



**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**

nauchforum.ru

ISSN 2618-6829



LVI Студенческая международная
заочная научно-практическая
конференция

МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ
№ 26(56)

г. МОСКВА, 2019



МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ

*Электронный сборник статей по материалам LVI студенческой
международной научно-практической конференции*

№ 26 (56)
Август 2019 г.

Издается с декабря 2017 года

Москва
2019

УДК 08
ББК 94
М75

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Арестова Инесса Юрьевна – канд. биол. наук, доц. кафедры биозкологии и химии факультета естественнонаучного образования ФГБОУ ВО «Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева», Россия, г. Чебоксары;

Ахмеднабиев Расул Магомедович – канд. техн. наук, доц. кафедры строительных материалов Полтавского инженерно-строительного института, Украина, г. Полтава;

Бахарева Ольга Александровна – канд. юрид. наук, доц. кафедры гражданского процесса ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия», Россия, г. Саратов;

Бектанова Айгуль Карибаевна – канд. полит. наук, доц. кафедры философии Кыргызско-Российского Славянского университета им. Б.Н. Ельцина, Кыргызская Республика, г. Бишкек;

Волков Владимир Петрович – канд. мед. наук, рецензент АНС «СибАК»;

Елисеев Дмитрий Викторович – кандидат технических наук, доцент, начальник методологического отдела ООО "Лаборатория институционального проектного инжиниринга";

Комарова Оксана Викторовна – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономики ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург;

Лебедева Надежда Анатольевна – д-р филос. наук, проф. Международной кадровой академии, чл. Евразийской Академии Телевидения и Радио, Украина, г. Киев;

Маршалов Олег Викторович – канд. техн. наук, начальник учебного отдела филиала ФГАОУ ВО "Южно-Уральский государственный университет" (НИУ), Россия, г. Златоуст;

Орехова Татьяна Федоровна – д-р пед. наук, проф. ВАК, зав. кафедрой педагогики ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова», Россия, г. Магнитогорск;

Самойленко Ирина Сергеевна – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

Сафонов Максим Анатольевич – д-р биол. наук, доц., зав. кафедрой общей биологии, экологии и методики обучения биологии ФГБОУ ВО "Оренбургский государственный педагогический университет", Россия, г. Оренбург;

М75 Молодежный научный форум. Электронный сборник статей по материалам LVI студенческой международной научно-практической конференции. – Москва: Изд. «МЦНО». – 2019. – № 26 (56) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://nauchforum.ru/archive/MNF_interdisciplinarity/26%2856%29.pdf

Электронный сборник статей LVI студенческой международной научно-практической конференции «Молодежный научный форум» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

Оглавление

Рубрика 1. «Педагогика»	4
РОЛЬ ПЕДАГОГА В ПРАВОВОМ ВОСПИТАНИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ В ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	4
Винникова Елена Анатольевна Башманова Елена Леонидовна	
Рубрика 2. «Технические науки»	8
НЕСТАЦИОНАРНЫЙ МЕТОД ИЗМЕРЕНИЯ КОЭФФИЦИЕНТА ИЗЛУЧЕНИЯ ТЕПЛОЗАЩИТНЫХ МАТЕРИАЛОВ	8
Засадная Ирина Сергеевна	
Рубрика 3. «Экономика»	12
ПРЯМЫЕ И ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В МИРОВОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ: СТРУКТУРА, ТЕНДЕНЦИИ, ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ	12
Александрова Анастасия Михайловна Джавадова Овсанна Мэлистовна	
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА КАДРОВЫХ УСЛУГ	17
Корень Виктория Алексеевна	
ИДЕНТИФИКАЦИЯ СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ФИРМЫ НА ПРИМЕРЕ ООО «РОДНИК»	21
Шевазуцкий Игорь Романович Зябrikов Владимир Васильевич	
Рубрика 4. «Юриспруденция»	31
ПРАВОВОЙ СТАТУС АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО ПРИ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ)	31
Калбаева Алина Дамировна	
ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ КАК ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА	36
Шихова Айгуль Зиннатовна	
ПОНЯТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	41
Калбаева Алина Дамировна Шихова Айгуль Зиннатовна	

РУБРИКА 1.

«ПЕДАГОГИКА»

РОЛЬ ПЕДАГОГА В ПРАВОВОМ ВОСПИТАНИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ В ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Винникова Елена Анатольевна

*магистрант, Курский государственный университет,
РФ, г. Курск*

Башманова Елена Леонидовна

*научный руководитель, профессор, д-р пед. наук,
Курский государственный университет,
РФ, г. Курск*

В нашем современном мире роль педагога очень велика. Именно к нему в первую очередь прислушиваются ученики. Поэтому формирование правового воспитания нужно начинать со школьной скамьи. Формирование правового воспитания школьника нужно для того, чтобы уберечь его от правонарушений, которые он может совершить по незнанию. Прежде всего, на плечи классного руководителя ложится эта сложная задача - воспитать в подростке гражданственность, патриотизм, объяснить такие понятия как, право и обязанность.

Тема правового воспитания, правового просвещения, правовой культуры - это одна из важнейших в обучении школьников. Уровень правового знания у подростков находится на низком уровне. И это упущение не самого подростка, а родителей и педагогов.

Для того чтобы школьник смог в полной мере узнать и изучить права и свободы человека и гражданина, понадобится взаимодействие учебного заведения и родителей, «в условиях семейного и школьного воспитания ребенок усваивает привычки правопослушного (согласующегося с нормами права) поведения, основные знания о нравственных и правовых нормах, а также навыки социальной деятельности» [4, С.210]. В школе ученик должен получать

квалифицированные знания, а дома родители должны закреплять с ним эти знания.

Проблемами правового нигилизма в нашей стране занимаются давно. Депутат Государственной Думы Ольга Окунева говорила, что «динамичное обновление законодательства выдвигает на передний план задачу повышения правового просвещения, правовой информированности граждан» [2]. Омбудсмен Москалькова Т.Н. предлагает ввести в школах учебный курс «Права человека», который бы помогал более углубленно изучать права и свободы человека и гражданина. В рамках других предметов, понятия права, правонарушение, закон - изучается не в полном объеме. В связи с этим полного представления и понимания ученик не получает. Её инициатива нашла поддержку у президента Российской Федерации В.В. Путина.

Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин считает, что прививать правовую культуру нужно с самого детства : "Я думаю, что начинать нужно с детского сада, и это обоснованно. Нужно использовать соответствующие средства, методы работы с детьми, прививать правовую культуру так же, как в детских садах учат элементарной грамоте, начинают приобщать к культуре" [3].

Ведь именно с дошкольного возраста формируются понятия о добре и зле, о плохом и хорошем. Если мы хотим в будущем видеть законопослушных граждан, которые соблюдают свои права и обязанности, то начинать нужно с дошкольного возраста.

В более осознанном возрасте, роль воспитателя заменяет общеобразовательное учреждение. Именно здесь продолжается формирование личности, его правовые установки, патриотизм. Общеобразовательное учреждение расширяет понятие школьника относительно его законных прав, обязанностей и запрета на нарушение им чужих прав и свобод. Правовое воспитание является педагогической помощью подростку при формировании его правового кругозора и правовых знаний и является средством профилактики правонарушений.

В современном мире у подростка три «воспитателя»: семья, улица, школа. Первый «воспитатель» - семья, не может полноценно по разным причинам научить и рассказать ребенку о его правах, обязанностях, второй «воспитатель»- улица, учит ребенка в извращенной, неправильной форме, то третий «воспитатель»- школа, должна исправить ошибки семьи и улицы и закрыть пробелы в знаниях ученика. Всегда проще научить, чем переучивать.

Часто можно увидеть, что в общеобразовательных учреждениях не ведется никакой правовой пропаганды или эта пропаганда бывает один раз за учебный год, что тоже очень мало. По нашему мнению, это связано с низкой правовой грамотностью педагогов. Для плодотворного правового просвещения необходимо готовить и обучать педагогов. Приглашать юристов, представителей ПДН, чтобы они в более понятной форме излагали педагогам основы защиты прав и ответственность за их нарушение. В помощь педагогам школа должна предоставлять школьного психолога. Школьный психолог может раскрыть в ученике сильные и слабые стороны, его страх и переживания, составить его психологическую характеристику.

Для плодотворной работы, педагог в своей работе по правовому воспитанию, должен учитывать возраст ученика, его психологическую характеристику, то есть искать подход к каждому ученику.

К такой работе администрация общеобразовательных учреждений должна призывать в первую очередь классных руководителей. Классный руководитель, как никто другой, знает о ребенке и его семье все. Ученик в нем видит защиту и опору. Ведь роль учителя для ученика огромна. Учитель-это своеобразный мост между личностью ученика, семьей и обществом.

Подростковый возраст или как его еще называют, переходный возраст самый трудный и важный из всех периодов взросления.

В этот период происходит становление личности от ребенка к взрослому человеку.

Грамотный и внимательный педагог всегда заметит изменения в ребенке и предпримет первые меры. Именно в это время подросток может совершить

правонарушения и противоправные действия из-за отсутствия поддержки и незнания прав и обязанностей. Начинается такой период, где роль учителя в жизни подростка незаменима, потому что ребенок большую часть своей жизни проводит в стенах общеобразовательной организации. Только учитель может вовремя заметить изменения в ребенке, в его характере, поведении. Очень часто подросток не хочет идти на контакт с родителями, а с учителем ему найти контакт проще. Педагог может найти путь к сердцу ребенка через беседы, через интерес к его успехам. Он может в ненавязчивой форме объяснить ребенку, что такое нарушение закона, к чему могут вести противозаконные действия.

Можно сделать вывод, что учитель для ученика является духовным наставником, помогает ему развивать его внутренние качества, воспитывать личность и заниматься саморазвитием.

Немецкий педагог Фридрих Адольф Вильгельм Дистервег писал, «самым важным явлением в школе, самым поучительным предметом, самым живым примером для ученика является сам учитель. Он – олицетворённый метод обучения, само воплощение принципа воспитания» [1].

Список литературы:

1. А. Дистервег Избранные педагогические сочинения. сост., В.А. Ротенберг, общ. ред. Е.Н. Медынского.- М.: Учпедгиз, 1956. С 304.
2. В России могут создать общегосударственную систему правового просвещения.- [Электронный ресурс]- Режим доступа.- URL: https://news.rambler.ru/politics/36896955/?utm_content=rnewsutm_source=copylink (Дата обращения 20.07.2019)
3. Путин призывает с детства прививать правовую культуру.- [Электронный ресурс]- Режим доступа.- URL: <https://ria.ru/20080214/99217469.html> (Дата обращения 25.07.2019)
4. Педагогический энциклопедический словарь / гл. ред. Б.М. Бим-Бад. М., 2003. 528 с.

РУБРИКА 2.

«ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ»

НЕСТАЦИОНАРНЫЙ МЕТОД ИЗМЕРЕНИЯ КОЭФФИЦИЕНТА ИЗЛУЧЕНИЯ ТЕПЛОЗАЩИТНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Засадная Ирина Сергеевна

*магистрант, Томский государственный университет
РФ, г. Томск*

Аннотация. В этой исследовательской работе проводится анализ нестационарного метода измерения коэффициента излучения, основанного на измерении температуры образца во время его охлаждения. В статье также содержатся базы данных по интегральным коэффициентам излучения при высоких температурах, близких к температуре термического разложения, актуальным в связи с использованием теплозащитных и конструкционных материалов в системах теплозащиты, на путях потока электростанций, а также при разработке новые материалы с заданными свойствами.

Теплозащитные материалы (ТЗМ) – конструкционные материалы, применяемые в качестве пассивного средства защиты какой-либо поверхности элементов конструкций от нагревания или воздействия горячего теплового потока [1].

Теплозащитный материал обеспечивает защиту от теплового воздействия и от ударной волны (гасит усилие ее воздействия). ТЗМ из супертонкого волокна окиси кремния, способные ослаблять лучистый теплообмен путем рассеивания и эффекта многократного экранирования, а также уменьшать теплопроводность по воздуху за счет затруднения конвекции и молекулярного переноса.

С некоторой степенью условности элементы тепловой защиты можно разделить на:

а) облицовки, обеспечивающие заданную стойкость первого слоя тепловой защиты от разрушения при взаимодействии с одно– и двухфазным рабочим телом; в качестве таковых применяют тугоплавкие металлы (ТПМ) (рис. 1) и сплавы, графиты и пирографиты, углеродные композиционные материалы, угле– и стеклопластики;

Характеристики тугоплавких металлов

Параметр	Mo	Ta	W
Температура плавления, К	2890	3269	3680
Плотность, кг / м ³	10200	16600	19200
Коэффициент теплопроводности, Вт / (м·К), при			
290 К	136	62	156
1000 К	113	71	110
2000 К	78	80	98
2500 К	70	98	95
Температурный коэффициент, 106К-1, при T = 2000 К	6.7	7.7	5.1
Предел прочности при растяжении, МПа (при 2000 К)	43/25	35	140/60

Рисунок 1. Характеристики тугоплавких металлов

б) теплоизоляционные слои, обладающие низкой проводимостью тепла, но подверженные существенному уносу уже при незначительном уровне конвекции рабочего тела; в качестве них применяют угле– и стеклопластики, теплозащитные материалы на основе каучуков, клеи и герметики (табл. 1.2);

в) насадки, выполняющие одновременно функции и тепловой защиты, и конструкции; здесь применяют металлы углерод, углеродные композиции, угле и стеклопластики.

В многослойных конструкциях теплоизоляционные слои располагают между эрозионостойким слоем и защищаемым элементом в целях минимизации общей массы данного узла. Тепловая защита соплового блока – наиболее теплонапряженного элемента ракетного двигателя – строится в зависимости от локальных особенностей теплообмена на каждом участке газового тракта.

Анализ литературных данных показал, что наиболее распространенными в практике лабораторных исследований были радиационный, калориметрический и нестационарный методы.

Рассмотрим принципиальные схемы установок, реализующих радиационный (а), калориметрический (б) и нестационарный (в) методы измерений интегрального коэффициента излучения на рисунке 1.

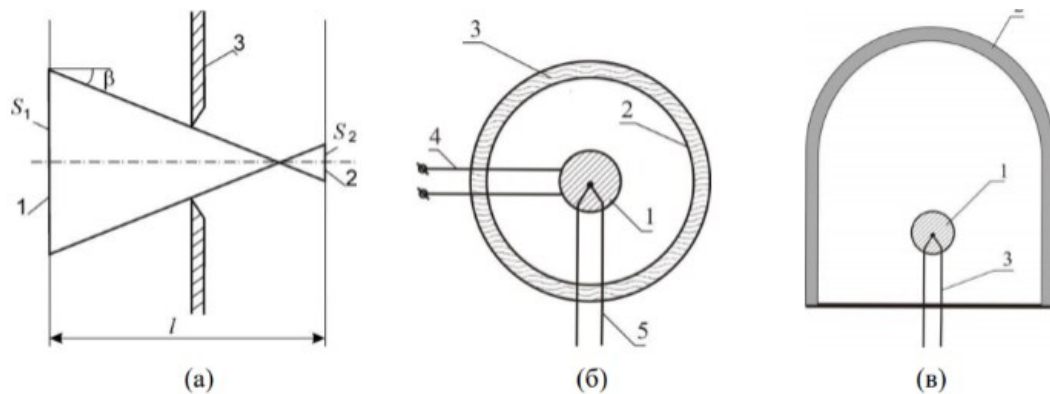


Рисунок 2. Схемы установок для измерения интегрального коэффициента излучения радиационным (а), калориметрическим (б) и нестационарным (в) методами

Определение интегральных коэффициентов излучения методом излучения заключается в сравнительном измерении лучистой энергии, излучаемой исследуемым и полностью черным телом или телом, которого известна специальному тепловому детектору.

Экспериментальные установки для определения ϵ методом излучения имеют устройство для нагревания образца до заданной температуры, детектор излучения и диафрагму.

На рисунке 2 (а) 1 - испытуемый образец; 2 - приемник излучения; 3 - отверстие; l - расстояние от образца до приемника излучения; S_1 , S_2 - поверхность образца и приемника соответственно.

Линейность приемника излучения может быть обеспечена только в определенном интервале потоков излучения и с ограниченной точностью.

В общем случае приемник излучения является нелинейным.

Наиболее распространенной схемой осуществления радиационного метода с нелинейным приемником является схема, основанная на равенстве сигналов от исследуемого образца и абсолютно черным телом (АЧТ) (эталона) с разными температурами.

Использование нестационарных методов требует надежных экспериментальных.

Данные о температурных зависимостях теплофизических характеристик - удельной теплоемкости и теплопроводности - исследуемого материала, которые для ряда теплозащитных материалов в диапазоне повышенных температур требуют дополнительных исследований. Кроме того, они предполагают постоянную температуру по всему объему образца, которая действительна только для образцов небольшого размера [6]. Одним из наиболее перспективных методов измерения интегральных коэффициентов излучения является относительный нестационарный метод.

В относительном методе регулярный тепловой режим [7] использует охлаждение двух одинаковых тел геометрическая форма и размер в постоянной температуре окружающей среды.

При фиксированной температуре конвективные и проводящие компоненты теплообмена для образца и стандарта одинаковы, а излучающие компоненты отличаются из-за различий в их интегральных коэффициентов излучения. Интегральный коэффициент излучения может быть определена, если теплоемкость образца и эталона, их температура охлаждения и температура окружающей среды известны.

Анализ результатов вычислительных экспериментов с использованием схемы измерения температуры опытного образца показал, что предложенный способ позволяет повысить точность ИКИ поверхности материалов с низкой теплопроводностью за счет учета неравномерности температурного поля в образце.

Список литературы:

1. Полежаев Ю.В., Шишков А.А. Газодинамические испытания тепловой защиты. Справочник. М.: Наука, 1992. 248 с.
2. Коэффициент излучения (степень черноты) // [www.temperatures.ru](http://temperatures.ru) URL: http://temperatures.ru/pages/koefficient_izlucheniya (дата обращения: 18.10.2017).
3. Измерение температуры и интегрального коэффициента излучения тела методом спектральных отношений // www.phys-bsu.narod.ru URL: <http://physbsu.narod.ru/lib/optics/optics/77.htm> (дата обращения: 25.10.2017).

РУБРИКА 3. «ЭКОНОМИКА»

ПРЯМЫЕ И ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В МИРОВОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ: СТРУКТУРА, ТЕНДЕНЦИИ, ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ

Александрова Анастасия Михайловна
студент, Северо-кавказский федеральный университет,
РФ, г. Ставрополь

Джавадова Овсанна Мэлистовна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент
Северо-кавказский федеральный университет,
РФ, г. Ставрополь

В процессах глобализации мировой экономики международные потоки инвестиционного капитала играют более значительную роль в сравнении с международной торговлей товарами и услугами. Уже не требует доказательств, что устойчивое экономическое развитие стран невозможно без эффективного участия в мирохозяйственных процессах, в том числе без активного использования преимуществ от привлечения иностранных инвестиций.

Современные инвестиционные тенденции становятся определяющим фактором глобализации, а глобализационные факторы – важнейшими в инвестиционных процессах. Появились изменения в организации инвестиционного процесса – усилилась рассредоточенность центров принятия инвестиционных решений в другие страны, причем каждая четвертая – развивающаяся страна.

Инвестиции - это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. [1]

Прямые и портфельные инвестиции – две основные формы, которые отличаются целью инвестирования. (Рисунок 1.) Инвестировать можно не

только вкладывая денежные средства, но и используя ценные бумаги. Это основное отличие между прямыми и портфельными инвестициями.

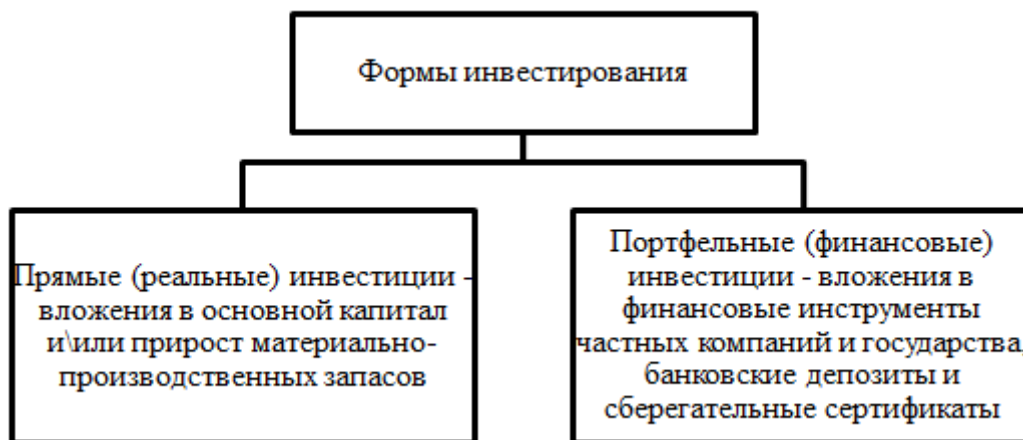


Рисунок 1. Основные формы инвестирования

Преимущество портфельных инвестиций по сравнению с прямыми инвестициями заключается в том, что они обладают более высокой ликвидностью, то есть возможностью их быстрого превращения в валюту.

Особой формой инвестирования, не совпадающей с общей классификацией, является иностранное инвестирование, осуществляемое иностранными гражданами, юридическими лицами, государствами. Иностранные инвестиции в качестве источника внешнего финансирования имеют три основные формы: прямые инвестиции и портфельные инвестиции.

Говоря же о различиях, то необходимо выделить, что прямые иностранные инвестиции - капитал менее мобильный, чем портфельные инвестиции, которые весьма быстро реагируют на изменения конъюнктуры, могут в короткие сроки заполнить фондовый рынок страны с целью скупки акций перспективных компаний, а при ухудшении положения - также быстро его покинуть.

Иностранные инвестиции рассматриваются как эффективное средство для зарубежных инвесторов в борьбе за рынок товаров и услуг принимающей страны и вытеснении с него отечественных поставщиков. Создавая на территории принимающей страны собственное предприятие, инвесторы продвигают свою продукцию в обход таможенных товаров. Иногда зарубежные

фирмы, борющиеся за рынок определенной продукции, скупают предприятия с целью устранения конкурентов. [2]

Инвестиционная привлекательность страны в значительной мере зависит от совершенства и полноты нормативно-законодательной базы государства в области инвестиционной деятельности. Следует отметить, что многие страны стимулируют приток иностранных инвестиций путем либерализации национальных законов об иностранных инвестициях, вносят поправки в существующие законодательные акты или принимая новые, утверждающие благоприятные условия для потенциальных инвесторов.

Сегодня в Российской Федерации имеется множество проблем, которые осложняют ее участие в мировом обмене капиталом, способствующем повышению эффективности привлечения и использования иностранных инвестиций. [4] Причинами низкой инвестиционной активности иностранного капитала в России, в создавшихся кризисных условиях, являются: очень высокая стоимость коммерческого кредита, наличие административных барьеров входа на рынок, недостаточное бюджетное финансирование национальных инвестиций, высокий уровень финансовых, в том числе инвестиционных рисков, во многом связанных с внешней блокадой России со стороны мирового сообщества, а также наличием санкций со стороны иностранных государств.

Зарубежные капиталовложения несут в себе потенциал технологического обновления основных фондов предприятий, увеличения экспорта товаров и услуг, импорта технологий, интеграции нашей страны в мировое хозяйство, что в итоге ведет к повышению конкурентоспособности государства в целом. Позитивное влияние иностранных инвестиций на микро- и макроэкономические процессы в национальной экономике сохраняется также в условиях кризиса. Существенное увеличение объемов финансирования требует благоприятного инвестиционного климата, который в нашей стране пока находится на стадии формирования, несмотря на проведение в настоящее время государственной инвестиционной политики.

В отношении прямых иностранных инвестиций следует отметить, что в этой сфере наметились определенные положительные сдвиги, но этого недостаточно. Поставлять в Россию передовые технологии развитые страны в массе своей пока не торопятся. Здесь имеют место проблемы не столько экономические, сколько политические.

В настоящее время в России происходит увеличение притока прямых иностранных инвестиций. Тем не менее, в абсолютных цифрах иностранное инвестирование остается очень небольшим и явно не удовлетворяющим потребностей российской экономики. Это объясняется неблагоприятным инвестиционным климатом в стране в целом и по отношению к иностранным инвестициям в особенности. [3]

Что же касается методов привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику, то в первую очередь необходимо реформировать законодательную систему, также необходимо совершенствовать налоговую систему, а именно снижение налоговых ставок на прибыль, не мало важным фактором является снижение коррупции, так как это может свести к минимуму все усилия государства по привлечению прямых иностранных инвестиций.

Портфельные инвестиции могут охватывать широкий спектр классов активов, таких как акции, государственные облигации, корпоративные облигации, казначейские векселя, инвестиционные фонды недвижимости (REIT), биржевые фонды (ETF), паевые фонды и сертификаты депозит. Портфельные инвестиции могут также включать опционы, производные инструменты, такие как ордера и фьючерсы, и физические инвестиции, такие как товары, недвижимость, земля и древесина. [5] Инвестиции, которые производятся в портфеле, зависят от индивидуальных обстоятельств инвестора. Те, у кого большая склонность к риску, могут способствовать инвестициям в акции, недвижимость, международные ценные бумаги и опционы, в то время как более консервативные инвесторы могут выбрать государственные облигации и акции крупных известных компаний.

Таким образом, прямые и портфельные инвестиции играют значительную роль в экономическом развитии страны. Стабильные инвестиции обеспечивают предприятиям необходимые материальные или нематериальные ресурсы для дальнейшего развития. В свою очередь, наличие таких средств способствует росту объемов производства, прибыли, экономического потенциала самой компании, что в свою очередь привлекает новые инвестиции. Таким образом, образуется прибыльное производство, создающее новые рабочие места, увеличивающее ВВП государства, что в итоге влияет на состояние экономики в целом. От количества привлеченных средств изменяется также и качество производимых товаров и услуг, открываются перспективы для всех отраслей. С приходом инвестиций у компании появляется возможность не только увеличивать потенциал, развиваться в новых направлениях и улучшать имеющиеся, но и эффективно аккумулировать собственные ресурсы. Поэтому приток и последующее накопление прямых и портфельных инвестиций является одним из основных признаков благоприятного инвестиционного климата в стране и источником ее экономического роста.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 25.12.2018) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"
2. Касьяненко, Т.Г. Экономическая оценка инвестиций: учебник и практикум / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. – Москва: Юрайт, 2015. – 558 с.
3. Организация Объединенных Наций, «Доклад о мировых инвестициях: Инвестиции и новая промышленная политика», (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.18.II.D.4), 2018. – 45 с.
4. Рассел, Джесси Иностранные инвестиции в Россию / Джесси Рассел. - М.: Книга по Требованию, 2013. - 732 с.
5. Фаминский, И.П. Иностранные инвестиции в России. Современное состояние и перспективы / И.П. Фаминский. - М.: Международные отношения, 2016. - 448 с.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА КАДРОВЫХ УСЛУГ

Корень Виктория Алексеевна

*студент, Северный (Арктический) федеральный университет
им. М.В. Ломоносова,
РФ, г. Архангельск*

Кадровые агентства – организации, оказывающие большой спектр консалтинговых и рекрутинговых услуг, связанных с подбором персонала и его управлением на предприятии на возмездной основе. Рекрутинг – процесс найма рабочей силы. Задача рекрутмента – создание возможностей удовлетворения потребности работников в труде, а работодателей в подходящем персонале посредством взаимного согласования их интересов. Таким образом, задача кадрового агентства – помочь сбалансировать интересы работников и работодателей [3].

Подбор кадров, как таковой, осуществлялся еще в Древнем Египте и Римской Империи и был связан с подбором военного персонала. Первые кадровые организации, которые занимались подбором персонала на заказ и трудоустройством специалистов, появились в Великобритании и Франции, в период активного развития частной собственности и демократических свобод. Развитие таких организаций и повышение внимания к человеческому ресурсу привело к возникновению каровой индустрии – новой области бизнеса. Кадровое агентство в современном понимании появилось в 1848 г. в Америке, где в штате Массачусетс открылась первая служба по персоналу – «Биржа занятости». Окончательно кадровая индустрия сформировалась в США в 50-е годы XX века, а в Европе под влиянием американских транснациональных корпораций кадровые услуги выделились в отдельную сферу бизнеса в 60-е годы [1].

В России эта область предпринимательства развивалась медленней. Первым рекрутером можно считать Петра I, который привлекал высококлассных специалистов из-за границы. Первые кадровые агентства

появились в Москве в 1989 году в связи с появлением на российском рынке иностранных фирм, которым разрешалось подбирать персонал самостоятельно. В этот же период начинают появляться специальные издания для ищущих работу, заходят на рынок иностранные кадровые агентства, утверждается Ассоциация консультантов по подбору персонала и появляется электронный рекрутмент. Рост рынка рекрутмента в России продолжался до кризиса 1998 года, когда число заказов у кадровых агентств сократилось на 70-80%. После стабилизации рынка некоторые сохранившиеся московские кадровые агентства объединились в единую сеть, в которой они обменивались заказами в соответствии со специализацией, что позволило снизить конкуренцию и выйти на региональные рынки. Особую популярность приобрела услуга лизинга персонала, когда компании, оставшиеся на российском рынке, были вынуждены сокращать количество работников. С помощью аутстаффинга им удалось сохранить персонал, при этом сократив расходы на его содержание [2]. С появлением новых услуг рынок кадровых агентств снова начал расти. Вплоть до 2007 года рынок продолжал активно развиваться, что было связано с появлением большого числа сетевых компаний, имеющих потребность в сотрудниках. Кадровые агентства остро почувствовали влияние мирового финансового кризиса еще в сентябре 2008 года. Сложившаяся ситуация привела к тому, что к концу 2008 года спрос их услуги упал на 80%, что особенно сказалось на узкопрофильных агентствах, работающих к примеру для строительной или банковско-финансовой сферы. Многие руководители кадровых агентств опять прибегнули к диверсификации перечня услуг: аутстаффинг, лизинг персонала, экспресс-подбор, составление резюме и др. [1].

За годы существования рынка кадровых услуг в России произошли существенные изменения. Если на начальном этапе 99% заказчиков составляли западные компании и спрос был только на рекрутмент, то к концу 2010 года доля российских компаний-заказчиков значительно возросла, а главной услугой становится лизинг персонала. По последним исследованиям Magram MR, проведенным в 2015 году, в России существует более 1200 кадровых агентств, в

которых работает более 15 тысяч человек. По мнению аналитиков, объем малых и средних агентств на рынке будет уменьшаться, зато крупным компаниям ничего не грозит. За кризисные годы, как показывает это исследование, штат больших HR-компаний уменьшился лишь на 6%, тогда как средние потеряли 16% сотрудников, а малые — 10% [4].

Анализ процессов становления сферы услуг по подбору персонала позволяет проследить направления дальнейшего развития кадровых агентств. Достаточно долгое время главным трендом остается дифференциация услуг [2]. Теперь кадровые агентства не только подбирают персонала, но также занимаются аутстаффингом, лизингом персонала, оказывают помощь в написании резюме, организуют и проводят деловые мероприятия, курсы и тренинги, занимаются созданием HR-бренда и корпоративной культуры компании и предоставляют другие услуги, имеющие отношение к человеческому персоналу предприятия. Также агентства уже довольно длительное время снижают численность своего персонала адекватно падению рынка. В результате каждый из работников сконцентрирован на своем направлении и занимается только им.

Одна из заметных тенденций ближайшего будущего – глобализация. Все чаще сотрудников ищут не только в других городах, но и за рубежом, если позиция это позволяет. Другой тренд – сотрудничество с фрилансерами и сотрудниками, которые могут работать удаленно [4].

Набирает силу новая тенденция – постепенная автоматизация всех HR-процессов. Это направление пока мало распространено среди российских компаний. Только 18% компаний, по данным портала HeadHunter, вкладывают финансы в развитие этой области. Однако 50% всех организаций, принявших участие в опросе, намерены выделить бюджет на автоматизацию управления персоналом. Россия несколько отстает в этом направлении от США и Европы, где сегодня большинство компаний использует современные технологии. Можно предположить, что и отечественные компании переймут опыт западных коллег [4].

В последнее время рынок HR-услуг переживал не лучшие времена. Кризисная ситуация 2014-2016 годов коснулась и этой сферы. Многие компании сокращают штат в целях экономии и отказываются от собственных кадровых служб. Некоторые небольшие агентства по найму персонала не смогли пережить этот период, а компании, которые до кризиса могли отнести себя к средним, перешли в разряд мелких. Однако рынок определенно выходит из кризиса, и прогнозы экспертов на 2019 год вполне оптимистичны. Легче всех сложный период перенесли титаны рынка HR-услуг — примерно два десятка крупнейших агентств по подбору персонала. Среди них Kelly Services, «Максима», Lightman Solutions, «Триумф», КСК групп и другие [4]. Эти же организации скорее всего будут сохранять лидерство в будущих периодах и создавать и развивать сложившиеся тенденции рынка кадровых услуг.

Список литературы:

1. Денисов А.М. Генезис и особенности управления деятельностью кадровых агентств в России // Теория и практика общественного развития. – 2010. – № 3. – С. 89 – 91.
2. Лунева Е.А. Особенности формирования российского рынка рекрутинговых услуг и перспективы его развития // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2010. – № 11. С. 101 – 110.
3. Симачкова Л.А. Рекрутмент: понятие, сущность и содержание // Вестник Ульяновского государственного технического университета. – 2010. – № 2. С. 76 – 79.
4. Услуги агентств по подбору персонала: что ждать в 2018 году и кто сегодня правит бал на рынке рекрутинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kp.ru/guide/agentstva-po-podboru-personala.html> (дата обращения: 02.08.2019)

ИДЕНТИФИКАЦИЯ СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ФИРМЫ НА ПРИМЕРЕ ООО «РОДНИК»

Шевазуцкий Игорь Романович

*магистрант, Санкт-Петербургский государственный университет,
РФ, г. Санкт-Петербург*

Зябриков Владимир Васильевич

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
Санкт-Петербургский государственный университет,
РФ, г. Санкт-Петербург*

Закономерности эволюции фирмы и ее ключевые характеристики на разных этапах своего развития заинтересовали научное сообщество на рубеже 50-60-х гг. XX в. В этот период было дано определение понятия жизненного цикла фирмы, как совокупности последовательно сменяющих друг друга этапов, которые фирма проходит в период своего существования, а также были предприняты первые попытки описания основных стадий жизненного цикла фирмы.

В настоящий момент теория жизненного цикла фирмы является одним из инструментов, позволяющим формулировать ключевые цели развития компании и определять стратегию её развития на среднесрочную и долгосрочную перспективу, так как каждая стадия жизненного цикла фирмы характеризуется определённым набором характеристик внутренней среды фирмы, позволяющим компании продолжить движение по траектории её жизненного цикла.

Следовательно, одним из важнейших вопросов, с которым сталкиваются как учёные-экономисты, так и практикующие менеджеры, является вопрос идентификации стадии жизненного цикла фирмы.

Автор данной статьи предлагает идентифицировать стадию жизненного цикла фирмы на трёх уровнях: глубинное интервью на уровне генерального директора компании; проведение теста Р. М. Белбина на уровне команды высших менеджеров и построение профилей деловой культуры фирмы, определённых с помощью методики К. Камерона и Р. Куинна на уровне всех сотрудников компании.

Данный подход соответствует представлению о том, что основным параметром, с которым сопоставляется этап жизненного цикла фирмы, и который его определяет, является тип деловой культуры организации.

Основными работами по данной теме являются работы Ч. Хэнди (1978), У. Оучи (1978), Р. Акоффа (1985), Ф. Тромпенаарса (1998) и др. Все перечисленные авторы выделяют четыре основных типа культуры, присваивая им разные названия, однако не приводят закономерности смены типов культуры предприятия. Обобщающей предыдущие достижения работой, которая в настоящий момент наиболее активно используется в научном сообществе, является работа К. Камерона и Р. Куинна (1999), в которой выделены адхократический, клановый, иерархический и рыночный типы культуры, которые сменяют друг друга по мере продвижения компании по траектории своего жизненного цикла.

Определение текущей стадии жизненного цикла фирмы на основании результатов теста Белбина является практической реализацией идеи о постепенном добавлении ролей в состав управленческой команды по мере перехода компании от одной стадии жизненного цикла к другой.

При этом основной интерес вызывают стратегические роли, выделенные Р. М. Белбином, каждая из которых, также как и типы деловой культуры, соответствует одному из факторов PEST-анализа (табл. 1).

Таблица 1.

Соотнесение ЖЦФ и доминирующей стратегической роли

Стадия ЖЦФ	Тип деловой культуры	Стратегическая роль (Р. М. Белбин)	Стратегическая роль (В. В. Зябриков)
3. Зрелость (Е)	Рыночная	Аналитик-стратег (интеллектуал)	Предприниматель (партнёр)
2. Юность (Р)	Иерархическая	Председатель (руководитель)	Бюрократ (инструктор)
1. Детство (S)	Клановая	Исследователь ресурсов (переговорщик)	Лидер (наставник)
0. Дороговая стадия (Т)	Адхократическая	Реализатор (работник)	Профессионал (сотрудник)

Источник: Зябриков, В. В. Презентация «Менеджмент» / В. В. Зябриков // 2017. – С.452.

Объектом исследования и апробации авторской методики определения стадии жизненного цикла фирмы в данной статье является компания ООО «Родник», которая является лидером в области поставок минеральной воды из Европы и реализации их в Санкт-Петербурге, а также одной из ведущих компаний данного сегмента на российском рынке.

Компания была основана в 2004 г., содержание её экономической деятельности оставалось неизменным на протяжении всего времени существования. Деятельность компании изначально ограничивалась рынком Санкт-Петербурга, однако в дальнейшем распространилась на Москву, а в настоящий момент планируется расширение деятельности компании и на другие крупные города России.

Фирма позиционирует свой товар как эксклюзивный, обладающий доказанными лечебными свойствами и не имеющий аналогов на российском рынке, что подтверждается эксклюзивными контрактами на поставки нескольких марок чешской минеральной воды.

ООО «Родник» владеет двумя магазинами в Санкт-Петербурге, которые представляют собой пункты выдачи заказов, сделанных с помощью сети Интернет, арендуют склад и офис в центре города. Также компания имеет действующее представительство в Москве, которое распространяет там продукцию и занимается продвижением товаров.

В рамках обследования компании, в первую очередь, было проведено интервью с генеральным директором ООО «Родник», по результатам которого были сделаны первые выводы о внутренней среде фирмы и её соответствии разным этапам жизненного цикла фирмы.

Генеральный директор отметил, что является единственным основателем компании и в настоящее время владеет 100% долей в уставном капитале предприятия, однако отказывается от передачи компании в управление наёмному руководителю и самостоятельно осуществляет стратегическое и большую часть оперативного руководства фирмой. Глава компании готов к масштабному реинвестированию средств и имеет планы по расширению своего

действующего бизнеса с целью увеличения оборота и расширения клиентской базы.

Генеральный директор ООО «Родник» в разговоре с автором также подчеркнул, что стремится создать доверительные отношения внутри коллектива, которые могут продолжаться и во внерабочее время. По его мнению, с этой целью он успешно справляется, так как костяк команды сформировался давно, а текучесть кадров в компании низкая и не касается ключевых управленческих позиций. По утверждению руководителя его сотрудники имеют возможность обращаться к ней по любым вопросам, и она всегда готова пойти и на встречу и помочь в решении существующих проблем. Труд работников высоко ценится руководством и, по заявлению генерального директора, оплачивается на уровне выше среднего по рынку. Такое положение дел он считает правильным, так как большая часть сотрудников уже доказала свою компетентность в рабочих вопросах, а также преданность фирме и личную заинтересованность в её успехе.

Перечисленные выше мотивации руководителя фирмы, а также характер отношений между генеральным директором и её подчиненными соответствует клановому типу деловой культуры, характерному для стадии детства, в которой сотрудники рассматривают компанию как собственную семью, преданы своему генеральному директору, который обладает непоколебимым авторитетом в любых внутрифирменных взаимоотношениях.

На втором этапе обследования фирмы автором был использован адаптированный тест на определение типа организационной культуры организации (методика К. Камерона и Р. Куинна), который прошли все сотрудники фирмы.

На основании полученных результатов были составлены профили деловой культуры фирмы, показывающие соотношение влияния четырёх типов деловой культуры внутри фирмы: клановой (S), адхократической (T), рыночной (E) и иерархической (P). Перечисленные обозначения были использованы при построении профилей деловой культуры организации.

Результаты опроса генерального директора компании представлены на рис. 1. Они подтверждают достоверность информации, полученной в ходе интервью, генеральный директор в настоящий момент оценивает деловую культуру как клановую и, очевидно, видит себя в роли главы этой семьи, который заботится обо всех её членах.

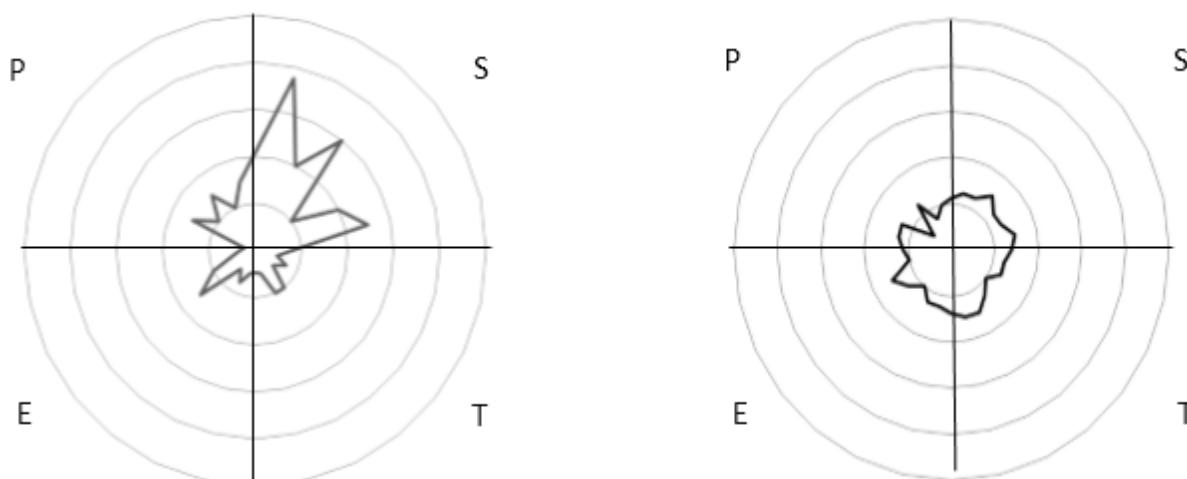


Рисунок 1. Профили деловой культуры фирмы (текущий и желаемый) на основании опроса генерального директора

Желаемый профиль деловой культуры организации, составленный на основе опроса руководителя фирмы, выглядит не так однозначно. Клановая культура, доминирующая, по его мнению, в организации в настоящий момент, должна постепенно вытесняться адхократической и предпринимательской культурой. Такой результат может быть обусловлен тем фактом, что при описании предполагаемого будущего компании генеральный директор ориентировался на дальнюю перспективу и называл те признаки, которыми компания должна обладать к моменту завершения основного этапа её развития, игнорируя ближайшее будущее, в котором компании может понадобиться усиление бюрократической культуры.

В рамках анализа результатов теста К. Камерона и Р. Куинна были составлены текущий и желаемый профили деловой культуры организации на основе ответов всех сотрудников предприятия (рис. 2). Данные профили были составлены на основе опроса относительно небольшого числа респондентов,

так как обследуемая компания относится к малому бизнесу, поэтому их статистическая значимость недостаточна для однозначного вывода о доминирующем типе деловой культуры внутри фирмы, однако, в совокупности с другими инструментами данный тест позволяет сделать необходимые выводы.

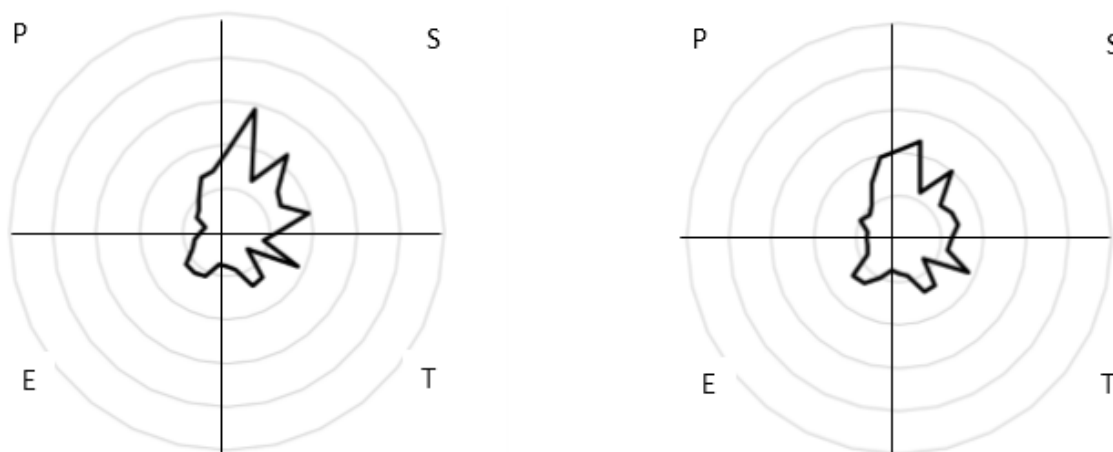


Рисунок 2. Профили деловой культуры фирмы (текущий и желаемый) на основании опроса сотрудников

Полученные в рамках опроса профили позволяют сделать вывод о том, что сотрудники фирмы разделяют мнение генерального директора относительно текущего доминирующего типа деловой культуры внутри организации. В то же время, в будущем они видят деловую культуру организации, обладающей чертами как клановой, так и иерархической культуры, что позволяет сделать вывод о том, что в отличие от генерального директора сотрудники ООО «Родник» видят оптимальным этапом развития организации стадию роста.

Результатом обследования ООО «Родник» по адаптированной методике ОСАИ является выявлением значительных признаков клановой деловой культуры, что соответствует результатам, полученным по итогам проведения интервью с генеральным директором.

На заключительном этапе обследования компании был проведён тест Р. М. Белбина, в котором приняли участия только члены управленческой команды компании. Результаты данного теста должны были определить

склонности высших менеджеров компании к выполнению той или иной роли и оценить степень влияния каждого из типов деловой культуры внутри управленческой команды

Результаты, полученные по итогам опроса членов управленческой команды (табл. 2), были проанализированы на предмет соответствия роли, к которой имеется склонность у каждого конкретного менеджера и должности, которую он занимает. Также была проведена проверка на наличие ролей в составе команды с целью определения стадии жизненного цикла фирмы.

Таблица 2.

Количество баллов, набранное респондентами при прохождении теста Р. М. Белбина

	Педант (t)	Председатель (P)	Организатор (p)	Генератор идей (e)	Исследователь ресурсов (S)	Аналитик-стратег (E)	Душа команды (s)	Реализатор (T)
Генеральный директор	11	16	6	6	4	5	10	12
Коммерческий директор	18	10	4	4	8	4	12	10
Главный бухгалтер	25	0	2	2	3	9	2	27
Начальник отдела продаж	8	14	20	0	12	5	7	4

Управленческие роли и должности могут быть по аналогии с типами деловой культуры разбиты на четыре блока: технологические (Т), социокультурные (S), политические (P) и экономические (E). В табл. 2 заглавной буквой помечены стратегические роли, а прописными – оперативные.

В соответствии с авторской методикой оценки стадии жизненного цикла организации с помощью определения доминирующего типа деловой культуры были определены уровни влияния каждого из типов культуры путём суммирования баллов, которые показывают способности членов управленческой команды занимать должности, соответствующие разным типам культуры (табл. 3). Окончательный вывод о том, что компания ООО «Родник»

находится на стадии детства, был сделан на основании определения двух наиболее влиятельных типов деловой культуры. Полученный результат соответствует результатам, которые показывали другие инструменты авторской методике, что позволяет говорить о её непротиворечивости и доказывает предпочтительность определения стадии жизненного цикла фирмы по двум типам культуры, а не по одному, как это принято в общемировой практике.

Таблица 3.

**Определение стадии жизненного цикла фирмы
на основании теста Р. М. Белбина**

	Тип культуры	Степень влияния		Пары типов культуры	Степень влияния	
		Число	Процент		Число	Процент
Дородовая стадия	Адхократическая (Т)	115	41%	–	–	–
Детство	Клановая (S)	58	21%	T+S	173	62%
Юность	Бюрократическая (P)	72	26%	S+P	130	47%
Зрелость	Рыночная (E)	35	12%	P+E	107	38%

С точки зрения оценки состава команды менеджеров полученные результаты позволяют сделать вывод о высокой степени сбалансированности команды. Генеральный директор, набравший наибольшее количество баллов для роли председателя, занимает правильную должность и имеет способности к управлению коллективом. Главный бухгалтер является ценным исполнителем (подавляющее большинство баллов в тесте относятся к технологическим ролям), а начальник отдела продаж выступает в роли организатора, т. е. обеспечивает устойчивость организации и отвечает за формальные взаимоотношения в коллективе.

Наличие данной роли в команде менеджеров показывает, что в стиле управления компанией существуют бюрократические черты, которые могут позволить компании осуществить переход к стадии роста. Кроме того, начальник отдела продаж может выполнять роль исследователя ресурсов вместе с коммерческим директором, что, очевидно, помогает ему в управлении текущими продажами, так как роль менеджера, отвечающего за текущую

деятельность компании гораздо сильнее связана с внешней средой в торговой сфере, чем в сфере производства. Коммерческий директор показывает сильную склонность к технологическим (Т) и социокультурным ролям (S), которые наиболее необходимы на первых этапах существования фирмы, что делает его ценным управленцем для малого бизнеса, к которому и относится ООО «Родник».

Следует отметить, что склонности к технологическим ролям (реализатор и педант) выражены у всех членов команды, которые работают в фирме длительное время и начинали свою трудовую деятельность в рамках фирмы, когда она находилась на дородовой стадии и в начале стадии детства. На дородовой стадии технологические (Т) роли являются ключевыми, в то время как на стадии детства они начинают постепенно уступать по значимости социокультурным (S) ролям, однако всё равно являются крайне актуальными для компании. Очевидно, что в момент найма этих менеджеров компании требовались претенденты, обладающие способностью к выполнению технологических (Т) ролей, поэтому эти управленцы и были приняты в компанию, в которой продолжают работать до сих пор.

Команда менеджеров ООО «Родник» характеризуется нехваткой управленцев, способных исполнять экономические (E) роли, в компании отсутствует должность финансового директора, которую часто занимает аналитик-стратег, за сферу финансов на предприятии отвечает главный бухгалтер, выполняющий техническую работу. Часть функций аналитика-стратега берёт на себя аналитик, однако, как было сказано ранее, его роль в компании скорее экспертная, поэтому его нельзя считать полноценным членом команды высших менеджеров.

Данный недостаток компетенций в настоящий момент не представляет серьёзной угрозы для ООО «Родник», так как экономические (E) роли наиболее важны при переходе компании к стадии зрелости, который обследуемая фирма будет осуществлять в отдалённой перспективе.

К текущим проблемам развития компании можно отнести сильное влияние технологических (Т) ролей, которые не позволяют построить более устойчивую организационную структуру и ускорить переход компании ООО «Родник» к стадии роста.

Таким образом, на каждом из трёх этапов обследования ООО «Родник» было выявлено, что данная компания в настоящий момент находится на стадии детства, так как в её внутренней среде доминирует клановая культура.

Следует отметить, что в данном примере все элементы методики показали свою достоверность и непротиворечивость, подтвердив изначально выдвинутую гипотезу, что позволяет говорить о возможности дальнейшего совершенствования авторской методики и её применения при оценке текущего положения компании на траектории её жизненного цикла.

Список литературы:

1. Зябриков, В. В. Презентация «Менеджмент» / В. В. Зябриков // 2017. – 1381 с.
2. Зябриков, В. В. Типология и эволюция организационной культуры / В. В. Зябриков // Проблемы современной экономики. – 2007. – №4. – С. 194-200.
3. Тромпенаарс, Ф. 4 типа корпоративной культуры / Ф. Тромпенаарс, Ч. Хэмпден-Тернер, пер. с англ. Е. П. Самсонов. – Минск: Попурри, 2012. – 525 с.
4. Belak, J. Management and governance: organizational culture in relation to enterprise life cycle. *Kybernetes*, 2016, V. 45, I. 4, P. 680-698.
5. Greiner, L. Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard Business Review*, July/August 1972, P. 37-46.
6. Quinn, R. E., Cameron, K. Organizational life cycles and shifting criteria of effectiveness: some preliminary evidence. *Management Science*, 1983, V. 29, №1, P. 33-51

РУБРИКА 4.
«ЮРИСПРУДЕНЦИЯ»

**ПРАВОВОЙ СТАТУС АРБИТРАЖНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО ПРИ
НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ)**

Калбаева Алина Дамировна

*студент, Тобольский педагогический институт (филиал ТюмГУ),
РФ, г. Тобольск*

**THE LEGAL STATUS OF THE LIQUIDATOR IN INSOLVENCY
(BANKRUPTCY)**

Alina Kalbaeva

*Student, Tobolsk pedagogical Institute (branch of TSU),
Russia, Tobolsk*

Аннотация. В статье раскрывается один из важнейших вопросов банкротства – правовой статус арбитражного управляющего на различных этапах его работы. Арбитражный управляющий в рамках своих полномочий подготавливает и проводит все процедуру банкротства, реализуя комплекс организационных, финансовых и иных полномочий.

Abstract. the article reveals one of the most important questions of bankruptcy – the legal status of the liquidator in different stages of his work. The arbitration managing Director within its authority prepares and conducts all of bankruptcy procedure, by implementing a complex of organizational, financial and other powers.

Ключевые слова: арбитражный управляющий, банкротство, правовой статус.

Keywords: Trustee, bankruptcy, legal status.

Арбитражный управляющий – это особый участник процедуры банкротства, от знаний которого зависит успешность самого банкротства и

удовлетворение требования кредиторов. Правовой статус – это совокупность права, обязанностей управляющего и квалификационных требования к его профессиональной подготовки. Правовой основой служит Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)», определяющий правовое положение арбитражного управляющего на отдельных стадиях банкротства.

Первый и основной вопрос – это квалификационные требования к кандидату в арбитражные управляющие. Гражданское законодательство не знает лиц, чей правовой статус был бы сопоставим со статусом арбитражного управляющего. Управляющий действует на всех процедурах банкротства, но только в различном качестве: временный, административный, внешний, конкурсный или финансовый управляющий.

Основные требования к арбитражному управляющему – это быть физическим лицом и иметь гражданство РФ. Такое ограничение не позволяет апатридам или бипатридам выступать в качестве управляющего. Помимо этого, в законодательстве (ст. 20.2 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»)[2] и литературе выделяются квалификационные требования, которые делятся на необходимые и недопустимые.

Арбитражный управляющий для осуществления своих прав и обязанностей должен обладать процессуальной право- и дееспособностью. В отличие от право- и дееспособности физического лица, арбитражный управляющий имеет ряд особенностей:

1. Она принадлежит лицам, участвующим в деле: сторонам, заявителю, заинтересованным лицам, третьим лица, государственным органам.

2. Арбитражный управляющий наделен процессуальной правоспособностью, а именно правом на судебную защиту.

3. Особый состав право- и дееспособности управляющего.

4. Момент возникновения право- и дееспособности.

Следует отметить, что арбитражный управляющий не может по своей инициативе возбудить процесс по банкротству, он является лишь заинтересованным лицом и вступает в уже начатый арбитражный процесс.

Арбитражный управляющий имеет правовой интерес в деле, так как согласно норма статьи 34 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) он не только заинтересованное лицо, но и лицо, участвующее в деле.

Процессуальная правоспособность выражается по средством посредством принципов, которым арбитражный управляющий следует в своей деятельности. Так, согласно, ст. 20.3 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве): «Арбитражный управляющий обязан действовать разумно и добросовестно в интересах должника, кредитора и общества». Данное положение означает, что арбитражный управляющий не должен действовать в противоречие с интересами участников процесса [3, с.56-59].

Добросовестность предполагает, что совершая определенные действия лицо не преследует цели нарушения прав и интересов других лиц, а также действует с осмотрительностью, исключая небрежность и легкомыслие.

Разумность предполагает действие в соответствии с некими стандартами. Такими стандартами выступают правила профессиональной деятельности арбитражных управляющих или требования правоприменительной практики в процессе применения норм о банкротстве.

В законодательстве содержится норма, толкование которой позволяет говорить о возможности ограничения принципов разумности и добросовестности. Так, арбитражный управляющий не может передоверить представителю полномочия, которые по закону обязан осуществлять лично. Таким образом, законодатель обеспечивает не только наличие профессиональных знаний управляющего, но и ограничивает круг прав, не позволяя арбитражному управляющему как профессиональному участнику банкротных правоотношений использовать свое положение с целью извлечения прибыли. Без выполнения возложенных обязанностей.

Однако, в правоприменительной практики складывается негативная практика при реализации указанного ограничения, не позволяя в случае временного отсутствия арбитражного управляющего другому лицу исполнять его обязанности. Ранее ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» содержал

положения о заместителе управляющего, который мог на время отсутствия выполнять все полномочия, но реформа законодательства упразднила нормы не предоставив аналогичного положения [5, с.18-21].

Арбитражный управляющий - субъект конкурсного права, имеющий особый статус, определяемый необходимостью осуществлять мероприятия конкурса. Этим определяется комплекс прав и обязанностей арбитражного управляющего. Следует отметить, что статья 20.3 ФЗ « О несостоятельности (банкротстве)» называет только наиболее общие права и обязанности управляющих. Согласно закону, арбитражный управляющий в конкурсных отношениях имеет права созывать собрание кредиторов, созывать комитет кредиторов, обращаться в арбитражный суд с заявлениями и ходатайствами в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом, получать вознаграждение в размерах и в порядке, которые установлены Федеральным законом, в любое время досрочно прекратить свои обязанности путем подачи в суд соответствующего заявления.

Право привлекать для обеспечения возложенных на него обязанностей в деле о банкротстве на договорной основе иных лиц с оплатой их деятельности за счет средств должника и запрашивать необходимые сведения обязывает управляющего реализовать данное право добросовестно и разумно, действуя в интересах кредиторов, должника и общества. Кроме указанных выше прав, арбитражный управляющий имеет целый ряд серьезных обязанностей:

- 1) принимать меры по защите имущества должника;
- 2) анализировать финансовое состояние должника;
- 3) анализировать финансовую, хозяйственную и инвестиционную деятельность должника, его положение на товарных рынках;
- 4) рассматривать заявленные требования кредиторов;
- 5) вести реестр требований кредиторов;
- 6) осуществлять иные функции, установленные Законом о банкротстве

Подводя итог, можно отметить об особом правовом статусе арбитражного управляющего, не имеющего аналогов в современном законодательстве.

Действуя на всей процедуре банкротства управляющей несет ответственность за реализацию главной цели банкротства – соразмерное удовлетворение всех обязательств. Именно от грамотных и профессиональных действий арбитражного управляющего зависит возможность максимальной реализации должника как в стороны банкротства, так в сторону «спасения». Предусматривая перечень квалификационных требования законодатель максимально защищает всех участников процесса от возможных нарушений и злоупотреблений арбитражного управляющего.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. // СЗ РФ. - 1994. - № 32. - Ст. 3301
2. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Парламентская газета. - 2002г. - № 209-210
3. Космачева Т. К. Роль арбитражного управляющего в восстановлении платежеспособности должника // Предпринимательское право. - 2009. - №1. – С.56-59.
4. Мурашкина Е. В. Правовая квалификация ответственности арбитражного управляющего // Актуальные проблемы частного правового регулирования. 2015. - 165 с.
5. Шилова О. Временный управляющий: проблемные вопросы осуществления полномочий // Вестник ФСФО. - 2013. - №8. - С. 18-21.

ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ КАК ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

Шихова Айгуль Зиннатовна

*студент, Тобольский педагогический институт (филиал ТюмГУ),
РФ, г. Тобольск*

CONCEPT AND SIGNS OF A LIMITED LIABILITY COMPANY AS A LEGAL ENTITY

Augul Shikhova

*Student, Tobolsk pedagogical Institute (branch of TSU),
Russia, Tobolsk*

Аннотация. Данная работа посвящена анализу понятия и признаков общества с ограниченной ответственностью, с целью выявления особенностей данной организационно-правовой формы предпринимательства.

Abstract. This work is devoted to the analysis of the concept and characteristics of a limited liability company, in order to identify the features of this organizational and legal form of entrepreneurship.

Ключевые слова: общество с ограниченной ответственностью, признаки.

Keywords: limited liability company, signs.

Официальное определение понятия «общества с ограниченной ответственностью» приводится в ч. 1 ст. 2 Федеральном Законе [3], где под ним понимается хозяйственное объединение, которое создали участники или один участник, где уставный фонд разделен на доли (части); участники общества не отвечают по его обязательствам и несут возможность потерь, связанные с деятельностью хозяйства, в рамках стоимости частей в уставном фонде общества, которые им принадлежат.

Также говорится, что учредители и участники обладают только обязательственными правами в отношении имущества. Из норм Федерального Закона и ст. 67, 93, 94 Гражданского кодекса Российской Федерации [2] не

сказано, что имущество находится у участников хозяйства на праве общего долевого имущества.

Вышеуказанная собственность в виде имущества принадлежит на праве собственности самому хозяйству, а также законно разделена от имущества учредителей и участников. По такой причине включение в договоры, которые заключаются с обществом по поводу условий оплаты недвижимости на расчетный счет одного из организаторов, будет противоречащим закону, а сделки, которые заключены на подобных условиях — ничтожными [5, с. 79-80].

Из определения в законе следует, что можно вывести основные признаки, которые характерны для рассматриваемой формы собственности.

Во-первых, это юридическое лицо. Но признаки, которые содержатся в официальной трактовке «лицо юридическое» (ст. 48 Гражданского Кодекса Российской Федерации): организовано в единство, обособление имущества, наличие ответственности, выступление в обороте от своего собственного имени, предполагают разную индивидуализацию в разных правовых формах.

Термин «форма» зарегистрированного лица говорит о том, что характеристика субъекта предполагает лишь признание его субъектом права, поскольку признаки, входящие в официальное и научное понятие рассматриваемого лица не равны для всех форм организации предпринимательской деятельности.

Во-вторых, рассматриваемая форма, согласно ст. 90 Гражданского Кодекса, обязано обладать некоторым минимальным уставным капиталом, минимальный размер которого равна десяти тысячам рублей. Наличие такого имущества обеспечивает возможность выступать в коммерческом обороте самостоятельно и от своего имени, а также предполагает имущественную самостоятельность и обособленность общества от его участников [6, с. 20-22].

Изначальная функция капитала заключалась в концентрации имущества для того, чтобы вести предпринимательскую деятельность. Исходя из этого, а также экономических потребностей, основной функцией становится гарантия интересов кредиторов, в связи с тем, что при условии не несения обязанности

участников отвечать, лишь имущество способно гарантировать требования третьих лиц. В обществе участники не отвечают за долги, и права кредиторов обеспечиваются исключительно уставным капиталом и имуществом общества.

В-третьих, установленный капитал общества делится на доли (части). Право участвовать в таком обществе определяется тем, внес ли участник вклад в конкретном размере. Вклад, в качестве первоначально внесенного имущества в уставной капитал, обладает определенной стоимостью и комплекс вкладов, в их стоимостном выражении, представляет собой уставный капитал в том размере, в котором он определяется в учредительных документах (ч. 1 ст. 90 Гражданского Кодекса Российской Федерации) [5, с. 79].

Участник, вложившийся в капитал, теряет права (вещные) на имущество, им внесенное, зато получает право требования от хозяйства. Размер доли участия определяется размером правовых требований, обязательственных участника. Кроме прав, доля в уставном фонде, означающему также размер имущественных обязанностей участника, которые он несет перед обществом. Если отличать данное общество и другой формой - акционерным обществом по такому критерию, как характеристика доли участника, то разница состоит в следующем:

1) доли участия в акционерном обществе являются равными, и число долей может быть существенно больше, чем число акционеров. Если говорить о форме хозяйства, ответственности ограничена, то доли могут быть не равными, но число долей при этом всегда равно числу его участников;

2) в акционерном обществе доля выражается в акции, в обществе - в акции или ценной бумаге не овеществляется;

3) в акционерном обществе дробная акция обращается наравне с целыми акциями; часть в уставном фонде общества, возможно, разбивать дробно и передать долю.

4) перемещение акции происходит посредством возмездной сделки посредством заключения договоров купли-продажи и договоров мены; доля

участия передается посредством заключения сделки в порядке правопреемства или на другом законном основании.

В-четвертых, отсутствует ответственность участников данной формы общества по обязательствам, которые берет на себя хозяйство [6, с. 20].

Определение Общества из закона является неточным. Общество как раз отвечает в полном объёме по обязательствам и всем имуществом, ему принадлежащим, но его члены не отвечают по договорённостям (обязательствам). Однако, при этом принцип, на основании которого участники не отвечают по обязательствам самого общества, обладает исключениями, которые закрепляются законодательно.

Данные исключения продиктованы требованиями, которые предъявляются к нынешнему положению собственности либо тем фактом, что общество, являясь юридически самостоятельным, независимым субъектом, не выступает в качестве такового с экономической позиции: участники хозяйства, которые внесли частично вклады, солидарно держат ответ по обязательствам хозяйствующего субъекта, как общества в границах цены вкладов участников, которые не были оплачены (ч.1 ст. 87 Гражданского Кодекса Российской Федерации).

В-пятых, организация хозяйства в форме корпорации.

Параграф второй части первой Гражданского Кодекса Российской Федерации говорит, что правовое положение относительно коммерческих корпоративных учреждений и организаций.

Все общества имеют корпоративную структуру. Но структура рассматриваемой организационной формы дает возможность лицам, которые не являются его участниками, учувствовать в органах управления. В такой ситуации владение предприятием не предрешает вопроса по поводу участия в его управлении, поскольку владение предполагает участие лишь в собрании его участников. Следует отметить, что одной из характеристик общества, как корпоративной организации, выступают корпоративные сделки, заключаемые его участниками.

Следовательно, общество представленной формы означает, что это актуальный законодательный ответ на сформировавшуюся необходимость в удобной и эффективной организации юридического лица. Представленная форма хозяйствующего субъекта позволяет минимизировать предпринимательские риски для участников общества. Основное отличие от иных форм – это ограничение ответственности учредителей и их личное участие в управлении обществом. Все же, по смыслу закона, предполагается личный вклад каждого учредителя в развитие.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.) (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Российская газета. - №237. 1993.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: федеральный закон от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2017. - № 32. – Ст. 3301.
3. Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2018. – № 7. – Ст. 785.
4. Дмитриев М.А. К вопросу об обществах с ограниченной ответственностью. – М.: Нотариус. – 2012. – С. 46.
5. Динин А.А. Правовой статус Общество с ограниченной ответственностью по российскому законодательству / А.А. Динин // Вестник магистратуры. – 2017. – № 9 (72). – С. 79–80.
6. Зенин В. Правовое регулирование общества с ограниченной ответственностью / В. Зенин // ЭЖ-ЮРИСТ. – 2016. – № 1. – С. 20–22.

ПОНЯТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Калбаева Алина Дамировна

*студент, Тобольский педагогический институт (филиал ТюмГУ),
РФ, г. Тобольск*

Шихова Айгуль Зиннатовна

*студент, Тобольский педагогический институт (филиал ТюмГУ),
РФ, г. Тобольск*

THE CONCEPT OF ENTREPRENEURSHIP

Alina Kalbaeva

*student, Tobolsk pedagogical Institute (branch of TSU),
Russia, Tobolsk*

Augul Shikhova

*student, Tobolsk pedagogical Institute (branch of TSU),
Russia, Tobolsk*

Аннотация. Статья посвящена комплексному исследованию научно-теоретических подходов к определению понятия «предпринимательская деятельность». Анализируются различные самостоятельные подходы к формулированию дефиниции предпринимательства учеными. В исследовании сформулировано авторское определение понятия «предпринимательская деятельность» по универсальному подходу.

Abstract. The article is devoted to the complex research of scientific and theoretical approaches to the definition of «business». Analyzed the various independent approaches to the formulation of the definition of entrepreneurship by the scientists. The study author formulated the definition of «entrepreneurial activity» on the universal approach.

Ключевые слова: предпринимательство, деятельность.

Keywords: entrepreneurship, activity.

В науке существует множество определений понятия предпринимательская деятельность. Несмотря на длительный исторический

путь развития, данный вопрос в правовой науке является дискуссионным. Рассмотрение вопроса о понятие предпринимательской деятельности в праве, невозможен без анализа экономической теории. В литературе отмечается, что термин «предпринимательство» одним из первых появился в экономической литературе и менялся в зависимости от этапа развития самой теории.

Так, например, большой вклад в развитие науки внесли такие исследователи как А.Смит, К. Маркс [6, с. 45], М. Вебер и другие. При рассмотрении предпринимательской деятельности, указанные что данная категория близка к другому схожему термину «предприниматель». Первооткрывателями проблем предпринимательства принято считать Р. Кантильона, который в XVIII в. определил, что предприниматель — это субъект, который наделен способностями к риску, предвидению, и принятию решения как в стандартных условиях, так и в обстоятельствах риска [9, с. 100]. При этом такие субъекты могут и не обладать собственным финансовым капиталом.

На более поздних этапах развития экономической теории ученые стали разделять капиталиста и предпринимателя. Так, капиталист являлся скорее организатором или руководителем производства и не обязательно должен был обладать собственным капиталом. Так, например, Ж.Б. Сей считал, что для предпринимателя важно организовывать, рассчитывать и комбинировать, в то время как извлечение прибыли он считал не основной целью, а в качестве результата деятельности считал предпринимательский доход [10, с. 16-17]

Выделяется среди зарубежных ученых Й. Шумпетер, отождествляющий предпринимательскую и инновационную деятельность — внедрение новых технологии и техники, модернизация производственных мощностей. Рассматриваемый автор видел в предпринимателе инноватора, а в предпринимательской деятельности функцию инновации. Праву собственности на имущество автор не уделял большого внимания и не видел в нем признака предпринимательства. По его мнению, нельзя считать субъекта предпринимателем, если он переходит от функции инноватора к рутинному

процессу извлечения прибыли. Именно развитие предпринимательства является причиной возникновения большинства вещей в экономике и ее подъемом [12, с. 67-69]

В отличие от предыдущих авторов И. Тюнин отмечает, что предприниматель не обязательно должен выступать в роли предпринимателя. Основную функцию он видит в рискованном характере деятельности и непредвиденном доходе [11, с. 11-78]

В процессе развития экономической теории взгляды И. Тюнена были развиты Ф. Найтом. Рассматривая признак неопределенности, автор указывал, что предприниматель как профессиональный субъект имеет возможность угадать сценарии развития процесс производства и получить требуемую прибыль. Таким образом, Ф. Найт отрицал рискованность как признак предпринимательства. Под доходом автор понимал — прогнозируемую денежную выручку [8, с. 52]

Важным является рассмотрение толкования термина «предпринимательская деятельность» в доктрине и гражданском праве. В законодательстве данный термин употребляется в различных отраслях права. Например, в рамках налогового права предпринимательская деятельность рассматривается для целей взыскания налогов и сборов. Уголовное право рассматривается предпринимательство в рамках решения вопросов о незаконной деятельности.

Во многих подзаконных актах используется термин «предпринимательская деятельность», однако толкования ни один закон не дает. По общему правилу определение предпринимательской деятельности содержится в ст. 2 ГК РФ [1], устанавливающей следующее толкование — это самостоятельная, рискованная деятельность, направленная на извлечение прибыли от продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, осуществляемая субъектами, зарегистрированными в качестве предпринимателей или юридических лиц.

В литературе высказываются следующие недостатки ст. 2 ГК РФ:

- отраслевой характер определения;

- не возможность использования данного определения иными отраслями права;
- определение не охватывает такую группу отношений как производство товаров;
- - отсутствие определения указанного термина в иных законах.

В науке также предлагаются различные трактовки понятия «предпринимательская деятельность». Е.Ю. Диркова под предпринимательством понимает создание компании для производства товаров и реализации услуг за счет собственных средств [2, с. 38-45]. Другой автор А.П. Жеребцов уделяет внимание прибыли как основной цели деятельности любой фирмы [3, с. 46-48]

С.В. Лунев дает следующее определение: «предпринимательская деятельность — это деятельность, направленная на систематическое получение прибыли, путем заключения гражданско-правовых сделок. При этом автор отмечает, что заключение единичной сделки не влечет квалификации такой деятельности как предпринимательской, поскольку отсутствует признак систематичности [5, с. 88-90]

Существующие в ст. 2 ГК РФ определение подвергается критике со стороны ученых. Так, например, В.В. Мельников критикует данное определение прежде всего из-за того, что оно не позволяет разграничить активную и пассивную экономическую деятельность [7, с. 12-14]. Так, например, к пассивной деятельности относится размещение денежных средств под процентами, а к активной деятельности относится заключение сделок или производство и реализация товаров.

На наш взгляд формулировка, содержащаяся в ст. 2 ГК РФ, нуждается в корректировке, в соответствии законами современной экономической теории. Так, например, п. 1 ст. 2 ГК РФ следует дополнить абзацем следующего содержания: «Предпринимательской следует считать такую деятельность, основной целью которой является получение прибыли. Систематическим осуществлением деятельности по смыслу настоящей статьи является совершение лицом двух и более сделок, а также действий, направленных на

исполнение обязательств, возникающих из такой сделки (сделок), необходимых для достижения основной цели этой деятельности в течение соответствующего периода».

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. // СЗ РФ. - 1994. - № 32. - Ст. 3301
2. Диркова Е.Ю. Терминологические неопределенности в работе бухгалтера // Налоговая политика и практика. - 2016. - №8. - С. 38-45.
3. Жеребцов А.П. Проблемы квалификации незаконного предпринимательства // Журнал Российского права. - 2014. - № 2. - С. 46 – 48.
4. Козлова Н.В. Организационные формы предпринимательства: достоинства и недостатки// Законодательство. – 2018. – № 2. – С. 11 – 18.
5. Лунев С.В. К вопросу об ответственности индивидуальных предпринимателей по гражданскому законодательству Российской Федерации // Пробелы в российском законодательстве. – 2017. – № 1. – С. 88 – 90.
6. Маркс К. Заработная плата, цена и прибыль. – М.: Политиздат, 1983. – 63 с.
7. Мельников В.В. Проблемы реализации экономических прав и свобод человека и гражданина в системе конституционных прав и свобод // Проблемы в российском законодательстве. Юридический журнал. – 2016. – №3. – С. 12 – 14.
8. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2016. – 352 с.
9. Предпринимательское право РФ. – М.: Юристъ, 2015 - 1001 с.33
10. Самуэльсон П. Э. Экономика Т.П. – М: НПО «АЛГОН» ВНИИСИ, 1992. – 416 с.
11. Сюбарева И.Ф. Традиции предпринимательства в истории России// Предпринимательское право.-2017.- № 7.- С.17 — 18.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Изд-во «Прогресс», 1982. – 401 с.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ:

*Электронный сборник статей по материалам LVI студенческой
международной научно-практической конференции*

№ 26 (56)
Август 2019 г.

В авторской редакции

Издательство «МЦНО»
123098, г. Москва, ул. Маршала Василевского, дом 5, корпус 1, к. 74
E-mail: mail@nauchforum.ru

16+

