона, среди них – преимущественно в новых для сети городах – Красноярске, Екатеринбурге, Челябинске, Томске.

И, ещё, шесть новых трендов ресторанного бизнеса представлено в таблице 4.

Таблица 4

#### Тренды ресторанного бизнеса

Ресторанный тренд	Сущность и содержание тренда
А	Б
Локалворские рестораны	Рестораны, делающие ставку на сезонные, местные, экологичные продукты, выращенные у дружественных фермеров
Кухня «нулевого километра»	Рестораны, использующие мало кому известные продукты, которые заслуживают быть звездами в меню отменных ресторанов – северная рыба, крымский черный трюфель, свекла, полба и репа
Совпадение с местным менталитетом	«Теплые ламповые» форматы с традициями, ассоциации с домом, родителями и всяческой простотой, которая позволяет просто быть самим собой и не напрягаться
Кулинария как пищевая IKEA	Кулинария при ресторане или самостоятельная кулинария. Форматы «Совсем готово» или «Почти готово» с простейшей инструкцией «Готовить при 170С в течение 10 минут» – это своего рода пищевая IKEA
Готовые фуршеты на дом	Мелкие готовые формы, с которыми накрыть стол можно за рекордные десять минут, а то и быстрее
Гастрономические подарки	Дарить еду – это сейчас тренд. Тем более такую еду, которая не что иное, как настоящий презент в привлекательной упаковке. Такой формат отлично подойдет для поздравления и делового партнера, и друга

В заключение, хочется сказать, не бойтесь экспериментировать. Даже если, в нашем городе есть несколько новых трендов ресторанного бизнеса, то велика вероятность, что после открытия вашей, на региональном рынке тут же появятся многочисленные конкуренты. Старайтесь всегда опережать их на несколько шагов вперед. Если вы сможете предложить широкий ассортимент качественных блюд по доступным ценам, никакая конкуренция не будет вам страшна.

#### *Список литературы*

1. Коварда В. В., Васильева З. А. Сущность и хронология финансово-экономических кризисов в России. М: Молодой ученый, №2, 2014
2. Миркин Я. М. Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски. Geleos Publishing House; Кэпитал Трейд Компани, 2011
3. <http://info.2gis.ru/ufa/company/news/2gis-vyyasnil-kak-izmenilsya-obshchepit>
4. <http://cowcash.ru/news/russia/ekonomicheskie-krizisyi-v-rossii.html>
5. <http://www.rma.ru/news/28247/>
6. <http://novosibstat.gks.ru/>
7. [www.nauki-online.ru/ekonomika](http://www.nauki-online.ru/ekonomika)

**УДК 330.322**

### **КРАУДФАНДИНГ КАК НОВЫЙ СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ**

*Р.А. Салагор, учащийся*

*Научный руководитель: А.Г. Сабельфельд, учитель математики  
МАОУ Мариинская СОШ № 3 г. Томска, г. Томск*

В статье рассмотрен краудфандинг как новый способ привлечения инвестиций, приведена история его создания. Выявлены основные преимущества и недостатки использования этого инструмента. Описаны наиболее распространенные виды краудфандинга и основные этапы привлечения инвестиций с его помощью. Рассмотрен отечественный и зарубежный опыт применения краудфандинга.

**Ключевые слова:** инвестиции, краудфандинг, способы привлечения инвестиций, преимущества и недостатки краудфандинга.

В настоящее время одной из основных проблем при создании нового бизнеса является поиск необходимых инвестиций. В России ситуация значительно усугубилась в связи с начавшимся экономическим кризисом. Несмотря на то, что правительство Российской Федерации заявило о всесторонней поддержке малого и среднего бизнеса, рассчитывать на финансовую помощь будущим предпринимателям в современных условиях не приходится.

Анализируя более успешное развитие предпринимательства в развитых странах, может показаться, что проблемы с привлечением средств для реализации новых проектов решаются там достаточно быстро, особенно с использованием кредитных ресурсов. Однако бизнесмены заявляют, что кредитные организации отказывают в выдаче кредитов для нового бизнеса примерно в 98 % случаев. Поэтому проблема поиска новых источников инвестиций существует и в развитых странах.

Одним из новых, но достаточно популярных и распространенных способов привлечения инвестиций является краудфандинг – совместное финансирование. Термин происходит от английского слова «Crowdfunding», в котором – «Crowd» переводится как «толпа», а «funding» – финансирование.

Краудфандинг – это коллективное сотрудничество, способ финансирования бизнес-проектов или бизнес идей с помощью многочисленных пожертвований, основанный на доверии. Объектом краудфандинга может быть создание нового бизнеса, новых товаров или технологий, бизнес-предложение или бизнес-идея, а также финансирование политических кампаний, помощь отдельным людям или группам, например, при стихийных бедствиях, заболеваниях, а также художникам, болельщикам, сценаристам и т. д. Субъектами краудфандинга могут быть физические или юридические лица, нуждающиеся в финансировании, а также сообщество инвесторов, желающих внести свой вклад в обмен на вознаграждение, признание или простую благодарность и зачастую остающихся анонимными.

История краудфандинга началась в 1997 году, когда поклонники британской рок-группы «Marillion» собрали более 60 тыс. долл. для финансирования концертного тура группы по территории США. Одной из самых успешных идей краудфандинга считается проект наручных часов «The Pebble smart watch», который за первые 28 часов смог привлечь более 1 млн. долл. США и в итоге собрал более 11 млн. долл.

В некоторых странах этот вид инвестирования регулируется на государственном уровне. Так, президентом США 5 апреля 2012 г. был подписан закон об использовании краудфандинга для онлайн-продажи ценных бумаг в рамках Закона о рабочих местах. Однако по большей части этот способ финансирования не регламентирован и остается вне правового поля, но во многих странах утверждение правил использования краудфандинга находится в стадии разработки.

Краудфандинг начинается с планирования, которое является достаточно важным этапом. Необходимо показать инвесторам, почему они должны финансировать именно этот бизнес или идею, установить необходимую сумму инвестиций, точные сроки для разработки и начала производства нового продукта, а также стимулы и награды.

Обычно сбор средств происходит через Интернет посредством так называемых платформ – специальных веб-сайтов, самыми известными из которых являются «Kickstarter», «IndieGoGo», «RocketHub», «PeerBackers», Boomerang и др. Процесс сбора средств начинается с того, что на сайте-платформе в разделе «Идея» публикуется описание проекта или цели привлечения инвестиций. На некоторых веб-сайтах необходимо установить требуемую сумму (так называемую денежную цель) и временные рамки для достижения этой цели. Для привлечения инвесторов предлагаются различные стимулы (выгоды или вознаграждения), например, предложения первыми купить или получить новый товар, скидки на новые услуги или просто благодарственные письма или публикация имени в официальном списке инвесторов проекта на сайте. Также важно постоянно информировать потенциальных и реальных инвесторов о всех этапах работы над проектом, чтобы они могли видеть целевое использование собранных средств.

Наиболее распространенными видами краудфандинга являются следующие:

1. «Все или ничего» – собранная сумма переводится создателям проекта с сайта-платформы только в том случае, если вся запрашиваемая денежная сумма собрана. Если цель не достигнута, то деньги возвращаются инвесторам за вычетом комиссионного вознаграждения администрации платформы.

2. «Полная сумма» – все собранные средства (за исключением комиссии) отправляются создателям проектов, несмотря на то, была ли собрана установленная сумма.

3. «Сделка со свободной ценой» – с помощью своеобразного аукциона инвесторы могут самостоятельно устанавливать цену нового продукта, представленного на сайте.

4. «Благотворительность» – безвозмездные пожертвования на различные цели.

5. «Финансирование идеи» – собранная сумма на финансирование предложенной идеи передается выбранной с помощью голосования команде, которая готова реализовать этот проект (обычно этот вид используется для социальных и благотворительных проектов).

Одной из основных идей краудфандинга является то, что гораздо проще попросить небольшие суммы у нескольких лиц, чем получить кредит в банке. В качестве других пре-

имущества краудфандинга можно перечислить следующие:

- обеспечение доступа к инвестиционным ресурсам;
- создание клиентской базы задолго до начала деятельности или продаж;
- снижение риска отсутствия спроса на новый товар или услугу;
- обеспечение узнаваемости бренда до его реального появления;
- реклама нового продукта в интернет-сети; и другие.

Также необходимо отметить, что, как и другие способы финансирования, краудфандинг имеет свои недостатки:

- необходимость установления фиксированной рыночной стоимости и себестоимости нового товара или услуги на начальном этапе;
- риск скрытых и непредвиденных расходов;
- необходимость предоставления скидок и поощрений;
- риск недостижения поставленной цели финансирования в установленное время;
- необходимость соблюдения сроков реализации проекта;
- большие затраты времени на общение с инвесторами;
- необходимость доставить клиентам обещанный продукт;
- риск деловой репутации, т. к. в дальнейшем крупные компании могут отказать в сотрудничестве бизнесменам, начинавшим с использования краудфандинга.

Несмотря на то, что для многих краудфандинг кажется новым, в России использование этого вида финансирования началось в 2007 г. с создания платформы «Kroogi», а в настоящее время насчитывается около 100 таких сайтов в нашей стране. Согласно данным, приведенным на российских интернет-платформах, общая годовая сумма пожертвований для различных проектов и идей может достигать на разных сайтах до 300 млн. руб.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что, несмотря на кажущуюся простоту краудфандинга, привлечь инвестиции с помощью этого вида финансирования не так легко, особенно в нашей стране. Недоверие наших граждан, риск оказаться обманутыми, экономический кризис и бедность населения сдерживают развитие этого инструмента. Однако при наличии хорошей идеи и приложении определенных усилий с помощью краудфандинга можно добиться не только финансирования своего проекта, но и значительно расширить круг своих единомышленников.

#### *Список литературы*

1. Краудфандинг в России. Rusbase: [Электронный ресурс] : URL <http://rusbase.com/news/kraudfanding-v-rossii/>.

**УДК 330.101**

### **КОМПИЛЯЦИОННЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СЕМЕЙНУЮ ЭКОНОМИКУ**

*С.А. Фролова, студентка*

*В.С. Богданова, студентка*

*Д.Д. Кудрявцева, студентка*

*Научный руководитель: Т.В. Ридель, ассистент кафедры экономики, аспирант  
Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск*

Доходы и расходы потребителей напрямую связаны с экономической ситуацией в разрезе масштабов: внутри страны и за ее пределами. Поскольку текущая экономическая ситуация представляет собой период постоянного роста темпов инфляции, потребительская корзина становится объектом для постоянного пересмотра и планирования в сторону сокращения ее денежного эквивалента. Распространение разумных подходов к формированию семейного бюджета имеют место

быть, однако, необходимо иметь четкое представление о минимальных пределах занижения покупательской потребности.

**Ключевые слова:** инфляция, семейная экономика, семейный бюджет, потребительская корзина, потребность.

Инфляция является одним из самых нежелательных, отрицательных и неизбежных явлений в экономике. Она связана с переизбытком денежной массы, что влечет за собой такие последствия, как:

- рост цен на товары и услуги;
- рост издержек производства внутри предприятий;
- обесценивание денежных запасов;
- снижаются все важные экономические показатели, такие как ВВП, ВНП и др.

Прежде всего, необходимо разобраться в причинах инфляции, это:

1. Деформация в экономике, при которой отрасль, отвечающая за производство предметов потребления является отстающей по отношению к отрасли, которая производит средства для производств.

2. Ограничение внешней торговли.

3. Ограничение свободной конкуренции, монополизация внутренних рынков крупными корпорациями.

4. Повышение налоговых ставок.

5. Увеличение расходов, связанных с бюджетом государства.

6. Различные кризисы (энергетический, продовольственный и др.).

7. Увеличение эмиссии денег. [1]

Поскольку инфляция затрагивает области экономики и социума, необходимо проследить инфляционные результаты в разрезе с семейным бюджетом, поскольку семья является социальной общностью, чьи интересы переплетены с экономическими отношениями.

Каждый семейный бюджет должен определяться рациональным подходом потребителей, которые участвуют в его создании. Наибольшее влияние на потребительские возможности оказывает именно колебание цен, которое в период инфляции ощущается острее. Согласно данным, представленным Федеральной службой государственной статистики, обесценивание денежной массы произошло на 34,7%, процент инфляции в 2015 году составил 12,19%, для сравнения, инфляция в 2014 году составила 11,4%, а в 2013 году – 6,5%. Подорожание произошло на товары и услуги, что обуславливается падением покупательской способности граждан. Несмотря на фиксированные цифры, личные расходы граждан возрастают в два или даже три раза, т.к. статистика обобщает данные по всей России.

Помимо этого произошло увеличение уровня безработицы среди населения, о чем свидетельствуют данные за 2015 год [2] (табл. 1).

В январе 2015г. (без Республики Крым и г. Севастополя) уменьшилась на 655 тыс. человек или на 0,9%, численность безработных - увеличилась на 120 тыс. человек, или на 3%. По сравнению январем 2014г. численность занятого населения (без Республики Крым и г. Севастополя) увеличилась на 326 тыс. человек, или на 0,5%, численность безработных - уменьшилась на 86 тыс. человек, или на 2,1%.

Количественный бюджет семьи определяет ряд факторов: численность семьи, наличие в ней работающих в общественном производстве пенсионеров, стипендиатов и иждивенцев; размер заработной платы, занятых в общественном производстве; величина пенсий, стипендий, пособий; наличие личного подсобного хозяйства, проживание в городской или сельской местности; национальные особенности.

**Экономическая активность населения  
(без корректировки сезонных колебаний)**

Показатели	Январь 2015 г.	2014 г.			2015 г.	
		Январь 2014	4 квартал	в сред- нем за год	К январю 2014 г. (+;-)	К декабрю 2014 г. (+;-)
Экономически активное население в возрасте 15-72 лет (рабочая сила)	75919	74627	75592	75428	240	-535
Занятые	71752	70447	71665	71539	326	-655
Безработные	4167	4180	3928	3889	-86	120

Существующая разница в оплате труда различных категорий трудящихся, занятых в производственной или непроизводственной сфере, дифференциация семей по численности, количеству работников и иждивенцев приводит к существенным колебаниям семейного бюджета. На одном полюсе оказываются семьи, у которых высокий заработок одного работника складывается с не менее высоким заработком второго, третьего, а на другом, как правило, многодетные семьи или молодожены. Именно это обстоятельство в основном и предопределяет наличие мало – и высокообеспеченных групп населения. [3]

Бюджет каждой семьи мог пострадать как из-за увеличения цен на товары и услуги, так и из-за потери рабочих мест одним или несколькими членами семьи, или же от совокупности этих факторов. Материальные кризисы, которые имеют место быть, чаще всего связаны с иррациональным подходом к формированию и использованию семейного бюджета. Не смотря на многообразие выбора продукции, семейный бюджет имеет определенный список расходов:

- необходимые (питание, жилье, выплаты и др.);
- желательные (интернет, хобби);
- имиджевая ниша (развлечения/отдых).

Вполне закономерно, что в периоды кризиса больше всего урезается третья статья расходов или же исключается, из списка желательных трат так же опускаются некоторые элементы перечня или же вся статья данных расходов попадает под режим жёсткой экономии. Что касается первой статьи расходов – необходимой, то она считается неотъемлемой, обязательной, но даже ее можно подвести под режим корректирования. Для этого возможно провести некоторый анализ используемой продукции в разрезе по месяцам, а затем определить набор товаров-заменителей, использование которых представляется возможным.

Для контроля семейного бюджета возможно использовать специализированные компьютерные программы, цель которых - наглядно показать статистику расходов семьи, а также проанализировать периоды, на которые выпадает большая часть затрат. Принцип работы таких программ заключается в перманентном внесении данных о постоянных затратах, что позволяет ограничивать или расширять списки финансовых затрат.

Важно обратить внимание на второй пункт списка расходов – желательные, к ним так же относится такая статья расходов, как «сбережения». Подобные накопления могут быть сконцентрированы на банковском счете в специализированном учреждении либо использоваться, как самостоятельные сбережения на расчетном счете с возможностью постоянного доступа. Подобные сбережения могут быть переведены практически в любую расчетную валюту, однако на внутреннем рынке расчеты в иностранной валюте запреще-



ны. Подобный курс был закреплен Центральным банком России в целях укрепления российской валюты на внутреннем рынке.

В периоды кризиса государство может предоставлять некоторую систему льгот для организации социальной поддержки граждан, при этом ограничения в финансировании подобных программ чаще всего связано с фиксацией старых тарифов без учета надбавок, которые положены при инфляции.

#### *Список литературы*

1. Яллай В.А. Макроэкономика: учебное пособие. – Псков. 2003. – 104 с.
2. ФСГС [Электронный ресурс]: государственный портал / Федеральная служба государственной статистики. – Занятость и безработица в России на январь 2015 г. – Москва. – 2015. – режим доступа : [http://www.gks.ru/bgd/free/B04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d05/36.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/36.htm), свободный.
3. Давыдова Н.М., Седова Н.Н. Материально-имущественные характеристики и качество жизни богатых и бедных // Социологические исследования. — 2004.

**УДК 640.43**

## **АРОМАМАРКЕТИНГ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ г. НОВОСИБИРСКА**

*С.А. Шарыпова, студентка*

*Научный руководитель: М.А. Жаналиева, преподаватель  
Новосибирский технологический колледж питания, г. Новосибирск*

Актуальность данной темы не вызывает сомнений, так как в настоящее время индустрия питания города Новосибирска и страны в целом переживает нелегкие времена. Руководство предприятий общественного питания должно понимать: чтобы быть впереди, нужно изучать и учитывать нужды и потребности потребителей и обладать преимуществом. На сегодняшний день такое преимущество дает аромамаркетинг. Аромамаркетинг – это новое веянье маркетинга в индустрии питания города Новосибирска.

**Ключевые слова:** аромамаркетинг, ресторанный бизнес, индустрия питания, общественное питание, потребительское поведение, потребности.

При исследовании данной проблемы мы ставим перед собой следующие *цели*:

- изучение теоретического аспекта и формирование представление о таком новом веянье как аромамаркетинг;
- выявление количества предприятий общественного питания, применяющих аромамаркетинг в своей деятельности.

В соответствии с поставленными целями мы решаем следующие *задачи*:

- раскрыть сущность аромамаркетинга;
- провести исследования по выявлению предприятий общественного питания города Новосибирска, применяющих аромамаркетинг в своей деятельности.

*Объектом исследования* выступают предприятия общественного питания города Новосибирска.

*Предметом исследования* является применение аромамаркетинга в индустрии питания города Новосибирска.

В процессе работы над темой были использованы следующие методы исследований: абстрактно-логический, теоретический и эмпирический.

Сегодня в жестких конкурентных условиях перед владельцами ресторанов стоит непростая задача, сделать свой ресторан уникальным, не похожим на других. Одним из спо-

собов выделения из серой массы является запах. Большинство клиентов атмосферу в ресторане ставят выше, чем ассортимент. Аромамаркетинг делает предприятие преимущественным перед конкурентами и популярным на рынке, а самое главное позволяет увеличить прибыль.

Аромамаркетинг – это маркетинговое направление, активно использующее запахи как средство привлечения клиентов и увеличения объемов продаж. Истоки аромамаркетинга лежат в науке аромокология, изучающей влияние запахов на физиологическое и психическое состояние человека. Сам термин «аромамаркетинг» появился в конце XX века, а первым, кто стал исследовать влияние запахов на потребительское поведение, был Алан Хирш, американский невролог и психиатр. Именно он установил, что 70% потребителей оценивают такие качества, как свежесть, изысканность, мощь по запаху [1]. Аромамаркетинг на западе и во всем мире – изученный, понятный, эффективный и широко применяемый маркетинговый инструмент. Аромат свежей выпечки, запах кофе или апельсинового сока в течение полутора столетий заменяли владельцам кафе и быстро рекламу. Так было до тех пор, пока в 1880-х гг. американские компании не начали выделять свою продукцию на безликом рынке с помощью торговых марок, а чуть позже - строительством брендов [3]. Современные технологии позволяют даже наносить на бумажные страницы запах, который «просыпается» от тепла, если потереть страницу рукой. Теперь аромамаркетинг пришел и в Россию. Спектр его применения достаточно широк, его применяют в различных сферах бизнеса, в частности в ресторанном.

Аромамаркетинг имеет направления. Общепринятой градации направлений аромамаркетинга не существует. Однако это не мешает тем, кто занимается аромамаркетингом профессионально, выделять направления самостоятельно. Таким образом, сложилась негласная градация, приведенная ниже:

- *ароматизация помещения, пространства.* Данное направление подразумевает наполнение пространства стандартным ароматом, выбор которого основывается на вкусах и предпочтениях заказчика, а так же подбор аромата профессионалами, основанный на специфике, целях и коммерческих задачах заказчика.

- *аромаклининг (нейтрализация запахов).* Это направление включает профессиональное быстрое устранение нежелательных и неприятных запахов, вывести которые без специального оборудования и знаний не представляется возможным. К таким запахам можно отнести результаты пищевой промышленности, запах гари, сигаретного дыма и пр.

- *сезонная и единоразовая ароматизация.* Эта услуга подразумевает ароматизацию пространства на определенный период времени (продолжительный, либо однодневный). Сюда можно отнести периоды проведения презентаций, акций, праздников, концертов и пр.

- *аромабрендинг.* Это направление включает формирование ассоциативной связи определенного аромата с конкретным брендом. Это позволяет потребителю быстро идентифицировать организацию среди многообразия конкурентных фирм. Основной составляющей аромабрендинга является проработка аромоалоготипа – отличительного признака организации в виде специфического аромата.

- *аромаполиграфия.* Сюда можно отнести ароматизацию печатной продукции. Этот ход так же относится к маркетинговым уловкам, призванным привлечь внимание потребителя. Приятно держать в руках ароматизированный буклет, или видеть ароматизированные рекламные странички журналов. У женской аудитории они вызывают особенный восторг.

- *аромасувениры.* Эта услуга пользуется большой популярностью у аромабрендированных компаний. Ароматизация корпоративных и бизнес – сувениров призвана повысить лояльность клиентов и партнеров. Аромасувениры прилагаются в придачу к покупке и поднимают настроение клиента, повышая желание вернуться в заведение [4].

Сегодня в России активно используют запахи такие предприятия общественного питания, как кофейни, рестораны, булочные, кондитерские, фаст-фуд. Использование аромата готовящихся блюд или напитков обосновано экономически. «В ресторанах, использующих воздействие на обоняние посетителей, средний чек может быть на 10-15% больше, а иногда и на 30%» - убеждены маркетологи [3].

Изучив различные источники информации по данной теме, мы можем сформулировать цель и задачи аромамаркетинга для ресторанного бизнеса.

Целью применения ароматов мы считаем привлечение большего количества потребителей и повышения объемов продаж.

Задачи аромамаркетинга для индустрии питания:

- выделиться среди конкурентов;
- подчеркнуть стиль, имидж и статус заведения;
- создать праздничную атмосферу для гостя;
- увеличить время пребывания гостя в заведении;
- увеличить объем продаж;
- стимулирование импульсных заказов;
- повышение лояльности и стимулирование желания совершить повторный визит;
- повышение работоспособности и внимания персонала;
- решение проблемы (если она существует) неприятных запахов.

Рассмотрим результаты исследования на предмет применения аромамаркетинга предприятиями общественного питания города Новосибирска. При исследовании нами было проведено интервьюирование 105 предприятий индустрии питания города Новосибирска. Администраторам заведений было предложено ответить на следующие вопросы:

1. Необходим ли по вашему мнению, аромамаркетинг для ресторанного бизнеса в целом?

2. Необходим ли аромамаркетинг для вашего предприятия?

3. Используется ли аромамаркетинг в вашем предприятии?

4. В каких направлениях вы используете (хотели бы использовать) аромамаркетинг?

а) ароматизация помещений;

б) аромаклининг;

в) аромаполиграфия;

г) аромасувениры;

д) аромабрендинг.

5. Какие ароматы вы используете (хотели бы использовать) в зале?

Анализ полученных результатов: из 105 предприятий нами было опрошено 33 ресторана, 32 кафе, 29 кофеин, 7 ресторанов быстрого питания. Из категории ресторанов в своей деятельности применяют аромамаркетинг 9% предприятий в виде ароматизации зала и 40% ресторанов в виде аромаклининга, 51% ресторанов не используют в своей деятельности аромамаркетинг. В категории кафе, к сожалению, нами было выявлено одно предприятие которое использует аромамаркетинг в виде ароматизации помещения – кафе «Прованс», 97% предприятия в своей деятельности не применяют ароматы. В кофейнях Новосибирска: 17% предприятий используют аромамаркетинг в виде следующих ароматов корицы, кофе, выпечки, ванили, 83% предприятий не используют аромамаркетинг. В ресторанах быстрого питания: 57% предприятий активно используют ароматы. Это такие предприятия как Subway, KFC, Макдоналдс, BurgerKing они используют аромат жареной картошки, 43% предприятия в данной сфере не используют ароматехнологии.

По проведенному исследованию можно сделать вывод и дать рекомендации предприятиям. Исходя из полученных данных, мы видим, что аромамаркетинг в сфере ресторанного бизнеса города Новосибирска находится на стадии развития. Рестораны быстрого питания в своей деятельности активно применяют эффективные маркетинговые идеи и технологии, адаптируют их. Рестораны и кафе используют аромамаркетинг только как

ароматизацию залов для приятной и комфортной атмосферы, не учитывая психологический факт влияния запахов на потребителя.

Рекомендации:

- руководителям ресторанного бизнеса обратить внимание на такое эффективное, экономически выгодное и несложное в применении, новое веянье, как аромамаркетинг;
- рекомендуем использовать следующие ароматы, подходящие для сферы общественного питания (таб. 1).

Таблица 1

### Рекомендуемые ароматы в сфере общественного питания

Сфера	Аромат	Решаемые задачи
Общественное питание (рестораны, кафе, бары, кофейни, кондитерские и т.п.).	Кофе, выпечка, орехи, вишня, мята, шоколад, ваниль, корица, белый хлеб, вино.	Нейтрализация неприятных запахов, возбуждение аппетита, создание атмосферы умиротворения, для дорогих заведений – подчеркнуть статусность.

#### Список литературы

1. <http://promoatlas.ru/zapah-kotoryiy-prodaet/>
2. <http://aroma-profi.com/aromamarketing-kak-ispolzovat-zapahi-dlya-biznesa.php>
3. <http://www.aromatoff.com/aromamarketing/aromamarketing5.html>
4. [http://revolution.allbest.ru/marketing/00409713\\_0.html](http://revolution.allbest.ru/marketing/00409713_0.html)5. <http://aromaprofi.com/aromamarketing-aromamarketing-dlja-biznesa.html>

УДК 929.5

## БЛОКАДА ЛЕНИНГРАДА. ИСТОРИЯ СТРАНЫ. ИСТОРИЯ СЕМЬИ.

*К.Д. Юрьева, студентка*

*Научный руководитель: Е.Е. Шуленина*

*Новосибирский технологический колледж питания, г. Новосибирск*

27 января 1944 года – особый день в календаре Великой Отечественной войны - День полного освобождения советскими войсками города Ленинграда от блокады его немецко-фашистскими войсками. И сколько бы лет ни прошло, подвиг ленинградцев и защитников города останется образцом беспримерного подвига, мужества, стойкости, негибаемой воли к победе в дни суровых испытаний. Пока память об этих страшных днях живёт в сердцах людей, находит отклик в талантливых произведениях искусства, передаётся из рук в руки потомкам, хочется верить: «Такое не повторится!»

**Ключевые слова:** Ленинград, блокада, дорога жизни, эвакуация, Новосибирск, история семьи.

Цель этой работы заново открыть страницы «Блокадной истории» - героической и трагической, прикоснуться к памяти о той Великой войне, что живет в каждой семье, и в моей. Вспомнить и задуматься о нас сегодняшних, и наполниться благодарностью к пережившим, выстоявшим и принесшим Победу.

Приступая к изучению темы были поставлены следующие задачи:

- выявить основные моменты жизни и борьбы блокадного города;
- установить связь между судьбами двух городов - Новосибирска и Ленинграда;
- выявить связь этой страницы истории нашей страны с историей моей семьи.

Блокада Ленинграда продлилась 872 дня – с 8 сентября 1941 г. по 27 января 1944 г. Это было страшное, голодное, жестокое время, унесшее более 2 миллионов человеческих жизней. На момент установления блокады в городе находилось 2 миллиона 544 тысячи

человек, в пригородных районах - в кольце блокады, осталось 343 тысячи. К 1944 в живых осталось около 500 тыс. Среди выживших блокадников были и мои прабабушка и бабушка, а я наследница их памяти.

При планировании нападения на нашу страну немецкое командование одной из приоритетных стратегических целей считало захват Ленинграда. Наступление на город началось 10 июля 1941 года, а 8 сентября немецкие войска прорвали оборону, вышли к Ладоге и Ленинград оказался в блокадном кольце. Систематические обстрелы начались сразу же, в сентябре, и пути для эвакуации были отрезаны. Буквально с первых дней блокады были введены продовольственные карточки, закрыты школы, ввелась военная цензура: были запрещены любые вложения в письма, а послания, содержащие упаднические настроения, изымались. К ноябрю 1941 г. запасы продовольствия практически закончились. Город ожидал голод.

Блокада «обнажила качества души». В одних проявилась жестокость, появились случаи каннибализма и разбоев. Но! страшное это испытание высветило и подвиг Духа!

Только в январе 1943 года блокада была прорвана и, спустя год, в январе 1944 года в ходе общего наступления советских войск полностью снята.

С первых дней блокады своё опасное и героическое дело начала «Дорога Жизни» – пульс и главная артерия блокадного города: летом - водный, а зимой - ледовый путь, соединяющий Ленинград с "большой землёй" по Ладожскому озеру. В город направлялись пополнение в войска, боеприпасы, топливо, продукты. Они переправлялись на баржах и небольших судах на западный берег озера, а затем их доставляли в Ленинград по железной дороге. По этой же дороге эвакуировали людей. Путь был открыт 12 сентября 1941 года. Всего было завезено более 1,5 тыс. тонн продовольствия, более миллиона человек эвакуировано, среди них был и мой дед по материнской линии. Дорога Жизни жила сама и дарила жизнь великому городу. Теперь на берегу Ладожского озера находится музей "Дорога жизни".

Трагические дни навсегда связали судьбы Новосибирска и Ленинграда. В город с населением 400 тысяч человек прибыли 128 тысяч ленинградцев и в 1941 году население Новосибирска на четверть стало ленинградским. Жители блокадного города обрели в Сибири второй дом.

В Новосибирск были эвакуированы 50 стратегических объектов: оборудование и кадры 32 заводов, два авиационных предприятия, 4 НИИ оборонной промышленности, 8 крупных строительных и монтажных трестов, а также проектные институты. Новые заводы дали начало целым жилым городкам в Октябрьском, Дзержинском, Заельцовском, Кировском районах. Особую роль выполнил Новосибирск и в сохранении культурных ценностей.

Со снятием блокады Ленинграда, большинство эвакуированных стали возвращаться в родной город. Но остались заводы, осталась и часть людей, отныне связавших свою жизнь с Сибирью. В 1991 году жители Новосибирска и области, пережившие блокаду Ленинграда, создали общественную организацию «Блокадник» с целью оказания духовной, моральной, социальной, медицинской и правовой помощи блокадникам, а также сохранения и увековечения памяти о героической обороне Ленинграда в годы Великой Отечественной войны. По инициативе организации в знак благодарности и признательности жителям Ленинграда 7 мая 2005 г. в Новосибирске была открыта стела на площади перед ГПНТБ, а затем были установлены пилоны с названием всех эвакуированных предприятий.

С 8 сентября 2011 года по 27 января 2014 г. в Новосибирске проходила акция «900 дней братства», которая завершилась в концертном зале им. А. М. Каца торжественным собранием и концертом Новосибирского академического симфонического оркестра.

Судьба двух городов связала судьбы моих родных.

Для многих сибирских семей это личный праздник. И для моей семьи, которая хранит память о тех печальных событиях в воспоминаниях и фотографиях родных по мамин-

ной и папиной линии. А для меня, потомка тех, на чью долю выпали испытания войной, «блокадная история» стала стимулом данной исследовательской работы.

Начну её от прабабушки Серафимы Андреевны (годы жизни - 1920-2007), семья которой жила в Ленинграде перед Великой отечественной войной. В семье было шесть детей, прабабушка Серафима была старшей из дочерей. До войны она работала медсестрой в детских садах и школах. Во время Советско-Финской войны (1939-1940гг) была младшим лейтенантом мед. службы, вытаскивала раненых с линии фронта. Вышла замуж, в марте 1941 года у неё родилась дочь Наташа – моя бабушка, а в июне началась война. Прапрадед (отец Серафимы) искренне считал, что война — это ненадолго, и наотрез отказался от эвакуации. Семья целиком осталась в блокаде – 9 человек, выжили только трое: Серафима с дочкой Наташей и её сестра - Тамара. Страшно представить, через что они прошли, чтобы остаться живыми. Прабабушка вспоминала об этом с болью и слезами в глазах, мало что рассказывала. Знаю лишь, что дом был частично разрушен (прямое попадание снаряда), что Серафима Андреевна сама отвезла все трупы родственников на Волковское кладбище, на санках, знаю, что их дважды обворовывали. Самое сильное прабабушкино впечатление — когда её младший брат умирал на её руках. Сестра Тамара работала, и кровь сдавала, за что давали шоколад, это помогло им выжить. После войны Серафима Андреевна работала школьной медсестрой. Муж Серафимы Андреевны - Анатолий Емельянович Ерошин был мобилизован на фронт. Когда блокада закончилась, он искал прабабушку, но ему дали ложную информацию о их смерти. Встретились они через несколько лет, когда у каждого была вторая семья. Моя бабушка Наташа в послевоенное время жила, росла, училась в Ленинграде, вышла замуж и в 1967 родился мой отец, её единственный сын, Дмитрий.

Наталья Анатольевна умерла 10 октября 2015 года. Её сестра с семьей до сих пор живут в Ленинграде, теперь уже в Петербурге. Я навещаю их, и мы вместе погружаемся в историю страны и семьи.

Мамин отец – мой дедушка - Александр родился в 1940 г. и жил со своими родителями в Ленинграде. Когда началась война, родители ушли на фронт и больше они не встречались. Саша оказался в детском доме и его, вместе с детьми из детских домов, эвакуировали по «Дороге жизни». Грузовик, в котором их перевозили, попал под обстрел, Александр был ранен в голову, но выжил. Оказался в Барнауле, где его усыновила семья Гаенко. Мама помнит, как он тепло вспоминал о своих приемных родителях, особенно как его кормили рыбьим жиром и спасли. Дедушка вырос, выучился, стал физиком-ядерщиком, переехал в Новосибирск, работал в Академгородке. Женился, и когда у него родилась дочь - моя мама, её назвали в честь приёмной матери Александра – Ларисой. Он погиб, когда маме было всего 13 лет. Мама и отец, имея ленинградские корни, встретились в Новосибирске и связали свои судьбы, как это произошло с Новосибирском и Ленинградом (Петербургом) Теперь и мы с сестрой хранители той «страшной и героической» памяти.

Ленинградская блокада это не только летопись страданий, но и летопись всенародного подвига, который стал возможен благодаря мужеству и великому терпению русского человека, благодаря его вере в Победу. В мирное время люди часто ропщут на жизненные трудности, на недостаток средств, возможностей, на кого-то и на что-то обижаются. Наша жизнь была бы совершенно другой, если бы мы мерили её Блокадой и благодарили Жизнь за каждый мирный день, за каждый кусок хлеба.

#### *Список литературы*

1. Блокада Ленинграда в документах рассекреченных архивов. - М: АСТ; СПб.: Полигон, 2005.
2. Блокадные дневники и документы. Сост. С.К. Бернев, С.В. Чернов. - СПб.: Европ. дом, 2007.
3. Буров А. В. Твои герои, Ленинград. - Л.: Лениздат, 1970.
4. Западная Сибирь в Великой Отечественной войне (1941 - 1945 гг.). Сост. Соболева Е.Б., Лебедева А.Н.. – Новосибирск: Новосибирское книжное издательство, 1973.

5. Календарь знаменательных и памятных дат по Новосибирской области 2003 год - Новосибирск: НГОНБ, Государственный архив Новосибирской области, 2003.
6. Ковальчук В. М., Чистиков А. И. Ленинград и ленинградцы в годы блокады. - СПб.: Лики России, 2012.
7. Комаров Н.Я., Куманёв Г.А. Блокада Ленинграда, 1941-1944: 900 героических дней: Исторический дневник. - М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2004.
8. Оборона Ленинграда.1941—1944. Воспоминания и дневники участников. - Л.:Наука, 1968.
9. Фролов М.И. Салют и реквием: Героизм и трагедия ленинградцев 1941-1944 гг. - СПб.: ЛГУ, 2004.
10. «Я не сдамся до последнего...»: Записки из блокадного Ленинграда. Сост. В.М. Ковальчук и др. СПб.: Нестор-История, 2010.

## SUMMARY

### SECTION 1

---

#### **THE PROBLEMS OF AGRICULTURAL COOPERATION IN THE WORKS BY A. V. CHAYANOV**

**A. S. Akopyants**, Doctor of Science in History, Professor  
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article is devoted to the key problems in the theory of cooperation developed by an outstanding economist A.V. Chayanov, in particular to the study of peasant household. Many Chayanov's ideas are still acute and in demand because of the development of family household as one of the elements of the national economy, the desire to achieve optimization and increase economic and social efficiency in cooperation.

Key words: theory of agricultural cooperation, forms of cooperation, collectivization, peasant family household, optimization.

#### **INTRODUCTION OF ECOLOGICALLY CLEAN TECHNOLOGIES IN THE CONDITIONS OF THE SINGLE ECONOMIC SPACE OF EEU**

**A.A. Alimbaev**, Doctor of Science in Economics, Professor  
**N.D. Kenzhebekov**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor  
Research Institute for Regional Development, Karaganda, Kazakhstan

The article analyzes the characteristics of the system of introduction of the "green economy" principles in Kazakhstan. The problem of the lack of common legislation basis is highlighted. The authors substantiate the necessity to use scientific, technological, production and resource capacities of EEU for the introduction of ecologically clean technologies in the economy of Kazakhstan according to its diversification priorities.

Key words: ecologically clean technologies, Eurasian Economic Union, environmental protection, greening of economy.

#### **ASSESSMENT OF COMPANY PROFITABILITY DURING THE CRISIS**

**M.A. Barsukova**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor  
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

Profit is a multifaceted economic category. Understanding its nature and its proper use determines the efficiency of business accounting, pricing and so on. As a source of economic and social development, profit plays the leading role in a company's self-financing. The above mentioned testifies that economic analysis of a company is essential.

Key words: economic indicators, profit, finance, planning.

#### **RECREATIONAL OPPORTUNITIES OF KUZBASS IN THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC TOURISM**

**L.V. Basmanova**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor  
**E.V. Gladkaya**, Master's Program Student

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article describes the recreational resources of the Kuzbass, especially its southern part, as well as the possibility of involvement of these resources into the tourism business through the development of health clinics, ski resorts, event and adventure tourism.

Key words: recreation resources, tourism infrastructure, tourism; balneological, ski resorts; extreme, winter, event, medical tourism.



## **DEMAND FOR TOURISM SERVICES AND OPPORTUNITIES OF THE SFD IN THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC TOURISM**

**L.V. Basmanova**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

**O. A. Ushakova**, Master's Program Student

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article considers the main trends in the tourism business, the development of domestic and inbound tourism in the Siberian Federal District, especially event-based and adventure tourism.

Key words: tourism market, types of clients, consumers of tourist services, recreational resources, tourist infrastructure, internal and event tourism.

## **FEATURES OF CONSUMER BEHAVIOR OF RURAL AND URBAN RESIDENTS**

**L.V. Basmanova**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The paper examines the peculiarities of consumer behavior of rural and urban residents in the selection and purchase of goods. The author identifies the differences between urban and rural residents in buying motives, in their reactions to new products, the importance to them of such factors as store location, brands, prices.

Key words: consumer behavior, motivation, process, buying decisions, buying patterns, frequency of shopping, the criteria of goods selection, the reaction to the new products.

## **PROSPECTS FOR FUTURE USAGE OF FACILITIES BUILT FOR FOOTBALL WORLD CUP**

**Y.O. Viselyeva**, Student

*Research supervisor:* I.R. Salagor,

Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Tomsk State University of Architecture and Building, Tomsk, Russia

This article discusses the main challenges of the World Cup in 2018, such as the need to attract a significant amount of investments for the construction of sports facilities, as well as the problem of their effective usage further on. The author offers number of activities aimed at the further effective use of large sports facilities and sports infrastructure facilities.

Key words: investments, unique sports facilities, efficient use of facilities, construction and reconstruction of sports facilities, sports infrastructure facilities.

## **PROBLEMS OF MANAGING THE RISKS OF OUTSOURCING STRATEGIES**

**A.M. Vyzhitovich**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian Institute of Management - branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Novosibirsk, Russia

**M.F. Akenteva**, Student

Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia

This article deals with the problems of risk management of outsourcing strategies. The authors analyze the characteristics of management of outsourcing risks and provide a number of solutions to reduce the risks of outsourcing.

Key words: outsourcing, economy, business technology, competition.

## **INNOVATIVE POTENTIAL OF THE YOUTH AS A FACTOR OF EFFECTIVE DEVELOPMENT OF A UNIVERSITY OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP TYPE**

**O.A. Geshko**, Senior Lecturer

**O.V. Mikhalev**, Doctor of Science in Economics, Associate Professor  
Omsk State Pedagogical University, Omsk, Russia

The article presents the results of theoretical studies on the need of improving the mechanism of implementing innovation and entrepreneurial activities in universities. In particular, the authors focus on the problems of building innovative entrepreneurial potential of young people as a necessary factor in the development of the knowledge economy.

Key words: university, higher education, innovation, entrepreneurship, social entrepreneurship, innovation and entrepreneurial potential of young people.

## **THE USE OF NORMS OF BUSINESS RELATIONS ETHICS IN THE MANAGEMENT OF AN ORGANIZATION: THEORETICAL ASPECT**

**A.S. Danilova**, Candidate of Science in Economics

**V. K. Ens**, Bachelor

Krasnoyarsk Institute of Railway Transport, Krasnoyarsk, Russia

The article discusses the use of norms of business relations ethics in personnel management. The authors define business relations ethics, describe the principles and rules affecting it; provide recommendations on the standards of ethical business conduct in an organization.

Key words: norms of business relations ethics, fundamentals of business communication, patterns of interpersonal relations, management of disciplinary relations.

## **MARKETING ENVIRONMENT FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT**

**A.M. Dauletova**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

**G.E. Zhumzhumayeva**, Master of Economics

Karaganda Economics University of Kazpotreboysuz, Karaganda, Kazakhstan

The article discusses the main factors and elements of marketing environment that are most likely to affect the activities of an enterprise as a whole.

Key words: marketing, marketing environment, internal environment, external environment, enterprise, market, factors, economy.

## **APPLYING COACHING TECHNIQUES IN MODERN COMPANIES: THEORETICAL ASPECTS**

**E. A. Demyanenko**, Bachelor

**Y. S. Lepihova**, Bachelor

*Research supervisor:* A.S. Danilova, Candidate of Science in Economics

Krasnoyarsk Institute of Railway Transport, Krasnoyarsk, Russia

This article covers theoretical aspects of the use of coaching in modern companies, its types and role in staff development. The authors identify distinctive features of coaching compared with training and mentoring.

Key words: coaching, types of coaching, mentoring, training.

**BUSINESS PERFORMANCE EFFICIENCY OF  
«EDINAYA EVROPA ELIT» STILPARK, NOVOSIBIRSK, LLC**  
**T.V. Deryusheva**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor  
**J. R. Kazitskaya**, Student

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The paper examines the business performance of a retail company «Edinaya Evropa Elit» Stilpark, Novosibirsk, LLC. The authors identify opportunities and threats, strengths and weaknesses of the company and its competitors using SWOT analysis; analyze the main performance indicators, make conclusions and forecasts.

Key words: business performance, threats and opportunities, strengths and weaknesses, SWOT analysis, performance indicators.

**APPLICATION ABC-XYZ-ANALYSIS IN INVENTORY MANAGEMENT**

**T.A. Zhelezova**, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article deals with the theoretical aspects of the ABC-XYZ-analysis in inventory management. The author presents the results of ABC-XYZ-analysis to assess the efficiency of inventory management in the cooperatives of the Achinsk Union of Consumer Cooperatives.

Key words: inventory, turnover, ABC-XYZ-analysis.

**DEVELOPMENT OF THE METHODOLOGY OF ANALYSING  
AN ENTERPRISE'S FINANCIAL PERFORMANCE IN THE PERIOD OF RECESSION**

**O.P. Zaytseva**, Doctor of Science in Economics, Professor

**M.M. Sharipov**, Master's Program Student

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The paper discusses the necessity to improve the methodical approaches to carrying out the analysis of financial performance of enterprises in different industries, as it is caused by the nature of current recession in the Russian economy and internal problems in the Russian business. The authors provide recommendations for managing the financial state of a company in the retail and construction industries.

Key words: financial performance, methodology, management analysis, policy of finance management.

**METHODOLOGICAL APPROACHES TO FORMING STRATEGIC PRIORITIES OF  
SOCIAL INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT**

**A.S. Karkavina**, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article considers using a problem-oriented method for solving problems. The method is based on expert judgment and it is aimed at identifying development trends in the regional housing construction industry. The proposed method differs from the traditional ones by a more complicated formulation of the problem: «problem tree –decision tree», as well as by taking into account the qualification of the experts.

Key words: problem-oriented method, provision of the population with housing and utilities, Novosibirsk region, social infrastructure.

## **E-COMMERCE: TAXATION AND ACCOUNTING**

**I.G. Karputova**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor  
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article analyzes the market of e-commerce in Russia, considers possible tax systems and proposes optimal tax regimes, highlights the characteristic features of different forms of non-cash payments and the main aspects of accounting for a company selling goods through online stores.

Key words: e-commerce, market, taxation, tax regime, Internet banking, Internet acquiring, accounting.

## **TOURISM INDUSTRY IN KAZAKHSTAN: DEVELOPMENT ISSUES**

**Kenzhebekov N.D.**, Candidate of Science in Economics  
**Seroukhova A.**, Student

Karaganda Economic University, Karaganda, Kazakhstan

The article considers topical issues of tourism industry development in the Republic of Kazakhstan, identifies trends and discusses measures of state regulation in tourism. The problems of tourism industry development in Kazakhstan are classified into three groups – institutional, economic, and social – at the meso- and macro- levels.

Key words: tourism industry, tourism and recreational potential, tourism infrastructure, tourism image.

## **ANALYSIS OF TRADE ZONES FOR SELECTING THE LOCATION OF RETAIL OUTLETS OF CONSUMER COOPERATION**

**E.G. Kickinyova**, Candidate of Science in Engineering, Associate Professor  
**A.I. Trifuntov**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor  
**E.Yu. Kozhuhov**, Master's Program Student

Belarusian Trade and Economics University of Consumer Cooperation, Gomel, Belarus

The choice of location of a retail outlet is one of the most important factors determining its competitiveness. Special attention should be paid not only to the location of trade zones, but also to their configuration. The loss of trade zones leads to a corresponding loss in sales, as it is illustrated by the example of a large store of Svetlogorsk Consumer Society.

Key words: location of a retail outlet, centralization of retail, trade zones.

## **DEVELOPMENT OF STUDENT AS A HIGHLY QUALIFIED YOUNG PROFESSIONAL**

**M. D. Kim**, Student

*Research supervisor:* S.D. Kapelyuk, Candidate of Science in Economics, Associate Professor  
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

Nowadays, the problem of employment of full-time students is of great importance. This problem is more acute for students with financial difficulties and nonresident students. The article provides an analysis of factors affecting employment decisions of student as well as their participation in scientific, sport and creative activities.

Key words: student, working student, extra-curricular activities, pro-active attitude, qualitative study, scholarship, financial reward, online survey, Google Form.

## **SOCIAL ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT: VIEW OF THE STATE**

**N.A. Knysh**, Candidate of Science in History

Omsk State University named after F.M. Dostoevsky, Omsk, Russia

The paper addresses one of the modern priorities in the sphere of state support of entrepreneurship – development of social entrepreneurship at the regional level. The analysis of the regional state support of social entrepreneurship was carried out on the example of the Omsk region. The paper shows that the state is oriented towards enhancing interaction with business in the social sphere; however, the participation of private capital in providing social services can be only characterized as insignificant.

Key words: social entrepreneurship, state support, corporate social responsibility, partnership

## **INNOVATIVE APPROACHES TO INCREASING TURNOVER IN TRADE COMPANIES**

**E.I. Leonenko**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

**Ya.Yu. Kurilin**, Student

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article considers modern approaches to increasing turnover in trade companies. The rationale for the research is an important role of trade turnover in the company's performance. The main elements of the financial and economic activities of a company are properly conducted turnover analysis on the basis of innovative approaches, identification of unused sales growth reserves, well-grounded planning of turnover figures and efficient organization of trade.

Key words: analysis of turnover, productivity, innovative approaches, growth of reserves.

## **PROBLEMS OF EFFICIENT USE OF INVESTMENT**

**T.N. Malykhina**, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article reveals the problems of efficient use of investment. The author determines the main tasks of investment management for the efficient use of investment.

Key words: investment, efficiency, potential, investment activity.

## **COMPETENCE-BASED APPROACH TO MANAGING A MANAGER'S CAREER**

**E.A. Novosyolova**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

**O.V. Gerasimova**, Master's Program Student

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

A study conducted in the article is aimed at determining the personal and professional competencies of an HR manager of a bank. On the basis of the empirical research and the data obtained the authors built a model of competencies for a manager of bank "Levoberezhny" (Novosibirsk)/

Key words: competence, competence profile, competence levels, competence model, competence-based approach, skills, knowledge.

## **HR MANAGEMENT IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS**

**E.A. Novosyolova**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

**A.A. Kuznetsova**, Master's Program Student

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article is devoted to the problems of planning and recruiting human resources in higher educational institutions. The authors offer improvements to HR processes in higher education, as well as ways of forecasting demand for personnel.

Key words: higher educational institutions, HR management, recruitment, forecast of demand, number of students.

**MOTIVATING AND REWARDING SALES PERSONNEL IN TRADE COMPANIES:  
THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF RESEARCH**

**E.A. Novosyolova**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

**Yu.O. Rozalenko**, Master's Program Student

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article examines theoretical and methodological aspects of motivating and rewarding sales personnel in trade companies. The authors study, as an example, the motivation and reward system in a furniture company providing services for cutting and selling laminated chip board.

Key words: motivation, reward, sales personnel.

**INNOVATIVE ACTIVITIES IN THE REGIONS OF KAZAKHSTAN**

**Zh.M. Omarkhanova**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Karaganda Economics University, Karaganda, Kazakhstan

The paper discusses the innovative activities in the regions of Kazakhstan. The author identifies differences in the indicators of regional innovative development, substantiates the need for government regulation in the field.

Key words: innovative activity, innovative products, manufacturing industry, new technologies, government policy.

**ACCOUNTING POLICY OF A BUILDING ORGANIZATION:  
DEVELOPMENT IN THE YEAR 2016**

**E.V. Ponomareva**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The accounting policy of a construction company for the year 2016 is a convenient tool that can bring benefits even in times of economic turmoil. The effective combination of accounting methods in accounting policy is aimed at reducing the tax burden within legal framework, disguising losses or improving a company's balance indicators.

Key words: construction companies, accounting policies, internal standards.

**TARIFF RATE: THE MAIN FORM OF INCOME FOR  
THE WORKING POPULATION OR INHIBITING FACTOR  
IN THE DEVELOPMENT OF RUSSIA?**

**E. V. Prokopova**, Student

*Research supervisor:* E. S. Eremenko, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian University of consumer cooperation, Novosibirsk, Russia

The article analyzes the tariff rate system of remuneration and raises questions about its necessity, discusses ways of increasing wages as an incentive for employees and without significant losses to the employer.

Key words: tariff rate, guarantee, wages, increase in efficiency, working population.

**MECHANISMS OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT  
IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE ECONOMY**

**E.A. Puntus**, Master of Sociology

**T.N. Pupysheva**, Master of Economics

Karaganda Economics University, Karaganda, Kazakhstan

This article discusses the issues related to the formation and functioning of mechanisms for the human capital development in today's market. Particular attention is paid to the susceptibility of these mechanisms to innovations as the key to increasing the ability of adaptation of the economic system in general.

Key words: human capital, mechanisms of human capital development, investments, common market, innovations, innovative economy.

## **MUNICIPAL LABOR MARKET: THE ESSENCE AND PECULIARITIES OF REGULATION**

**A.A. Rabtsevich**, Senior Lecturer

Institute of Economics, Finance and Business, Bashkir State University, Ufa, Russia

This article is devoted to defining the category «the municipal (local) labor market» and identifying the main methods of effective influence on it. The basic issues discussed by the Russian researchers in the field of economic phenomena at the level of city and municipal districts of certain regions are also identified. In addition, the author describes the regulation in municipal labor markets in the Russian Federation highlighting a special role of local administrations in this regulation.

Key words: labor market, municipality, public administration, regional economics, social labor relations, employee, employer.

## **DEVELOPING MARKETING COMMUNICATIONS FOR SPORTS EVENTS ORGANIZED BY MUNICIPAL AUTHORITIES**

**V.V. Rasin**, Master's Program Student

*Research supervisor:* G.E. Chernobayeva,

Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Omsk State University named after F.M. Dostoevsky, Omsk, Russia

The paper deals with planning marketing communications for sports events organized by municipalities, the stages of marketing communications development. The author highlights the importance of marketing communications in organizing sports events.

Key words: marketing, marketing communications, sport marketing, municipal authorities.

## **THE IMPACT OF TRANSACTION COSTS ON MAJOR CORPORATIONS IN RUSSIA**

**T. V. Ridel**, Assistant Lecturer, Post-Graduate Student

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The costs associated with the formation, existence and functioning of the market are binding. Dependence on transaction costs is voluntary, as firms are authorized to choose their own search for information, as well as contractors to exchange property rights with. The success of this exchange in large corporations is measured ambiguously due to the access to wide information without intensive search. To determine the extent of the impact of transaction costs on large corporations in Russia their forms are analyzed. The comparison of the nature of transaction costs is made to determine their ability of reverse dominant influence on corporation.

Key words: transaction costs, corporation, forms of transaction costs, mergers and acquisitions, ataxia of rational behavior.

## **DEVELOPMENT PROSPECTS OF LEASING SERVICES MARKET IN CRISIS CONDITIONS**

**I.R. Salagor**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Tomsk State University of Architecture and Building, Tomsk, Russia

The article discusses the main causes of a significant reduction in the leasing services market in 2015 in the crisis conditions in Russia. The author provides the main statistical data for 9 months of the year 2015; identifies conditions attracting new customers to the market of leasing services; determines the market development prospects in the crisis conditions on the basis of optimistic and pessimistic forecasts.

Key words: leasing services market, decline in business activity, state program of subsidizing leasing.

## **CLASSIFICATION OF ACCOUNTS RECEIVABLE FOR IMPROVING CONTROL FUNCTIONS OF ORGANIZATIONS**

**A.A. Sandakov**, Post-Graduate Student

*Research supervisor:* S.D. Nadezhdina, Doctor of Science in Economics, Professor  
Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The author analyzes and makes suggestion how to improve existing approaches to the classification of accounts receivable in organizations in order to effectively control accounts receivable and repayments by the due dates.

Key words: accounts receivable, classification, control.

## **THE THEORY OF CLUSTERS AS A MODERN TREND OF ECONOMICS**

**O.A. Silich**, Senior Lecturer

Novosibirsk State University of Architecture and Construction, Novosibirsk, Russia

The author formulates the main components of the study of the theory of clusters, shows the relationship of the theory of clusters with macroeconomics, mesoeconomics, microeconomics, institutional economics, regional economics, strategic management, innovation management, marketing.

Key words: cluster, cluster theory, research subject.

## **MAINTENANCE OF HOUSING: LACK OF COMPETITION**

**L.I. Sysoyeva**, Senior State Inspector

Novosibirsk City State Housing Inspectorate;

Siberian Institute of Management - branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Novosibirsk, Russia

The article analyzes competition in the market of housing maintenance services in the city of Novosibirsk. It is shown that the standard methods based on indicators of economic concentration give incorrect results for this market owing to its specific characteristics. The results of the analysis make it possible to conclude that the competition in the market under examination is weak. The author provide suggestions aimed at increasing competition in the market.

Keywords: housing maintenance market, competitive environment, competition development.

## **BIOLOGICAL ASSETS:**

### **COMPARATIVE ANALYSIS OF RAS AND IFRS**

**O.V. Usacheva**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

**O.A. Chistyakova**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article is devoted to a comparative analysis of rules of accounting of biological assets under IFRS and RAS.

Key words: biological assets, accounting, assessment, fair value, standard, accounting statement.

### **FEATURES OF TAX ACCOUNTING OF FIXED ASSETS IN 2016**

**O.V. Usacheva**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

**I.E Filipushko**, Master's Program Student

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article is devoted to the critical review of the changes in tax legislation on asset accounting.

Key words: tax accounting, fixed assets, initial cost, depreciable assets.



## **ORGANIZATIONAL CHANGES AS THE INSTRUMENT OF MARKET ADAPTATION OF AN ENTERPRISE**

**O. M. Fedorova**, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

**E.A. Boltaya**, Master's Program Student

Siberian Federal University, Krasnoyarsk, Russia

The article deals with organizational changes of a company as a tool for market adaptation to rapidly changing market conditions and sanctions to many Russian companies, resistance to change, its causes and results, reaction of staff to the organizational changes. The authors make suggestions that will enable a company to be more competitive for a certain time period.

Key words: organizational change, adaptation, competitiveness, resistance to change.

## **ASSESSMENT OF SALES EFFICIENCY OF AN ENTERPRISE: BUSINESS THEORY AND PRACTICE ISSUES**

**S. A. Khvasko**, Post-Graduate Student

*Research supervisor:* V. S. Bondarenko, Candidate of Science in Geography, Associate Professor  
Belarusian Trade and Economics University of Consumer Cooperation, Gomel, Belarus

The article discusses the issue of increasing sales in a manufacturing enterprise, sales efficiency indicators and their assessment in a joint open joint stock company «Gomelcable».

Key words: volume of sales, finished goods turnover, sales revenue, profit, break-even point, financial safety margin.

## **CONVERGENCE OF THE PRINCIPLES OF BUSINESS ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING: PROBLEMS AND SOLUTIONS**

**S.V.Horyakova**, Post-Graduate Student

*Research supervisor:* S.D. Nadezhkina, Doctor of Science in Economics, Professor  
Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The author identifies the problems impeding the convergence of business accounting and tax accounting in companies and provides solutions.

Key words: business accounting, tax accounting, convergence of principles, deferred tax assets and liabilities.

## **NON-TRADING ACTIVITIES OF THE TRANSBAIKAL COOPERATION AT THE END OF THE 19<sup>TH</sup> AND AT THE BEGINNING OF THE 20<sup>TH</sup> CENTURIES**

**V.N. Tselischeva**, Candidate of Science in History, Associate Professor

Trans-Baikal Institute of Entrepreneurship,

Siberian University of Consumer Cooperation, Chita, Russia

The article is devoted to the history of cultural and educational activities of the cooperatives in Transbaikal in the late 19<sup>th</sup> and early 20<sup>th</sup> centuries. This article is relevant, because today this activity plays an important role in the moral and spiritual revival of cooperative values and principles.

Key words: cooperation, cultural and educational activities, non-trading activities.

## **THE USE OF INFORMATION TECHNOLOGIES FOR OVERCOMING CRISIS**

**M.K. Chernyakov**, Doctor of Science in Economics, Professor

**V.M. Chernyakov**, Master's Program Student

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article presents a number of market factors affecting the distribution of big data, and describes the methodology of economic forecasting developed in response to these factors. The authors suggest using information technologies to overcome the crisis.

Key words: crisis, information, information technology, forecasting.

### LEGAL LITERACY OF STUDENTS

**N.A. Belova**, Student

*Research supervisor:* N.B. Kolotygina, Head of the Legal Centre  
Siberian Transport University, Novosibirsk, Russia

The paper substantiates the necessity for teaching the subject "Law" for the formation of each student's system of values, consistent with the aims and objectives of the legal, democratic state and civil society.

Key words: jurisprudence, law, legal culture, field of law, democratic state.

### INDUSTRIAL PARKS IN THE MECHANISM OF COMMERCIALIZATION OF SCIENTIFIC RESEARCH RESULTS: LEGAL ASPECTS

**A.B. Didikin**, Candidate of Science in Law

Head of Department of Constitutional and International law,  
Siberian University of Consumer Cooperation,

Senior Researcher, Institute of Philosophy and Law SB RAS, Novosibirsk, Russia

The paper is devoted to the legal aspects of commercialization of scientific results in industrial territory development which is based on creating industrial parks. The author analyzes the legal regulations of current industrial policy in Russia regulating the activities of the industrial parks in the Russian regions.

Key words: industrial park, industrial policy, industrial infrastructure, ministry.

### FINANCIAL CONTROL IN THE SECURITIES MARKET

**K.V. Kazanina**, Student

**A.V. Bogatyreva**, Student

*Research supervisor:* I.A. Kovalyova, Lecturer  
Siberian Transport University, Novosibirsk, Russia

The article is devoted to the issue of legal regulation of the financial control in the securities market. The authors stress the lack of legal norms determining the parties to control legal relations; the principles, purposes and methods of financial control; the government bodies exercising financial control and their powers. The adoption of a regulatory act, formalizing the above mentioned categories, would lead to uniformity in the conceptual apparatus, to the consistency of operations of bodies exercising financial control in the securities market. Besides, it is necessary to pay attention to further development of prudential supervision – a system of certain standards used to estimate future risks of professional participants of securities market for making the right management decisions.

Key words: financial control, securities market, bodies exercising financial control, prudential supervision, professional participants of securities market, problems of legal regulation of financial control, financial market, state control.

### PROTECTION OF THE RIGHTS AND LEGITIMATE INTERESTS OF INDIVIDUALS IN REPAYMENT OF DEBTS

**Ja.A. Kirova**, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The article is devoted to the legal regulation of collecting individuals' debts, including the ways of interaction between the creditor, the person operating in his name and (or) in his interests, and an individual, aimed at protecting the rights and interests of an individual that can be infringed through unfair collecting methods. The author identifies the barriers to ensuring proper protection of individuals' rights and makes suggestions on improving legal regulation in this field.

Key words: legal regulation, the contract of the consumer loan, debts collection, professional debt collectors, methods of debt collecting, ways of interaction, infringement of the rights of debtors.

### **LAW ENFORCEMENT PRACTICES OF REDUCING THE AMOUNT OF CONTRACT PENALTY**

**A.O. Matul**, Master's Program Student

*Research supervisor:* N.Y. Chernus, Candidate of Science in Law, Associate Professor  
Siberian Institute of Management, Russian Presidential Academy of National Economy  
and Public Administration, Novosibirsk, Russia

This article analyzes the problems of the current legislation related to contract penalties, law enforcement practices of reducing the amount of contract penalty in court.

The article reveals most serious inconsistencies resulting from changes in legislation and the implementation of such changes by the courts. The author also suggests improvements into the current legislation.

Key words: contract penalty, reducing the amount of contract penalty.

### **LEGAL REGULATION OF SOCIAL AND ECONOMIC GUARANTEES FOR THE PROTECTION OF FAMILY, MOTHERHOOD, FATHERHOOD AND CHILDHOOD IN RUSSIA: THE NEED FOR MODERNIZING**

**T.V. Nutrikhina**, Senior Lecturer

Siberian Transport University, Novosibirsk, Russia

As a welfare state, Russia provides social and economic guarantees for the protection of family, motherhood, fatherhood and childhood. The guarantees formalized in the Constitution are spelled out in detail in special legislation which, as the author states, has many drawbacks. The paper discusses the legal problems related to social and economic guarantees for the protection of family, motherhood, fatherhood and childhood, and provides possible solutions.

Key words: social and economic guarantees, protection of family, motherhood, fatherhood and childhood.

### **THE PRINCIPLE OF COMPETITIVENESS AND EQUALITY OF PARTIES TO THE CONSTITUTIONAL TRIAL IN RUSSIA**

**Yu.A. Rudt**, Senior Lecturer

Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia

In this paper the author discusses the essence of the constitutional principle of equality of the parties to the constitutional trial in Russia. The author proposes measures to take in order to develop the structure of the final decision of the Constitutional Court of the Russian Federation and guarantee the compliance with the principle of equality of the parties.

Key words: constitutional justice, human rights, court decision.

### **PRIVACY OF CITIZENS: DEFINING THE CONCEPT**

**Ch.A. Saryg-Dongak**, Post-Graduate Student

*Research supervisor:* E.A. Dorozhinskaya, Candidate of Science in Law, Associate Professor  
Siberian Institute of Management, Russian Presidential Academy of National Economy  
and Public Administration, Novosibirsk, Russia

The paper contains a brief overview of the development of the concept "privacy" which is based on the analysis of Russian legislation. The author examines the legal nature of the term "privacy", different scientific approaches to its defining, and legal provisions regulating the right to privacy.

Key words: privacy, privacy right, legal nature of the concept "privacy".

**NEW LAWS IN LAND LEGISLATION  
RELATED TO LAND SEIZURE FOR THE STATE AND MUNICIPAL NEEDS**

**A.S. Smetskaya**, Student

*Research supervisor:* O.L. Verbina, Candidate of Sciences in History, Associate Professor  
Kursk State University, Kursk, Russia

This article discusses some changes in the legislation related to the adoption of the Federal Law "On Amendments to the Land Code of the Russian Federation and Certain Legislative Acts of the Russian Federation" (Dec. 31<sup>st</sup>, 2014), which came into force in April, 1<sup>st</sup>, 2015 to regulate the procedure of seizure of land plots for the state and municipal needs. The author suggests changing and amending land legislation to address the problems of allocating land for public facilities and buildings.

Key words: land legislation, land reform, state and municipal needs, procedure of land seizure, owners of land plots.

**SOME ASPECTS OF UNDERSTANDING THE ESSENCE OF LAW  
IN MODERN NATURAL LAW CONCEPTS**

**M. V. Sukhorevskaya**, Assistant Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The paper discusses modern concepts of natural law, highlights the difference between understanding the essence of law from the positions of the classical theory of natural law and modern natural law concepts. The author considers some aspects of the theories of Rudolf Stammler, Jacques Maritain, Lon Fuller and John Finnis.

Key words: essence of law, theory of natural law, natural rights, modern natural law concepts.

**SCO: INTERNATIONAL LEGAL ANALYSIS OF  
MONETARY AND FINANCIAL COOPERATION**

**M.G. Shilina**, Post-Graduate Student

*Research supervisor:* E.B. Ganyushkina, Candidate of Science in Law, Associate Professor  
National Research University «Higher School of Economics», Moscow, Russia

The article reveals the problems of international legal regulation of monetary and financial cooperation within the framework of the Shanghai Cooperation Organization (SCO). The author analyzes current trends and gives proposals aimed at optimizing cooperation and integration in SCO.

Key words: international law, international economic law, the Shanghai Cooperation Organization, SCO, regional economic integration.

**PERSONALITY OF A VIOLENT CRIMINAL  
AS A SUBJECT OF CRIMINOLOGICAL RESEARCH**

**O.V. Shmygina**, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

Violence is an inescapable part of the modern society. Analyzing the personality of criminals is essential for preventing crime. The author presents the results of criminological research providing the main characteristics of the personality of a violent criminal.

Key words: violence, violent crime, violent criminal, personality, criminological research.

### NOVOSIBIRSK STUDENTS' PERCEPTION OF NATIONAL SYMBOLICS

**A.I. Beresnev**, Student

*Research supervisor:* S.D. Kapelyuk, Candidate of Science in Economics  
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The paper considers attitudes of Novosibirsk students towards national symbols. The research is based on the survey of students of three city universities with the use of questionnaires. The main objective is considering the views of students as patriots, the level of patriotism, because younger generation is the future of our nation.

Key words: national symbols, patriotism, Russian Federation.

### CURRENT DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN CUISINE

**F.A. Vidlogin**, Student

*Research supervisor:* J.G. Shevyakova, Teacher  
Novosibirsk Technological College of Food, Novosibirsk, Russia

Over time the role of food products in nutrition is changing. Familiar products are processed and represented in a new way. It is important to keep traditions and risk introducing new ideas. Traditional recipes and technologies can be modernized, but it should make sense. Renewed national recipes produced with the use of up-to-date technologies make up modern Russia cuisine. With proper attention and effort, the interest in modern Russian cuisine will be preserved and increased, so that it will be able to compete with the cuisines of other countries.

Key words: new technologies, Russian food products, unusual combinations of foods.

### RUSSIA-TURKEY: RELATIONSHIP CRISIS

**M.V. Gizatulina**, Student

*Research supervisor:* A. S. Pospelova, Teacher (Highest Qualification Category)  
Novosibirsk Cooperative College named after Kosygin A.N., Novosibirsk, Russia

The article describes the history of the relationship between Russia and Turkey. Today international trade is a one of the methods of the so called "economic war". As for Russia, it uses embargo. The paper examines the current and possible future problems in the foreign trade of Russia and Turkey.

Key words: embargo, relationship, international trade, import, export, act of war.

### ASSESSING THE AMOUNT OF NITRATES IN FRUITS AND VEGETABLES IN THE AUTUMN-WINTER PERIOD

**S. S. Ivlev**, Student

**Y. K. Dronov**, Student

*Research supervisors:* N.V. Karpov, Director,  
M. A. Filonenko, Teacher, Head of Laboratory

Novosibirsk College of Public Catering and Service, Novosibirsk, Russia

The country's food security is a priority in the conditions of economic sanctions. The article analyzes the fruit and vegetable market in the Kirov district of city of Novosibirsk; the quality (the amount of nitrates) of fruits and vegetables is assessed.

Key words: fruits and vegetables, nitrates, import substitution.

**EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT –  
KEY ASPECTS IN POLICY OF THE MINISTRY OF LABOUR, EMPLOYMENT  
AND WORKFORCE OF THE NOVOSIBIRSK REGION**

**K.A. Kochemasova**, Student,

**O.A. Patsey**, Student

*Research supervisor:* I.A. Shokareva, Teacher

Novosibirsk Technological College of Food, Novosibirsk, Russia

The paper analyzes the labor market and the employment opportunities of graduates and people who lost their jobs due to the reduction or closure of businesses in crisis.

Key words: employment, unemployment, labor, government support.

**EVALUATION OF HAND HYGIENE OF COLLEGE STUDENTS**

**O.A. Kuzmina**, Student

**E.P. Bondar**, Student

*Research supervisors:* N.V. Karpov, Director,

M. A. Filonenko, Teacher, Head of Laboratory

Novosibirsk College of Public Catering and Service, Novosibirsk, Russia

Hands are one of the sources of the causative microorganisms. Proper personal hygiene, cleanliness and neatness are basic requirements to the employees of public catering organisations.

Key words: students, pupils, coliform bacteria, hands.

**"PAY UP" – MOBILE PHONES SERVICE FOR PAYING  
CAFÉ AND RESTAURANT BILLS**

**V.V. Lutonin**, Student

*Research supervisor:* Y.V. Elizarova, Teacher

Novosibirsk Technological College of Food, Novosibirsk, Russia

This article considers a new service in the Russian market – Pay Up – designed to pay bills using a mobile phone in cafes and restaurants. The main advantages and disadvantages of this software are identified. The service is launched to meet the demands of the market: consumer behavior model in paying has changed and they want to control the payment process.

Key words: payment by mobile phone, payment in cafes and restaurants, Pay Up, QR-code, "Intervale".

**DEVELOPMENT OF COMPETITION IN RUSSIA IN  
CURRENT MARKET CONDITIONS.**

**V.V. Malykhina**, Student,

**M.A. Kochetkov**, Student,

**V.A. Batandaeva**, Student

*Research supervisor:* T.V. Riedel, Assistant Lecturer, Department of Economics

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

The development of competition is one of the most important challenges for the government and the market. At present the concern of companies about the development of healthy competition is increasing, because the share of unfair competition is growing in the market. The methods of fighting unfair competition are constantly being improved; however, the ways to get around these rules are also increasing.

Key words: competition, domestic market, economic measures, barriers to competition.

## **CONO-PIZZA OR HOW TO SURVIVE IN CRISIS**

**R.V. Milkevich**, Student

**R.A. Kolesnikov**, Student,

*Research supervisor:* L.A. Dulzon, Teacher

Novosibirsk Technological College of Food, Novosibirsk, Russia

A new restaurant business trend - cono-pizza - can be implemented in public catering organizations and provide a significant help in crisis conditions.

Key words: crisis, default, inflation trends, franchising.

## **CROWDFUNDING AS A NEW WAY OF ATTRACTING INVESTMENT**

**R.A. Salagor**, Student

*Research supervisor:* A.G. Sabelfeld, Teacher

Mariinsky School № 3, Tomsk, Russia

The article examines crowd funding as a new way of attracting investments, its history. The main advantages and disadvantages of using this tool are identified. The author describes the most common types of crowd funding and the main stages of attracting investments with the use of crowd funding. Russian and foreign experience in crowd funding is analyzed.

Keywords: investment, crowd funding, ways to attract investment, advantages and disadvantages of crowd funding.

## **COMPILATION EFFECTS OF INFLATION IN RUSSIA AND THEIR IMPACT ON THE HOUSEHOLD ECONOMY**

**S.A. Frolov**, Student ,

**V.S. Bogdanov**, Student ,

**J.D. Kudryavtseva**, Student

*Research supervisor:* T.V. Riedel, Assistant Lecturer, Department of Economics

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

Incomes and expenses of consumers are directly related to the economic situation inside the country and abroad. Since the current economic situation is characterized by inflation, consumer basket becomes the subject to continuous review and planning towards reducing its cost. There exist reasonable approaches to the formation of household budget; however, it is necessary to understand the minimum limits of consumer needs.

Key words: inflation, household economy, household income, consumer basket, need.

## **AROMA MARKETING IN THE RESTAURANT BUSINESS IN THE CITY OF NOVOSIBIRSK**

**S. A. Sharypova**, Student

*Research supervisor:* M.A. Zhanalieva, Teacher

Novosibirsk Technological College of Food, Novosibirsk, Teacher

Aroma marketing is an acute issue because nowadays the food industry of Novosibirsk and Russia is going through difficult times. The catering business managers should understand, that in order to stay ahead, they need to study and take into account the needs and requirements of consumers and to have a competitive advantage. Aroma marketing is able to provide such an advantage; it is a new marketing trend in the food industry of Novosibirsk.

Key words: aroma marketing, restaurant business, food industry, public catering, consumer behavior, needs.

**LENINGRAD BLOCKADE.  
THE COUNTRY'S HISTORY. FAMILY HISTORY.**

**K.D. Urjeva**, Student

*Research supervisor:* E.E. Shulenina, Teacher

Novosibirsk Technological College of Food, Novosibirsk, Russia

January 27, 1944 is a special day in the calendar of the Great Patriotic War – the day of lifting the Nazi military blockade of Leningrad by the Soviet troops. Years pass, but the feat of Leningrad residents and defenders will remain a model of unparalleled heroism, courage, perseverance, indomitable will to victory during the ordeal. As long as the memory of those terrible days lives in the hearts of people, as long as it is embodied in the talented works of art and passed to younger generations, we wish to believe: "This will not happen again!"

Key words: Leningrad, blockade, the road of life, evacuation, Novosibirsk, family history.

---

## **ДНИ НАУКИ–2016**

**Сборник трудов VII Всероссийской  
научно-практической конференции с международным участием,  
посвященной 60-летию  
Сибирского университета потребительской кооперации**

Часть 1

*Издается в авторской редакции*

Подписано в печать 27.04.2016. Формат 60x84/16. Бумага офсетная.  
Тираж 500 экз. Печ. л. 16,75. Уч.-изд. л. 15,57. Заказ № 172.

---

Типография Сибирского университета потребительской кооперации.  
630087, Новосибирск, пр. К. Маркса, 26