



**НАУЧНЫЙ  
ФОРУМ**  
nauchforum.ru

ISSN 2310-0362

СБОРНИК ВКЛЮЧЕН  
В НАУКО-  
МЕТРИЧЕСКУЮ БАЗУ  
**РИНЦ**



**XLIV** Студенческая международная  
заочная научно-практическая  
конференция

**МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ:  
ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ  
№ 4(44)**

г. МОСКВА, 2017



# МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

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

№ 4 (44)  
Апрель 2017 г.

Издается с марта 2013 года

Москва  
2017

УДК 3+33  
ББК 60+65.050  
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:

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

**Елисеев Дмитрий Викторович** – канд. техн. наук, доцент, бизнес-консультант Академии менеджмента и рынка, ведущий консультант по стратегии и бизнес-процессам, «Консалтинговая фирма «Партнеры и Боровков»;

**Захаров Роман Иванович** – кандидат медицинских наук, врач психотерапевт высшей категории, кафедра психотерапии и сексологии Российской медицинской академии последиplomного образования (РМАПО) г. Москва;

**Зеленская Татьяна Евгеньевна** – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра высшей математики в Югорском государственном университете;

**Карпенко Татьяна Михайловна** – канд. филос. наук, рецензент АНС «СибАК»;

**Копылов Алексей Филиппович** – канд. тех. наук, доц. кафедры Радиотехники Института инженерной физики и радиоэлектроники Сибирского федерального университета, г. Красноярск;

**Костылева Светлана Юрьевна** – канд. экон. наук, канд. филол. наук, доц. Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), г. Москва;

**Попова Наталья Николаевна** – кандидат психологических наук, доцент кафедры коррекционной педагогики и психологии института детства НГПУ;

**Яковичина Татьяна Федоровна** – канд. с.-х. наук, доц., заместитель заведующего кафедрой экологии и охраны окружающей среды Приднепровской государственной академии строительства и архитектуры, член Всеукраинской экологической Лиги.

**М75 Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки.** Электронный сборник статей по материалам XLIV студенческой международной заочной научно-практической конференции. – Москва: Изд. «МЦНО». – 2017. – № 4 (64) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.nauchforum.ru/archive/MNF\\_social/4\(64\).pdf](http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_social/4(64).pdf)

Электронный сборник статей по материалам XLIV студенческой международной заочной научно-практической конференции «Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки» 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.

Сборник входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе eLIBRARY.RU.

ISSN 2310-0362

ББК 60+65.050  
© «МЦНО», 2017 г.

## **Оглавление**

<b>Секция 1. История и археология</b>	<b>9</b>
АНАЛИЗ ИСТОРИЧЕСКОГО И СОВРЕМЕННОГО ОПЫТА В УПРАВЛЕНИИ ДМИТРОВСКИМ МУНИЦИПАЛЬНЫМ РАЙОНОМ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ Смирнова Дарья Николаевна	9
<b>Секция 2. Политология</b>	<b>15</b>
НОВЫЙ ЦИКЛ ВО ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ РОССИИ И НАТО: БУДЕТ ЛИ ПОДЪЕМ? Васильева Яна Валерьевна Богуславская Юлия Константиновна	15
<b>Секция 3. Социология</b>	<b>19</b>
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ «ПРИБЛИЖЕННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ» Данилина Вероника Станиславовна	19
АНАЛИЗ ПРАКТИК ПОТРЕБЛЕНИЯ ДЕТЕЙ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ ГЛАЗАМИ РОДИТЕЛЕЙ Симченко Алиса Павловна	25
ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ Симченко Алиса Павловна	30
<b>Секция 4. Философия</b>	<b>35</b>
ОНТОЛОГИЯ И ТЕОРИЯ ПОЗНАНИЯ. СИСТЕМАТИЧЕСКАЯ ФИЛОСОФИЯ Фадеев Вячеслав Сергеевич	35
ТРАНСПЛАНТАЦИЯ ГОЛОВЫ: КТО ЯВЛЯЕТСЯ ДОНОРОМ, А КТО РЕЦИПИЕНТОМ? Плаксина Мария Николаевна Гарипова Гульфина Ильфатовна Хайрутдинова Диля Фанилевна Коротков Николай Владимирович	43
<b>Секция 5. Экономика</b>	<b>50</b>
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Багрецова Надежда Александровна Филиппова Галина Петровна	50

РАЗНОВИДНОСТИ И ПРИРОДА ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ Воронова Ксения Александровна Брагин Борис Николаевич Спекторская Любовь Сергеевна	56
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Коновалова Олеся Витальевна Бурханова Алена Олеговна Фастович Галина Геннадьевна	63
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ Воронин Дмитрий Сергеевич	67
ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ Дектянникова Татьяна Андреевна Епихина Галина Михайловна	74
ПОНЯТИЕ, ТИПЫ И ЦЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ Елистратов Максим Викторович Мухаметшин Нияз Наилевич	80
МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ Еремичева Анастасия Николаевна Адаменко Евгения Александровна	86
ТЕОРИЯ СДЕЛОК АБСОЛЮТНОГО ПОЗИЦИОННОГО СПЕКУЛЯНТА-ЛЮБИТЕЛЯ ЕДИНСТВЕННОЙ КОРПОРАЦИИ Журавлев Валентин Зальцман Никита Матвеевич Слободецкий Андрей Владимирович	91
МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ И МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ И ИХ ОТЛИЧИЯ ОТ ЗАРУБЕЖНЫХ Ионова Дарья Михайловна Кисель Татьяна Николаевна	97
СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ РАЗВИТИЯ НАУКОГРАДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Чибирёва Виктория Сергеевна Кирсанова Алина Эдуардовна Гранкина Арина Александровна	102
ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ПЛАСТИКОВЫХ БАНКНОТ Клейменов Владислав Андреевич Салманов Олег Николаевич	112

СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА В РОССИИ Князева Оксана Николаевна	116
ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК СПОСОБ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ТУРИСТСКОГО БИЗНЕСА Логвин Кристина Сергеевна Жылкишиева Айганым Асхатовна Подсухина Ольга Владимировна	122
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ИЗМЕНЕНИЙ В ПЕНСИОННОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Мартынова Татьяна Сергеевна	127
ПРИМЕНЕНИЕ ЦЕНТРА ОЦЕНКИ ПРИ ОТБОРЕ ПЕРСОНАЛА Марченко Ольга Юрьевна	132
УПРАВЛЕНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРЫ СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Морозова Анастасия Александровна	137
ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЯ Немеш Оксана Ивановна Иванова Наталья Евгеньевна	142
РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ОРГАНИЗАЦИЙ Никишина Анастасия Юрьевна Новицкий Владислав Викторович Корсакова Татьяна Владимировна	146
ЦЕННОСТЬ ИНФОРМАЦИИ НА ЭТИКЕТКАХ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ Николаева Екатерина Викторовна	151
ВЛИЯНИЕ ВВП НА ЖИЗНЬ НАСЕЛЕНИЯ Ожогин Сергей Дмитриевич Закиров Альберт Гакилевич Смоленская Светлана Владимировна	157
РЕЗКОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА: РЕЗУЛЬТАТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИЛИ НЕВЕРНАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ? Осокин Максим Алексеевич Садыкова Лилия Гайсаевна	160
ОСНОВНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ Пляскина Маргарита Андреевна Чудновский Алексей Данилович	168

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА ПОСРЕДСТВОМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА (НА ПРИМЕРЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ)	180
Рыкина Александра Андреевна Безпалов Валерий Васильевич	
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	193
Самошин Алексей Геннадьевич	
БЕЗРАБОТИЦА В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ	199
Баранова Ирина Юриковна Семенова Валерия Вячеславовна Лабызнава Галина Геннадьевна	
ПЕРСПЕКТИВЫ АВТОМАТИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПЛАТФОРМЕ «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ»	205
Синякина Александра Юрьевна Черепанова Екатерина Олеговна Домнина Наталья Викторона	
ИНДЕКС ИНФЛЯЦИИ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКУЮ КОРЗИНУ	210
Стебихова Наталья Андреевна	
СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА БАНКОВСКИХ СИСТЕМ	216
Туманов Евгений Евгеньевич Епихина Галина Михайловна	
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	221
Утегеновой Айжан Ескаликызы Молдашева Анар Куангалиевна	
КРЕАТИВНОЕ ПРОСТРАНСТВО КАК ЧАСТЬ ТУРИСТСКОЙ ДЕСТИНАЦИИ	228
Черная Виктория Алексеевна Кормишова Аида Васильевна	
РАЗРАБОТКА ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	233
Шепелева Мария Валерьевна	

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ПРИМЕРЕ ТЮМЕНСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Ширшова Елена Николаевна	239
ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА Щербинина Екатерина Игоревна Агеева Ольга Андреевна	244
ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДА ИСТОРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЯ VAR ДЛЯ ОЦЕНКИ РИСКА ПАО «ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ» Янченко Светлана Георгиевна Хабарова Алена Александровна	251
<b>Секция 6. Юриспруденция</b>	<b>256</b>
ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА, ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ Ахмадеева Айгуль Кабировна Хамитова Гульнара Муллануровна	256
ПОЛОЖЕНИЕ О ЗАКУПКЕ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ КАК ОСНОВНОЙ ДОКУМЕНТ ПЛАНИРУЕМОЙ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Бычкова Вера Сергеевна	260
ВЛИЯНИЕ ПРАКТИКИ ВЕРХОВНОГО СУДА РФ НА ФАКТИЧЕСКИ СКЛАДЫВАЮЩИЕСЯ ОТНОШЕНИЯ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА Гилязова Виктория Рафаэлевна Гуреев Владимир Александрович	264
ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ДИСЦИПЛИНАРНЫХ ВЗЫСКАНИЙ В СИСТЕМЕ МВД РОССИИ Джихарь Екатерина Александровна Пресняков Михаил Вячеславович	270
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОРЯДКА РАССМОТРЕНИЯ ОБРАЩЕНИЙ ГРАЖДАН РФ НА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ УРОВНЕ Доронин Максим Александрович	274
АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ Забилова Руфина Фаритовна Рысаев Фархитдин Бадритдинович	279
СОДЕРЖАНИЕ И СОЦИАЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ ПРАВА Кадырова Лейсан Мунировна	285



ОПРЕДЕЛЕНИЕ «РЕПУТАЦИИ» И «ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ» ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ Пчелинцева Анастасия Андреевна	291
ГАРАНТИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРАВА НА ЗАЩИТУ В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ Топчиева Ольга Дмитриевна	298
ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РФ Мордвинова Марина Игоревна Харитоновна Анастасия Валерьевна Денисова Елена Геннадьевна	304
СОВМЕСТНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СУПРУГОВ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ Шамарина Екатерина Андреевна	309

## СЕКЦИЯ 1.

### ИСТОРИЯ И АРХЕОЛОГИЯ

#### АНАЛИЗ ИСТОРИЧЕСКОГО И СОВРЕМЕННОГО ОПЫТА В УПРАВЛЕНИИ ДМИТРОВСКИМ МУНИЦИПАЛЬНЫМ РАЙОНОМ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

*Смирнова Дарья Николаевна*

*студент, Филиал государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования Московской области Университет «Дубна» - Дмитровский институт непрерывного образования (ДИНО), РФ, г. Дмитров*

История развития управления в Дмитровском муниципальном районе Московской области тесно связано с анализом методов организации и функционирования государственного и муниципального управления в современности. Анализ истории управления является одним из актуальных исследовательских направлений, результаты которого имеют значение не только для теории и практики государственного и муниципального управления, но и для расширения представлений о сложной системе общества в социальном прогрессе.

Первое упоминание о Дмитровском крае встречается в 1154 году. Центр Дмитровского района – город Дмитров, основанный Юрием Долгоруким, который был назван в честь его сына Всеволода (Дмитрий – христианское имя). Изначально Дмитров считался городом-крепостью, который охранял Ростово-Суздальскую землю. Во второй половине 14 века Дмитров вошел в состав Московского княжества.

После смерти Великого князя Владимирского Ярослава в 1246 году, сына Всеволода Большое гнездо, Дмитров оказался в руках его младшего сына Константина, но вскоре он скончался. 1255–1280 гг. – период правления Дмитровом и Галичем князем Давидом, сыном Константина, но о результатах его правления практически неизвестно.

В конце 16 – первой половине 17 века население Дмитрова из числа боярских детей и дворян избирали губных старост, отвечающих за порядок в уезде и городе. Вместе со старостой избирались губные целовальники и губной дьяк, отвечающий за делопроизводство. За работой губных властей наблюдал Разбойный.

При первых Романовых страна взяла курс на смену местного самоуправления, заключающуюся в назначении на места воевод из числа бояр, которые определялись государем по согласованию с Боярской думой сроком на 3 года. До 1700 года в Дмитрове сменилось 25 воевод. В XVIII в. Дмитров был обычным уездным центром, пока петровские реформы не изменили жизнь не только Дмитровского края, но и всей России.

Выход «Жалованной грамоты на права и выгоды городам Российской империи 1795 года» заложил основы городского самоуправления в России. Согласно этому документу, в уездном Дмитрове образовывались органы общественного управления.

Общая городская дума избиралась раз в три года всеми жителями города, которое делилось на: купцов, цеховых ремесленников, городских обывателей, иностранцев, именитых граждан. Затем, общая дума назначала из своей среды одного человека в шестигласную думу.

В 1870 году утвердилось Городское положение, которое добавило новые органы городского самоуправления – городские думы. Дмитровская городская дума начала свою работу в 1872 году, она состояла из 30 гласных от трех избирательных собраний.

К 1917 году Дмитровский уезд разделялся на 13 волостей с такими органами управления, как: городское управление, уездное земство, волостная и сельская администрации. Органы сельского и городского самоуправления самостоятельно определяли налоги и сборы.

После Февральской революции был основан Уездный Комитет Общественных организаций, в некоторых деревнях и предприятиях были созданы Советы депутатов.

Смена старого строя не дала хороших результатов, преступность возрастала, продолжалась война. Большевики смогли привлечь симпатии большого числа людей появлением простых и ясных лозунгов. Когда генерал Л.Г. Корнилов в конце августа 1917 года в Дмитрове возвел мятеж против Совета рабочих депутатов и Союза кооперативов, обнаружилось, что их некому защищать, кроме как отряду Красной гвардии, созданной большевиками. Авторитетность большевиков выросла.

1920–1930-е годы для Дмитровского края попали в период глубоких перемен. В начале 1920-х годов в Дмитровском районе господствовала разруха. При переходе к НЭПу стало допустимым восстановление экономики. Вся власть перешла к рукам партийных чиновников. Правящая коммунистическая партия работала с жителями через различные организации, охватывая их своим идеологическим влиянием.

Начало Великой Отечественной войны внесло коррективы в управление городом и в систему жизнеобеспечения. В 1941 году Дмитров был ареной боевых действий, так что необходимо было работать над строительством оборонительных сооружений. В послевоенное время главная задача - возрождение народного хозяйства. Главная особенность советского управления – количество управленцев, которое составляло седьмую часть от всех работающих.

Главное звено управления в СССР - Советы городов областного и районного подчинения, имеющие на своей территории предприятия, учебные заведения и население не менее 12000 человек. Таким городом являлся Дмитров.

К 1950-м годам закончилось возрождение общенародного хозяйства, стали заметны недостатки в работе органов власти. Совершилось устранение Советов от реальной власти, аппаратом КПСС их работа строго регламентировалась. О Дмитрове заявляли как о городе со слабым уровнем благоустройства и плохим санитарным состоянием.

Снижение тотального контроля привело к общественной активности. Большинство депутатов строили постоянные встречи с жителями. 1970-е годы Дмитровский городской Совет стремился к активной, полномасштабной

работе по повышению уровня авторитета депутата горсовета и по расширению и укреплению прав и полномочий депутатов работающих. Все ответственные решения принимались только с резолюцией президиума исполкома горсовета [2, с.63]. Активность населения падала, что привело к выходу в свет в 1985 году «Положения об общественных, сельских, уличных, квартальных комитетах в населенных пунктах РСФСР», которое призывало вновь создать систему самоуправления в городах, как это существовало в 60-е годы. Но данная попытка не нашла отклика у населения.

В 80-е годы впервые открыто критиковали все уровни власти. Постановления, принимаемые в 80-е г., направленные на повышение роли Советов народных депутатов, в реальной жизни ничего не изменяли.

Сферы влияния местных властей в 90-е г.: культура, образование, общественный транспорт и т.д. В Дмитровском районе произошел отток рабочей силы из государственных организаций в сферу торговли. Как и вся страна, Дмитровский район столкнулся с проблемой ухудшения здравоохранения и социального положения работников образования.

Самороспуска городского Совета депутатов не произошло, хотя это было возможно, исполнительная власть стала преобразовываться, с помощью утверждения новой структуры Совета. Новая структура состояла из Малого Совета, комиссии и комитетов, общественных консультационных советов при председателе горсовета. В обязанности Совета входили: исполнение наказов избирателей, контроль деятельности местной администрации, ведение нормотворчества. Администрация должна была заниматься решением вопросов местного значения, следить за работой Совета и предлагать свои проекты решений на сессиях. Заместители председателя горсовета являлись главами местных администраций.

Процесс постановки управленческой среды Дмитрова в двадцатом веке состоял из нескольких этапов:

1. В военные годы в основе городского управления были: жесткий контроль и постоянная отчетность низовых звеньев власти перед верхними;

2. послевоенный период (50-е годы) состоял в огромной деятельности по восстановлению народного хозяйства, борьбой страны за поддержку статуса сверхдержавы;

3. в период «оттепели» дмитровчане ощутили свободу самоуправления.

Централизация привела к сложностям в управлении и ввела Советы в подчинённость от указаний аппарата коммунистической партии: формирование ведомственных систем финансирования городов привело к снижению работоспособности местных органов власти и обеднению местных бюджетов.

1970-е годы – период отсутствия активности на местах, снижение роли комсомола, приводящего к росту преступности. Перестройка в СССР принудила каждого задуматься о его месте в жизни государства. Система государственной власти не была готова к изменениям и поэтому стала противиться коренной перестройке. Жители страны встретились с экономическим кризисом и кризисом института семьи, 90-е годы государство было в состоянии неопределенности. Кризис остановил ряд производств, развалился аграрно-промышленный комплекс, а это требовало стремительного перехода к рыночной экономике.

Почти 10 лет понадобилось властям городов, чтобы поправить ситуацию. Именно экономический кризис помог властям по-новому посмотреть на проблемы местных органов самоуправления. Растущая инициативность жителей и общественная работа на местах, помогла власти к концу 1990-х годов XX века обрести своё место.

Сегодня Дмитровский район – один из самых процветающих районов в Московской области. А ведь еще в 1991 году будущее Дмитровского района казалось невозможным. В первой половине 1990-х годов была разрушена огромная часть промышленного потенциала района.

Структура власти Дмитровского района сегодня: Совет депутатов Дмитровского муниципального района, Глава Дмитровского муниципального района, Администрация Дмитровского муниципального района.

Благодаря слаженным воздействиям власти, в Дмитровском районе более 200 млн долларов иностранных инвестиций, создаются и работают новые предприятия. Благодаря администрации удалось вернуть уважение к труду и к бизнесу, ведь она сотрудничает с Дмитровской межрайонной торгово-промышленной палатой (ДМТПП), которая является «транслятором» интересов в сфере предпринимательства и государственных идей. Для Дмитровского района характерны большие и постоянно растущие вложения в социальную сферу.

Сегодня Дмитровский район – один из самых преуспевающих не только в Московской области, но и по всей России, а ведь еще в 1991 году перспективы Дмитровского района казались невозможными. Исходя из вышесказанного, были составлены практические рекомендации по повышению эффективности управления Дмитровским муниципальным районом:

- сформировать контрольный орган в Дмитровском муниципальном районе, ответственный за реализацию муниципальных программ;
- предоставлять молодым специалистам помощь в реализации прав на местное самоуправление;
- создавать, развивать и обеспечивать учреждения социального обслуживания населения.

### **Список литературы:**

1. История Дмитровского района: учебник / Сухов В.В. [и др.]. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательский дом «Финансовый контроль», 2008. – 232 с.
2. Московская область: История. Культура. Экономика: справочно-энциклопедическое издание / под ред. Е.В. Корниенко, Л.Н. Мазеповой, И.Ю. Стрикалова. – М.: ИПЦ «Дизайн. Информация. Картография», 2005. – 770 с.
3. Российская провинция: среда, культура, социум. (Очерки истории города Дмитрова, конец XIII–XX век.) / Федеральное агентство по культуре и кинематографии, Российский институт культурологии; отв. ред. Э.А. Шулеповой. – М.: КомКнига, 2006. – 456 с.;
4. Официальный сайт Администрации Дмитровского муниципального района Московской области – [Электронный ресурс] – <http://dmitrov-reg.ru/>.

## СЕКЦИЯ 2. ПОЛИТОЛОГИЯ

### НОВЫЙ ЦИКЛ ВО ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ РОССИИ И НАТО: БУДЕТ ЛИ ПОДЪЕМ?

***Васильева Яна Валерьевна***

*студент, Санкт-Петербургский Государственный университет,  
РФ, Санкт-Петербург*

***Богуславская Юлия Константиновна***

*научный руководитель,  
канд. полит. наук, Санкт-Петербургский Государственный университет,  
РФ, Санкт-Петербург*

Тема работы посвящена взаимоотношениям между Россией и Североатлантическим Альянсом, от развития которых зависит безопасность Евроатлантического региона. Целью работы является поиск перспектив развития взаимоотношений между Российской Федерацией и НАТО, а также анализ влияния российско-американских отношений на построение взаимоотношений Россия-НАТО. Актуальность исследования данной темы очень велика, так как с каждым годом возрастает число локальных, внутригосударственных конфликтов, влияние на исход которых оказывают мировые державы, в том числе и страны-члены НАТО, и Российская Федерация. Разногласия, которые сохраняются между Россией и блоком НАТО, являются одной из причин возникновения конфликтов в системе международных отношений. Автор видит наиболее реалистичным вариантом развития взаимоотношений между Россией и Североатлантическим альянсом сосуществование России с НАТО, сопровождаемое ситуативным взаимодействием по вопросам, представляющим обоюдный интерес. К данным вопросам автор относит террористическую угрозу, опасность применения ядерного оружия, риск военной конфронтации, а также риск возникновения инцидентов в воздухе.



С завершением «холодной войны» весь мир надеялся на то, что новый XXI век будет более спокойным и безопасным для человечества, но надежды на это пока не оправдываются. В новом столетии мир столкнулся с новыми проблемами и угрозами: с каждым годом возрастает число локальных, внутригосударственных конфликтов, влияние на исход которых оказывают мировые державы, в том числе и страны-члены НАТО, и Российская Федерация.

После развала СССР развитие взаимоотношений между двумя сторонами происходит по траектории синусоиды, то есть существуют и «взлеты», и «падения». Это объясняется тем, что, с одной стороны, у России и у стран-участниц блока НАТО существует огромный круг вопросов и проблем, которые можно решить только путем сотрудничества, – начиная проблемами ядерной безопасности и заканчивая борьбой с международным терроризмом и радикальным исламизмом. Но, с другой, – разногласия и противоречия, существующие между Россией и блоком НАТО, не дают двум сторонам не только возможности осуществлять полноценное сотрудничество по международным проблемам, но и создают новые конфликтные ситуации с участием других стран мира.

По мнению автора, главной проблемой существования таких напряженных и противоречивых отношений между Россией и Североатлантическим Альянсом является экспансия НАТО на Восток. Постсоветское пространство является так называемым «камнем преткновения» между двумя сторонами. И Россия, и Североатлантический блок имеют свои интересы на данном пространстве. Как известно, если национальные интересы двух или более держав сталкиваются, то это приводит к серьезным конфликтным ситуациям. В данной ситуации, именно постсоветское пространство является местом столкновения национальных интересов России и блока НАТО.

На данный период времени отношения между двумя сторонами характеризуются как кризисные. Причиной нового «падения» во взаимоотношениях между Россией и Североатлантическим Альянсом послужил

кризис на Украине в 2014 году. Но кризис не может длиться вечно, рано или поздно стороны должны будут сесть за стол переговоров и найти компромиссное решение. Следует отметить, что подъем в отношениях между Россией и НАТО будет во многом зависеть от того, какой внешнеполитический курс выберет новый президент США Дональд Трамп. Существует несколько сценариев развития отношений между Россией и США. Сейчас сложно сказать, какой именно путь выберет новая администрация президента США, но наиболее благополучным для России будет сценарий под названием «Возвращение Ф. Рузвельта», который предполагает уменьшение конфликтности во внешней политике [1, с.14]. Данный сценарий рассматривает Россию как потенциального партнера США, сотрудничество между которыми приведет к снижению напряженности в отношениях между Россией и НАТО, а также к разрешению украинского кризиса. Но на настоящий момент Трамп показывает твердую решимость продолжать наращивание военного потенциала США, и, скорее всего, он не будет препятствовать дальнейшему развитию системы ПРО в Европе (ПРО является одной из причин кризисных отношений между НАТО и Россией) [2]. Несмотря на все предположения и прогнозы о «потеплении» в российско-американских отношениях, следует отметить, что Дональд Трамп намерен жестко отстаивать национальные интересы США, и что не менее важно, значительную роль в этом вопросе он отводит фактору силы.

Большое значение также играет и подход Трампа к сотрудничеству с союзниками по НАТО. Руководители Альянса были не на шутку озабочены заявлениями Трампа о будущем Североатлантического блока. Но все-таки Трамп не пойдет по пути серьезных изменений Альянса. Критика Трампа обусловлена лишь желанием нового президента США максимизировать финансовый вклад членов блока НАТО в обеспечение евроатлантической безопасности. Дональд Трамп неоднократно говорил о том, что Штаты напоминают ему лошадь, которая в одиночестве тянет на себе весь гигантский бюджет Североатлантического Альянса.

На сегодняшний день перед Россией и Североатлантическим Альянсом стоит большое количество вызовов и проблем, которые стороны смогут решить только путем сотрудничества. Первым шагом к восстановлению сотрудничества является определение и реализация конкретных краткосрочных целей и задач. К данным задачам относятся снижение уровня опасности применения ядерного оружия, снижение рисков военной конфронтации путем создания новой Группы военного кризисного управления Россия-НАТО, снижение рисков возникновения инцидентов в воздухе, которые могут привести к политическому или военному конфликту [3]. Главное – стороны должны сотрудничать в борьбе с террористической угрозой, в том числе России и НАТО необходимо уменьшить угрозу попадания ядерных и радиологических материалов в руки террористов.

Таким образом, на перспективы взаимоотношения между Россией и Североатлантическим альянсом большое влияние будет оказывать развитие российско-американских отношений. И наиболее реалистичным вариантом развития отношений Россия-НАТО является сосуществование сторон, сопровождаемое ситуативным взаимодействием по вопросам, представляющим обоюдный интерес.

### **Список литературы:**

1. Безруков А., Сушенцов А. Международные угрозы – 2017 // Аналитическое агентство «Внешняя политика», – 2017. С. 14 – [Эл. ресурс] – URL: <http://ru.valdaiclub.com/files/14399/>.
2. Тимофеев И. Россия – США: стабильное сдерживание? // Международный дискуссионный клуб «Валдай», – 30.01.2017 – [Эл. ресурс] – URL: <http://ru.valdaiclub.com/a/highlights/rossiya-ssha-stabilnoe-sderzhivanie/>.
3. Иванов И., Нанн С., Браун Д. Обеспечение безопасности в Евроатлантическом регионе // РСМД, – 17.02. 2017 – [Эл. ресурс] – URL: [http://russiancouncil.ru/inner/?id\\_4=8714#top-content](http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=8714#top-content).

### СЕКЦИЯ 3. СОЦИОЛОГИЯ

#### УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ «ПРИБЛИЖЕННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ»

*Данилина Вероника Станиславовна  
студент Пензенского государственного университета,  
РФ, г. Пенза*

В данной статье рассматривается сущность тренинга в сфере управления, его цель. Разработан универсальный тренинг на выявление лидера – будущего «руководителя» путем моделирования театральных мини – постановок на основании книги «45 татуировок менеджера» М. Батырева.

*«Найдите правильных людей.  
Потом, что бы вы ни делали, какие бы ошибки ни допускали,  
люди вытащат вас из любой передраги.  
В этом и заключается работа руководителя».  
(Том ДеМарко)*

На сегодняшний день достаточно большое количество руководителей осознают роль и значимость персонала в той или иной организации. Главная задача руководства выработать такую эффективную систему подбора необходимых кадров, которая наиболее точно давала оценку сотрудников, а именно быстро и четко могла определить индивидуальные особенности работников, их сильные, слабые стороны, а также мотивационные потребности и потенциальные возможности.

Следует отметить, что квалификация управленческих кадров имеет место быть, она очень редко отвечает международным требованиям к компетентности специалистов по управлению. Уникальность выполняемой работы диктует необходимость владения междисциплинарными знаниями и навыками, в

отличие от руководителя функциональной организации, который может являться профессионалом только в одной области.

Лозунг «Век живи, век учись» не теряет популярности! Для того чтобы стать незаменимым сотрудником необходимо постоянно развиваться. Одним из методов пополнения знаний и познания неизведанного служит управленческий тренинг.

Сам термин «тренинг» (от англ. training) имеет ряд значений: обучение, воспитание, тренировка, дрессировка. Тренинг определяется и как способ перепрограммирования имеющейся у человека модели управления поведением и деятельностью.

Социально-психологический тренинг предназначен для освоения человеком приемов эффективного взаимодействия с другими людьми. Могут быть поставлены достаточно конкретные цели, перед группой, объединенной общими интересами и имеющей сходные запросы. В обобщенном же виде можно сказать о том, что человек получает возможность увидеть себя глазами других людей. Увидеть свой социальный портрет, узнать свои сильные и слабые стороны в общении можно только в процессе самого общения. В тренинговой группе это можно сделать целенаправленно и безопасно.

Возможность рассмотреть специфику выявления лидера возможно на примере конкретного тренинга «Приближенная реальность», составленного на основании содержания книги Максима Батырева «45 татуировок менеджера» 2014 года.

Исходя из того, что повествование автора было от собственного лица, и 45 правил = татуировок успешного руководителя были написаны из жизненного опыта главного героя, то идея данного управленческого тренинга состоит в моделировании театральных мини – постановок. Такие сценки максимально отражают концепцию написанных автором условий успешной управленческой деятельности.

Так как 45 основных тезисов за раз охватить достаточно сложно: устанут актеры, и сами участники тренинговой программы, поэтому целесообразно

разделить мероприятие на два дня (в первый день – 23 постановки, во второй – 22 + итоговое задание).

Для реализации понадобится аренда помещения, например, бизнес – инкубатор, и сами актеры – как вариант, специалисты из театра на обочине Пензенской области, и конечно же, ведущий.

Главная особенность этих театральных мини - постановок заключается в дебатах после них, конкретизируем о них чуть позже. Максимальное количество человек для тренинга 18–20.

**Структура тренинга.** Следует начать с подборки аудитории:

Тренинг предназначен для руководителей всех уровней (руководителей отделов, менеджеров среднего звена, топ – менеджеров, потенциальных руководителей), заинтересованных в повышении эффективности руководства, управления и взаимодействия с сотрудниками.

**Цель тренинга.** Путем моделирования каждой «татуировки» обучить участников основным азам успешного управленца, с 1- го дня работника, до его назначения на должность руководителя всей фирмы, и до грамотного увольнения.

**По окончанию тренинга** - каждый участник должен точно знать ответ и иметь представление на следующий ряд вопросов:

*Таблица 1.*

### **Основные вопросы начинающего управленца**

<ul style="list-style-type: none"><li>• как обучить участника действовать в рамках системы;</li><li>• проявить интерес к чтению полезной литературы;</li><li>• сказать вовремя «стоп» и начать действовать совершенно по другому плану;</li><li>• как выстраивать взаимоотношения с подчиненным в первый его рабочий день;</li><li>• как различить потенциально активных «сильных» людей для вашей; компании, при этом не спутать их со «слабыми»;</li><li>• кого и за какую ошибку можно простить и не уволить?</li><li>• как грамотно делегировать должностные полномочия на сотрудников;</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• какие люди могут навредить вашей профессиональной деятельности, если вовремя их не уволить;</li><li>• акцент внимания на клиентах в первую очередь, а на остальные дела уже позже, зачем и почему следует придерживаться данной стратегии?;</li><li>• где и как должен вести себя менеджер и почему?;</li><li>• в каких сотрудников стоит вкладывать силы в их развитие, а от каких следует сразу же отказаться?</li><li>• умение говорить правду своим подчиненным в лицо, почему это нужно делать? И другие.</li></ul>
---	--

### **Технология тренинга:**

- Методы, которые включают в себя моделирование нужной ситуации и наблюдение участников, написание рецензии;

- Тренинг 2 полных дня по 8 часов, каждая мини постановка по 7 минут, дебаты после нее – 10 минут, 5 минут – рецензия (в первый день – 23 постановки, во второй – 22).

- Рекомендации для каждого участника, которые включают особенности стиля руководства и подчинения, возможности для увеличения эффективности работы.

- Послетренинговое итоговое задание – 40 минут; 20 минут – подведение итогов.

### **Описание тренинга. Введение:**

- Рассказ всем участникам о компании «консультант +», об ее истории, конкурентах.

- Введение понятия «управление».

- В форме вопрос – ответ составление основных качеств личности успешного руководителя.

Основная часть. Первый день: (если группа 20 человек), берем 1го желающего в 1-ю мини – сценку. Конкретизируем, например, татуировка 5. Участники после постановки должны четко понимать, как различить потенциально активных «сильных» людей для компании, при этом не спутать их со «слабыми».

Актеры изображают миниатюру, на основании книги – это первый актер Гудок, который вечно жалуется на жизнь, сочиняет, как станет богатым, и, в итоге отправляется работать из пристежной фирмы на овощной склад, а второй актер пропагандирует, как раз, образ автора – целеустремленного, устремленного всеми силами остаться работать в этой компании.

Доброволец становится 3-м лицом в этой сценке, и переживает с каждым из героев сюжет и Гудка и автора, по окончанию мини – представления он с остальными участниками должен поделиться своими эмоциями, мыслями.

«Изюминка» состоит в том, что актеры доигрывают до определенного места, затем замирают, а дальше участнику необходимо самостоятельно решить кейс, то есть либо отказаться от поставленной задачи, за 3 дня найти хоть одного клиента (по сюжету книги), или продумать ход действий как выйти из положения. Озвучив свой вариант, один из актеров должен доиграть свое представление, чью сторону принял участник.

Таким образом, происходит обучение с последующим обсуждением каждой татуировки менеджера. Только на каждую постановку выбирается новый участник, чтобы каждый был не только наблюдателем, но и задействован в процесс. Поставленная театральная миниатюра может содержать в себе не только решение кейса.

Татуировка 10. Участники должны понять, где и как должен вести себя менеджер и почему?

Актеры изображают сценку, как руководитель пошел со своими подчиненными после работы в кафе, не обсудив заранее форму оплаты с ними, и что приключилось в итоге (по сюжету книги, счет на 12 тысяч выплачивал сам руководитель), так вот, чтобы не допустить таких собственных затрат и не вызывать негатива у домочадцев вашего сотрудника, что он пришел домой в неподлежащем виде, исполнители показывают, как должен вести себя руководитель. На множество вопросов ответы изображают артисты, а очередной доброволец, комментирует происходящее (когда они замирают), в конце проводится обсуждение, где прав был участник, где нет, ведущий разъясняет каждый элемент сценки.

Таким образом, проходит обучение всем основным 45 – ти татуировкам, модулируя ситуацию, вовлекая в процесс каждого участника, путем игры, тренинг оказывает нужный конечный результат.

Заключительным моментом тренинга является – итоговое задание, группа разделяется на 4-5 человека, выбирается среди них лидер – он и будет руководителем. Дается задание, придумать название фирмы, распределить должности между собой, и проиграть уже свою мини – сценку, на основании



полученных знаний. Показать чему научились участники, какие методы убеждения, грамотного воздействия на своих подчиненных оказывает выбранный «руководитель», какие ошибки допустил. Актеры и ведущий выставляют оценки, 0–5 баллов, сценка должна занять не более 5 минут.

Следует учесть, что команды должны быстро менять свой должностной состав, суть в том, что каждый участник, должен оказаться в лице «руководителя» и показать свое представление.

**Итогом** будет определение лучшего «руководителя» по набранным баллам, конкуренция в этом случае должна мотивировать участника на победу, именно таким образом каждый может показать свои лучшие способности «управленца» и полученные знания применить на практике. Завершающим шагом тренинговой программы является подведение итогов, краткое резюме по сценкам участников, мнение актеров и ведущего.

Награждение грамотами всех участников, и победителя, как лучшего «руководителя» победившего по набранным баллам в итоговом задании, направляют на стажировку в крупную компанию в качестве бонуса.

## **АНАЛИЗ ПРАКТИК ПОТРЕБЛЕНИЯ ДЕТЕЙ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ ГЛАЗАМИ РОДИТЕЛЕЙ**

*Симченко Алиса Павловна*

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

Сегодня информационные технологии все больше внедряются в повседневную жизнь человека. Одну из основных тенденций в данном процессе играет интернет, рост числа пользователей которого растет в геометрической прогрессии.

Наиболее активной аудиторией сети являются несовершеннолетние. Интернет привлекает детей многообразием информации и возможностей, однако и может причинить им и вред. Зачастую родители не осознают, какую опасность интернет может представлять для их детей, поэтому совершенно не контролируют их потребление в сети.

Для того чтобы узнать, имеют ли родители представление об активности своих детей в сети, было проведено исследование на примере родителей города Омска. Выборка составила 384 человека, имеющих несовершеннолетних детей в возрасте от 5 и до 15 лет.

Выборка обусловлена исследованием компании TNS [1], по результатам которого выяснилось, что большая часть детей начинает пользоваться интернетом именно в возрасте 5 лет. Граница до 15 лет обусловлена тем, что часть детей в этом возрасте получает не полное среднее образование и становится студентами колледжей. Считать студентов детьми уже не корректно.

Сбор эмпирической базы проводился путем формализованного очного интервью.

Исходя из данных, полученных в результате исследования, можно составить портрет ребенка, пользующегося интернетом, который строится на представлениях родителей о практиках их детей.

### 1. Частота выхода в сеть.

- несколько раз в день выходят в интернет 46% детей. Среди них в основном дети в возрасте от 11 до 13 лет (24%) и от 14 до 15 (13%);

- 6–7 раз в неделю выходят в сеть, по представлению родителей, почти 24 % детей. Здесь распределение по возрасту более равномерно: группы 5-6, 7-10 и 11-13 лет представлены 6%, 8% и 7% соответственно;

- 3–5 раз в неделю выходят в интернет в основном дети младше 10 лет (12%): 4% представлены возрастной группой от 5 до 6 лет и 6% группой от 7 до 10 лет.

### 2. Количество времени, проведенного в сети.

- от 1 до 3 часов (55%). Данная группа представлена в основном детьми в возрасте от 11 до 13 лет (26%), от 7 до 10 лет (13%);

- менее часа проводят в сети преимущественно дети в возрасте от 7 до 10 лет (17%) и от 5 до 6 лет (7%);

- от 4 до 6 часов в интернете проводят в основном дети в возрасте от 11 до 13 лет (4%) и от 14 до 15 лет (4%).

### 3. Цель выхода в сеть.

Наиболее популярными видами деятельности в сети оказались прослушивание музыки и просмотр видео (65%), он-лайн игры (65%), общение (51%) и образовательная деятельность (49%).

Рассматривая возрастные распределения по видам деятельности в сети, получаются следующие результаты:

- прослушивание музыки и просмотр видео: данная группа в основном представлена детьми от 7 лет и старше: 11–13 лет – 27%, 14–15 лет – 16%, 7–10 лет – 16%;

- он-лайн игры: играми в большей степени увлечены дети в возрасте от 7 до 10 лет (21%) и от 11 до 13 лет (23%). По 10% детской аудитории игровых он-лайн ресурсов представлены пользователями в возрасте от 5 до 6 и от 14 до 15 лет соответственно;

- общаются в интернете, по мнению родителей, 51% детей. При этом наиболее активная по данному показателю группа в возрасте от 11 до 13 (24%). Уступают ей дети старшего (14-15 лет – 15%) и младшего (7–10 лет – 11%) возрастов;

- образовательная деятельность: практически половина родителей (49%) уверена, что их дети выходят в сеть с целью получения новых знаний и освоения образовательных программ. Дети в возрасте 11–13 лет оказались наиболее активны по вышеуказанному показателю. Им несколько уступают дети в возрасте 7–10 лет (14%) и 14–15 лет (11%).

Таким образом, по мнению родителей города Омска, складывается следующая картина относительно активности их детей в сети: несмотря на то, что большинство детей выходят в сеть несколько раз в день, более половины из них (55%) проводят в интернете от 1 до 3 часов в день. Еще 17% посвящают виртуальной реальности менее часа в день.

Говоря о целях выхода в сеть, родители отмечают, что наиболее популярными видами активности являются следующие: досуговая (просмотр видео, прослушивание музыки), коммуникативная (общение) и образовательная деятельность.

Однако является ли полученная картина достоверной неизвестно. Чтобы проверить это, необходимо сравнить полученные данные с реальными практиками интернет-потребления детей по России.

Для проведения сравнительного анализа используем результаты всероссийского исследования «Цифровая компетентность родителей и подростков», проведенного фондом развития «Интернет» и МГУ им. М.В. Ломоносова при поддержке компании Google [3], а также организацией «Лига безопасного интернета» [2], учрежденной при поддержке Минкомсвязи РФ, МВД РФ, Комитета Государственной думы РФ по вопросам семьи, женщин и детей.

Согласно полученным данным, три четверти детей в возрасте до 15 лет пользуются интернетом без контроля родителей. При этом 90% детей младше

шести лет просматривают различные сайты и мобильные приложения исключительно под присмотром взрослых.

Если говорить о времени, проведенном в сети, то статистика показывает, что 57% детей младше 15 лет проводят в интернете от 14 до 20 часов в неделю, еще 23% от 7 до 14 часов. 20% тратят на времяпровождение в сети практически сутки в неделю (от 21 часа и более).

Данные о цели и деятельности выхода в интернет показывают, что 76% детей просматривают фото и видео, слушают музыку в сети, еще 41% использует сеть для общения и поиска новых друзей. Он-лайн игры популярны у 34% пользователей моложе 15 лет.

А вот образовательная деятельность в интернете популярна у 42% детей: 36% подразумевают под этим поиск материалов для школы (рефераты, доклады и т.д.). Лишь 6% опрошенных ищут дополнительные образовательные программы (наиболее популярны языковые он-лайн курсы).

При этом, родители не знают о других целях посещения детьми интернета: 39% детей посещали ресурсы на «взрослую тематику», 19% интересуются сценами насилия и жестокости, еще 15% периодически посещают сайты с азартными играми.

Сравнивая полученные данные, можно сказать, что родители достаточно реалистично оценивают количество времени, которое их чадо проводит в сети, но совершенно заблуждаются относительно цели выхода ребенка в сеть и контента, который потребляют в интернете несовершеннолетние.

При этом наиболее популярным способом регулировать интернет-потребление своих детей является контроль взрослых, который заключается в родительском надзоре за деятельностью ребенка во время выхода в сеть (63%). 25% взрослых используют специализированные компьютерные программы и приложения.

Таким образом, сравнивая данные, иллюстрирующие родительские установки относительно интернет-потребления детей Омска и демонстрирующие реальные интернет-практики несовершеннолетних (до 15 лет) России,

приходим к выводу: родители более оптимистично видят активность их детей в сети и преувеличивают свою информированность и эффективность контроля.

В действительности же родители не имеют реального представления о контенте, просматриваемом их чадом. Появлению и развитию такой тенденции способствует несколько факторов. И, прежде всего, низкая техническая компетентность и грамотность родителей относительно современных компьютерных технологий.

Во-вторых, в связи с распространением портативных гаджетов и мобильного интернета, выходить в сеть, на сегодняшний день, можно практически из любой точки земного шара. Поэтому, фактически, те родители, которые не могут находиться рядом со своим ребенком 24 часа в сутки, не могут утверждать, что точно знают, чем их ребенок занимается в интернете.

Дети и родители становятся все более и более обособленными друг от друга в виду того, что ребенок часто остается один, в то время как взрослые еще находятся на работе. В связи с этим, у детей появляется еще одна возможность бесконтрольно использовать интернет в своих целях.

### **Список литературы:**

1. TNS – [Электронный ресурс] – // URL: <http://www.tns-global.ru/services> (обращение к документу: 14 декабря 2015 г.).
2. Лига безопасного интернета – [Электронный ресурс] – // URL: <http://ligainternet.ru/liga/about.php>. (обращение к документу: 14 декабря 2015 г.).
3. Цифровая компетентность подростков и родителей. Результаты всероссийского исследования / Г.У. Солдатова, Т.А. Нестик, Е.И. Рассказова, Е.Ю. Зотова. – М.: Фонд Развития Интернет, 2013. – 144 с.

## **ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ**

*Симченко Алиса Павловна*

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

В статье рассматривается проблема отсутствия единой системы оценки качества государственных услуг потребителями. На основе анализа литературы дается трактовка понятия «качество» с точки зрения различных подходов. Формируется модель оценки качества государственных услуг.

Указ Президента РФ от 09.03.2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» [6] положил начало реформированию системы государственного управления. В связи с введением в исполнение данного документа особую актуальность приобретают тенденции, связанные с повышением эффективности деятельности органов государственной власти и качества предоставляемых потребителям услуг.

Основные требования относительно процесса оказания услуг закрепляются в Федеральном законе РФ от 27.07.2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» [7].

Однако при реализации данных законопроектов был выявлен ряд проблем, которые существуют и в настоящее время.

Прежде всего – это сама сфера предоставления государственных услуг, структура которой в виду бюрократизации крайне медленно реформируется и реорганизуется. Ее невозможность быстрой адаптации отрицательно сказывается на эффективности работы органов государственных услуг.

В связи с этим особую актуальность приобретает проблема разработки и внедрения единого механизма контроля деятельности органов государственной власти, который бы не только оценивал непосредственно сам процесс реализации предоставления услуг и четкое следование принятым законопроектам, но и позволил бы наладить обратную связь с потребителями.

На сегодняшний день в Российской Федерации не существует единой системы оценки работы органов, предоставляющих государственные услуги, поэтому зачастую регионы создают свой механизм оценки эффективности и качества в сфере органов исполнительной власти, что позволяет утверждать о невозможности сравнения результатов измерения в данной сфере. Это связано с тем, что при разработке данных механизмов каждый регион разрабатывал свою собственную модель оценки.

Успешным примером функционирования единой системы оценки эффективности и качества предоставления государственных услуг является Казахстан [4], где создана целостная методика, реализующая Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 000 «О системе ежегодной оценки деятельности центральных государственных и местных исполнительных органов областей, города республиканского значения, столицы».

Данная методика позволяет измерять эффективность и качество услуг, предоставляемых государственными органами физическим и юридическим лицам. Оцениваются услуги, указанные в Реестре государственных услуг, утвержденном Постановлением Правительства Республики Казахстан (в том числе услуги, предоставляемые в электронном формате).

Методика оценки качества оказания услуг базируется на выделении ряда критериев, являющихся составляющими измеряемого понятия. Для измерения каждого критерия разработана своя формула, на основании которой определяется показатель и выставляется эквивалентный ему балл. Данная методика позволяет сравнивать данные по разным регионам.

Одной из основных проблем, с которой сталкиваются специалисты по разработке механизма оценки качества государственных услуг, является отсутствие единого определения самого понятия «качество».

Международный стандарт ИСО 8402-94 определяет понятие «качество» как степень ожиданий потребителей [3]. В ГОСТе Р 50646-2012 это понятие рассматривается через призму услуги и определяется как общая совокупность



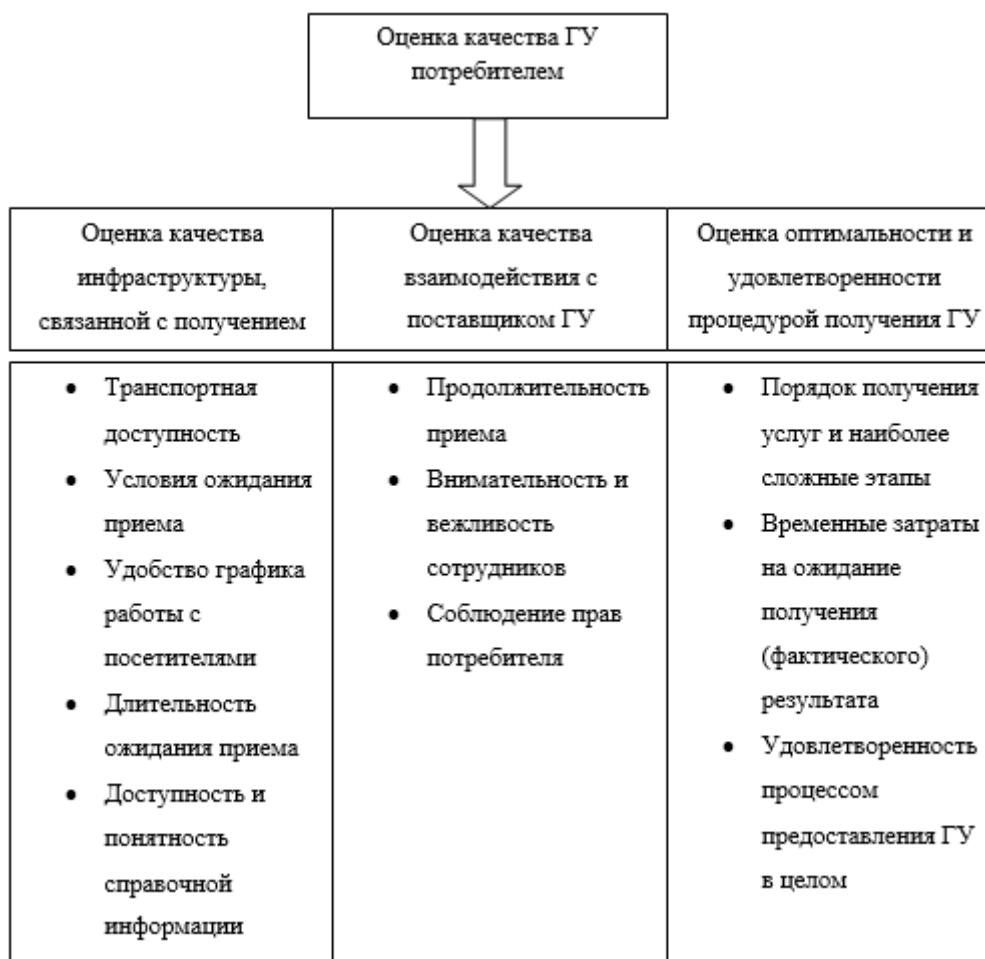
технических и эксплуатационных характеристик, посредством которых услуга отвечает нуждам потребителя [1].

Существует подход, в рамках которого понятие «качество» разделяется на две основные составляющие: качество реализации услуги и качество обслуживания потребителей. Первая составляющая совмещает в себе как требования нормативно-правового плана характера, так и мнение гражданского общества как главного потребителя. Качество же обслуживания представляет собой ряд технических требований, формирующих непосредственно условия для эффективного и комфортного получения услуги [2].

В целом следует отметить, что составляющие понятия «качество» зависят от субъекта оценки, поскольку зачастую данную процедуру осуществляют как специализированные органы, так и непосредственно потребители, а критерии качества для обеих групп могут различаться. При измерении оценки качества государственных услуг наиболее существенными элементами стандарта предоставления услуги являются следующие компоненты [3, с. 171–181]:

- сроки предоставления услуги;
- требования к местам приема граждан;
- информирование относительно порядка предоставления услуги;
- консультирование потребителей о предоставлении услуги;
- порядок предоставления документов и их перечень;
- обжалование процедуры или результата предоставления услуги;
- график приема граждан.

Преобразуя и группируя вышеуказанные показатели, получаем следующую модель:



В литературе по изучению оценки качества много внимания уделяется самому процессу организации и реализации услуги, но мнение потребителей зачастую или игнорируется как таковое, или, если и измеряется, то не используется при реформировании процедуры предоставления услуг. Отсюда потребители часто остаются не удовлетворены услугами государственных и муниципальных учреждений, ведь их запросы остаются проигнорированными. Возникает необходимость наладить конструктивный диалог между обществом и властью.

Таким образом, несмотря на проблему оценки качества в современной науке и практике, которая решается достаточно трудно, прежде всего, из-за вопросов теоретического характера, создание единой системы оценки качества услуг со стороны государственных управленческих структур необходимо. И для успешного преодоления возникшей ситуации высока потребность принять

единую систему показателей на законодательном уровне, оценивающих деятельность организаций, предоставляющих государственные услуги.

### **Список литературы:**

1. ГОСТ Р 50646-2012 «Услуги населению. Термины и определения» – [Электронный ресурс] // URL: docs.cntd.ru/document/1200102288 (обращение к документу: 16 декабря 2016 г.).
2. Еланцева О.П. Стандартизация и сертификация в социально-культурном сервисе: учебное пособие. 2-е изд., стер. – М.: ФЛИНТА, 2012. – 376 с.
3. Жулин А.Б., Иванова О.С. Мониторинг внедрения административных регламентов // Вопросы государственного и муниципального управления. 2008. № 2. – С. 171–181.
4. Закон Республики Казахстан от 15 апреля 2013 года № 88-V «О государственных услугах» – [Электронный ресурс] // URL: [http://online.zakon.kz/document/?doc\\_id=31376056#pos=0;0](http://online.zakon.kz/document/?doc_id=31376056#pos=0;0) (обращение к документу: 16 декабря 2016 г.).
5. Международный стандарт ИСО 8402-94 «Управление качеством и обеспечение качества. Словарь» – [Электронный ресурс] // URL: [www.gosthelp.ru/text/ISO840294Upravleniekaches.htm](http://www.gosthelp.ru/text/ISO840294Upravleniekaches.htm) (обращение к документу: 16 декабря 2016 г.).
6. Указ Президента РФ от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» – [Электронный ресурс] // URL: <http://base.garant.ru/186816/> (обращение к документу: 16 декабря 2016 г.).
7. Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» – [Электронный ресурс] // URL: <http://base.garant.ru/12177515/> (обращение к документу: 16 декабря 2016 г.).

## СЕКЦИЯ 4. ФИЛОСОФИЯ

### ОНТОЛОГИЯ И ТЕОРИЯ ПОЗНАНИЯ. СИСТЕМАТИЧЕСКАЯ ФИЛОСОФИЯ

*Фадеев Вячеслав Сергеевич*

*студент, Ульяновский государственный технический университет,  
РФ, г. Ульяновск*

В статье рассматривается систематизация научного познания, особенности структуры, основные принципы научной деятельности и философия науки.

#### **Эпистемология**

В процессе развития человечества знание все в большей и большей степени отождествляется с наукой. Такая тенденция абсолютно оправдана, учитывая то, насколько большую роль в сферах человеческой жизнедеятельности занимает наука, ее продукты повсеместно окружают наше общество. Но такой подход нельзя считать правомерным и объективным. Нельзя забывать о многообразии человеческого знания, рассматривая науку как знание, претендующее на системность, объективность и другие достоинства. Научное знание имеет относительно небольшой объем во всем многообразии человеческих знаний.

Наука – несомненно важный социальный институт общества. Это система знания и механизмы, с помощью которых генерируются новые знания.

Научная деятельность отличается от всех других видов деятельности своей непредсказуемостью. Никогда нельзя с уверенностью сказать к чему приведет тот или иной опыт, поэтому успешность научной деятельности измеряется в непредсказуемости результата.

Цели науки: описание, объяснение, предсказание. Наука делится на фундаментальную, нефундаментальную (прикладную), естественную. И неестественную, сверхъестественную, общественную, техническую, т.е. – по

предмету исследования. Но главная цель науки – это не просто описать, а с гносеологической точки зрения дать объективное знание, представить знание об объекте, очищенное от всего, что не входит в рамки конечного результата.

Как не парадоксально, учитывая то сколько благ предоставила наука обществу, но развитие науки всегда вело к регрессу общества. Научное развитие тождественно «беде», согласно *антисциентизму* – точке зрения, согласно которой наука враждебная для человека сила.

Но существует так же и обратная точка зрения называемая *сциентизм*, которое также, как и наука придерживается рационального подхода, при котором чувства вторичны и основной упор в познании идет на разум.

### **Философия науки**

Философия и наука – это два типа мировоззрения, именно поэтому взаимоотношения между ними всегда были сложнейшими. Несмотря на это научная деятельность придерживается системы философии.

Наука- это мышление в понятиях. Понятие- это главная единица научного рассуждения. Таким образом понятие подчеркивает важность рационального.

Каждая наука стремится представить объект в чистом виде, что хорошо видно при рассмотрении классической механики, но в квантовом процесс измерения «объекта» как бы втягивается в «целостность» и приходится прибегать к макроскопическим понятиям, вычленять объект без измерений и таким образом разрушать «целостность» и избавляясь от субъективности.

Единственная наука, которая рассматривает и субъект, и объект (кто и в каких условиях познает) – это философия. Одним из основных принципов философии является историзм и конкретность истины. Это различие в познавательном отношении и является основной причиной разногласия между философией как не наукой и наукой.

Наука стремится строго очертить предмет исследования и познать его полностью, когда как философия исходит из **принципа неисчерпаемости мира и неполноты любого описания**, то есть исследует под значительно более широким углом. Для науки непротиворечивость – это не идеал, а скорее норма

построения системы, когда как философ стремится найти противоречия и именно это представляет для него интерес.

Философия очень важна в такие сложные периоды для науки как например научная революция. Система развития науки очень закрыта и философия в такие периоды играет селективную роль. Но нельзя сказать, что наука использует философскую систему, она лишь «заимствует» некоторые отдельные принципы и идеи из области философии. Философия играет содержательную роль в развитии науки.

Наука всегда стремится к обеспечению единства знания. Движение науки вперед можно считать кумулятивным (считается, что наука постоянно накапливает свои результаты и они постоянно суммируются), но с другой стороны рост научного знания можно считать и некумулятивным – наука постоянно пересматривает свой арсенал.

Философия со стороны своего метода способна выполнять по отношению к науке несколько функций: эвристическую, интегрирующую, координирующую, логико-гносеологическую.

Рассмотрение эвристической функции философского метода (диалектики как метода) показывает, что роль философии в развитии частных наук весьма значительна, особенно в отношении формирования гипотез и теорий. Конкретная научная задача решается, конечно, конкретным же методом или комплексом таких методов. Философский же метод чаще всего действует «с тыла»: через частнонаучные методы и общенаучные понятия.

Весомую роль философия играет в формировании теорий и гипотез. Не существует ни одной естественно научной теории, в формировании которой не были бы задействованы философские представления о причинности, пространстве, времени и др. Хоть это и не очевидно при внешнем рассмотрении теории, но философские представления проникают в саму структуру науки и, участвуя в генезисе научной теории, остаются в ней и функционируют как внутренний элемент самой теории. Анализ обнаруживает, например, что:

- 1) классическая механика построена на логической схеме философского принципа причинности;
- 2) квантовая механика базируется на общекатегориальной структуре;
- 3) теория относительности опиралась, как на свой мировоззренческий фундамент, на философские понятия;
- 4) эволюционная теория в биологии (Ч. Дарвина) имела своим основанием группу мировоззренческих понятий.

Но стоит отметить, что воздействие философии на построении теорий не интегрально, а скорее фрагментарно. Проникать в структуру науки могут только отдельные идеи и понятия философии. Объяснить это можно наивысшим уровнем обобщенности научного знания, заключенного в научном аспекте философии и его приложению не к миру в целом, а к определенной его части, объекту.

Если верно то, что философские идеи и принципы выполняют селективную функцию в отношении частнонаучного знания, то столь же верно, что формирующаяся частнонаучная гипотеза или теория (прямо или опосредованно) осуществляет селекцию философских идей, принципов, понятий. Здесь происходит своеобразная проверка философских принципов и всеобщих категорий в практике познания. Такую конкуренцию, такую проверку выдерживают далеко не всякие философские принципы.

### **Проблема развития науки**

Научное знание всегда являлось почетным, но существует явление околонучной деятельности, так называемой «теневой» науки. Такая научная деятельность является незаконной- написание диссертаций, покупка научных степеней и званий.

В философии такое разграничение науки и лженауки называется проблемой демаркации.

Чтобы наука развивалась необходимо определенное количество кадров. Наука включает в себя различные научные сообщества – группа ученых, задачи, методы исследования, авторитеты, т.е. знание о том, кого следует

уважать. Здесь – двусторонняя связь: наличие определенной парадигмы означает, что есть ее носители (научное сообщество).

Имеются некоторые общие представления о том, какими признаками должно обладать научное знание.

1. Воспроизводимость. Возможность повторения опыта, в искусственных условиях. Воспроизводимость – это не только повтор какого-либо эксперимента, но и доказательство теоремы.

2. Научный результат должен быть объективен и обладать предсказательной способностью.

3. Ученый всегда должен относиться критично к прошлому результату. Научная деятельность – это постоянная переоценка уже имеющегося опыта.

4. Преемственность. По принципу соответствия в диалектическом методе учение всегда базируется на определенных результатах, отталкивается от них и развивает свои концепции на основе уже имеющихся систем

5. Селективность и конкретность. Это выражается в том, что ученый следует внутренней логике развития своей дисциплины. Эта логика носит принудительный характер, заставляя не доверять здравому смыслу. Порой приводит к удивительным результатам. Совершенно разные ученые приходят к одинаковым результатам. Набор одновременных открытий чрезвычайно широк (анализ у Ньютона и Лейбница, евклидова геометрия и аналитическая механика).

Также к вышеперечисленным признакам обязательно стоит добавить объективность и конкретность. Каждая теоретическая система развивается по своей логике. За счет этой логики происходит научный прогресс. Когда наука прогрессирует, той или иной проблемой занимается много человек. Это приводит к тому, что многие научные деятели приходят к одним и тем же результатам, в силу чего множество людей приходят к одним и тем же открытиям, что означает, что сама наука готова породить какие-то новые открытия.

Когда говорят о развитии науки, то его обычно рассматривают с двух позиций.



1. Наука – это система развивающаяся в силу своих внутренних сил, автономно. То есть источники развития науки помещаются внутрь науки. Такая концепция развития науки называется **интернализм**.

2. Также считается, что источники развития находятся вне науки: наука отвечает на потребности культуры: промышленность, экономика, государство предъявляют определенные потребности – наука отвечает на них. Это получило название **экстернализм**.

Существуют также и критерии научности знания:

Четыре группы:

1. логические;
2. эмпирические;
3. экстралогические и неэмпирические;
4. праксеологические.

Логические: непротиворечивость, полнота, независимость.

Эти три понятия характеризуют знание с позиции формальной адекватности, стройности и совершенства внутренней организации. Наиболее распространенным методом определения непротиворечивости является метод семантической интерпретации. Представляет собой форму отображения одной абстрактной области (теории) на предметную область другой теории, выступающей в виде моделей. Если модели или области объектов, для которых утверждения теории имели бы конкретный содержательный смысл, к которой они были бы приложимы, существует, то эта изучаемая система не противоречива. Если же такой области не существует, то изучаемая система противоречива.

Эмпирические: опытная оправдываемость, предполагающая принципиальную эмпирическую апробируемость системы знания.

Процедура апробируемости: верификация+фальсификация. Верификация предполагает опытную подтверждаемость данных, фальсификация – опровергаемость теории.

Экстралогические и неэмпирические критерии научности:

1. простота;
2. красота;
3. эвристичность;
4. конструктивность;
5. нетривиальность;
6. информативность;
7. концептуальное и когерентное обоснование;
8. логическое единство;
9. оптимальность;
10. эстетичность;
11. прагматичность.

Применяются тогда, когда не действуют логические и эмпирические критерии.

Практика как критерий научности. В сфере естествознания проявляется как научный опыт экспериментаторов, связанный с воздействием на объект искусственными средствами, приборами. В сфере обществознания – это опыт политической, социальной, экономической жизни и истории в целом.

Практика – единственный и окончательный критерий истинности ассоциируемого в науку знания.

В ряде случаев практику трудно использовать => необходимо понять различия истинности и научности. Истинным может быть и обыденное знание и вненаучное знание. Истинность характеризует знание с точки зрения его соответствия действительности. Научность характеризует знание с точки зрения его архитектоники, формы отображения мира, которая

определяется стандартами рациональности, принятыми в науке как сфере духовного производства.

**Этос науки. Моральная ценности научной истины.**

Наука как социальный институт имеет свой перечень правил и ценностей. Комплекс ценностей и норм под названием Этос науки, который

вспроизводится в науке и присущ каждому человеку, занятому в науке, создал Р.Мертон.

В любом научном сообществе действуют те или иные моральные принципы.

1. Один из важнейших – абсолютный запрет плагиата.

2. Это представления, фундамент которого держится на универсализме. Работа ученого базируется не только на его субъективных симпатиях и антипатиях, но и на критериях доказательности. Это принцип всеобщности, когда его результаты дополняют тот вклад, который был достигнут общими усилиями.

3. Убеждение в незаинтересованности ученого. Ученый в идеале должен соглашаться с хорошо обоснованной критикой.

4. Организованный скептицизм. Научные институты построены таким образом, чтобы обеспечить критику и проверку достижений тех или иных научных сообществ.

Для ученого главное – получить объективную истину, но проверка истинности знания сводится к его общезначимости.

### **Список литературы:**

1. Кузнецова. – М.: Новый хронограф, 2008.
2. Розов М.А. Теория познания как эмпирическая наука.
3. Розов М.А. Философия науки в новом видении Н. И.

## **ТРАНСПЛАНТАЦИЯ ГОЛОВЫ: КТО ЯВЛЯЕТСЯ ДОНОРОМ, А КТО РЕЦИПИЕНТОМ?**

***Плаксина Мария Николаевна***

*студент, Кировский государственный медицинский университет,  
РФ, г. Киров*

***Гарипова Гульфина Ильфатовна***

*студент, Кировский государственный медицинский университет,  
РФ, г. Киров*

***Хайрутдинова Диля Фанилевна***

*студент, Кировский государственный медицинский университет,  
РФ, г. Киров*

***Коротков Николай Владимирович***

*научный руководитель,  
канд. филос. наук, доц., кафедры гуманитарных и социальных наук,  
Кировский государственный медицинский университет,  
РФ, г. Киров*

В статье анализируется современное состояние философско-антропологического аспекта проекта HEAVEN/АНВР, в рамках которого итальянский хирург Серджио Канаверо уже в декабре 2017 года планирует пересадить голову добровольца на донорское тело, соединив спинной мозг с головным мозгом при помощи особой процедуры, названной им «протокол GEMINI».

Актуальность данной статьи связана с тем, что в процессе напряженной научной полемики вокруг самой возможности успешной операции по пересадке головы, С. Канаверо за последние два года существенно прояснил суть, этапы и технические аспекты планируемой им операции, а также представил их новые теоретические и экспериментальные обоснования. Вместе с тем остаются недостаточно отрефлексированными философские аспекты столь амбициозного научного проекта.

Что касается технической стороны проекта по пересадке головы, то можно выделить три ключевых составляющих «протокола GEMINI».

1) Одним из ключевых факторов успешного слияния спинного мозга с головным является очень быстрый разрез специальным ультратонким скальпелем, что сводит к минимуму повреждение мозга, как в белом веществе, так и в сером веществе. Это позволяет этим двум поверхностям разрезанного мозга отрастить невриты из ядра серого вещества, являющиеся жизненно важной составной частью сенсорной техники, которая заставляет нас двигаться и чувствовать [9]. В спорах С. Канаверо со своими противниками, отстаивающими неизбежность полного паралича пациента после подобной операции, он отмечает, что это утверждение верно для клинической картины травматического повреждения спинного мозга, сопровождающееся грубым механическим повреждением тканей, но в случае с быстрым разрезом острым скальпелем происходит медленное восстановление двигательных функций с явными признаками электрофизиологической проводимости тканей. Такие данные, основанные на опытах над лабораторными животными, мы можем найти в работах нейрохирурга Фримена, относящихся еще к 1950-1960 годам. В 2016 году команда доктора С. Канаверо повторила эти эксперименты на мышках и на собаках при помощи специально разработанного алмазного микротомического лезвия («наноножа») [4], изготовленного из тонкого слоя нитрида кремния с нанометровыми острыми режущими краями. В результате было доказано, что быстрый разрез нервной ткани животного не приводит к неизбежности к постоянному параличу: со временем у прооперированных животных сенсомоторная функция восстанавливалась вплоть до способности передвигаться.

2) Второй по важности составляющей «протокола GEMINI» является использование фузогена (вещества, способствующего слиянию клеток) «полиэтиленгликоль» («ПЭГ»). ПЭГ имеет способность предотвращать образование рубца на месте надреза спинного мозга, который в обычных условиях полностью блокирует проводимость нервных импульсов. Еще с 2013 года С. Канаверо сотрудничает с профессором Ким из Сеула – ветеринаром, который впервые предложил исследовать GEMINI на животных.

Ким впервые показал целесообразность применения ПЭГ для ускорения восстановления резко разорванного шейного отдела спинного мозга. В испытаниях полностью разрезают спинной мозг крыс и заполняют разрывы полиэтиленгликолем; Ким сообщал о массовом удлинении аксонов из всех популяций волокна (в том числе интернейронов), которые вросли в полиэтиленгликоль и стали ремиелинизированными при входе в ткани ЦНС. В течение часа у мышей восстановился двигательный вызванный потенциал, на первой неделе появились редкие произвольные движения. Последующие четыре недели показывали, что мышь может двигаться, хотя и не вполне нормально, и ест сама, что само по себе уже является серьезным достижением [8].

3) Процесс прорастания связей между нейронами ускоряется при электростимуляции через применение стимулятора спинного мозга (СКС), расположенного на точке слияния. Например, один час непрерывной электрической стимуляции на 20 Гц, производимой сразу после наложения швов, сокращает время регенерации нервной ткани от 8-10 недель до трех недель [8].

Сама же операция будет проходить по следующему плану:

1) сначала тела донора и пациента охлаждают до 10–15 градусов по Цельсию – это даст клеткам возможность долго оставаться жизнеспособными без кислорода.

2) Голову реципиента отделяют от тела. У донорского тела голова отделяется на уровне «среднего мозга», что позволяет телу сохранить способность к сердцебиению.

3) Поскольку мозгу нужен непрерывный доступ кислорода, один из первых шагов – это временное присоединение кровеносных сосудов от тела донора, сердце которого все еще перекачивает кровь, к голове реципиента посредством силиконовых трубок.

4) Затем под микроскопом команда докторов соединяет спинномозговые нервы головы и нового тела, обрабатывая их полиэтиленгликолем для улучшения соединения.

5) Затем очень быстро осуществляется стабилизация головы реципиента с телом донора при помощи штифтов, пластин и шовного материала.

6) Наконец, посредством микроскопических швов соединяются кровеносные сосуды с другой стороны головы, где нет специальных трубок, с кровеносными сосудами тела донора, а также соединяются между собой мышцы и кожа тела и головы. При операции планируется соединить малую часть из примерно 100 миллиардов спинных нервных волокон.

7) Во время всей процедуры эти волокна стимулируются электрическим зондом, помещенным в спинной мозг, голову и новое тело, чтобы сохранить их функции. Если всего 10%-20% от общего числа нервных волокон удастся соединить воедино, то, по утверждению С. Канаверо, тело сможет поддерживать свои основные функции.

8) Тело будет храниться в индуцированной коме в течение 3-4 недель после трансплантации, чтобы исключить травмы при движении шеи, а затем пациент будет проходить соответствующую реабилитацию в течение нескольких месяцев после процедуры [7].

Вместе с тем, рассматриваемый эксперимент важен не только с хирургической (шире – естественнонаучной) точки зрения, но и с философской, поскольку он позволяет по-новому поставить т.н. «психофизическую проблему» («физиолого-философскую проблему», говоря словами знаменитого русского физиолога А.А. Ухтомского), актуализируя её в следующей формулировке: кто является донором, а кто реципиентом в процессе пересадки головы на другое тело? Иначе говоря, локализовано ли сознание (или, если угодно, «душа») конкретного человека в его мозге? В авраамических религиях душа и тело осмысляются в неразрывной взаимосвязи. Так, по словам имама соборной мечети в Москве Ильдара Аляутдинова, «В исламе есть понятие души, сердца и разума, и все эти личностные качества взаимосвязаны. А тут

нам предлагают соединить разные ипостаси от разных личностей» [5]. В свою очередь, известный протоиерей Всеволод Чаплин, председатель отдела Московского патриархата по взаимоотношениям Церкви и общества, тоже относится к эксперименту скептически: «Люди, которые окажутся в таком пересаженном теле, будут, наверное, лишь частично людьми, а то и чем-нибудь противоположным. Это будет не жизнь, это будет уже нечто другое. Душа и мозг – это не одно и то же» [5]. В современной философской антропологии, в отличие от древних философских представлений о человеке как «душе, таскающей за собой труп», признаётся, что тело человека *тоже лично*, а не «приклеено» к личности, не является неким «довеском» к его идеальной сущности («душе») [2, с. 8]. Наконец, здесь можно вспомнить эпизод из классического романа Александра Беляева «Голова профессора Доуэля» (1925), в котором профессор Керн спрашивает оживленную им голову танцовщицы Брике, какого пола она хочет себе новое тело: «Но почему непременно женское? - игриво спросил Керн. – Если вы только захотите, я могу дать вам и мужское тело.

Брике посмотрела на него с удивлением и ужасом. – Мужское тело? Женская голова на мужском теле! Нет, нет, это будет ужасное безобразие! Трудно даже придумать костюм ...

– Но ведь вы тогда уже не будете женщиной. Вы превратитесь в мужчину. У вас отрастут усы и борода, изменится и голос» [1]. Учитывая роль гендерной идентичности в структуре личности, можно добавить, что изменятся также и характер, темперамент такого «составного» человека, весь его «образ себя», то есть личность в целом претерпит кардинальную трансформацию.

Если же спросить у самих инвалидов, чье тело обездвижено, где находится душа, то чаще всего можно услышать ответ: «В голове». Характерны в этой связи следующие рассуждения парализованной девушки: «Всё, что я чувствую ... – это как будто моя голова на чужом теле: я не могу им управлять, оно делает вещи, которые я не могу контролировать, я почти как арендатор. Если Вы потеряли всё, и единственное что у Вас есть – это работающая голова, то



всё, о чем вы думаете, что это Вы –Ваш мозг, Ваша голова, – даже после травмы позвоночника это всё ещё Вы, у вас сохранились Ваши воспоминания, Вам нравятся всё те же вещи, Вы смеётесь всё над теми же шутками, просто не работает ваше тело. Тогда, может быть, трансплантировать это на здоровое тело окажется не настолько ужасным» [3]. Сам участник проекта HEAVEN/АНВR Валерий Спиридонов, который видит в пересадке своей головы единственный шанс избежать скорой смерти в результате прогрессирующей мышечной атрофии, говорит в интервью: «Я считаю, что сознание и всё, что с ним связано – поведение, моральные нормы, – они останутся в голове» [6].

Таким образом, можно говорить о двух полярных позициях, согласно одной из которых ключевым элементом личностной самотождественности является голова человека (его головной мозг, лицо, глаза- «зеркало души» и т.п.), согласно другой–сознание (в конечном счете – личность) не локализовано в мозге, а глубоко укоренено в индивидуальной телесности человека. В этой связи правомерен следующий прогноз: если верно последнее предположение, то либо голове, пересаженной на новое тело, не удастся получить над ним полный контроль, либо – в случае успешной реабилитации – у человека, перенесшего операцию по пересадке головы, должны проявиться некие личностные особенности, свойственные донору тела. В любом случае грядущая операция даст богатый материал как для научных, так и для философских обобщений о человеческой природе.

### **Список литературы:**

1. Беляев А.Р. Голова профессора Доуэля. – Режим доступа. – URL: [lib.ru/RUFANT/BELAEW/doul.tx](http://lib.ru/RUFANT/BELAEW/doul.tx).
2. Коротков Н. В. Онтология и гносеология фантастики: монография. – Киров: ООО «Радуга-ПРЕСС», 2014. – 155 с.
3. Первая пересадка головы / YouTube. – 2013. – Режим доступа: – URL: [https://www.youtube.com/watch?v=H\\_GQhMsi57U](https://www.youtube.com/watch?v=H_GQhMsi57U).

4. Привалов А. Алмазный нож для пересадки головы // Популярная механика. 19. 11. 2016. – Режим доступа. – URL: <http://www.popmech.ru/science/292562-almaznyu-nozh-dlya-peresadki-golovy>.
5. Русевский С. Пересадка головы – всему голова? / Невское время. – 2016. – Режим доступа. – URL: <http://www.nvspb.ru/tops/peresadka-golovy---vsemu-golova-57387>.
6. Сажнева Е. Снявши голову, по телесам не плачут // Московский комсомолец. – №76. – 2015. – С.5.
7. Ученый из Китая проводит успешные эксперименты по трансплантации головы // Управление научных исследований (УНИ) Санкт-Петербургского государственного технологического института (технического университета) СПбГТИ (ТУ). 2015. – Режим доступа. – URL: <http://science.spb.ru/allnews/item/3586-uchenyj-iz-kitaya-provodit-uspeshnye-eksperimenty-po-transplantatsii-golovy>.
8. Canavero S. The "Gemini" spinal cord fusion protocol: Reloaded // Surg Neurol Int. 2015; 6:18. – Available free in open access from: [http://surgicalneurologyint.com/surgicalint\\_articles/the-gemini-spinal-cord-fusion-protocol-reloaded](http://surgicalneurologyint.com/surgicalint_articles/the-gemini-spinal-cord-fusion-protocol-reloaded).
9. Canavero S. Houston, GEMINI has landed: Spinal cord fusion achieved / Sergio Canavero, Xiaoping Ren // Surgical Neurology International. 13-Sep-2016; 7. Available from: [http://surgicalneurologyint.com/surgicalint\\_articles/houston-gemini-has-landed-spinal-cord-fusion-achieved](http://surgicalneurologyint.com/surgicalint_articles/houston-gemini-has-landed-spinal-cord-fusion-achieved).

## СЕКЦИЯ 5. ЭКОНОМИКА

### УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

***Багрецова Надежда Александровна**  
студент, Северный (Арктический) федеральный университет  
имени М.В. Ломоносова,  
РФ, г. Архангельск*

***Филиппова Галина Петровна**  
научный руководитель,  
канд. экон. наук, доц., кафедры финансов и кредита САФУ,  
РФ, г. Архангельск*

Управление финансовыми ресурсами один важнейших элементов деятельности любой компании, который играет значимую роль в существовании организации. С помощью данного вида ресурсов появляется возможность взаимодействовать с внешней средой – рассчитываться с банками, поставщиками, а также покупателями. Внутри организации движение финансовых потоков происходит также после перераспределение финансовых ресурсов. Для того, чтобы предприятие приносило прибыль, необходимо организовать надежную систему управления финансовыми ресурсами, которая могла бы обеспечить успешный процесс управления и реализацию продукции с максимальной отдачей, выполнять краткосрочные планы и достигать цели в минимальные сроки.

Большое количество научных трудов различных авторов посвящено данной тематике. В моей работе рассмотрены труды таких ученых как: И.А. Бланк, В.Я. Ушаков, В.Г. Когденко, Г.В. Савицкая, В.В. Ковалев, А.Б. Аллакова, И.А. Скрипачева, А.Ю. Волкова, Е.Б. Зборовской, Володиной А.А, В.В. Терешинной, Ряполовой Л. Н., Титова В.И. и т.д.

Чаще всего, под таким понятием, как финансовые ресурсы предприятия понимается «совокупность собственных денежных доходов в наличной и

безналичной форме и поступлений извне (привлеченных и заемных), аккумулируемых организацией (предприятием) и предназначенных для производства» выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат, связанных с развитием.

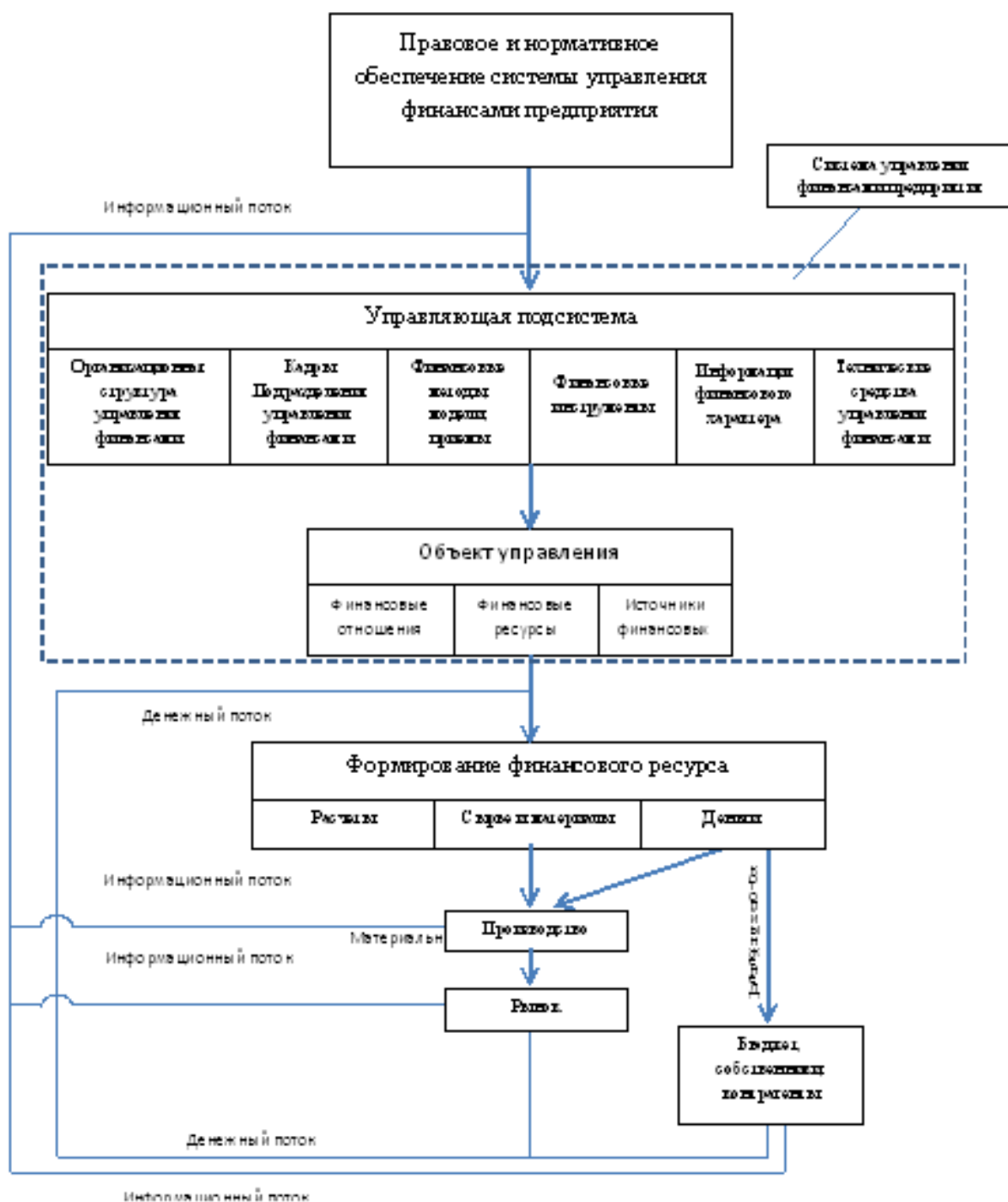
Материальной основой всех привлекаемых вышеупомянутых ресурсов являются денежные средства, но каждый источник финансирования имеет определенные особенности и по-разному влияет на настоящее и будущее положение организации. Обобщающая классификация источников финансирования и состава финансовых ресурсов организации приведена в статье Безруковой А.А. Данная классификация представлена на рисунке 1.

Ковалев В.В. дает классификацию финансовых ресурсов по различным признакам. В частности, это долгосрочные материальные, нематериальные и финансовые активы, денежные средств (в том числе их эквиваленты), запасы, существующие на производстве, дебиторская задолженность. Задача финансового менеджмента – обосновать и поддерживать оптимальный состав активов, т. е. ресурсного потенциала предприятия.

В практической плоскости, по мнению Бланка И.А., недостаточно рассмотрены вопросы оптимизации управленческих решений. Прежде всего это касается оптимизации структуры источников формирования финансовых ресурсов предприятия; оптимизации их использования в разрезе конкретных объектов инвестирования и видов хозяйственных операций.



*Рисунок 1. Состав финансовой структуры коммерческой организации*



**Рисунок 2. Структура и процесс функционирования системы управления финансами хозяйствующего субъекта**

Количественные и качественные показатели так же учитываются целях эффективного управления финансовыми ресурсами компании.

Количественная оценка эффективности управления финансовыми ресурсами может осуществляться с применением сбалансированной системы показателей.

Проанализировав использованную научную литературу можно сказать, что основное внимание в научных статьях и ученой литературе сегодня уделяется методам анализа эффективности управления финансовыми ресурсами и экономико-математическим моделям управления. Так же освещаются вопросы, касающиеся практического аспекта организации финансовых ресурсов. Тем не менее, несмотря на большое количество научных разработок, уровень имеющихся в теории и применяемых на практике методов и моделей управления финансовыми ресурсами низок. Для субъекта управления выбор оптимальных методов оценки и построения финансового механизма осложнен обилием научных разработок, высокой подвижностью нормативной системы и правового регулирования, развитием конкуренции на рынке, недостаточным уровнем квалификации персонала.

Успешная практика управления финансовым капиталом и денежными средствами нацелена на обеспечение необходимого уровня финансовой устойчивости и независимости, ликвидности и платежеспособности, достижения оптимального уровня деловой активности, рационализация структуры капитала.

Основными резервами повышения эффективности использования финансовых ресурсов могут быть: рост оборачиваемости за счет роста сбыта и стимулировании продаж, снижение запасов, нормирование оборотных средств.

Финансовый Анализ возможностей повышения эффективности использования финансовых ресурсов как правило показывает, что сложность финансового положения предприятия требует повышения эффективности управления финансовыми ресурсами для повышения качества управления финансово-хозяйственной деятельности предприятия и обеспечения его развития. Предприятию необходимо разработать основные приоритеты политики управления оборотными средствами, урегулировать взаимодействие

структурных подразделений в части управления оборотным капиталом. Для создания объективной информационной базы принятия управленческих решений по управлению оборотными средствами необходимо организовать эффективный учет оборотных ресурсов и систематический анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Первоочередным для предприятия, учитывая его особенности и состояние внешней среды, представляется решение проблем в части управления запасами и развитие технологического уровня работ предприятия. Необходим поиск путей введения системы управления запасами, который позволит предприятию установить четкие нормативы управления запасами на предприятии [1, с. 7]. Снижение остатков запасов до их оптимального уровня позволит снизить остаток запасов, что позволит предприятию высвободить оборотные средства и добиться экономии расходов на оплату процентов банкам за кредитные ресурсы.

Подводя итоги, работа финансовых механизмов коммерческих предприятий сформирован совокупностью финансовых методов, рычагов, а также форм организации финансовых отношений между предприятиями и другими субъектами экономики с целью эффективного привлечения и использования финансовых ресурсов, что сказывается на достижении основной задачи коммерческой организации - получения прибыли. От того, как работает система управления финансовым механизмом во многом сказывается на общих результатах деятельности предприятия, устойчивость финансового состояния, возможности дальнейшего развития компании. Для того, чтобы обеспечить эффективную работу финансового механизма коммерческого предприятия, необходимо выработать систему показателей анализа эффективности финансового управления и систематически осуществлять их оценку.

### **Список литературы:**

1. Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. Об управлении финансами предприятий и направлениях его совершенствования // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №5 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/228EVN515.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/228EVN515.



## РАЗНОВИДНОСТИ И ПРИРОДА ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ

**Воронова Ксения Александровна**

*студент Государственного бюджетного профессионального  
образовательного учреждения «Нижегородский Губернский колледж»,  
РФ, г. Нижний Новгород*

**Брагин Борис Николаевич**

*научный руководитель,  
преподаватель высшей категории, Государственное бюджетное  
профессиональное образовательное учреждение «Нижегородский Губернский  
колледж», РФ, г. Нижний Новгород*

**Спекторская Любовь Сергеевна**

*научный руководитель, преподаватель специальных дисциплин,  
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Нижегородский Губернский колледж»,  
РФ, г. Нижний Новгород*

### **1. Инфляционные кризисы или кризисы, определяемые количественными порогами**

Говоря о природе финансовых кризисов, и их универсальном характере необходимо рассмотреть проследить вопрос динамики изменений на продолжительном временном отрезке. Многочисленные пики финансовой инфляции можно описать подробно, если классифицировать их как хронические, протекающие многие десятилетия, постепенно переходящие на средний уровень, перед тем как взорваться. При исследовании, зачастую используют период 12-месяцев и порог в 40%, как критическую метку эпизода высокой инфляции. При этом необходимо отметить, что инфляционные процессы приводят к небывалым тяжелым последствиям в экономике стран и при более низких уровнях, скажем ниже 10%, однако нет подтверждающих публикаций эмпирического характера о финансовом выражении последствий их воздействия на институты государства. Гиперинфляция с уровнем выше 40% это современное понятие. [1,с.42–158]. Например уровень инфляции, перед 1-й мировой войной, был значительно выше, чем инфляции более ранних исторических периодов: 0,5% в 1500–1799 годы и 0,71% в 1800–1913г.г.

Периоды, которые характеризуются низким уровнем средней инфляции и низкими ожиданиями высокой инфляции, по своим воздействиям на экономику государств могут иметь глубокий характер и следовательно, эти периоды классифицируются как финансовые кризисы. [1,с.74–188]

## **2. Крах валюты**

Американские экономисты Джеффри Франкель и Эндрю Роуз применили метод, который основывается на исключительно высоких уровнях обесценивания обменного курса и устанавливает базовый порог на уровне 25% в год. Эта методика расчета и выявления несостоятельности валюты является оправданной, поскольку она не опирается на другие переменные показатели экономического состояния банков, например превышение уровня кредитного портфеля или пики в учетной ставке. Подобная практика использовалась и в случае с инфляцией при пороговых ее значениях выше 25% и более. Упомянутая концепция успешно применялась к периоду после 2-й мировой войны, чтобы выявить рассчитать кризис обменного курса национальной валюты. При этом можно заметить, согласно авторским расчетам, что слишком высокое значение инфляцией для более раннего периода жизненного цикла характерно, т.к. в ранний период последствия в экономике были связаны со значительно меньшими процентными изменениями. Но и в случае небольшого движения в обесценивании валюты, последствия для экономики стран становились катастрофическими. При анализе инфляции важно не только датировать начало инфляционной бури, но и зафиксировать полный период, когда годовые значения обесценивания превышают рассчитанный порог. [3,с.46131]

## **3. Девальвация валюты**

Изучение проведенных исследований региональных финансовых кризисов и инфляционных процессов обмена курса национальных валют по отношению к иностранным национальным валютам показывают, что кризисы являлись и являются следствием девальвации валюты в тот период, когда основным средством обмена была золотая и серебряная монета. Девальвации валюты

были особенно частыми и затяжными во время военных конфликтов государств, и сопровождалась умышленным снижением содержания таких ценных металлов как серебра и золота в монете, что обеспечивало царствующим монархам наиболее важным источником финансирования. Кроме этого проводимые конверсии составляли часть практически каждого гиперинфляционного эпизода. Например, в борьбе с гиперинфляцией в Бразилии было проведено не менее 4-х конверсий валюты с 1986 по 1994 годы. Рекорд в отношении размаха такой конверсии стал Китай, который в 1948г. провел конверсию национальной валюты в размере три млн юаней к одному. Однако вскоре этот рекорд был побит в Зимбабве, ее конверсия составила 10млрд к 1.

Конверсии могут проводиться за вспышками высокой инфляции и эти случаи также включены в список современных примеров девальвации. [4,с.272–274.]

**Таблица 1.**

**Итоговая таблица количественных пороговых значений кризисов**

<i>Тип кризиса</i>	<i>Пороговое значение</i>	<i>Период</i>	<i>Максимум, %</i>
Инфляция	Годовой уровень инфляции в 20% или выше. Мы отдельно рассматриваем экстремальные случаи, когда инфляция превышает 40% в год	1500-1790 1800-1913 1914-2008	173,1 159,6 9,63E + 26a
Крах валют	Годовое обесценивание валюты к доллару США (или к другой валюте в качестве исторической точки отсчета – к британскому фунту, французскому франку, к германской марке, в настоящий момент к евро) в 15% или более	1800-1913 1914-2008	275,7 3,37E + 9
Девальвация валюты тип 1	Снижение содержания драгоценного металла в целом на 5% или более	1258-1799 1800-1913	-56,8 -55,0
Девальвация валюты тип 2	Реформы валют, когда новая валюта заменяет сильно обесценившуюся валюту	Наиболее экстремальный эпизод – это недавняя конверсия валюты в размере 10 млрд к 1 в Зимбабве	

#### **4. Банковские кризисы или кризисы, определяемые событиями: банковские кризисы и внешние и внутренние дефолты**

Как правило проблемы в работе банков возникают в связи с ухудшением показателей качества активной массы банка, независимо от того, связано это с коллапсом цен на недвижимость, с повышением количества банкротств в нефинансовом секторе таких как: строительство, машиностроение, проблем с перепроизводством продукции. В этом случае принято фиксировать повышение % банкротств предприятий или невозвратных долгов может служить объяснением наступления финансового кризиса.

Учитывая серьезные ограничения, связанные с получением фактических данных, старший научный сотрудник и директор проекта экономист Джеффри Франкель и его коллега Эндрю Роуз определяют банковский кризис двумя типами событий:

1) Банковская несостоятельность – как следствие массового изъятия депозитов, что приводит к закрытию или национализации одной или более финансовых организаций (Венесуэла в 1993г., и Аргентина в 2001г.).

2) При ее отсутствии может иметь место крупномасштабная государственная поддержка важного финансового института, которая отмечает начало череды аналогичных событий для других финансовых организаций (Таиланд в 1996–1997г.г.).

Существует множество основных показателей для определения кризисов с национальной спецификой в разных странах. Так для периода после 1970 г. это обширные и хорошо известные исследования Каприо и Клинбегеля, обновленные версии которых, затрагивают период и после 2003 года. Весьма авторитетные работы Камински и Рейнхарт, особенно в том, что касается строгости классификация банковских кризисов. Они посвящены определенным странам, а проведенные исследования делают важный вклад в составление хронологии финансовых кризисов развивающихся стран. [5,с.72–174.]

Что такое кризис внешнего долга – это дефолт или финансовая несостоятельность правительства страны которая не в состоянии рассчитаться

по внешним долговым обязательствам государства взятого в соответствии с юрисдикцией другой страны в иностранной национальной валюте. На сегодняшний день по данным доступной печати Аргентина держит рекорд по одному из крупнейших дефолтов современности в 2001г. в объеме более 95 млрд. долларов по внешнему долгу. После этого Аргентина провела реструктуризацию долговых обязательств посредством переноса сроков платежей по процентам. Иногда страны полностью отказываются от выплаты долгов, как это было в случае с Мексикой в 1867 году, когда более чем 100млн. долларов в песо, были взяты в долг императором Максимилианом и отвергнуты правительством Хуареса. Другой пример более типичный, является ситуация, когда правительство реструктурирует долг на условиях, менее приемлемых нежели те условия, которые содержались в изначальном контракте (реструктуризация внешнего долга Индии в 1958–1972г.г.)

Дефолтам по внешним долгам также было уделено значительное внимание в академических трудах ведущих экономических историков, таких как Барри Эйхенгрин, Марк Фландро, Питер Линдерт, Джон Мортон и Алан Тейлор. Ими собрано достаточно большое количество объективной информации о причинах и следствиях протекания ранних банковских кризисов в отличие от данных по кризисам внутреннего долга, которые не были представлены ни в СМИ, ни в и специальной литературе. Несмотря на то, что дата дефолта и знаменует собой дату кризиса, чаще всего завершение проблем с кредиторами не имеет точных сроков. Дефолт Советской России в 1918 г., который последовал за революцией в 1917г. длился более 72лет.т. [5, с.57–74.]

## **5. Кризисы внутреннего долга**

Внутренний государственный долг страны образуется под собственной юрисдикцией. Как правило внутренний долг государства деноминирован в местной валюте, а кредиторами в этом случае являются в основном резиденты данного государства. Подавляющее большинство внешних государственных долгов, долгов под юрисдикцией других стран и правительств, были

деноминированы в иностранной валюте, а кредиторами были иностранные резиденты.

Финансовые кризисы внутреннего долга происходят в связи тяжелой экономической обстановкой, вызванной кризисом управления в банковских структурах, отсутствием взвешенной экономической политики государства. Многочисленные эпизоды внутренних финансовых кризисов прошло незамеченными в потоке деловой и финансовой прессы. Однако следует отметить наиболее исключительные по их протеканию.

Например, дефолт в Мексике в 1994–1995 годах, о котором писали мировые СМИ, банковское сообщество, пресса, подходит под определение «значимого» внутреннего дефолта, хотя наблюдатели могут пояснить, что основной проблемный долг находился внутри страны.

Правительственный долг Мексики был на той грани дефолта до тех пор, пока страна не была выведена из затруднительного положения Международным валютным фондом и казначейством США.

В период с 1980, 1982 и 2001 годы Аргентина три раза попадала в дефолт по внутреннему долгу. Два первых кризиса по тяжести дефолта связаны с внутренним долгом, совпали с дефолтами по внешнему долгу и привлекли внимание за рубежом. Однако крупномасштабный дефолт 1989 г., который не сопровождался дефолтом по внешнему долгу мало освещался в публикациях прессы. Многие дефолты по внутреннему долгу, которые наблюдались во время Великой депрессии 30-х годов XX века в развивающихся экономиках, были недостаточно задокументированы поэтому не получили широкой огласки. И наконец, некоторые из финансовых кризисов внутреннего долга, включали принудительную конверсию депозитов из иностранной валюты в локальную валюту, что происходили во времена банковских кризисов, кризисов гиперинфляции или их комбинации (Аргентина, Боливия, Перу). Так же как в банковских кризисах в отличие от кризисов внешнего долга, для многих дефолтов по внутреннему долгу конечную точку кризиса установить

невозможно из-за отсутствия по их протеканию финансовой информации в доступных и открытых источниках [6, с. 247].



*Рисунок 1. Динамика финансовых кризисов и их жизненные циклы*

### Список литературы:

1. Аникин А. История финансовых потрясений. Российский кризис в свете мирового опыта. – М., 2002. (дата обращения-04.02.2017г.).
2. Архипкин И. Акцизы в годы НЭПа: истории современной системы косвенного обложения // – М., 2002. (дата обращения-04.02.2017г.).
3. Абакумов К.С. Из истории финансовых кризисов / К.С. Абакубов // Вестник Омского университета. – 2014. – №3. – С. 161–166. (дата обращения-04.02.2017г.).
4. Анохина А.А. Банковская система: проблемы и перспективы / А.А. Анохина // Образование и наука в современных условиях. – 2015. – № 3. – С. 272–274.
5. Божко Ю. В. Сущность и разновидности финансовых кризисов / И.А. Иваненко // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике: материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 26 июня 2015 г.) / Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – № 3 (5). – С. 365–376
6. Гринин Л.Е., Коротаев А.В. Глобальный кризис в ретроспективе: Краткая история подъёмов и кризисов: от Ликурга до Алана Гринспена. – М.: ЛИБРОКОМ, 2010. – 247 с./дата обращения-04.02.2017г.

## ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Коновалова Олеся Витальевна**

*студент, Красноярский государственный аграрный университет,  
РФ, г. Красноярск*

**Бурханова Алена Олеговна**

*студент, Красноярский государственный аграрный университет,  
РФ, г. Красноярск*

**Фастович Галина Геннадьевна**

*научный руководитель, старший преподаватель,  
Красноярский государственный аграрный университет,  
РФ, г. Красноярск*

Органы власти всегда стремились к экономической стабильности в стране, но ее обеспечение только за счет налоговых сборов невозможно. В сложившейся ситуации необходимо было прибегнуть к оптимальному перераспределению ресурсов, так одним из основных инструментов «развития» экономики страны стал государственный долг. Изначально государство занимало внутри страны, но по мере роста пришлось прибегнуть к займам извне.

Благодаря этим займам государство могло успешно выполнять задачи стратегического планирования, главная из которых заключается в повышении уровня качества жизни населения.

Что же такое государственный долг? Государственным долгом называется сумма всех непогашенных на определенный момент времени долговых обязательств государства (центрального правительства) перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права, включая начисленные по ним проценты, штрафы и пени, а также обязательства по предоставленным государственным гарантиям [6].

Рост государственного долга сильно влияет на функционирование экономики. За последние несколько лет долговая политика России пошла под откос, внешние долги растут, кредиторы отказываются предоставлять займы,



увеличиваются проценты налогов. В настоящее время эта проблема занимает особое место среди других вопросов современной бюджетной политики России.

Для того чтобы понять, чем России грозит увеличение государственного долга, стоит обратиться к компетентным в этом вопросе людям, одним из которых является знаменитый журналист, автор множества экономических и политических статей Алексей Суховерхов. Недавно он опубликовал статью под названием «Государственный долг России в 2017–2019 годах», в которой приводится краткий анализ документа Министерства финансов Российской Федерации «Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2017–2019 гг.». В ней автор с самого начала выразил свою позицию: «Министерство финансов добилось полного провала при проведении приватизации, почти потратило весь Резервный фонд. И теперь оно шаг за шагом переходит к последнему варианту финансирования бюджета и планирует увеличить госдолг России в 2017–2019 году до критических отметок. В результате еще при нашей жизни, скорее всего, нас ждет дефолт. А наших детей – пожизненные выплаты заимствований, сделанных при Путине и его команде» [4].

Изложенные журналистом мысли справедливы с учетом сложившихся обстоятельств, ведь при постоянном увеличении суммы государственного долга экономика страны может не только пошатнуться, но и рухнуть вовсе. Чтобы не допустить этого, Министерство финансов всерьез задумалось об уменьшении государственного долга путем сокращения внешнего долга и увеличения внутренних займов, так правительство намерено занимать более триллиона рублей на внутреннем рынке ежегодно [5]. К чему это может привести?

Кризисная ситуация в стране возникает с того, что государство больше не способно погасить текущие обязательства по займу, вследствие чего вступает в новые долговые обязательства. Таким образом, выплачивая один займ, государство автоматически берет другой. Это может продолжаться очень долго, но, однажды, настанет момент, когда кредиторы начнут отказывать в предоставлении денежных средств.

В такой ситуации первое, что приходит на ум большинству населения, финансовых аналитиков и журналистов – дефолт. Как известно дефолт – (англ. default) невыполнение обязательств:

1. Неисполнение договора; невыполнение обязательства, неуплата долга. Финансовая несостоятельность.

2. Отказ (банка, правительства) выплатить по каким-л. причинам свои внешние или внутренние долги или проценты по ним [1].

О дефолте говорят, его боятся, а значит, постараются избежать. Большинство аналитиков связывают сложившуюся в стране ситуацию с внешним давлением со стороны Америки и ЕС, а также со стремительным увеличением курса доллара.

Недавние санкции сильно пошатнули экономику нашей страны. В своем выступлении на сессии «Государственный долг – порок или добродетель» Гайдаровского форума, первый заместитель Председателя Банка России Ксения Юдаева подметила, что главная задача в сложившейся ситуации – это стабилизация российской экономики в условиях внешних шоков. По ее словам, необходимо создавать условия для ее быстрой адаптации к новой ситуации при сохранении высокого уровня ценовой, макроэкономической и финансовой стабильности, а также, проведение «безрисковой» политики в отношении государственного долга. Государственный долг способен выполнять все эти функции только в том случае, когда в средне- и долгосрочной перспективе государственный бюджет является сбалансированным и государство способно обслуживать свои обязательства, не прибегая к дефолтам и печатному станку [3].

Все мировые державы, которые существуют в данный момент, имеют государственный долг. Россия, не занимая лидирующих долговых позиций среди крупнейших стран мира, за долгие годы накопила огромный внешний и внутренний долг.

По состоянию на 1 января 2017 года общий долг РФ составил 518,7 млрд. долларов США, что эквивалентно 31459621830000 рублей. Наиболее весомый долг у России перед США и государствами ЕС. Специалисты уточняют, что в

2017 году выплаты по внешнему долгу России составят 125,3 миллиарда долларов. Благодаря девальвации (снижение курса национальной валюты по отношению к какой-либо иностранной валюте, золоту. Причины девальвации - инфляция, дефицитность балансов платежных) [2] суммарная задолженность увеличивается, хотя долги выплачиваются постоянно. В 2017 году практически все бюджетные средства уйдут на выплату внешнего госдолга. В связи с этим российский бизнес столкнется со снижением доходов, как следствие – сокращение рабочих мест, уменьшение налоговых отчислений, увеличение доли импорта. Если государственный долг продолжит расти, то о вопросе сохранения финансовой стабильности не может быть и речи.

Представителям власти необходимо понимать, что при создании законопроектов, реформ, других нормативно-правовых актов государство должно оставаться социально-ответственным и не позволять долгу наносить ущерб жизни населения.

### **Список литературы:**

1. Большой толковый словарь русского языка. – 1-е изд-е: СПб.: Норинт С.А. Кузнецов. 1998. С.140.
2. Большой энциклопедический словарь. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.vedu.ru/bigencdic/> (Дата обращения: 17.03.2017).
3. Выступление первого заместителя Председателя Банка России Ксении Юдаевой на сессии «Государственный долг – порок или добродетель» Гайдаровского форума. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL:=[http://www.cbr.ru/press/print.aspx?file=press\\_centre/Yudaeva\\_13012016.htm](http://www.cbr.ru/press/print.aspx?file=press_centre/Yudaeva_13012016.htm) (Дата обращения: 17.03.2017).
4. Государственный долг России в 2017–2019 годах. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL:=<https://allinvestments.ru/gosdolg-rossii-2017/#comments> (Дата обращения: 17.03.2017).
5. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2017–2019 гг. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL:=[http://minfin.ru/common/upload/library/2017/02/main/Dolgovaya\\_politika\\_2017-2019.pdf](http://minfin.ru/common/upload/library/2017/02/main/Dolgovaya_politika_2017-2019.pdf) (Дата обращения: 17.03.2017).
6. Хейфец Б.А. Долговая политика России: актуальные проблемы. – М.: Научный эксперт, ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 104 с.

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ**

*Воронин Дмитрий Сергеевич*

*магистрант, Московский Государственный Строительный Университет,  
РФ, г. Москва*

Цель выполнения данной статьи состоит в исследовании особенностей финансирования инвестиционных проектов, а также определении роли инвестиционного развития в современной экономике, анализа эффективности инвестиций в развитие бизнеса и оценке инвестиционного проекта развития предприятия строительной отрасли. В статье рассмотрен подход различных авторов к определению инвестиционного проекта, представлена экономическая сущность управления инвестиционной деятельностью строительного предприятия, описаны виды эффективности инвестиционных проектов, а также принципы оценки эффективности инвестиционных проектов.

В настоящее время, последствия финансового кризиса, как на товарных рынках, так и на рынках труда, породили быструю смену и конвергенцию принимаемых производственных решений, что в свою очередь требует от предприятий адекватных решений в инвестиционной и финансовой политике [3, с.45].

Поэтому для того, чтобы осуществить реализацию стратегически важных инвестиционных процессов, используя имеющиеся и создаваемые на строительных предприятиях предпосылки организационно-экономического характера, необходимо с помощью соответствующих методик и механизмов решить такие вопросы, как оценка условий, которые способствуют эффективному использованию инвестиционных возможностей, определение преимуществ различных форм и способов инвестирования в зависимости от уровня инвестиционного потенциала.

Существуют различные трактовки понятия «Инвестиционный проект».

Инвестиционный проект – это документ, который описывает основные аспекты предприятия или же нового вида деятельности и содержит анализ

основных проблем, с которыми предприятие может столкнуться, способы их разрешения. Проект разрабатывается как для нового, только создающегося предприятия, так и для существующего на очередном этапе его развития [6, с.119].

Инвестиционный проект – это точное, краткое, понятное и доступное описание намечающегося бизнеса, важный инструмент в рассмотрении огромного количества разных ситуаций, который позволяет выбрать достаточно перспективные решения, а также определить средства и способы их достижения. Инвестиционный проект является документом, который позволяет управлять бизнесом и финансами, таким образом, его можно представить в качестве неотъемлемого элемента стратегического бизнес–планирования, а также как руководство для контроля и исполнения.

Инвестиционный проект – это объективная оценка предпринимательской деятельности организации, предприятия, но в то же время – это и необходимый инструмент при производстве товаров, реализации услуг в соответствии с возможными потребностями рынка в сложившейся ситуации.

В проекте описываются все основные аспекты проектируемой коммерческой организации, с достаточно полным охватом анализируемых проблем, с которыми она может столкнуться, а также наиболее современными методиками определяется способ решения упомянутых проблем.

Также не будет преувеличением обозначить инвестиционный проект как основу управления, как проектом коммерческим, так и самим предприятием, осуществляющим такой проект. Все потому, что благодаря проекту у высшего руководства появляется возможность взглянуть на своё собственное предприятие со стороны, а может быть и глазами грамотного эксперта. Причем сам процесс составления инвестиционного проекта, который включает детальный анализ организационных и экономических вопросов, заставляет сосредоточиться, мобилизоваться, «собраться», что является не лишним с переходом предприятия в рыночные условия.

В современных условиях инвестиционный проект для предприятий строительной отрасли может выполнять ряд функций [1, с.184].

Первая связывается с использованием плана для создания общей стратегии бизнеса. Данная функция очень необходима в период образования предприятия, а также на стадии выработки новых направлений ее деятельности.

Вторая функция – это планирование. Она сводится к оценке возможности развития совершенно нового направления в деятельности предприятия, контролю и контролю внутрифирменных процессов.

Третья – позволяет привлечь денежные средства – кредиты, ссуды. Самая главная причина здесь заключается не в проблеме высоких ставок процентов, а в выросшей невозвратности кредитов. В такой ситуации банки могут предпринимать целый комплекс мероприятий по обеспечению возврата кредитных средств.

Четвертая функция, в свою очередь, позволяет привлекать к реализации проекта предприятия потенциальных партнеров, желающих вкладывать в производство некоторый собственный капитал или же имеющиеся у них технологии.

Пятая функция, вовлекая весь персонал предприятия в процессе составления проекта, позволяет улучшать информированность работников о предстоящих действиях, быстро скоординировать усилия, а также создать мотивацию для достижения целей предприятия.

Подготовка проекта, а также его эффективное использование имеет важное значение. Инвестиционный проект может разрабатываться руководителем, менеджером, консалтинговой организацией, фирмой или группой фирм. Для определения дальнейшей стратегии развития строительного предприятия составляется подробный, развернутый бизнес–проект. Возможно, что на стадии подготовки проекта уже определяются потенциальные инвесторы и партнеры. Что же касается временного интервала бизнес–планирования, то большое количество предприятий составляет свои планы на год. Там детально

рассматриваются возможные направления деятельности предприятия в этот период времени и бегло описывается дальнейшее ее развитие.

Структура, а также состав инвестиционного бизнес–проекта носит только рекомендательный характер. Основное содержание и перечень элементов в каждом отдельном случае может уточняться или дополняться в зависимости от определенных внешних условий, в которых работает предприятие [4, с.30].

Управление инвестиционной деятельностью строительного предприятия включает в себя сбор информации и ее анализ, осуществление процедуры финансово-хозяйственного планирования и прогнозирования, качество и эффективность которых осуществляет непосредственное влияние на результативность управления производственно-хозяйственными результатами деятельности, показатели финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта, а, следовательно, его конкурентоспособность, а также возможность привлечения дополнительных производственных средств.

Эффективность инвестиционного проекта – это категория, которая отражает соответствие его цели интересам всех участников инвестиционной деятельности, для чего необходимо использовать совокупность критериев оценки эффективности финансирования данного проекта [5, с.17].

Эффективность инвестиционных проектов может быть нескольких видов (рисунок 1):

- эффективность проекта в общем необходимо оценивать в целях привлечения инвесторов, т. е. его презентации;
- эффективность участия оценивается для потенциальных акционеров предприятия. Здесь можно выделить эффективность участия в проекте для финансово-промышленных структур и холдингов и эффективность участия в проекте представителей государства с точки зрения увеличения бюджета;
- общественная эффективность инвестиционного проекта, т. е. социальная выгода, связанная с его реализацией;
- коммерческая эффективность участия в инвестиционном проекте определяется в целях выявления соответствия проекта коммерческим целям,

выдвигаемым его участниками. Коммерческая эффективность оценивается, прежде всего, для инициатора проекта, в целях определения его расходов и получаемой в результате выгоды.



**Рисунок 1. Виды эффективности инвестиционных проектов [7, с.177]**

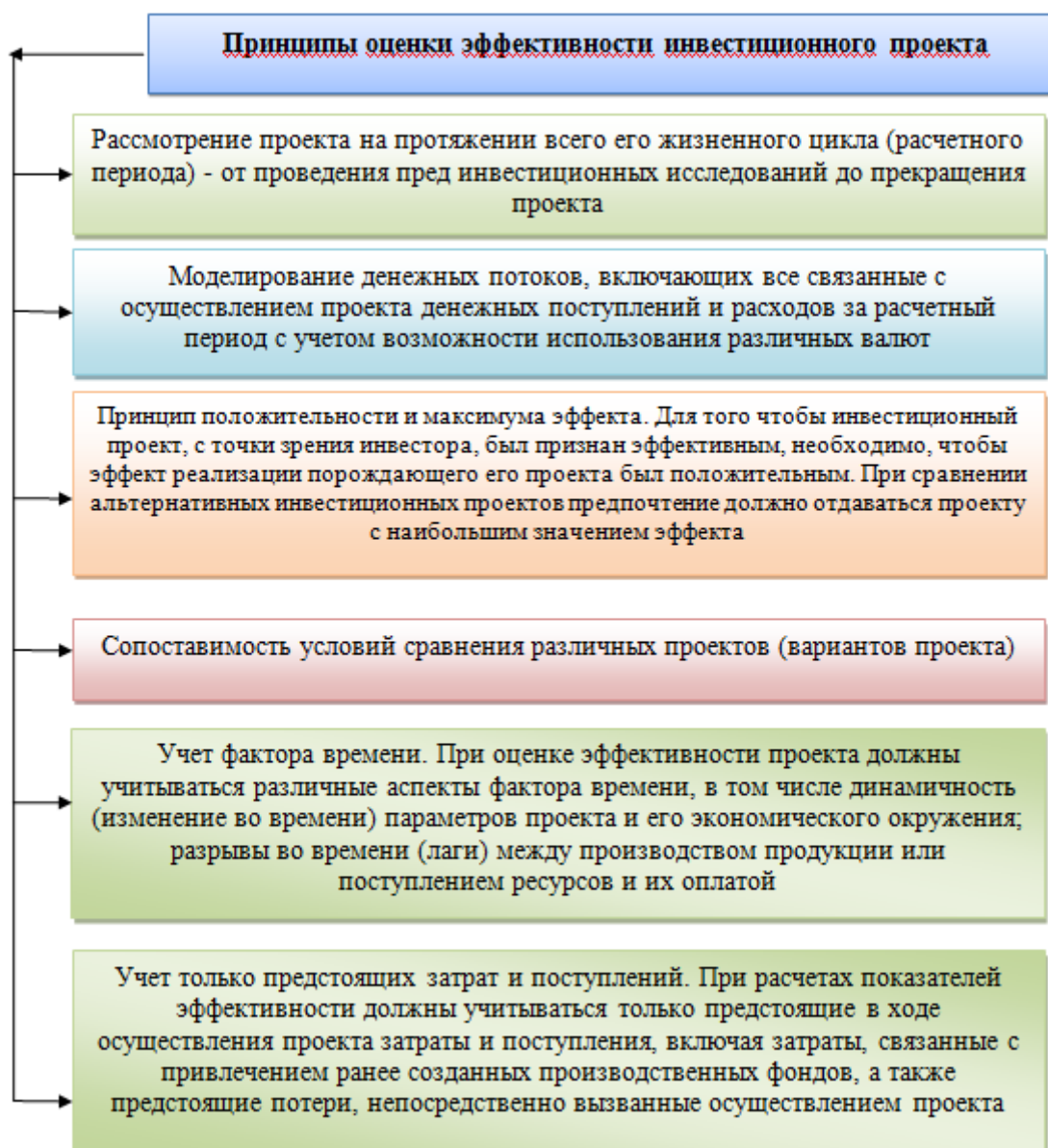
Среди перечисленных видов эффективности инвестиционных проектов существенное значение имеет оценка эффективности участия в проекте, которую необходимо определять в целях выявления выгоды каждого участника, реализуемости инвестиционного проекта в целом.

Оценка доходности проекта производится в течение инвестиционного периода, горизонт которого включает:

- период времени, в течение которого проект создается, эксплуатируется и ликвидируется;
- нормативный период времени, в ходе которого технологическое оборудование может эксплуатироваться;
- период времени, в ходе которого достигаются цели и задачи, уровень доходов, которые изначально закладывались в проекте.

Основные принципы, лежащие в основе процесса оценки эффективности инвестиционного проектирования предприятия представлены на рисунке 2.





**Рисунок 2. Принципы оценки эффективности инвестиционных проектов [2, с.500]**

Горизонт времени может состоять из шагов расчет, т. е. месяц, квартал, год и т.д. Расходы по инвестиционному проекту подразделяются на три группы, которые соответствуют определенной стадии реализации проекта:

1) первоначальные (единовременные) инвестиции – характерны для стадии строительства, научно-исследовательской работы и периода подготовки производственной деятельности;

2) текущие инвестиции – характерны для стадии функционирования инвестиционного проекта, т. е. периода эксплуатации оборудования;

3) ликвидационные инвестиции – характерны для периода ликвидации инвестиционного проекта.

В экономической литературе выделяют несколько подходов для оценки экономической эффективности инвестиционных проектов:

- портфельный метод;
- бюджетный метод;
- проектный метод;
- метод сбалансирования и т.д.

Таким образом, эффективность оценки инвестиционной деятельности строительного предприятия, в первую очередь, зависит от уровня обеспеченности технически совершенной материально-технической базой.

В случае если объекты основных средств представлены достаточно новыми основными фондами, то положение организации будет более устойчивым, а система оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия будет в основном базироваться на совершенствовании его финансовой деятельности.

### **Список литературы:**

1. Баландин К.В., Рукосуев А.В. Инвестиционное проектирование: Учебник / К.В. Баландин, А.В. Рукосуев –М.: Дашков и К.–2014. – 366 с.
2. Бизнес-планирование: Учебник для вузов/ Под ред. В.М Попова, С.И. Ляпунова, С.Г. Млодика. – М.: Финансы и статистика, 2012. – С. 500.
3. Воропаев И.А. Анализ принятия решений в управлении инвестиционными проектами в условиях кризиса// Экономика сегодня: проблемы и пути решения. – 2015. – №6. – С. 43–48.
4. Жариков В.Д., Жарикова В.В. Планирование на предприятии. – Тамбов, 2014. – 30 с.
5. Москвин В.Х. Как избежать ошибок при разработке бизнес-плана. // Рынок ценных бумаг. – 2013. – №7. – С.17.
6. Планирование на предприятии: Учебник / Р.В. Савкина. – М.: Издательско–торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 324 с.
7. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями / Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2012. – С. 177.

## ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Дектянникова Татьяна Андреевна*  
студент, АНО ВО «Российский новый университет»,  
РФ, г. Москва

*Епихина Галина Михайловна*  
научный руководитель, АНО ВО «Российский новый университет»,  
РФ, г. Москва

В статье рассмотрены основные методы финансового анализа состояния предприятия. Только при наличии достаточной информации о результатах деятельности, сильных и слабых сторонах коммерческих структур возможно определить перспективные направления развития.

Финансовое состояние и результаты финансово–хозяйственной деятельности предприятия характеризуется целой системой показателей, отражающих на определенный момент времени способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность и своевременно рассчитываться по обязательствам.

Цель статьи – рассмотреть и охарактеризовать основные методы финансового анализа состояния предприятия.

Ключевые слова: методология, финансы, финансовый менеджмент, финансовая политика, финансовый анализ.

Финансы, как отмечает А.Г. Грязнова, являются частью экономических отношений в обществе, однако на практике мы имеем дело не с абстрактными отношениями, а с реальными денежными средствами. Распределение и перераспределение стоимости с помощью финансов сопровождается движением денежных средств в форме доходов, поступлений и накоплений, составляющих в совокупности финансовые ресурсы, которые являются материальными носителями финансовых отношений [4, с.317].

Финансовые ресурсы классифицируются на два блока:

1. Государственные и муниципальные финансы.
2. Финансы хозяйствующих субъектов.

Финансовые ресурсы предприятия – это денежные доходы и поступления, которые управляются субъектом хозяйствования и которые направляются для выполнения возникающих финансовых обязательств, осуществление затрат по широкому воспроизводству и финансовому стимулированию работников [4, с.317]. Из определения следует, что финансовые ресурсы предназначены для выполнения финансовых обязательств.

Финансы коммерческих организаций, по мнению А.Г. Грязновой– это система отношений, связанных с формированием и использованием финансовых ресурсов коммерческих организаций с целью обеспечения их деятельности и решения вопросов социального характера.

Принципами организации финансов в сфере коммерческой деятельности являются следующие:

- получение и максимизация прибыли предприятия;
- оптимизация источников формирования финансовых ресурсов;
- обеспечение финансовой устойчивости коммерческих организаций, в том числе использование различных механизмов защиты от предпринимательских рисков (страхование, хеджирование, создание финансовых резервов);
- создание инвестиционной привлекательности;
- ответственность за ведение и результаты финансово–хозяйственной деятельности.

Оценка финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия играет значимую роль в обеспечении нормального функционирования хозяйствующих субъектов в условиях рыночной среды, ввиду чего сформирован определенный методологический инструментарий для аналитической деятельности [1, с.193].

Методология анализа и оценки финансово–экономического состояния предприятия предназначена для обеспечения управления финансовым состоянием предприятия и оценки финансовой устойчивости его деловых партнеров в условиях рыночной экономики. Основные методы анализа

финансового состояния, финансовых результатов деятельности предприятия сформированы на рисунке 1:

- методы горизонтального анализа;
- методология вертикального анализа;
- анализ относительных показателей и коэффициентов;
- трендовый анализ;
- пространственный анализ;
- факторный анализ финансовой устойчивости организации.



**Рисунок 1. Основные методы анализа финансового состояния и результатов деятельности предприятия [5, с.405]**

Ниже представлены характеристики указанных методов:

Методика горизонтального анализа заключается в сопоставлении данных бухгалтерской отчетности в определенный промежуток времени. В рамках

горизонтального метода анализ проводится в абсолютном и относительном значении [3, с.408].

Горизонтальный метод заключается в формировании таблиц, содержащих в себе абсолютную динамику (балансовые показатели в стоимостном измерении), дополненную темпами роста и прироста показателей. Цель горизонтального анализа заключается в том, чтобы оценить вектор изменения балансовых показателей.

Метод вертикального анализа базируется на структурировании балансовых показателей [6, с.510].

Анализ относительных показателей и коэффициентов включает в себя оценку показателей ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности, рентабельности.

Трендовый анализ базируется на составлении тренда поведения определенного показателя (показателей) в определенной временной динамике.

Пространственный анализ характеризуется сравнением показателей финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта в сравнении со среднеотраслевыми значениями [2, с.206].

Факторный анализ характеризуется оценкой финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия относительно влияния определенных факторов (как факторов внешнего характера, так и внутренних).

Факторы, влияющие на развитие финансового состояния предприятия, приведены в таблице 1.

Анализ отчетности предприятия также организован в нескольких видах (рисунок 2) [6, с.502].

**Таблица 1.**

**Факторы, влияющие на развитие финансового состояния предприятия  
(Составлено автором)**

<b>Группа факторов</b>	<b>Факторы, препятствующие повышению финансового состояния предприятия</b>	<b>Факторы, способствующие повышению финансового состояния предприятия</b>
Экономические и технологические (внешние)	Недостаток средств для финансирования, слабая материальная база.	Наличие свободных материально–финансовых средств, прогрессивных технологий.
Политические и правовые факторы (внешние)	Ограничения со стороны антимонопольного, налогового законодательства, лицензионные ограничения.	Поощрительные меры законодательного характера, благоприятное налоговое поле для активизации инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов, Финансовая поддержка предпринимательского сектора, развитая инфраструктурная база для организации предпринимательской деятельности.
Социально–психологические и культурные (внешние)	Сопротивления переменам работников, занятых в сфере инноваций.	Эффективный мотивационный механизм сотрудников благоприятный климат в коллективе организаций, нацеленных на перспективное развитие.
Организационно–управленческие (внутренние)	Слаборазвитая система внутреннего управления, учета.	Гибкость оргструктуры, демократичный стиль управления, автоматизированное производство.



**Рисунок 2. Виды анализа финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия [6, с.502]**

Текущий или ретроспективный анализ базируется на оценке отчетности за определенный промежуток времени (как правило, месяц, квартал, год).

Оперативный анализ базируется на оценке балансовых показателей на определенную дату (данный вид анализ позволяет сформулировать выводы относительно реального положения дел на предприятии).

Перспективный анализ сформирован для целей определения возможных значений балансовых показателей в будущем.

Для оценки финансового состояния рассчитывается группа финансовых коэффициентов, из четырех групп показателей:

- коэффициенты финансовой устойчивости;
- показатели ликвидность и платежеспособности;
- показатели рентабельности;
- показатели деловой активности (коэффициент оборачиваемости).

Использование указанных методов в совокупности дает возможность детализировать оценку финансового состояния, ликвидности, финансовой устойчивости и обеспечить ее полноту, в том числе, на базе сравнения со среднеотраслевыми значениями и показателями, а также на основе анализа влияния разных факторов.

### **Список литературы:**

1. Быкова В.И. Анализ и повышение эффективности финансово–хозяйственной деятельности предприятия / В.И. Быкова // Экономика и управление: проблемы, решения. 2014. № 8 (32). С. 193–196.
2. Васильева Л.С. Финансовый анализ: Учебник / Л.С. Васильева. – М.: КНОРУС, 2012. – 544 с.
3. Войтоловский Н. В. Экономический анализ: основы теории, комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник. – М.: Юрайт, 2010. – 507 с.
4. Грязнова А.Г., Маркина Е.В., Седова М.Л. Финансы и кредит. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 496 с.
5. Камдин А.Н., Утешева Д.Т. Анализ финансовых результатов и оценка эффективности деятельности предприятия / А.Н. Камдин, Д.Т. Утешева // Экономика и социум. 2014. № 2–2 (11). С. 405–413.
6. Корпоративный финансовый менеджмент: учеб.-практич. пособие / М.А. Лимитовский, Е.Н. Лобанова, В.Б. Минасян, В. П. Паламарчук. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 990 с.



## ПОНЯТИЕ, ТИПЫ И ЦЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

*Елистратов Максим Викторович*

*магистрант, Казанский Федеральный Университет,  
РФ, Республика Татарстан, г. Казань*

*Мухаметшин Нияз Наилевич*

*магистрант, Казанский Федеральный Университет,  
РФ, Республика Татарстан, г. Казань*

На протяжении последних десяти лет в России наблюдается количественный и качественный рост рынка инвестиций. Одно из главных мест среди инвестиционных фондов занимают паевые фонды, которые аккумулируют в себе основной капитал и потенциал развития коллективных инвестиций. Высокая волатильность на рынке ценных бумаг показывает, что недостаточно просто купить пакет акций чтобы получить хороший доход и снизить риск от инвестиций, необходимо грамотное управление инвестиционным портфелем. Однако, в российском законодательстве присутствуют ограничения, которые не позволяют инвестиционным фондам в полной мере использовать непрофильные активы. Несмотря на такие ограничения, при падении рынка на 60–70% паевые фонды агрессивных инвестиций ограничивали убытки по портфелям в пределах 30–40%.

Инвестиционный портфель является определенной совокупностью активов, сформированных для достижения четко поставленных перед управляющим целей. Правильно поставленные цели инвестирования – это очень важный шаг на пути создания портфеля.

Увеличение состояния владельцев, прибыли – это основная цель управления инвестициями, а что касается создания портфеля, здесь целью является поиск подходящих инструментов инвестирования и их пропорций.

Выбор инвестиционного портфеля зависит не только от внешних факторов, но и от предпочтений и возможностей инвестора. Цели инвестора являются основой всей его инвестиционной политики. Исходя из поставленных задач, формируется структура портфеля, стратегия управления.

Каждый инвестор ставит перед собой конкретную цель. Для примера, инвестор может указать определенную сумму, которую он хочет достичь. В любом случае, при постановке цели, нужно учитывать ряд важных условий. К ним можно отнести: срок инвестирования, уровень риска, который готов взять на себя инвестор. От поставленных задач будет зависеть структура и тип инвестиционного портфеля.

Основными целями частного инвестора обычно выступают:

- накопление средств на приобретение крупной покупки (автомобиль, недвижимость);
- получение дохода от вложенных средств свыше 5%, 10% и более, чем на депозите в надежном банке;
- создание «абсолютной» величины капитала, с помощью накоплений в течение нескольких лет;
- формирование собственного пенсионного капитала с целью обеспечения себя и своей семьи с возможностью выхода на пенсию ранее «пенсионного возраста», установленного государством.

Если сформулировать общие цели инвесторов, то можно сказать, что основная цель это увеличение стоимости основного капитала, получение стабильного дохода выше среднерыночной доходности.

В составе портфеля могут находиться различные виды активов, такие как акции, облигации, драгоценные металлы, валюта, недвижимость. Состав инвестиционного портфеля формируется под влиянием вашей стратегии инвестирования и уровня риска, который будет приемлемым для инвестора.

Создавая портфель инвестиций необходимо использовать такой метод снижения риска как диверсификация. Так как на рынке существует большое количество разнонаправленных трендов, диверсификация активов поможет получить доход даже в кризисные периоды.

Можно выделить два типа инструментов, входящий в инвестиционный портфель:

Консервативные: государственные облигации, депозиты в банке, недвижимост, золото. Главной целью инвестирования в такие активы является минимизация риска потерь от инвестирования.

Рисковые: акции, ПИФы с агрессивной стратегией инвестирования, деривативы. Такие инструменты несут в себе огромный потенциал в плане прибыли, но инвестор должен быть готов к существенному уровню риска.

Каждый инвестор старается выполнить три задачи: получить высокую прибыль, инвестировать свои средства с минимальным уровнем риска, приобрести высоколиквидные активы, чтобы иметь возможность быстро и с минимальными потерями обналичить вложенные деньги.

Измерение доходности портфеля происходит путем сравнения прироста стоимости портфеля в текущем периоде с базисным периодом. Так же принято рассматривать изменение доходности путем отслеживания динамики изменения стоимости портфеля с момента его формирования либо за определенные интервалы времени.

Ликвидность можно охарактеризовать как несколькими показателями (абсолютные и относительные характеристики), так и одним агрегированным показателем. Ликвидность является очень важной составляющей при выборе объектов для инвестирования.

Надежность вложений напрямую связана с уровнем риска. Обычно надежность представляет собой получение невысокого, но стабильного дохода при незначительном уровне риска. Активы с высокой надежностью, это, как правило, долгосрочные государственные облигации или облигации крупных компаний, банковские депозиты.

При формировании долгосрочного инвестиционного портфеля нужно учитывать два основных принципа: принцип диверсификации активов по различным отраслям экономики и принцип изменения цены портфеля во времени.

Отличительная черта портфельного инвестирования – это обеспечение портфелю таких инвестиционных характеристик, которых нельзя добиться при инвестировании денег в один конкретный объект.

В мировой практике портфельного инвестирования существует множество всевозможных классификаций, которые составляются в зависимости от сравниваемых показателей. В данной статье мы брали во внимание основные применяемые на практике типы инвестиционных портфелей.

Рассматривая инвестиционные портфели с точки зрения целей инвестирования, можно выделить несколько основных видов. Первый вид – портфель роста. Задачей формирования такого портфеля является постоянный прирост его рыночной стоимости. В составе данного портфеля присутствуют такие ценные бумаги, которые будут расти в долгосрочной перспективе.

Данный вид портфеля подразделяется еще на несколько видов.

Портфель высокого роста. Уровень риска таких вложений очень велик, так как в портфели такого типа входят акции и облигации компаний, чья реальная стоимость намного ниже, чем текущая рыночная, и они имеют огромный потенциал к росту. Однако, потенциальная доходность таких вложений очень высока.

Портфель умеренного роста. Цель создания – это сохранение капитала и умеренное приращение его стоимости. Доходность таких вложений находится на среднем уровне. Основную часть в структуре такого портфеля занимают акции «голубых фишек».

Портфели дохода. Цель формирования таких портфелей заключается в получении определенного и постоянного потока денежных средств. В основном этот денежный поток складывается из купонных выплат с облигаций и дивидендов по акциям. Такие инвестиционные портфели подразделяются на портфели рискованного дохода и постоянного дохода. В структуре первого присутствуют высокодоходные ценные бумаги, такие как привилегированные акции. Второй состоит преимущественно из бумаг с высокой надежностью. Он приносит более низкий доход по сравнению с портфелем рискованного дохода, но и уровень риска намного ниже.

Рассмотрим инвестиционные портфели с точки зрения риска.

Первый тип портфелей – консервативный.

Основная цель: получение сравнительно невысокого стабильного дохода при максимальной надежности вложений с возможностью изъятия вложений в любой момент и с минимальным риском потери доходности.

Задача такой стратегии – сохранение капитала от инфляции. Если вкладывать в бумаги с наибольшим сроком погашения, то прибыль может вырасти в несколько раз.

Следующий тип портфеля – агрессивный.

Основная цель: получение высокого дохода при уровне риска выше среднего.

Агрессивный портфель формируется по критерию максимизации текущего дохода вне зависимости от сопутствующего уровня инвестиционного риска. В состав данного типа портфеля входят акции не всегда молодых, но быстрорастущих и развивающихся компаний. Инвестиции в портфеле являются достаточно рискованными, но вместе с тем могут приносить повышенный доход.

Последний тип портфеля – сбалансированный.

Основная цель: получение среднего дохода при небольших рисках.

В этом случае акции и облигации предприятий часто находятся в соотношении 50 на 50. Так же данный тип портфеля иногда именуется умеренным типом. Умеренный портфель представляет собой сочетание инвестиционных свойств портфелей агрессивного и консервативного типа. В данный тип портфеля включаются наряду с надежными ценными бумагами, приобретаемыми на длительный срок, рискованные финансовые инструменты. При этом гарантируется средний прирост капитала и умеренная степень риска вложений. Портфель умеренного типа является наиболее распространенным и пользуется популярностью у многих инвесторов.

Если мы рассмотрим цели портфельного инвестирования в целом, то мы увидим, что они очень разнообразны. К целям можно отнести получение дохода, оптимизация активов и пассивов, поддержка ликвидности собственных

средств, сбережение, перераспределение и накопление капитала, получение доли в чужой собственности и так далее.

Задачей каждого инвестора является создание инвестиционного портфеля, который будет четко соответствовать его целям и возможностям. Идеального эталона портфеля нет, так как каждый инвестиционный портфель уникален.

### **Список литературы:**

1. Амосова В.В., Гукасян Г.М. Экономическая теория / В.В. Амосова, Г.М. Гукасян. – М.: Эксмо, 2014. – 736 с.
2. Анисимов А.А., Артемьев Н.В. Макроэкономика / А.А. Анисимов, Н.В. Артемьев. – М.: Юнити, 2013. – 600 с.
3. Гродских В.С. Экономическая теория / В.С. Гродских. – СПб.: Питер, 2013. – 208 с.
4. Носова С.С. Экономическая теория / С.С. Носова. – М.: Кнорус, 2011. – 792 с.
5. Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория / М.А. Сажина, Г.Г. Чибриков. – М.: Форум, 2011. – 608 с.

## **МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

***Еремичева Анастасия Николаевна***

*студент направления подготовки «Экономика организации»  
ФГБОУ ВО «Армавирский Государственный Педагогический Университет»,  
РФ, г. Армавир*

***Адаменко Евгения Александровна***

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц. кафедры «Экономики  
и управления», ФГБОУ ВО «Армавирский Государственный  
Педагогический Университет»,  
РФ, г. Армавир*

В данной статье рассматривается понятие маркетинговых исследований как основы успешной деятельности организации.

На сегодняшний день организациям следует обладать полной, точной и достоверной информацией с той целью, чтобы предприятие имело возможность благополучно совершать работу, развиваться и конкурировать на рынке. Эту проблему можно решить с помощью маркетинговых исследований. Что такое маркетинговое исследование и какова суть этого понятия?

Маркетинговые исследования играют важнейшую роль в получении необходимой информации о рынке, товаре, потребителях, ценах, конкурентах, эффективности маркетинговой деятельности в компании и др. Все указанные аспекты следует учитывать при принятии решений для успешной деятельности организации [2].

Важно понимать, что предпринимательская деятельность осуществляется в условиях неопределенности результата, которая определяет природу рыночных отношений. Поэтому главная цель маркетингового исследования – снизить уровень неопределенности и создать полную информационно базу для анализа результатов исследования и принятия эффективного решения, а основная задача маркетинговых исследований, заключается в том, чтобы предоставить участникам рынка точную, надежную, современную и актуальную информацию.

Кроме этого, маркетинговые исследования тесно взаимосвязаны с факторами микросреды (поставщики, конкуренты, посредники, потребители) и макросреды маркетинга (демографические, экономико – правовые, технологические, политические, природные, социально – культурные), что непосредственно влияет на цели и задачи исследования.

Маркетинговые исследование – это ряд мероприятий, которые ориентированы на проведение тщательного анализа, сбор, накопление данных о состоянии в целом рынка, его отдельных участниках и сегментах, тенденциях к их изменению, которые окажут значительное влияние на положение на рынке фирмы или же ее отдельных продуктов.

Такая информация необходима с целью принятия управленческих и маркетинговых решений. Маркетинговое исследование базируется на понимании пожеланий, действий, предпочтений, как конкурирующих фирм, так и покупательских услуг и товаров. Маркетинговое исследование (англ. marketing research) – данное направление практической социологии и форма бизнес-исследования, которое фокусируется на понимании предпочтений, действия, желаний рынков, покупателей, конкурентов в экономике, диктуемой рынком. Область маркетинговых изучений была инициирована, как статистическая наука, Артуром Нильсеном наряду с созданием в 1923 г. фирмы ACNielsen Company.

#### 1. Другие типы бизнес-исследований.

Разновидность бизнес-исследований в дополнение к маркетинговым исследованиям, включает в себя:

Исследование рынка – единственный из видов маркетинговых исследований, изучает всевозможные аспекты бизнес-среды. Некоторые данный термин приписывают финансовому анализу секторов, фирм, индустрий. Финансовый исследование в данном случае предоставляет результат потенциальным инвесторам или инвестиционным консультантам, основываясь на проведенном исследовании.



Исследование продукта – отвечает на вопрос, какой продукт возможно произвести на базе общедоступных технологий и какие технологии и продукты питания допускается подготовить в ближайшем будущем.

Исследование рекламы — данный вид исследований, который заранее стремится оценить возможное влияние рекламной кампании, так же измеряет результат прошедшей рекламной кампании.

## 2. Методы маркетинговых исследований

Методы маркетинговых исследований – это процедуры, операции, приёмы практического, эмпирического, теоретического анализа и изучения рекламной сферы, в которой существует предприятие.

## 3. Систематизация по месту проведения методов исследования

- Кабинетные методы исследования рынка;
- Полевые методы исследования – исследование в естественных условиях маркетинговой среды (тестинги, опросы).

## Маркетинговое исследование



*Рисунок 1. Маркетинговое исследование*

4. Систематизация методов исследования рынка по частоте применения исследования:

- однократные исследования (целевые исследования);
- повторные исследования – исследования, которые проводятся для подтверждения, уточнения, ранее полученной информации;

- регулярные исследования (периодические исследования).

5. По охвату рынка отличают следующие методы:

- выборочные исследования;
- сплошные исследования.

6. Зависимо от объекта наблюдения различают методы исследования:

- самонаблюдение (к примеру, исследование качества сервиса покупателей).

- исследование рекламных внешних объектов.

7. По методу получения информации различают следующие способы исследования рынка:

- наблюдение – это способ получения данных без какого-нибудь воздействия на предмет исследования;

- опрос – это способ получения через выяснение мнений целевой аудитории данных;

- имитационное моделирование – представляет собою способ маркетингового исследования, с использованием разработанной заранее математической модели, воссоздающей правильно поведение объекта исследования;

- опыт – способ исследования рынка, при котором осваивают влияние на объект изучения установленных условий, способом контролируемого изменения условий и наблюдения воздействия на объект изучения;

- метод экспертных оценок – совокупность операций, которые ориентированы на получение данных от экспертов, ее обобщение и анализ.

8. Систематизация методов исследования рынка согласно регулярности привлечения аудитории:

- аксесс-панель – постоянная база респондентов, которые принимают участие в рекламных опросах;

- случайная выборка – респонденты, подобранные случайным способом для исследования, которые принадлежат к целевой аудитории [1].

Подводя итог, можно сделать вывод, что маркетинговые исследования играют важную роль и нацелены, прежде всего на изучение и анализ проблем (возможностей) компании, чтобы в конечном итоге, на основе полученных данных, можно было принять конкретное решение.

В ходе маркетинговых исследований разрабатывается методика сбора информации, собираются все необходимые данные для исследования, затем проводится анализ результатов и вырабатываются рекомендации. Кроме того, стоит учитывать многообразие методов сбора данных, каждый из которых имеет свои особенности, поэтому перед проведением исследования необходимо четко понимать, что организация хочет получить в конечном итоге, насколько точно полученная информация характеризует ситуацию, и как она сможет помочь в разработке рекомендаций по волнующей проблеме.

### **Список литературы:**

1. Бизнес прост. Информационная поддержка – [Электронный ресурс] // Сайт «Учебные материалы». – URL: <https://biznes-prost.ru/marketingovoe-issledovanie.html>.
2. Малхотра Нэреш К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство. – 3-е издание. Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007.

## **ТЕОРИЯ СДЕЛОК АБСОЛЮТНОГО ПОЗИЦИОННОГО СПЕКУЛЯНТА-ЛЮБИТЕЛЯ ЕДИНСТВЕННОЙ КОРПОРАЦИИ**

***Журавлев Валентин***

*студент 3 курса, кафедра управления инновациями ТУСУР,  
РФ, Томск*

***Зальцман Никита Матвеевич***

*студент 3 курса, кафедра управления инновациями ТУСУР,  
РФ, Томск*

***Слободецкий Андрей Владимирович***

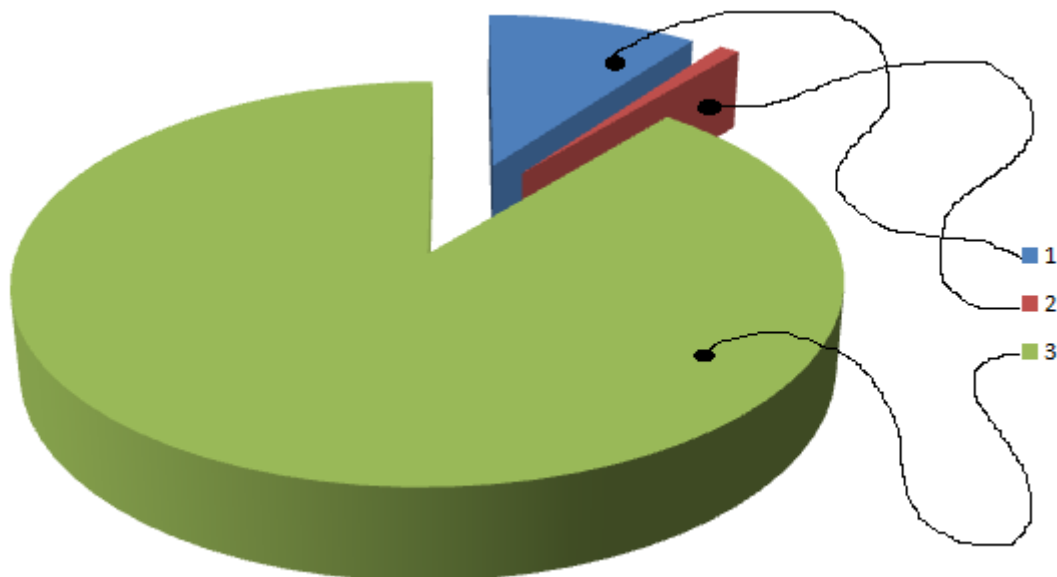
*студент 3 курса, кафедра управления инновациями ТУСУР,  
РФ, Томск*

Данная статья не является некой непоколебимой инструкцией по осуществлению торговли на рынке ценных бумаг, но определяет некоторый показатель, имеющий способность дать приблизительный ответ на вопрос: «Покупать акции данной корпорации или продавать в первоначальный момент открытия торговли и именно этой или другой в сравнении?».

В настоящее время молодежь после поступления в высшее учебное заведение начинает интересоваться возможностью обзавестись пассивным доходом, а точнее в среднем 58% студентов [1, с. 45]. Большая часть этих студентов не рассматривает явление акционером как нечто, приносящее прибыль, считая это чем-то, стоящим выше их способностей, либо недоступной альтернативой тому, что они в итоге выбирают [2, с. 220].

Однако 10% всех студентов считают спекуляцию на фондовом рынке жизнеспособной в границах пассивного дохода учащегося, но лишь 1% всё-таки начинает реально действовать в этом направлении. Половина из последних в итоге падает в «яму» бинарных опционов, но эта статья не затрагивает рассмотрение данного явления. Для оставшихся же является всегда злободневной проблема правильного выбора корпораций для работы с их акциями в условиях постоянной учёбы и явной зависимости от свободного времени для торговли ценными бумагами.

На рисунке 1 представлена круговая диаграмма для наглядности проведенного социального опроса с применением выборки.



***Рисунок 1. Круговая диаграмма: 1 – полагают спекуляцию возможной; 2 – реально совершают сделки на фондовом рынке; 3 – прочие***

Основная часть настоящей статьи раскрывает частичный («один из ...») ответ на вопросы вторых: на какое открытое акционерное общество обратить внимание в условиях студенческой занятости и играть на повышение или спад.

Явного ответа статья не даёт, она на это и не рассчитана, но пытается раскрыть «путь» отыскания.

Искусственный ввод понятийных операндов:

Единственная корпорация – открытое акционерное общество, совокупно удовлетворяющее все потребности своего миноритария в смысле его абстрагирования от желания явиться акционером другой компании.

Абсолютный позиционный спекулянт-любитель – это такой позиционный спекулянт-любитель, чьи нужды удовлетворяются единственной корпорацией.

Отныне все предполагаемые действия совершаются от лица абсолютного позиционного спекулянта-любителя, и все следствия из них трактуются его моделями.

Введём условные обозначения для чёткой установки формул сравнения корпораций и типа грядущих сделок:

$T$  – планируемое время торговли в днях;

$\vartheta$  – количество сделок в день (частота);

$T_0$  – анализируемый прошедший промежуток времени:

оптимальное значение  $T_0 = 5 \cdot T$ ;

$C_{max}$  – максимальная цена ценной бумаги за  $T_0$ ;

$C_{min}$  – максимальная цена ценной бумаги за  $T_0$ ;

$A = \frac{C_{max} - C_{min}}{2}$  – средняя разность экстремумов цен;

$U_2 = C_{max} - \frac{A}{2}$  – верхняя цена второго уровня;

$U_3 = C_{max} - \frac{A}{3}$  – верхняя цена третьего уровня;

$D_2 = C_{min} - \frac{A}{2}$  – нижняя цена второго уровня;

$D_3 = C_{min} - \frac{A}{3}$  – нижняя цена третьего уровня;

$N_{ij}$  – число пересечений  $i$ -ой цены  $j$ -ого уровня за  $T_0$ , где

$i = \{\text{верхняя, нижняя}\}, j = \{2; 3\}$ .

Теперь введём апостериорные функции верхней и нижней цен соответственно:

$$F_U(t) = \frac{N_{U2}^{\cos(t)}}{N_{U3}^{\sin(t)}}$$

$$F_D(t) = \frac{N_{D2}^{\cos(t)}}{N_{D3}^{\sin(t)}}$$

Далее предлагаются формулы абсолютных интегральных показателей верхней и нижней цен соответственно:

$$\theta_U = \int_0^{T_0 + \frac{1}{\vartheta}} F_U(t) dt$$

$$\theta_D = \int_0^{T_0 - \frac{1}{\vartheta}} F_D(t) dt$$

Помимо этого предлагаются формулы характеристических поверхностей:

$$S_{UD}(t, \vartheta) = N_{U2}^{\cos(t)} \cdot N_{D3}^{\sin(t)} \cdot e^{\vartheta}$$

$$S_{DU}(t, \vartheta) = N_{D2}^{\cos(t)} \cdot N_{U3}^{\sin(t)} \cdot e^{\vartheta}$$

Характеристические поверхности при выборе типа сделки и единственной корпорации не применяются, в данном смысле не несут нагрузку. В вышеописанном выборе помогает абсолютный полный интегральный показатель:  $\theta = \theta_U - \theta_D$ .

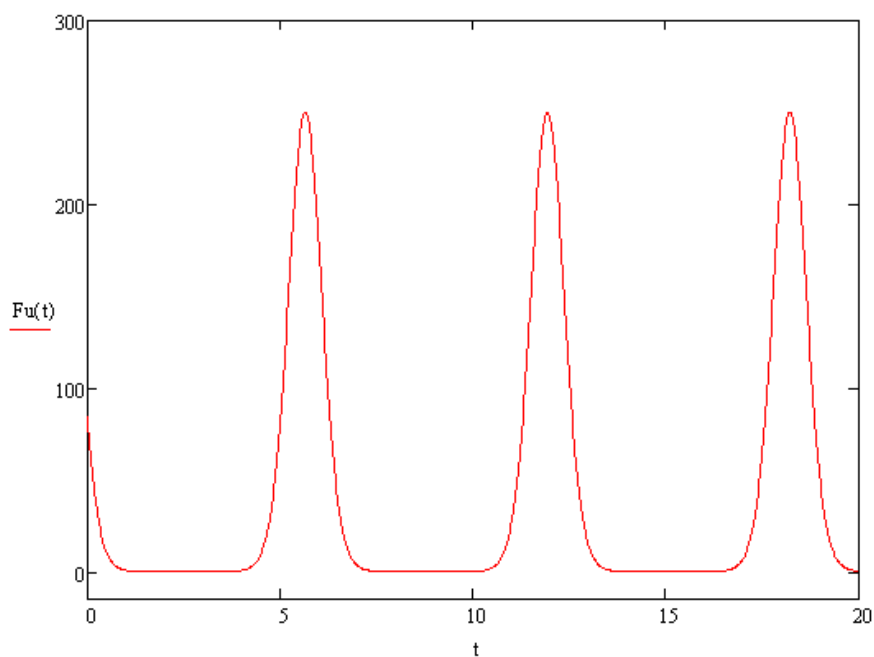
Если абсолютный полный интегральный показатель отрицателен, то в приоритете продажа ценных бумаг, иначе – покупка. При нулевом показателе не рекомендуется действовать. Для сравнения корпораций на предмет именованной единственной применяется модуль абсолютного полного интегрального показателя: чем больше его значение, тем выше степень её «единственности».

Вычислим на примере значения функций верхней и нижней цен, абсолютных интегральных показателей, а также построим характеристические поверхности:

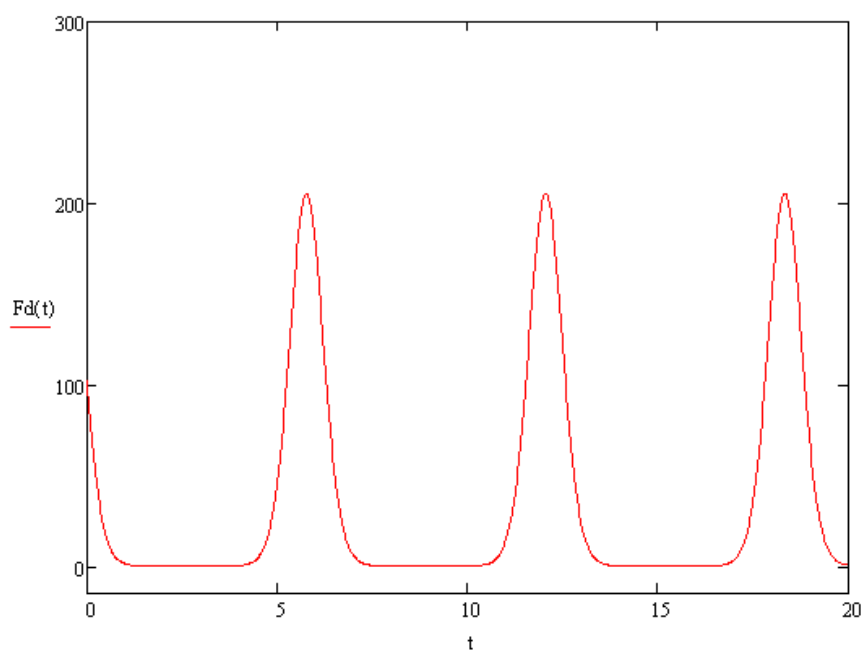
$$\text{Пусть } T = 2; \vartheta = 10; T_0 = 2 \cdot 5 = 10; C_{max} = 500; C_{min} = 475.$$

$$\text{Тогда } A = 12.5; U_2 = 493.75; D_2 = 481.25; U_3 = 495.833; D_3 = 479.167.$$

$$N_{U2} = 84; N_{D2} = 102; N_{U3} = 27; N_{D3} = 14.$$



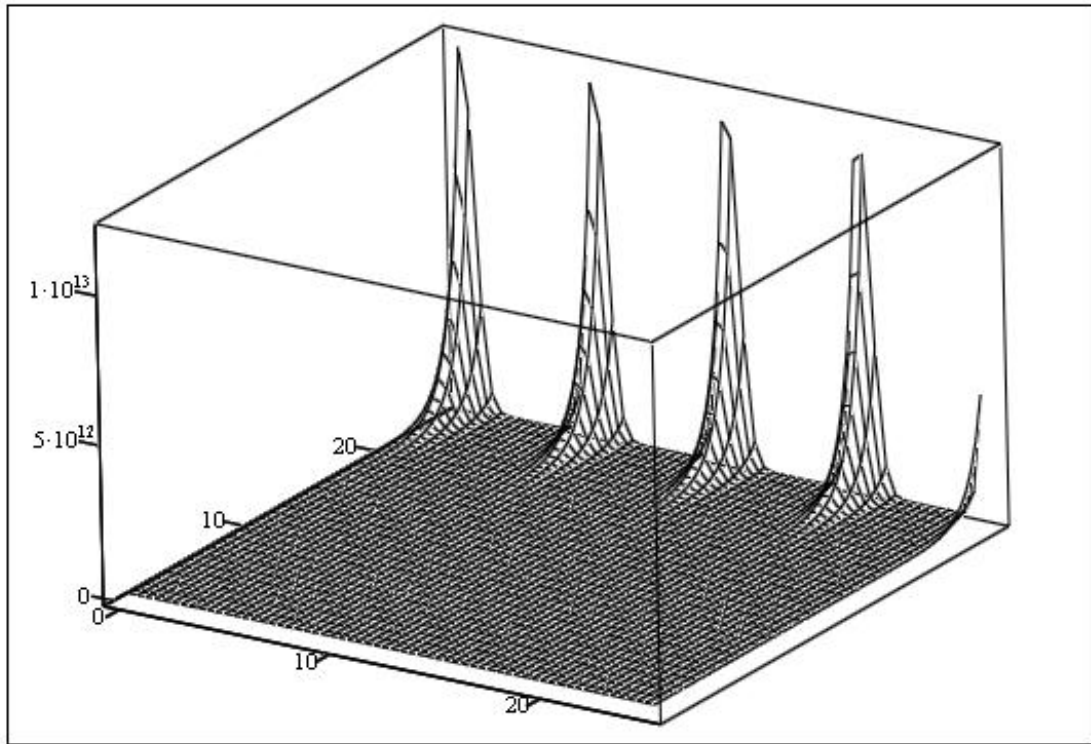
***Рисунок 2. График функции верхней цены***



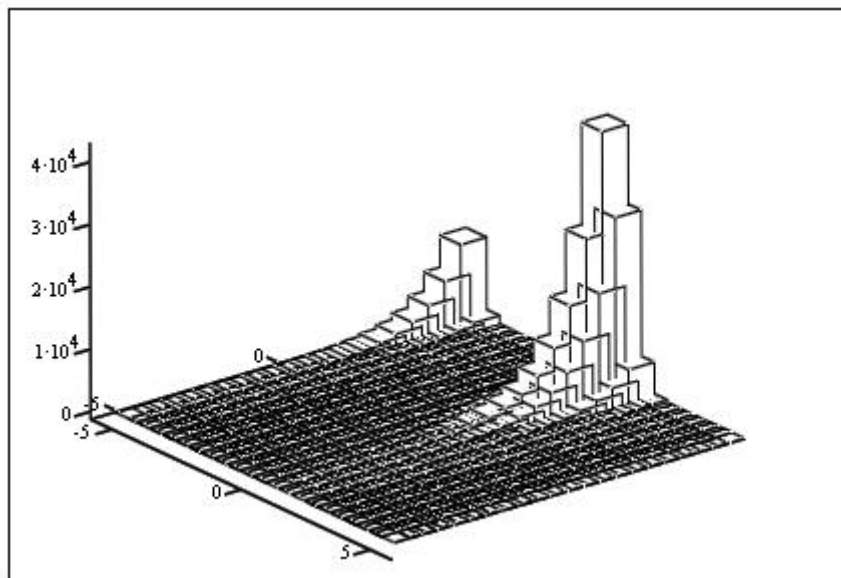
***Рисунок 3. График функции нижней цены***

Вычислив, имеем:  $\theta_U = 294.324$ , а  $\theta_D = 257.678$ , тогда  $\theta = 36.646 > 0$ . Сравнение корпораций производится после аналогичного вычисления показателей акций второй компании. В этой статье такого примера не приводится.





*Рисунок 4. Характеристическая поверхность  $S_{UD}$*



*Рисунок 5. Характеристическая поверхность  $S_{DU}$*

**Список литературы:**

1. Бувич С.Ю., Королев О.Г. Анализ финансовых результатов банковской деятельности: учеб. пособие. 2-е изд., – М.: 2005 – 106 с.
2. Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций: учебник. 2-е изд. – СПб.: 2008. – 480 с.

## **МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ И МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ И ИХ ОТЛИЧИЯ ОТ ЗАРУБЕЖНЫХ**

*Ионова Дарья Михайловна*  
магистрант 2 года обучения. НИУ МГСУ,  
РФ, г. Москва

*Кисель Татьяна Николаевна*  
научный руководитель,  
канд. экон. наук, доц. кафедры «Менеджмент и инновации» НИУ МГСУ,  
РФ, г. Москва

В последнее время модным стал термин «человеческий капитал». Он характеризуется особым взглядом на сотрудников в современных организациях, которому характерно наделять людей, работающих в организации свойствами капитала в части их способности генерировать доход. Такой подход возник в силу того, что сотрудники, действительно, способны придавать особые конкурентные преимущества организации-работодателю за счет своих знаний, компетенций, связей, разработок и даже личностных качеств, способствующих высокой эффективности труда. Именно этот современный взгляд на сотрудников организации заставляет руководителей предприятий все больше внимания уделять вопросам мотивации и стимулирования персонала.

В настоящее время проблема правильного выбора системы мотивации и стимулирования достаточно актуальна. Это объясняется тем, что без стимулирования трудящихся не представляется возможным нормальное развитие организации. Рано или поздно любое предприятие сталкивается с проблемами, источниками которых в большинстве случаев является коллектив, точнее персонал и управляющий состав.

Насколько важно применение мотивирования сотрудников, понимает любая компания, но политика мотивации персонала находится на разных уровнях. Целью данного исследования является выявление основных применяемых методов мотивации и стимулирования в России, особенности и

отличия их от методов в Западной Европе, а также выявлению основных проблем с применением системы стимулирования в России.

Согласно общепризнанному определению, мотивация – создание условий, регулирующих трудовые отношения, в рамках которых у работника появляется потребность самоотверженно трудиться [4]. В настоящее время в российских организациях встречаются как материальные, так и нематериальные методы мотивации, присущие только компаниям в России. К методам материального стимулирования персонала относятся: увеличение должностного оклада, постоянные надбавки за заслуги перед организацией, премии, гранты, процент от прибыли, дивиденды по акциям и т.д.[2].

Основными достоинствами материальной мотивации как для самого персонала, так и для предприятия, являются повышение эффективности труда работника, так как именно от этого и будет зависеть размер его зарплаты. Однако существуют и недостатки такой системы мотивации: если материальный стимул является единственным, с помощью которого руководитель пытается удержать сотрудника, то его легко переманить, предложив более высокую заработную плату.

Нематериальные методы мотивации все реже принимаются в расчет, поскольку эксперты считают, что в настоящее время им уделяют все меньше внимания в России, однако, как показывает практика их полностью отвергать нельзя. К таким методам относят: похвалу перед коллективом, обеспечение комфортным рабочим местом, корпоративная культура, возможность самореализации, повышение квалификации за счет средств предприятия, оплачиваемые обеды и т.д.

У нематериальных методов выделяют следующие достоинства: персонал работает стабильно, уверенно, у него есть все гарантии, чтобы продолжать эффективно осуществлять свою деятельность. Однако результаты исследований демонстрируют недостатки нематериальных методов мотивации: они несут в себе риски, поскольку влияние работников на руководителя не связано с

эффективностью бизнес-системы в целом, а лишь отражает стремление тех или иных специалистов упрочить свой статус на предприятии.

В различных странах делают разные акценты в системах мотивации и стимулирования персонала. Так, например, в Японии акцент сделан в большей мере на нематериальное стимулирование и высокие гарантии. Так, главной чертой менталитета японцев является преданность и уважение к старшим, и организация в которой работает сотрудник, становится для него второй семьей. Японцы остаются на одном предприятии вплоть до выхода на пенсию, но дополнительное материальное стимулирование конечно тоже присутствует и представлено, например, в выдаче кредита самой организацией сотруднику за небольшие и очень выгодные проценты, за счет чего компания утверждается сама и полностью способствует росту персонала не только карьерному, но и личностному.

В США акцентируют внимание на заработную плату, сокращение, увольнение, конкуренцию, денежное вознаграждение. Мотивация сопровождается постоянным влиянием и воздействием из вне и направлена на привлечение внешних и исчерпаемых средств, таких как льготы, денежные средства и т.д.

Если сравнивать японские и американские системы стимулирования, то наглядно видно, насколько они отличаются. Целью компании в Японии является утверждение сотрудника внутри рабочей среды, развитие внутренней сознательности, необходимость коллективу и организации. А американские компании нацелены только на получение прибыли и почти не развивают систему стимулирования внутри компании, не ориентированы на личностное развитие своих сотрудников, начинают задумываться о коллективе, только в трудное для компании время.

Французы считают, что лучше нематериальная мотивация или гибкий график работы, медицинское и социальное страхование за счет компании, помощь в выплате кредитов. Во Франции практически во всех организациях утверждена 35-часовая рабочая неделя, а это на 5 часов меньше чем в России,

то есть сотрудники на час больше времени в день тратят не на работу, а на семью и отдых. Это и сказывается на их продуктивности в следующем дне.

В Нидерландах основная роль отводится компенсациям и льготам. Так сотрудник может отлучиться с рабочего места на два часа для посещения врача, и это время у него будет оплачиваться, а также если в течение трех месяцев работник находился на больничном, ему дают еще 1 день на дополнительный отдых.

А вот в Швейцарских компаниях ценностями являются дружба, партнерство и коллектив. Сотрудники предпочитают работать дома. А по приоритетам на втором месте находится не размер заработной платы, а интересная работа [3].

В Западной Европе стараются все больше обращать внимание на нематериальное вознаграждение, тем самым сокращать долю материальных стимулов. В большинстве российских предприятий стимулирование складывается из финансовых вознаграждений. Причина этого заключается как в работодателях, которые предлагают только финансовое стимулирование, так и в потребностях персонала – финансовое удовлетворение для многих важнее процесса и результатов работы.

Главным приоритетом для российских компаний сейчас является решение проблем, связанных со здоровьем, временем, затраченным сотрудником на работу. Довольно часто в российских организациях работодатели задерживают сотрудников после окончания рабочего дня, из-за чего у работника накапливается утомление от большого объема выполненной работы и как следствие, постепенно, снижается производительность труда. Исследования показали, что лишь 19% российских компаний регулярно проводят мероприятия, направленные на поддержку сотрудников и членов их семей, 43% компаний делают это периодически, а остальные 38% сейчас планируют внедрение подобных инициатив [1].

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что главным отличием российских и зарубежных компаний является

применение больше материального стимулирование персонала, в то время как вторые увеличивают долю нематериальных стимулов. Понимание ценности организации, удовлетворения потребностей сотрудников может увеличить трудоспособность коллектива в разы. Научно доказан факт, что самым лучшим мотивирующим к эффективной и продуктивной работе средством, является заинтересованность в свое трудовой деятельности. Однако, как правило, заинтересованность в работе встает на первое место как мотивирующий фактор в человеческой деятельности тогда, когда наблюдается в целом достаточно высокий уровень жизни. В противном случае на первый план выходят факторы материального стимулирования. Фактически в соответствии в очередностью удовлетворения потребностей по пирамиде А. Маслоу, потребности в уважении и творчестве в трудовой деятельности наступают уже после решения проблем со стабильным заработком, жильем и уверенностью в завтрашнем дне. Можно сделать вывод о том, что высокая заинтересованность сотрудников российских организаций в денежном вознаграждении и, соответственно, приоритетность материального стимулирования в российских организациях связана как раз с недостаточно высоким качеством жизни и неуверенностью в стабильности экономики в долгосрочной перспективе.

### **Список литературы:**

1. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека – М.: МГУ, 2002 г. С. 288.
2. Гребнева М.В. Современные методы мотивации / <http://novainfo.ru/archive/19/sovremennye-metody-motivacii>.
3. Мотивация персонала в зарубежных компаниях. <http://www.ubo.ru/articles/?cat=107&pub=3226>.
4. Соломанидина Т.О., Соломидин В.Г. Мотивация трудовой деятельности персонала – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009, С. 11.

## СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ РАЗВИТИЯ НАУКОГРАДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Чибирёва Виктория Сергеевна**

*студент, Самарский государственный экономический университет,  
РФ, г. Самара*

**Курсанова Алина Эдуардовна**

*студент, Самарский государственный экономический университет,  
РФ, г. Самара*

**Гранкина Арина Александровна**

*научный руководитель, старший преподаватель,  
Самарский государственный экономический университет,  
РФ, г. Самара*

Статья посвящена исследованию специфики получения статуса наукоградами и перечня документов стратегического планирования, разрабатываемых в них. Рассмотрены особенности наукоградов, проблемы и перспективы их развития.

На современном этапе социально-экономического развития производство конкурентоспособных, высоко коммерциализируемых наукоемких технологий должно выступать стратегическим ориентиром и способствовать тому, чтобы Российская Федерация заняла соответствующую нишу на мировом рынке высокотехнологичной продукции. Достижение обозначенной цели в значительной степени зависит от эффективности функционирования наукоградов.

В соответствии с действующим законодательством, наукоград представляет собой муниципальное образование со статусом городского округа, имеющее высокий научно-технический потенциал, с градообразующим научно-производственным комплексом [1].

Деятельность наукоградов, являющихся одним из важнейших элементов национальной инновационной системы, связана с научными, научно-техническими, инновационными, экспериментальными разработками, испытаниями, подготовкой кадров в соответствии с государственными

приоритетными направлениями развития науки, технологий и техники. Наиболее высокие позиции Российской Федерации на мировом рынке наукоемкой продукции наблюдаются именно в отраслях специализации наукоградов – авиаракетостроении, биотехнологиях, химии, энергетике, ядерном комплексе, вооружении.

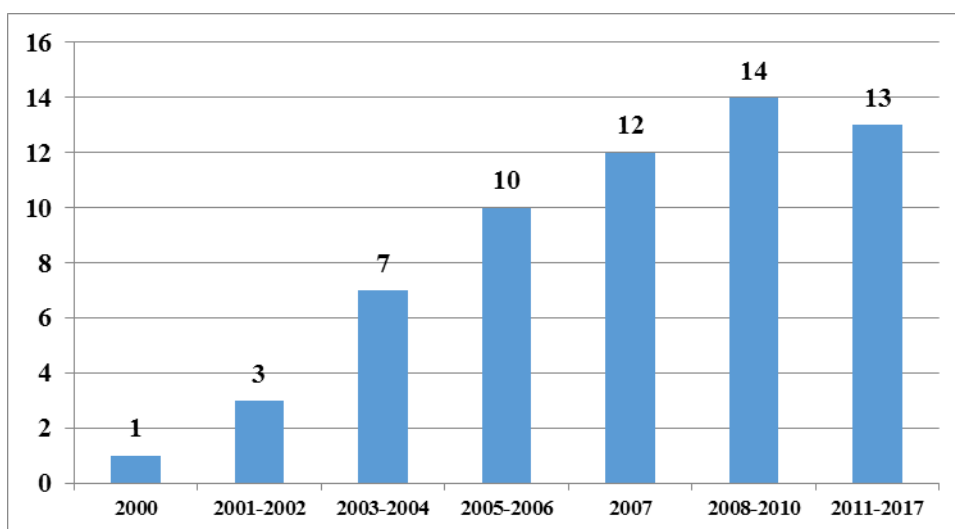
В национальной инновационной системе наукограды занимают особое место. Они не только обладают высоким научно-техническим потенциалом, но и имеют уникальную структуру научно-производственного комплекса (НПК). Эффективное взаимодействие элементов НПК, а также высокий уровень их интеграции позволяют не только успешно разрабатывать инновационную продукцию, но и проводить подготовку квалифицированных специалистов в приоритетной для наукограда области. Наукограды представляют собой крупный институт инфраструктурного обслуживания инновационного процесса и могут создавать на своей территории всевозможные объекты инновационной инфраструктуры.

Еще одной специфической чертой наукоградов является то, что их относят к моногородам, занимающимся преимущественно некоммерческими видами деятельности.

Основанием для появления наукоградов стал неопределенный статус закрытых административно-территориальных образований (ЗАТО). Впервые термин «наукоград» был введен в городе Жуковский в 1991 году П.Н. Спартакон и Н.К. Никитиной при создании движения «Союз развития наукоградов». Союзом был разработан проект Концепции государственной политики по сохранению и развитию наукоградов, который до настоящего времени продолжает оставаться нереализованным.

Первым муниципальным образованием, получившим статус наукограда, является город Обнинск (2000 год). В настоящее время в РФ насчитываются 13 наукоградов, так как городом Петергофом был утрачен подобный статус. На рисунке 1 представлено изменение численности наукоградов в разрезе временных интервалов.





**Рисунок 1. Численность наукоградов в Российской Федерации за период 2000–2017 годы, единиц**

В таблице 1 приведены сведения о расположении наукоградов по субъектам РФ, численности их населения, специализации и наличии стратегии или программы социально-экономического развития. Таким образом, по предварительным оценкам по состоянию на начало 2017 года в наукоградах проживают 1135,4 тысяч человек, что составляет 0,77% от общей численности населения РФ. География наукоградов свидетельствует, что большинство из них (62%) расположены в Московской области. Как правило, наукограды специализируются на ядерной физике, ракетно-космической промышленности и нанотехнологиях.

Таблица 1.

## Сведения о наукоградах Российской Федерации по состоянию на 01.01.2017\*

№ п.п.	Наименование наукограда	Субъект РФ	Численность населения, человек	Наличие стратегии или программы социально-экономического развития	Специализация наукограда
1	Бийск	Алтайский край	203138	Стратегия социально-экономического развития города Бийск на 2017–2030 годы Программа социально-экономического развития города Бийск на 2013–2017 годы	Биофармацевтика, нанотехнологии, ракетно-космическая промышленность
2	Дубна	Московская область	74977	-	Атомная промышленность
3	Жуковский	Московская область	108970	-	Информационно-телекоммуникационные системы, транспортные, авиационные и космические системы, перспективные вооружения, военная и специальная техника, энергетика и энергосбережение
4	Кольцово	Новосибирская область		Стратегия социально-экономического развития наукограда Кольцово до 2030 года	Биотехнологическая специализация
5	Королев	Московская область	221967	-	Авиа-, ракетно- и спутникостроение
6	Мичуринск	Тамбовская область	94741	Стратегия социально-экономического развития города Мичуринск Тамбовской области на 2016–2030 года	Генетика, селекция, биотехнологии, физиология, биохимия, экология плодовых, ягодных и овощных культур; разработка экологически безопасных

\* Составлено авторами по данным официальных сайтов наукоградов и данных Территориальных органов государственной статистики по Московской, Новосибирской, Тамбовской, Калужской областей, г. Москва, Алтайского края.

					технологий производства.
7	Обнинск	Калужская область	113844	Стратегия социально-экономического развития города Обнинск как наукограда Российской Федерации на 2017–2025 годы	Атомная энергетика, радиационная медицина, фармацевтика, нанотехнологии
8	Протвино	Московская область	36853	-	Информационно-телекоммуникационные системы; Перспективные виды вооружения, военной и специальной техники; Энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика.
9	Пушино	Московская область	21236	Стратегия социально-экономического развития наукограда Пушино до 2030 года	Молекулярная биология, биоорганическая химия, биомедицина, биофизика и клеточная биология
10	Реутов	Московская область	100142	Программа комплексного социально-экономического развития муниципального образования городской округ Реутов Московской области как наукограда Российской Федерации на период 2013–2017 годы	Авиация и космос, машиностроение, приборостроение
11	Троицк	Москва	75828	Стратегия социально-экономического развития городского округа Троицк в городе Москва на период до 2032 года (проект)	Ядерная физика, оптика, нанотехнологии
12	Фрязино	Московская область	60363	Программа комплексного социально-экономического развития г. Фрязино как наукограда Российской Федерации на 2013–2017 годы	Разработка наукоемкой продукции оборонного и гражданского назначения
13	Черноголовка	Московская область	23352	-	Создание новых образцов техники и средств специального назначения для оборонно-промышленного комплекса, физико-химический профиль

Федеральный закон «О статусе наукограда Российской Федерации» был принят 7 апреля 1999 года. В течение 17 лет в указанный закон дважды (в 2004 и в 2015 годах) вносились поправки, касающиеся критериев присвоения статуса наукограда муниципальному образованию и сохранения этого статуса.

Для получения муниципальным образованием статуса наукограда, необходимо его соответствие ряду критериев, закрепленных в статье 2.1 ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации» (табл. 2) [2; 3].

**Таблица 2.**

**Результаты сопоставления критериев НПК наукоградов<sup>2</sup>**

<b>№ п.п.</b>	<b>Перечень критериев для присвоения и сохранения статуса наукограда</b>	<b>ЗНАЧЕНИЕ КРИТЕРИЯ В 2004 ГОДУ</b>	<b>ЗНАЧЕНИЕ КРИТЕРИЯ В 2015 ГОДУ</b>
1	Доля численности работающих в организациях НПК в общей численности работающих на территории муниципального образования	не менее 15%	Не менее 20% (не учитывая занятых в организациях городской инфраструктуры)
2	Доля стоимостного объема научно-технической продукции в общем объеме продукции всех хозяйствующих субъектов муниципального образования	не менее 50%	—
3	Доля основных фондов, фактически используемых при производстве научно-технической продукции, в общем объеме основных фондов всех хозяйствующих субъектов, расположенных на территории муниципального образования, за исключением жилищно-коммунальной и социальной сферы*	не менее 50%	—
4	Доля исследователей и ППС в общей численности занятых в научно-производственном комплексе наукограда	—	не менее 20%
5	Для оборота организаций ПНК и их инвестиций в основной капитал и основные средства для производства высокотехнологичной промышленной продукции и инновационных товаров в общем объеме продукции всех хозяйствующих субъектов муниципального образования (кроме организаций городской инфраструктуры).	—	не менее 50%
6	Период действия статуса	от 5 лет	15 лет

<sup>2</sup> Составлено автором

Исходя из материалов, представленных в таблице 2, можно судить о том, что поправки в законодательстве, вступившие в силу с 01.01.2017 года, не коснулись самого перечня критериев, предъявляемых к наукоградом, однако отмечается изменение количественных параметров указанных критериев. В частности, доля работников, занятых в НКП, возросла с 15% до 20%. Доля исследователей и ППС в общей численности занятых в научно-производственном комплексе наукограда теперь должна составлять не менее 20%. Необходимо, чтобы оборот организаций ПНК и их инвестиций в основной капитал и основные средства для производства высокотехнологичной промышленной продукции и инновационных товаров составлял не менее 50%.

В соответствии с последними поправками показатели стоимостного объема научно-технической продукции в общем объеме продукции всех хозяйствующих субъектов муниципального образования и доли основных фондов, фактически используемых при производстве научно-технической продукции не регламентированы. Отмечается увеличение периода действия статуса наукограда с 5 до 15 лет.

В настоящее время на территории, обладающие высокой концентрацией научно-технического и образовательного потенциалов, оказывает негативное влияние целая группа факторов правового, экономического и институционального характера.

Во-первых, в стране не сформирована нормативно-правовая база и не разработан необходимый комплекс документов стратегического планирования, направленных на стимулирование развития экономики знаний.

Во-вторых, отмечается искусственно низкая конкурентоспособность высокотехнологичных производств, что определяется большой долей стоимости энергозатрат в себестоимости наукоемкой продукции и отсутствием достаточных оборотных средств.

В-третьих, низкий уровень воспроизводства высококвалифицированных кадров. Низкая заработная плата научных работников, несоизмеримая с затратами на воспроизводство научных кадров и поддержание их

квалификации, не позволяет молодежи считать профессию ученого престижной и перспективной.

В-четвертых, в стране практически не работают институциональные механизмы защиты интеллектуальной собственности.

Перспективы развития наукоградов в России, по мнению авторов, связаны с сохранением их научных и научно-производственных функций, а также с диверсификацией их муниципальных экономик. Создание новых форм научной деятельности лучше всего проводить в рамках имеющихся направлений специализации, тем самым, сохраняя сложившийся образ наукоградов. Так в нашей стране активно проводятся попытки создания подобных структур: научные парки формируются на базе ВУЗов, технополисы – на базе научно-производственных комплексов малых и средних городов, образовательные учреждения - на базе научных комплексов. Сложности в реализации подобных проектов связаны, главным образом, с разделением сфер влияния между органами местного самоуправления и руководством предприятий научно-производственного комплекса, что затрудняет внедрение новых форм научной деятельности.

Согласно статье 1 ФЗ-100 «О внесении изменений в ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации» и Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» в муниципальном образовании, претендующем на присвоение статуса наукограда или сохранение такого статуса, до 1 января 2017 года должны быть разработаны, согласованы с Министерством образования и науки Российской Федерации и утверждены Стратегии социально-экономического развития наукоградов и Планы мероприятий по их реализации.

В таблице1 содержатся сведения о наличии в наукоградах Стратегий или программ социально-экономического развития. При этом в соответствии с действующим законодательством основной акцент в Стратегиях должен быть сделан на способах и механизмах развития научного и научно-технического потенциалов [2]. В планах следует уделять внимание развитию малых и

средних предприятий, реализации инновационных проектов, сохранению и развитию инфраструктуры наукоградов [2].

Исследование официальных сайтов наукоградов по состоянию на начало 2017 года показало, что соответствующие действующие документы стратегического планирования отсутствуют в пяти муниципальных образованиях Московской области: городах Жуковский, Протвино, Королеве, Черноголовке, Дубне. Важно отметить, что в Дубне и Королеве ранее действовали муниципальные программы социально-экономического развития, однако срок их реализации истек в 2016 году. В свою очередь, для наукоградов отсутствие указанных документов вызывает определенный риск, связанный с сокращением объемов государственной поддержки.

В соответствии со статьей 8 ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации», данные муниципальные образования получают государственную поддержку из бюджета РФ в виде межбюджетных трансфертов, которые распределяются по результатам конкурсного отбора [1]. Интересен тот факт, что до 2017 года средства государственной поддержки самостоятельно наукоградом могли распределяться только на развитие городской инфраструктуры, а вся научная деятельность финансировалась из вышестоящих бюджетов. Новые поправки должны являться соответствующим стимулом для развития наукоградом на основе собственных возможностей инновационной инфраструктуры, предпринимательства, научно-инновационной деятельности.

Разработка документов стратегического планирования открывает перед наукоградами возможность определить приоритеты, цели, задачи своего развития не только в научно-технической сфере, но и выявить возможности для диверсификации экономики и повысить уровень и качество жизни местного сообщества.

Резюмируя вышесказанное, необходимо подчеркнуть уникальность наукоградов как муниципальных образований с особым научным, экономическим и политическим статусом.

## Список литературы:

1. Федеральный закон от 07.04.1999 № 70-ФЗ (ред. от 20.04.2015) «О статусе наукограда Российской Федерации» // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> – Загл. с экрана
2. Федеральный закон от 20.04.2015 № 100-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О статусе наукограда Российской Федерации» и Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 21.04.2015.
3. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О науке и государственной научно-технической политике» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> – Загл. с экрана.



## ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ПЛАСТИКОВЫХ БАНКНОТ

**Клейменов Владислав Андреевич**

*студент, Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Московской области «Технологический университет»,  
РФ, г. Королев*

**Салманов Олег Николаевич**

*научный руководитель,  
д-р экон. наук, проф. ГБОУ ВПО МО «Технологический Университет»,  
РФ, г. Королёв*

Многие страны переходят на полимерные банкноты вместо бумажных банкнот, в целях снижения контрафактной продукции, себестоимость производства, и повышение собственной жизни банкнот. В статье анализируются преимущества и недостатки полимерных банкнот, а также перспектива их развития на Российском рынке.

Изначально Банкноты изготавливали из плотной 100% хлопковой бумаги, которая превосходит по прочности и долговечности древесную бумагу. Хлопковая бумага была с примесью льна, абаки или других текстильных волокон, чтобы сделать ее более устойчивой к износу. Ранние китайские банкноты были напечатаны на бумаге, сделанной из коры тутового дерева и это же волокно используется в японской банкноте сегодня. Большинство банкнот делают, используя водяные знаки и нити, как компонент безопасности включающийся в процессе формирования бумаги, хоть это и достаточно сложно в процессе производства использовать флуоресцентные, магнитные и металлические микроэлементы печати [4].

Сейчас же прогресс не стоит на месте и все больше стран переходит на полимерные деньги. Близится время, когда и в России мы уже будем свободно использовать пластиковые купюры.

На 2017 год полимерные купюры были введены в обращение более чем в 30 странах мира: Австралия, Никарагуа, Бангладеш, Нигерия, Бразилия, Бруней, Папуа-Новая Гвинея, Чили, Парагвай, Канада, Китай, Румыния, Доминиканская республика, Сингапур, Гватемала, Соломоновы Острова,

Гондурас, Шри-Ланка, Гонконг, Тайвань, Индонезия, Таиланд, Кувейт, Вануату, Малайзия, Вьетнам, Новая Зеландия, Западное Самоа, Мексика, Замбия, Непал. В Северной Ирландии пластиковые пять фунтов находятся в обращении с 1999 года.

А в 2016 Великобритания ввела в оборот свою первую пластиковую купюру с номиналом в 5 фунтов, которые украшены портретом сэра Уинстона Черчилля. В этом году будут представлены купюры с номиналом в 10 и 20 фунтов.

Борьба с коррупцией и поддельными деньгами толкает страны на модернизацию денежных знаков. Подделывать их значительно сложнее, поскольку они оснащены суперсовременной защитой. Недостаток полимерных банкнот – их дороговизна. Центробанки подсчитали, что стоимость такой купюры в среднем в два раза выше ее бумажного эквивалента.

Но сэкономить также можно за счет повышенной износостойкости полимерных денег и как следствие более долгого срока нахождения их в обороте.

Такие деньги имеют все шансы переносить колоссальное число сгибаний, никак не рвутся и меньше подвергаются износу.

По данным Резервного банка Австралии, купюра номиналом 10 австралийских долларов, произведенная из бумаги обычно пребывает в обороте 8 месяцев, а вот пластиковый аналог способен быть в обращении в 4 раза дольше – приблизительно 28 месяцев.

К тому же популяризация пластиковых карт и электронных платежных систем во всех развитых странах продолжают активно увеличиваться.

Еще одним положительным моментом наличных средств будущего является их высокая экологичность. Пластиковые деньги крайне выгодны и удобны как для правительства, так и для потребителей. Испорченные либо потертые пластиковые деньги можно с легкостью запустить в переработку и получить изделия вторичного сырья.

Причем полимерные деньги значительно чище обычных бумажных, то что очень радует европейцев. А независимое исследование, проведенное учеными Оксфордского университета, показало, что бумажные банкноты в среднем содержат более 26 тыс. бактерий.

Хотя большая часть финансистов и убеждает, то что непосредственно пластиковая банкнота будет главной денежной единицей наставшего столетия, они все же допускают, что ведущие державы мира едва ли полностью откажутся от бумажных дензнаков

Это объясняется не лишь проталкиванием традиционных производителей банкнот, но и многовековой традицией использования в качестве денег именно бумаги.

Перечисленные превосходства пластика перед бумагой не ясны. В частности, некоторые специалисты оценивают, что применение бумажной основы является не только менее дорогим, но достаточно эффективным путём защиты банкнот. Увеличение именно числа защитных знаков не является проблемой и для бумажного носителя. Основным минусом является сложность перехода от бумажных купюр к полимерным. Так, надо адаптировать все банкоматы под выдачу новых банкнот, а также заменить оборудование для выявления фальшивых версий. Из-за этого ввод в оборот пластиковых денег обойдется стране во внушительную сумму, которая окупится не за один год.

Так же к неприятным последствиям можно отнести температурный диапазон использования этих банкнот. Если их забыть на окне в жаркий день, они могут склеиться. А если оставить на морозе, при сгибании могут разломиться на две части. В наших климатических условиях это решение использовать нет смысла.

Поэтому центральные банки многих стран внимательно оценивают все «за» и «против» в отношении применения пластиковых банкнот.

Что же касается России, то по заявлению первого заместителя председателя Центробанка, Банк России намерен выпустить первую пластиковую банкноту в первом квартале 2018 года.

Главной проблемой является финансирование. Чтобы провести эмиссию пластиковых денег нужны немалые финансовые вложения, потому что полимерные материалы стоят больше, чем обычные, да и сама технология производства пластиковых купюр дороже.

Немаловажным фактором также является общественное мнение. Некоторые граждан РФ достаточно негативно могут воспринимать инновации, касающиеся денег.

Возможно информация в вводе в оборот пластиковых купюр вызовет панику, которая может «подстегнуть» инфляцию и привести еще ко многим негативным последствиям. Чтобы избежать подобного сценария, правительству нужно тщательно продумать, как подготовить население к изменениям, в том числе, изучив иностранный опыт. В любом случае, появление в 2018 году пластиковой купюры станет событием, которое положит начало переходу России на пластиковую банкноту.

### **Список литературы:**

1. Климович, В.П. Финансы, Денежное обращение и кредит // ИНФРА-М – 2015 – С. 5–12.
2. Кошевар, Д.В. Макатерчик А.Е. Монеты и банкноты мира. Деньги мира // АСТ – 2014 – С. 60–62.
3. Николаева, Т. П. Деньги, кредит, банки // Флинта – 2015.
4. Юровицкий В.М. Денежное обращение в эпоху перемен // ГроссМедиа – 2007.

## СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА В РОССИИ

*Князева Оксана Николаевна*

*студент, Финансовый Университет при Правительстве РФ,  
РФ, г. Москва*

Автор раскрывает важность стимулирования экспорта для российской экономики и ее текущие проблемы, связанные с последними тенденциями. Сделан анализ динамики сальдо торгового баланса, после чего сделаны выводы о стимулировании экспорта со стороны рыночных процессов. Автор выделяет важность роли в стимулировании экспорта государства, которое ставит за цель увеличение представительства российских товаров на международном рынке. Сделаны выводы по текущей программе государственной поддержки и выделены отдельные проблемы, которые стоит устранить для улучшения показателей внешней торговли России.

В 2014 году в связи с событиями на территории Украины введено множество антироссийских санкций со стороны стран Евросоюза и США. Очевидно, что это влияние, давление и воздействие на Россию происходит под политическими лозунгами, но имеет экономические цели. В этих условиях происходит ограничение многих, годами формировавшихся внешнеэкономических связей, в том числе ограничение для многих банков и организаций в получении кредитов за рубежом. Но, несмотря на происходящие события, Россия не утратила свой интерес к равноправному участию в глобальной экономике. Вопрос о поддержке экспорта становится еще более актуальным, государственные органы страны продолжают развивать прямые и непрямые виды стимулирования внешнеэкономической деятельности, особенно несырьевого экспорта.

Кроме того, стоит учесть и членство России во Всемирной торговой организации (ВТО) с 2012 года, что изменило правила международной торговли для российских экспортеров и производителей. Экспорт становится важным элементом общего макроэкономического состояния страны, поскольку формирует общий платежный баланс, и тем самым, способствует росту

экономической активности или наоборот, его снижению. По этой причине, показатель сальдо торгового баланса является важным фундаментальным фактором для многих экономических процессов, включая прямые иностранные инвестиции и рост капитальных инвестиций.



**Рисунок 1. Динамика сальдо торгового баланса России [2]**

Если взглянуть на общую динамику сальдо торгового баланса, то мы заметим, что он практически всю историю рыночной экономики России находится в положительной зоне. Единственные резкие скачки сальдо вниз были после экономического кризиса 2008 года и на протяжении 2015–2016 года, чему виной были экономические санкции стран Еврозоны и США. Эта тенденция с положительной динамикой сальдо торгового баланса говорит об успешной экспортной политике российских производителей, но, с другой стороны, тому есть и внутренние причины, объяснения которых стоит искать исходя из рынка потребителей России. В первую очередь, речь идет о покупательной способности российского населения и об объеме внутреннего рынка, который ограничен в связи с замедлением экономического роста и девальвации российского рубля. Поэтому, исходя из такой тенденции, российским предприятиям стоит искать новые рынки сбыта, что и побуждает их ориентироваться на экспорт своей продукции за границы страны.

Кроме того, есть еще один фактор, которые стимулирует экспорт в России, но не зависит от государственной поддержки или других стимулирующих инструментов регулирования. Речь идет о девальвации рубля и снижения курса рубля против других валют мира, что наблюдалось на протяжении 2014–2015 годов. В 2016 году, ситуация немного изменилась и российская экономика увидела укрепление рубля рекордными темпами. Ключевая поддержка укрепления рубля – это денежно-кредитная политика ЦБ РФ, согласно которой мы наблюдаем высокие процентные ставки, что провоцирует инвесторов на «керри-трейд» с участием отечественной валюты.

Когда курс валюты ослабляется, производители внутри этой страны получают конкурентное преимущество на международном рынке, по сколько стоимость их продукции снижается и это положительно сказывается на общей динамике экспорта. В случае обратного укрепления, уровень конкурентоспособности падает и под угрозой выполнение планов бюджетной политики и соблюдения положительного сальдо торгового баланса страны.

Но, не стоит уменьшать и роль государства в процессе стимулирования экспорта, по сколько российские производители все еще слабы, и потребуют определенной поддержки со стороны регулирующих и фискальных органов. Ключевая проблема для экспортеров России – это издержки и отсутствие внешнего финансового капитала, что и старается из года в год решить правительство страны [3, с.182].

На рисунке 2 предоставлена система государственной поддержки экспорта в России, которая имеет за цель увеличения доли российских товаров на международном рынке. Ключевую роль в этой системе играет Минэкономразвития России и Минфин. Кроме того, стоит обратить внимание и на Минпромторг, который субсидирует процентные ставки по экспортным кредитам, а «Внешэкономбанк» страхует их от политических и экономических рисков.



**Рисунок 2. Система государственной поддержки экспорта в России [1]**

Но, несмотря на это, стимулирование экспорта в России необходимо ориентировать на снижение налогового и долгового бремени. К примеру, для экспортеров, особенно несырьевых секторов бизнеса, необходимо вводить дополнительные налоговые пошлины, которые помогут им увеличить рекапитализацию прибыли и увеличить свои объемы продаж на международном рынке. Кроме того, необходимо решить проблему вокруг долгового давления, которое связано с ростом процентных ставок ЦБ РФ, и дальнейшим ростом внутри банковской системы страны. Обеспечение дешевых кредитных средств экспортерам будет выступать положительным фактором, которые простимулируют развитие секторов экономики, которые снижают свою деловую активность из-за дефицита финансового капитала.

Кроме того, при оценке состояния экспорта России стоит оценивать тенденции на международном рынке, которые имеют, больше всего негативное



влияние для отечественных производителей и их позиций на международной торговой арене [4]:

1. Основным направлением конкурентной борьбы является не конкуренция национальных экономик, а конкуренция ТНК, которые функционируют на глобальной основе благодаря использованию оптимальных комбинаций факторов производства и размещения элементов технологических цепочек в наиболее подходящих странах.

2. Ключевое значение для успешного участия в международной торговле приобретают не классические разовые торговые сделки, а развитие сотрудничества в рамках устойчивых цепочек создания стоимости, которые основаны на регулярных поставках в сочетании с инвестированием и другими формами сотрудничества.

3. Современная международная торговля перестала быть, прежде всего, каналом реализации «избыточных» и приобретения «дефицитных» ресурсов. Сейчас она является неотъемлемой частью современного бизнеса и служит, прежде всего, расширению рынков сбыта и оптимизации использования ресурсов.

4. Участие в международной торговле и прежде всего в экспорте является важнейшим фактором повышения эффективности деятельности предприятий – только наиболее эффективные предприятия могут экспортировать.

Кроме того, российская экономика сталкивается с еще одной проблемой, которую необходимо решить путем стимулирования экспорта в секторе малого и среднего бизнеса. Суть в том, что на 5 крупнейших корпораций России приходится более 65% всего экспорта страны. Если взять 30 крупнейших корпораций России – это цифра достигнет свыше 85%, что в сумме говорит о наличии на международном рынке лишь крупнейших компаний страны. Но, если проанализировать динамику объема экспорта по компаниям и секторам в других развитых стран, то мы заметим, что во многих странах Евразии свыше 50% от общей доли экспорта приходится на представителей МСП, что говорит о высоком уровне стимулирования экспорта среди мелких предпринимателей.

В свою очередь, такая доля МСП в экспорте говорит и о высоком представительстве на международном рынке, что не скажешь про общий российский бизнес.

С учетом такой тенденции, существуют различные государственные программы поддержки малого и среднего бизнеса, как программы МСП корпорации и МСП банка, но, в их структуру стоит вписать новые стимулирующие инструменты, которые позволят предоставить дополнительные льготы и субсидии тем начинающим предпринимателям, которые нацелены на производство товаров и услуг внутри страны. Но их реализация и сбыт будет происходить на рынках других стран мира, что позволит улучшить общую динамику платежного баланса России.

#### **Список литературы:**

1. Государственная поддержка российского экспорта и ВТО. URL: <http://провэд.рф/analytics/4438-gospodderzka-wto.html> (дата обращения 06.03.2017).
2. Сальдо торгового баланса России. URL: <https://ru.investing.com/economic-calendar/russian-trade-balance-550> (дата обращения 06.03.2017).
3. Башкова Т.В. Государственная поддержка экспорта России в современных условиях // Молодой ученый. – 2015. – №1. – С. 181–186.
4. Проблемы и особенности российского экспорта. URL: <https://www.hse.ru/data/2015/04/04/1096490328> (дата обращения 06.03.2017).

## **ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК СПОСОБ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ ТУРИСТСКОГО БИЗНЕСА**

***Логвин Кристина Сергеевна***

*студент, Евразийский Национальный Университет им. Л.Н. Гумилева,  
Республика Казахстан, г. Астана*

***Жылкишиева Айганым Асхатовна***

*студент, Евразийский Национальный Университет им. Л.Н. Гумилева,  
Республика Казахстан, г. Астана*

***Подсухина Ольга Владимировна***

*научный руководитель,  
старший преподаватель кафедры Туризм ЕНУ им. Л.Н. Гумилева,  
Республика Казахстан, г. Астана*

В настоящее время туризм является одной из самых масштабных, перспективных и наиболее стабильных отраслей мировой экономики, занимающей одно из ведущих мест по величине и обороту денежных средств.

В международной финансовой литературе имеется большое количество дефиниций термина «маркетинг». Более емким считается определение, сформулированное одним из наиболее известных маркетингологов в мире Ф. Котлером: «Маркетинг – это искусство и наука правильно выбирать целевой рынок, привлекать, сохранять и наращивать количество потребителей посредством создания у покупателя уверенности, что он представляет собой наивысшую ценность для компании; это упорядоченный и целенаправленный процесс осознания проблем потребителей и регулирования рыночной деятельности» [1]. Интернет-маркетинг – это метод применения абсолютно всех аспектов классического маркетинга в Интернет ресурсах, включающий в себя особо значимые составляющие маркетинга: цена, продукт, место продаж и продвижение. Применение традиционного маркетинга в интернет-среде гарантирует наиболее результативное применение рыночных стратегий в области сегментации рынка, дифференциации и позиционирования продуктов и услуг. Площадка интернет сети дает возможность сформировать интерфейс с целью обмена новыми идеями, товарами и услугами, что влечет за собой

укрепление конкурентоспособных преимуществ фирмы, содействует увеличению производительности ее работы и в то же время гарантирует максимальный уровень удовлетворенности покупателя. Цифровые технологии интернет-маркетинга несут огромный вклад в реализацию традиционных маркетинговых инструментов вследствие их приспособления к цифровой форме. Очевидным минусом классического маркетинга является недостаток интерактивного взаимодействия с потенциальным клиентом, в то время как благодаря использованию интернет-маркетинга потребитель, в большинстве случаев, сам выходит на контакт с продавцом и проводит мониторинг информации, предоставленной на интернет-ресурсе предприятия. Интернет-маркетинг содействует двухстороннему общению, которое при верной кампании, способно не только оказать помощь туристскому предприятию в реализации туристских услуг клиенту, но еще и дает возможность для сбора, накопления и проведения анализа всех сведений о любом определенном клиенте (к примеру, половозрастные данные, уровень дохода, предшествующие приобретения, пожелания по модернизации предлагаемых услуг и др.). Это, в свою очередь, способно оказать содействие в построении систем ревеню-менеджмента в тандеме с интернет-маркетингом [2].

Согласно общепризнанным нормам, интернет-рекламу, с целью социально-культурного сервиса и туризма, определяют как процедуру возведения, укрепления и формирования взаимоотношений с покупателями туристских услуг, а инструментами в данном процессе являются формирование и осуществление онлайн событий и стратегий, нацеленных на удовлетворенность нужд покупателей. Правильное использование интернет-среды позволяет стереть границы между продавцом и покупателем: обе стороны контактируют друг с другом посредством интерактивного интерфейса. Данный тип взаимоотношений способствует стремительному приумножению прибыли, посредством реализации продаваемых товаров и услуг и увеличению постоянной клиентской базы среди клиентов, так как они сами стремятся к получению информации об услугах, а не ощущают, что услуги

предоставляются им в навязчивой форме. Все, что для этого нужно от продавца, – это адаптированный под интересы потребителя контент интерфейса. Предположим, что интернет-маркетинг - явление, включающее в себя конкретный перечень действий, и представим данные действия как маркетинговый круговорот. Попытаемся систематизировать степень организованности и скоординированности маркетинговых действий, объединить в определенную последовательность. На первой стадии выявляются и анализируются новейшие, уже существующие на рынке, рекламные инструменты маркетинга. Для этих процессов необходимо собрать весь спектр информации в онлайн и оффлайн режимах. SWOT-анализ, а также PESTEL – анализ являются инструментами для достижения желаемых результатов. Для этого необходимо:

1) сгенерировать поиск, а также провести исследование возможностей в данной компании – планирование создания туристским предприятием инновационного направления или совершенствование, укрупнение существующего положения;

2) осуществить тщательное сегментирование потенциальных клиентских групп;

3) выявить имеющиеся на настоящий момент в предприятии предполагаемые или непродуктивным способом реализованные предложения, в целях удовлетворения потребностей клиентов;

4) проанализировать эффективность соответствующих ресурсов для реализации возможных предложений клиентам для удовлетворения предполагаемых нужд;

5) дать оценку возможной конкурентоспособности, научно-техническую и экономическую аттрактивность компании в следствии вероятного осуществления новейших рекламных способностей в туристской сфере.

На второй, ключевой, стадии необходимо сформировать интернет-маркетинговую стратегию. Развитие рекламной стратегии возможно поделить на соответствующие категории:

1) маркетинговая сегментация, т. е. отбор и обнаружение определенных рекламных инструментов, потребность в которых фирма вероятно может обеспечить;

2) таргетирование, либо подбор наиболее выгодного определенного рекламного сектора, с учетом установленных и существующих возможностей;

3) размещение, либо стратегические возможности по обработке данных клиентского сегмента.

На третьей стадии компания должна точно определить ожидания потенциального клиентского спроса для того, чтобы целесообразно осуществить уникальные рекламные возможности, выявленные на первой стадии. Необходимо определить основные действия, которые организация должна предпринять для целевой реализации данной стадии последовательности:

1) сформировать единое представление о целевых узкопотребительских компаниях;

2) создать пошаговые методы взаимодействия с любой узкопотребительской компанией;

3) обдумать и осуществить интеграцию денежных средств и интернет-рекламу с целью результативного взаимодействия с любой из вышеперечисленных компаний;

4) сформировать иерархию целевых компаний и определенных операций, нацеленных на удовлетворенность целевых групп;

5) объединять системы прогноза с целью своевременной корректировки собственных операций с целью полного удовлетворения ожиданий узкопотребительских компаний.

Четвертый этап подразумевает программную реализацию результатов проведенной работы в предшествующих стадиях — формирование интерфейса с целью организации работ с клиентом. Определением успешности будет выступать эффективность взаимодействия клиента с программным интерфейсом, который предприятие способно создать. В настоящий период данный способ – вовсе не просто создание и техническое обеспечение веб-сайта компании. Реализацию именно этой стадии следует осуществлять с учетом

контента, методов передачи сведений, применяемых способов коммуникации между возможными клиентскими группами и способов работы с данными группами в интернет-сфере (с помощью формирования интернет-сообществ и пр.). Согласно сведениям Форбс, в 2015 г. 72% потребителей, проживающих в странах с развитой экономикой, оказывали доверие онлайн рекомендациям (в интернет-сообществах или же социальных сетях) ровно так же, как если бы это были советы знакомых, приятелей или членов семьи; 81% опрошенных сообщили, что сведения, помещенные на онлайн ресурсах в социальных сетях, затрагивающие качество тех или иных товаров и услуг, имеет прямое влияние на их покупки [3]. Согласно сведениям интернет-ресурса SproutSocial, 74% потребителей прежде чем приобрести тот или иной продукт или же услугу придерживаются данным, размещенным в интернет-сетях [4]. Помимо этого, наблюдается четкая динамика по отношению к товарам и услугам, ассоциируемых с известными марками. Особо кропотливой проработки требует вопрос онлайн оплаты с вытекающим отсюда нюансом предоставления защиты сведений о клиентах и простоты работы с ними, подбора систем и методов оплаты, их стабильности и надежности.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что организация интернет-маркетинга является сложным и многоступенчатым процессом, который требует комплексного и системного подхода. Предложенные стадии позволят максимизировать эффективность интернет-рекламы для туристского предприятия.

### **Список литературы:**

1. Костин К.Б. Онлайн-сообщества как новый маркетинговый канал для продвижения товаров и услуг в социальных сетях // Вестник ИНЖЭКОНа. 2013. № 2 (61). С. 132–140.
2. Портал Авинаша Каушика. Occam's Razor – [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://www.kaushik.net/avinash/> (Дата обращения 21.03.2017).
3. Портал forbes.com. Information for the world's business leaders. – [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://www.forbes.com/> (Дата обращения 02.03.2017).
4. Портал sproutsocial.com. Reach Your Audience with Smarter Publishing. – [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://sproutsocial.com/social-media-marketing/> (Дата обращения 15.03.2017).

## **АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ИЗМЕНЕНИЙ В ПЕНСИОННОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Мартынова Татьяна Сергеевна*

*магистрант кафедры экономика, Владивостокский государственный  
университет экономики и сервиса, ВГУЭС,  
РФ, г. Владивосток*

В данной статье рассмотрена реформа пенсионной системы, произошедшая в 2015 г. в Российской Федерации, ее задачи и особенности. Проанализированы изменения в подсчете страховой пенсии застрахованных лиц.

Ключевые слова: пенсионная система; реформирование пенсионной системы; застрахованное лицо; пенсионный фонд; страховая пенсия; накопительная пенсия.

Основной задачей реформирования пенсионной системы РФ на данном этапе является поиск баланса между экономическими возможностями и социальными издержками, решение которой в конечном результате дает формирование устойчивой и самостоятельной финансовой системы, основанной на сбалансированности пенсионных прав и обязательств. Для решения данной задачи необходим ряд мер направленных в первую очередь на усиление страховых принципов перераспределения средств Пенсионного фонда Российской Федерации, в том числе, ликвидации обязательств, не обеспеченных уплаченными взносами, а так же формирования нового механизма учета пенсионных прав застрахованных лиц, и финансовых обязательств ПФР, исходя из сбалансированности его бюджета [1].

Именно необходимость данных преобразований послужила импульсом для нового этапа пенсионной реформы, ознаменованного вступлением с 1 января 2015 года в юридическую силу сразу двух федеральных законов - №400-ФЗ «О страховых пенсиях» и №424-ФЗ «О накопительных пенсиях», которые существенно преобразили облик современного пенсионного обеспечения в России.

Уже из названий нормативно-правовых актов видно, что в рамках реформирования механизма формирования, учета и реализации пенсионных



прав произошло юридическое разделение «сиамских близнецов», ранее являющихся составными частями понятия «трудовая пенсия», в два самостоятельных вида правоотношения. При этом, не вызывает сомнения, что основную роль в построении сбалансированной пенсионной системы отводится именно страховой пенсии. Для того, чтобы разобраться в чем заключается эта роль остановимся на новеллах в законодательстве, касающихся изменения порядка расчета суммы страховой пенсии.

Не лишним напомнить, что действующий до января 2015 года Федеральный закон «О трудовых пенсиях» страховая часть трудовой пенсии рассчитывалась как частное от деления суммы всех взносов в Пенсионный Фонд РФ, уплаченных работодателем за застрахованное лицо, на количество месяцев ожидаемого периода выплаты трудовой пенсии по старости, составляющего 19 лет [3]. При этом стоит обратить внимание на два принципиально важных момента: во-первых, ожидаемый период дожития выступал как один из страховых рисков и тем самым являлся одним из факторов, учитываемых при актуарных расчетах; во-вторых, пенсионные права имели строгую привязку к национальной валюте - рублю.

Новое законодательство вело новый порядок расчета страховой пенсии, в основу которого положены два определяющих показателя: индивидуальный пенсионный коэффициент (балл) и стоимость пенсионного балла.

Индивидуальный пенсионный коэффициент представляет собой сумму годовых пенсионных коэффициентов за весь период уплаты страховых взносов в ПФР вплоть до выхода застрахованного лица на пенсию. Годовой пенсионный коэффициент определяется законодателем как умноженное на 10 отношение суммы страховых взносов, уплаченных работодателем на формирование страховой части пенсии по тарифу 10% или 16%, к сумме страховых взносов, уплачиваемых по тарифу 16% с максимальной заработной платы, облагаемой по закону страховыми взносами, которая в 2016 году составила 796 000 рублей [4; 2].

Таким образом, новый механизм формирования пенсионных прав не имеет строгой привязки к национальной валюте, а учет пенсионных прав происходит в баллах, которые являются относительным показателем, связанным с суммой страховых взносов посредством уровня максимальной зарплаты, облагаемой по закону страховыми взносами, что дает еще один рычаг фискального воздействия на пенсионную систему со стороны государства.

Вторым параметром, определяющим размер выплачиваемой пенсии, является стоимость индивидуального пенсионного коэффициента. Данный показатель отражает отношение суммы страховых взносов и трансфертов федерального бюджета, поступающих в бюджет Пенсионного фонда РФ к общей сумме индивидуальных пенсионных коэффициентов получателей страховых пенсий [5]. Данное нововведение, по сути, переняло существующий до этого порядок финансирования выплаты страховой части трудовой пенсии, которая в рамках солидарной системы выплачивалась из страховых взносов трудоспособной части населения страны.

С другой стороны отсутствие строгого денежного эквивалента пенсионных прав делает пенсионную систему в финансовом плане более гибкой и менее зависимой от средств федерального бюджета страны, по крайней мере, теоретически. На практике же ПФР вынужден сохранять уровень пенсионных выплат между нижней границей, определяемой прожиточным минимумом пенсионера, который на 2016 год составляет 8803 рубля, и заветной планкой коэффициента пенсионного замещения равным 40, рекомендованной Международной организацией труда. При этом, согласно данным Федеральной службы государственной статистики со сноской на материалы ПФР в 2015 году около 12 процентов пенсионеров получили социальные доплаты в целях доведения уровня материального обеспечения пенсионера до величины прожиточного минимума пенсионера, что надо отметить ниже показателей 2012- 2014 гг. [6].

Особого упоминания заслуживают введенные в законодательстве повышающие коэффициенты, как один из мотивирующих факторов более

позднего входа на пенсию. Так, законодатель предусматривает систему коэффициентов повышения размера фиксированной выплаты и страховой пенсии по старости, исходя из числа полных месяцев, истекших со дня возникновения права на страховую пенсию. Об эффективности применения премиальных коэффициентов пока судить трудно в силу отсутствия официальной статистики по данному вопросу.

Стоит так же отметить, что Федеральный закон «О страховых пенсиях» существенно повышает требования к продолжительности страхового стажа, дающего право на получение страховой пенсии. Так, если до января 2015 года необходимо было иметь не менее пяти лет страхового стажа для того, чтобы иметь право на получение страховой части трудовой пенсии, то сейчас необходим стаж протяженностью не менее восьми лет, а дальнейшем будет увеличиваться до пятнадцати лет. Данное ужесточение может расцениваться как ужесточение страховых принципов пенсионного обеспечения с целью перераспределения финансов в пользу участников системы обязательного пенсионного страхования, придерживающихся более активной жизненной позиции.

Таки образом, подводя итог можно с уверенностью сказать, что на данном этапе реформирования пенсионной системы происходит создание механизмов, дающих возможность более оперативного воздействия на финансовый баланс ПФР со стороны руководства страны. При этом, отмечается усиление позиций государства и в отношении других участников рынка пенсионного страхования. Так введенный в 2013 году и продолжающий действовать по сей день мораторий на формирование накопительной части трудовой пенсии, который оставил все 22 процента тарифа пенсионных взносов солидарной системе с целью выплаты текущих пенсий для нынешних пенсионеров и ликвидации дефицита денежных средств в бюджете ПФР, ослабил позиции негосударственных пенсионных фондов, оставив большой им относительно не большой сектор добровольного пенсионного страхования.

Судить об успехе проводимых реформ пока еще рано в силу непродолжительного периода времени прошедшего с момента их начала. Можно сказать, что новые механизмы пенсионной системы только проходят обкатку на практике. Насколько эффективными они окажутся покажет время.

### **Список литературы:**

1. Одинокова Т.Д. Актуальные проблемы реализации пенсионной реформы в России // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2015. — Т. 25, № 3. — С. 485–494.
2. Постановление правительства РФ от 26 ноября 2015 г. № 1265 «О предельной величине базы для начисления страховых взносов в Фонд социального страхования Российской Федерации и Пенсионный фонд Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 17.12.2001 N 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации». // Российская газета от 20 декабря 2001 г. N 247.
4. Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. N 400-ФЗ «О страховых пенсиях» // «Российская газета» от 31 декабря 2013 г. N 296.
5. Численность пенсионеров, получающих социальные доплаты к пенсии в целях доведения уровня материального обеспечения пенсионера до величины прожиточного минимума пенсионера в Российской Федерации. // <http://www.gks.ru/> (дата обращения 01.03.2017).

## ПРИМЕНЕНИЕ ЦЕНТРА ОЦЕНКИ ПРИ ОТБОРЕ ПЕРСОНАЛА

*Марченко Ольга Юрьевна*

*студент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Брянский филиал, РФ, г. Брянск*

Целью кадровой работы в организации является формирование работоспособного персонала, ведь именно от него зависит успех функционирования подразделений и организации в целом, а также качественное исполнение принятых решений. Не представляя, какой человек находится перед нами, какими он обладает профессиональными и личностными качествами, мы не можем знать каким он будет сотрудником. Поэтому необходима оценка персонала, ее цель при отборе персонала заключается в установлении, обладает ли кандидат на вакантную должность требуемыми качествами для эффективной работы.

Отбор персонала – это процесс, который, предопределяет позитивное эволюционное развитие предприятия, сфокусирован для этого на оценивании пригодности претендентов на вакантную должность и, представляет собой концентрированное выражение «триады ожиданий» – личности, предприятия и общества [3].

Для отбора персонала уместно применить технологию центра оценки. В России существует профессиональный стандарт центра оценки. Метод центра оценки или ассесмент-центра, широко распространяется, не смотря на то что есть международные стандарты, требовался отечественный документ обязательный для исполнения, регламентирующий деятельность по применению и внедрению центра оценки. Стандарт основан на лучших практиках применения центра оценки, он адресован всем тем, кто задействован в центре оценки. Оценка персонала играет особую роль, и технология ассесмент-центра действенный инструмент для отбора кандидатов на самые различные должности.

Ассесмент-технология - это специально организованная процедура для оценки деловых и личных качеств сотрудника, включая различные методы (деловые игры, тесты, интервью), дополняющие друг друга. Центр оценки представляет собой комплексный метод диагностики потенциального успеха в профессиональной деятельности, в том числе набор различных частных методов, основанный на оценке поведения участников группой экспертов-наблюдателей в моделирующих упражнениях [2].

Центр оценки предназначен для выявления наличия лидерских качеств, навыков командного взаимодействия, умения оперативно действовать в нестандартных ситуациях. Технология ассесмент-центра признается одной из точнейших и надежных методов оценки благодаря тому, что каждая процедура, входящая в ее состав, повышает достоверность конечного результата.

В ходе оценки выполняются упражнения, моделирующие моменты работы оцениваемого, в которых проявляются имеющиеся качества профессиональной значимости. Многочисленные исследования подтвердили следующие преимущества ассесмент-технологии:

- методический подход имеет научное обоснование;
- возможна перепроверка результатов;
- открытость (гласность) метода;
- ориентация на требования к профилю;
- высокая степень соблюдения методических критериев: надежности, объективности, широкой применяемости.

Реализовать три основных цели управления персоналом помогает оценка персонала:

- 1) отбор персонала (оценка для определения соответствия кандидата требованиям должности);
- 2) развитие персонала (побуждение персонала к саморазвитию, диагностика потребности в обучении и развитии, создание индивидуальных программ развития);

3) оптимизация управления персоналом (формирование кадрового резерва).

Успешность применения ассесмент-технологии, зависит от правильно разработанной модели компетенций, невозможности подделать результаты, сочетания больших возможностей раскрытия потенциала каждого человека. Для того чтобы, полученные в ходе оценки данные, можно было использовать в дальнейшем, они должны быть наделены определенными параметрами, такими как:

- точность, соответствие оцениваемым параметрам;
- объективность, независимость от ситуации и эксперта;
- возможность показать человека в будущем – прогностичность;
- польза для руководства компании – возможность использования результата оценки при принятии будущих кадровых решений;
- польза для кандидатов – возможность использования результатов оценки для саморазвития [1].

Процедуры оценки входящих в ассесмент-центр часто состоят из трех основных блоков: деловые игры, интервью, тесты и опросники.

Наиболее применимы деловые игры, так как именно в них используется модель важнейших составляющих профессиональной деятельности. Основную составляющую часть экспертных оценок берет на себе обсуждение действий участников ассесмент-центра. В качестве дополнительной информации обычно используют данные интервью и тестов.

Деловые игры могут быть проведены в таких формах как:

- групповая дискуссия (роли могут быть распределены);
- парные ролевые игры;
- индивидуальная аналитическая презентация;
- инбаскет (анализ, планирование время и ресурсов).

Как самостоятельный метод используют интервью, чаще всего структурированное интервью по компетенциям.

Результатом оценки является общий вывод наблюдателей и консультантов для каждого участника в технологии оценки. Дается описание слабых и сильных сторон участника, предположения о развитии его качеств и навыков, рекомендации по ротации или найму сотрудника.

Целесообразно применять технологию оценки на российских предприятиях различного профиля, особенно в отношении управленческого персонала, поскольку эта технология имеет ряд преимуществ перед другими и наряду с профессиональными квалификационными аспектами дает представление о психофизиологических качествах сотрудников и их управленческого поведения, отношений внутри коллектива.

Развитие персонала является одним из основных факторов, влияющих на эффективность компании. Известно, что каждая компания имеет следующие основные типы ресурсов: материальные, человеческие и финансовые. Лидирующая роль в этой цепочке принадлежит человеческим ресурсам. В конце концов, уровень подготовки и профессионализм персонала компании обеспечивают рациональное использование всех других видов ресурсов, а также их само существование в компании.

Таким образом, из-за неверно подобранных сотрудников (неэффективного поиска кандидатов, ненадлежащим образом выбранные методы и т.д.), компания теряет время, усилия, затраченные на каждого кандидата, которые не подходят под критерии отбора на вакантное место, несет финансовые убытки, связанные с допуском сотрудников, которые не отвечают требованиям вакантной должности. Как итог компания вынуждена увольнять этих сотрудников, тем самым увеличивая текучесть кадров и упуская кандидатов, которые не пришли на работу в компанию из-за того, что эта должность была занята «неподходящим сотрудником».

В результате изложенного выше, менеджерам по персоналу, необходимо продумать критерии эффективности поисковой системы для новых сотрудников и саму процедуру оценки кандидатов на вакантное место, которая зависит не только от используемых методов, но и от числа кандидатов,



проходящих отбор. Соблюдение этих условий помогает эффективно оценивать профессионально важные качества и личные качества кандидата.

### **Список литературы:**

1. Авруцкая С.Г., Воробьева Т.Ю. Современные методы отбора персонала в России – [Электронный ресурс] // Научная библиотека КиберЛенинка. 2014. Режим доступа URL: <http://cyberleninka.ru>.
2. Российский стандарт центра оценки – [Электронный ресурс] // Федерация оценки персонала НК РЧК. 2014. – Режим доступа URL: <http://www.shl.ru/novosti/1298-opublikovan-pervyj-rossijskij-standart-czentra-oczenki>.
3. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации: учебное пособие / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016. – 360 с.

## **УПРАВЛЕНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРЫ СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*Морозова Анастасия Александровна*

*студент, Российская академия народного хозяйства и государственной  
службы при Президенте Российской Федерации, Брянский филиал,  
РФ, г. Брянск*

На сегодняшний день деловая карьера является объектом управления. Этот процесс сводится к мероприятиям, которые осуществляются с помощью кадровых служб и консалтинговых фирм, способствующие раскрытию способностей сотрудников организации и применение их более выгодным для себя и организации образом. В большинстве фирм на западе сотрудники к карьере относятся пассивно. Работники организаций отдают предпочтение тому, чтобы данным вопросом занимались их руководители. Именно поэтому в большинстве западных фирм обязательным является планирование деловой карьеры, то есть определение путей, которые приведут к достижению ее цели. Заметим, что такое пассивное отношение к деловой карьере характеризует и большинство работников России. Таким образом, данная тема особенно актуальна в современных условиях в России [1].

Оптимизировать деятельность людей на уровне организации можно лишь при изменении политики по отношению к людям, нанятому персоналу. Без такого подхода мероприятия по реорганизации, которые будут проводиться не будут иметь положительного результата. В качестве основы управления человеческим ресурсом может рассматриваться политика развития персонала, которая и предполагает раскрытие потенциала личности, то есть управление деловой карьерой сотрудников. Таким образом, следует отметить актуальную проблему, которая обусловлена практической потребностью современных предприятий, развивающихся в соответствии с глобальными экономическими и технологическими тенденциями, а также отсутствием достаточного количества разработок в данной сфере, отвечающих современным запросам российского общества [3].

Карьеру можно представить, как процесс профессионального, социально-экономического развития человека, выраженного в его продвижении по ступеням должностей, квалификации, статусов, вознаграждения и фиксируемого в определенной последовательности занимаемых на этих ступенях позиций [2]. Иными словами, карьера – это развитие человека и освоение им социального пространства или экспансия человека в организационном пространстве конкретного предприятия. Деловая карьера выступает в роли своеобразного контекста трудовой жизни человека, структурируя его трудовой опыт последовательностью определенных ступеней. Именно благодаря продвижению по ступеням карьерного роста профессиональная жизнь видится не сплошной бессвязной массой действий и событий, а приобретает вид развития, упорядоченного этими ступенями.

Прежде всего, следует отметить, что хоть в карьере и заинтересован работник, организация должна выступать инициатором, носителем карьерного пространства, в котором будет совершенствоваться работник. Целенаправленное воздействие на содержание самого процесса карьерного развития нужно реализовывать посредством объединения усилий со стороны сотрудника и при содействии организации. Главное из условий для успешного управления карьерой со стороны организации состоит из управления развитием, отбором, а также продвижением персонала в организационном пространстве. То есть нужно обязательное включение, участие каждого работника в управление его карьерой, необходимо создание в организации атмосферы диалога. Следует принимать во внимание, что при управлении карьерой нужно учитывать аспекты, связанные с личностью (психофизиологические, психологические, профессиональные, социально-демографические факторы).

В комплексном подходе управление карьерой должно мобилизовать движущие силы карьерного развития сотрудника. При содействии организации развитию карьерного процесса направление должно быть, в первую очередь, в сторону активизации тех сотрудников, у которых наблюдается

самоорганизующееся начало. Организация в этом случае должна способствовать включению механизмов самоуправления карьерой.

Управление карьерой характеризуется привлечением человеческих, финансовых и временных ресурсов. Важной характеристикой должна выступать эффективность, основанная на целесообразности и планомерности. Поэтому управление карьерным продвижением должно иметь программно-целевой характер.

Карьерное продвижение должно быть системным. Это говорит о наличии совокупности элементов, связанных между собой, согласованных и служащих одной цели, которые обладают свойствами, не присущими каждому компоненту в отдельности. Управление карьерой, карьерным процессом является сложной, комплексной деятельностью.

И, если в России теория карьеры и карьерного менеджмента не успела оформиться в стройную концепцию, управление карьерой всегда существовало и существует, вопрос только в степени осознанности и научности реализации этого процесса [3].

Для того, чтобы процедура формирования карьеры был постоянным, необходимо выполнить сознательные социально-экономические перемены, что приведут к переходу данного состояния человеческого капитала в нужное путем непрерывного реагирования на перемены внутриорганизационных возможностей, идущие от разных подсистем организации и внешней среды.

Часто ситуация, связанная с служебным ростом, сопровождается сокращением какого-либо сотрудника, или снижением его в должности, нечасто случается, что же большая пост освобождается в взаимосвязи с естественными факторами. К сожалению, на многих отечественных фирмах проработанной системы служебного роста нет. У работников не имеется уверенности, что при эффективной работе их ожидает повышение по работе. И данный факт отрицательно сказывается на усовершенствовании качества труда.

Таким образом, руководители должны обратить внимание на решение этого вопроса. В противном случае фактор карьерного роста может стать демотиватором.

В качестве рекомендаций предлагается программа управления карьерой руководителей младшего и среднего звена. Целью является продвижение в первую очередь собственных сотрудников; использование фактора карьеры как оценки заслуг работников, как стимул в деятельности руководителя. Задачами выступают: определение портрета и критериев руководителей; развитие способностей, навыков, умений; создание единого социального организма организации [1].

Первый этап характеризуется изучением целей и задач организации, наличие кадровой политики, которая позволит предъявить требования к кандидатам на соответствие организации. Учет руководящих должностей учитывает такие показатели, как: анализ и описание работы руководителей, также функциональных обязанностей. Система стимулов включает в себя более высокую оплату, высокие условия труда, власть. Требования к руководителю предполагают: профессионализм, квалификация, опыт, уверенность в перспективе работы, желание учиться новому.

На втором этапе осуществляется подбор кандидатов в резерв, которым необходимо осуществлять ежегодно. Поиском должны заниматься непосредственный начальник-руководитель, отдел кадров, высшее руководство, также кандидат (возможность представить себя). Поиск может осуществляться в подразделениях, отделах, других службах.

Третьим этапом выступает обучение кандидатов. Необходимо использовать систему консультаций и обучения кандидатов «О новых возможностях организации»: необходимые качества, рекомендации достижения необходимых критериев.

Это даст возможность кандидатам влиять на карьеру. Важна информированность о вакансиях и условиях отбора.

Четвертый этап заключается в оценке кандидатов, которая проводится по трем нормативам: профессиональные испытания, анализ позиций в коллективе, самооценка. Представленный подход показывает, что без реорганизации отдела кадров действенность системы проблематична, так как нужны специалисты второго и третьего параметра.

Таким образом, карьера занимает одно из важных мест в структуре потребностей современного человека. Грамотно построенное управление карьерным процессом имеет огромное значение для развития организации, которое является фактором повышения эффективности ее деятельности.

Программа развития карьеры должна обеспечить повышение уровня интереса работников, выявление сотрудников, обладающих высоким потенциалом продвижения. Планированием карьеры обеспечивается взаимосвязь между целями организации и сотрудника, учет их потребностей; изучение потенциала их продвижения; определение его критериев; ознакомление людей с реальными перспективами их роста и условиями, которые позволят им достичь желаемого и избежать при этом «карьерных тупиков». В целом планирование карьеры должно быть связано с мотивацией продвижения по службе и являться долгосрочной программой перемещения по горизонтали и вертикали.

### **Список литературы:**

1. Кларин, М.В. Планирование развития карьеры / М.В. Кларин // Кадры. – 2013. – № 2.
2. Перслаки, И. Нововведения в организациях / И. Перслаки. – М.: Экономика, 2012.
3. Сотникова, С.И. Управление карьерой: Учебное пособие / С.И. Сотникова. – М.: ИНФРА-М, 2015.

## **ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЯ**

***Немеш Оксана Ивановна***

*студент направления подготовки «Экономика организации»  
ФГБОУ ВО «Армавирский Государственный Педагогический Университет»,  
РФ, г. Армавир*

***Иванова Наталья Евгеньевна***

*научный руководитель, д-р экон. наук кафедры «Экономики и управления»,  
ФГБОУ ВО «Армавирский Государственный Педагогический Университет»,  
РФ, г. Армавир*

В статье рассматривается сущность, формы финансовой отчетности как информационной базы финансового анализа предприятия.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия содержит в себе информацию о его финансово-хозяйственной деятельности, выступает ее главным источником. Развернутое и тщательное изучение отчетности показывает причины достигнутых успехов, а также недостатков в деятельности предприятия, помогает наметить пути совершенствования его деятельности. Такого рода анализ отчетности необходим собственникам или акционерам, а также самой руководству предприятия для принятия определенных управленческих решений.

Согласно Приказу Минфина РФ от 02.07.2010 №66н «О формах бухгалтерской отчетности», применяются следующие формы финансовой отчетности:

- бухгалтерский баланс (форма-1);
- отчет о финансовых результатах (форма-2);
- отчет о движении капитала (форма-3);
- отчет о движении денежных средств (форма-4);
- отчет о целевом использовании средств;
- пояснения к формам отчетности [4].

Преобразование бухгалтерской отчетности в финансовую отчетность осуществляется в результате проведения корректировок в бухгалтерской отчетности, согласно целям анализа финансового состояния предприятия.

Значимость бухгалтерской отчетности характеризуется ее возможностью способствовать решению ряда важных задач, которые связаны с использованием учетной информации.

В российской системе бухгалтерского законодательства к основным задачам финансовой отчетности относятся:

- предоставление полной и достоверной информации о деятельности предприятия и ее имущественном состоянии для внутренних пользователей бухгалтерской отчетности;
- обеспечение необходимыми сведениями внутренних и внешних пользователей финансовой отчетности;
- предупреждение отрицательных результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия и выявление внутрихозяйственных резервов для обеспечения его финансовой устойчивости [1].

Пользователи финансовой отчетности предприятия делятся на две группы: *внешние* и *внутренние*.

К основным внешним пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия относят:

- акционеры, кредиторы, покупатели и поставщики, которые определяют степень надежности деловых контрактов с предприятием;
- государство в лице налоговых органов для изучения отчетности предприятия и осуществления проверки соблюдения налогоплательщиком обязательств перед бюджетом и разработки гибкой политики в сфере налогообложения;
- аудиторские службы, производящие проверку на предмет соответствия данных отчетности правилам для защиты потенциальных инвесторов.



• Основным внутренними пользователями бухгалтерской (финансовой) отчетности считают собственников и управленческий персонал предприятия, производящий с помощью данных отчетности:

- оценку потребности предприятия в финансовых ресурсах;
- оценку корректности принятия инвестиционных решений и эффективность структуры капитала;
- определение ключевых направлений дивидендной политики;
- составление прогнозных форм бухгалтерской отчетности и прогнозирование финансовых показателей на предстоящие отчетные периоды;
- оценку возможности слияния с другим предприятием (фирмой) или ее приобретения, структурной реорганизацией компании.

Бухгалтерская отчетность – единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и ее результатов финансово-хозяйственной деятельности на базе данных бухгалтерского учета согласно российскому бухгалтерскому законодательству в установленной форме [2].

Информационной базой проведения финансового анализа организации выступает именно бухгалтерская отчетность, потому что в классическом понимании финансовый анализ представляет собой анализ сведений бухгалтерской отчетности организации. Финансовый анализ может проводиться разными способами, в зависимости от поставленных задач.

Финансовый анализ организации – основа выработки экономической стратегии предприятия. Опорой анализа выступают показатели промежуточной и годовой бухгалтерской отчетности.

При проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия главной целью бухгалтерской (финансовой) отчетности является достоверное и полное представление информации о финансовом положении предприятия и о его изменениях.

К основным факторами, по которым пользователи признают финансовую отчетность как источник для проведения финансового анализа относят:

- полнота;

- существенность;
- уместность;
- понятность;
- своевременность;
- правдивость;
- применимость для целей прогнозирования;
- осмотрительность.

Приведенные факторы необходимо учитывать при раскрытии информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Соблюдение этих условий, содействует признанию отчетности как ключевого источника проведения финансового анализа организации. Это способствует, в первую очередь, установлению и выявлению негативных факторов, которые отрицательно воздействуют на финансовое состояние и результаты деятельности предприятия. В совокупности указанные факторы, по которым потенциальный пользователь финансовой отчетности признает ее как основной источник финансового анализа, выступает то, что такого рода отчетность обладает прозрачностью. Именно благодаря прозрачности финансовой отчетности, результаты осуществленного анализа полно и достоверно раскрывают картину финансового состояния предприятия, способствуют принятию правильных управленческих решений для укрепления финансового положения предприятия [3].

### **Список литературы:**

1. Донцова Л.В. Анализ бухгалтерской отчетности. – М.: ДИС, 2015 – 156с.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учет, Инфа-М, 2015 – 89с.
3. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: Пер. с франц. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2014. – 189с.
4. Приказ Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности» приказ от 02 июля 2010 г. №66н (ред. от 04.12.2012 №154н) // СПС «Консультант Плюс»: Законодательство. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_law\\_141042/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_141042/).

## **РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ОРГАНИЗАЦИЙ**

***Никишина Анастасия Юрьевна***

*магистрант 2 курса, Южный федеральный университет,  
РФ, г. Таганрог*

***Новицкий Владислав Викторович***

*магистрант 2 курса, Южный федеральный университет,  
РФ, г. Таганрог*

***Корсакова Татьяна Владимировна***

*научный руководитель,  
д-р пед. наук, проф., доц., Южный федеральный университет,  
РФ, г. Таганрог*

Корпоративной социальной ответственностью (КСО), или социальной ответственностью бизнеса, называют философско-социологическое понятие, сущность которого должна определяться самим фактор предназначения любой коммерческой организации – это служение социуму путём добровольного участия в улучшении его жизни. Так что, обеспечивая общество различного рода необходимой им продукцией, бизнес обязан руководствоваться стремлением к прогрессивному социально-экономическому и нравственному совершенствованию общества, или, иначе говоря, к росту качества жизни людей, включая рост качества труда и трудовой жизни. Таким образом, КСО можно назвать ответственностью коммерческой организации за добровольно принятые на себя социальные обязательства, то есть дополняющие те, которые предусмотрены законом.

Понятие КСО зародилось в США в 1950-х годах, но в качестве философско-социального феномена оно сформировалось в 1980–1990-х годах в тех государствах, которые сегодня называются экономически развитыми. Это время характеризовалось активным развитием глобализационных процессов в экономике, которые сопровождались становлением информационного общества, ужесточением конкуренции на всех её уровнях и обострением проблем в социуме [1, с. 250]. Обострение общественных проблем, по большей

мере, обуславливалось усилением социально-психологической напряжённости во взаимодействии бизнеса и общества как реакции людей на исторически сложившуюся и до настоящего момента поддерживаемую экономическими теориями и отдельными законами нацеленность бизнеса на систематическое получение прибыли. В практической деятельности это оправдывает стремление бизнеса к максимизации своих прибылей в стиле «только бизнес, ничего личного», который фактически означает, что интересы организации превыше всего. В тот же момент прибыль любой коммерческой компании – это самый важный показатель её результативности, но никак не причина её существования. Также прибыль для фирмы должна быть неотъемлемым результатом её производственной деятельности, так как достаточная её величина является первым из необходимых условий для её развития, сохранения уже имеющихся и создания новых рабочих мест наёмных работников, которые обеспечены достойной заработной платой.

Ещё в 1950-х годах к бизнес-сообществу в странах с самой развитой экономикой стало приходить осознание и понимание того, что прибыль необходимо воспринимать не как цель бизнеса, а как его результат, или, иначе говоря, как оценку экономической результативности производственной стороны бизнес-деятельности. Тем самым осмысленная нацеленность бизнеса на создание потребителя, а не на получение прибыли уже по своей сути должна анализироваться в качестве проявления КСО внешней направленности. Уже к концу 20-го столетия отношение рынка к предлагаемой ему продукции стало выявляться не только её потребительской ценностью и эффективностью рекламной кампании, но и социальным имиджем её производителя, который сформировался его отношением к своим стейкхолдерам, природе и социуму, в целом. История бизнеса знает немало примеров, когда негативный социальный имидж организации способствовал значительному снижению продаж и даже к фактическому бойкоту всей производимой ею продукции. Таким образом, возникла необходимость включения КСО в корпоративную стратегию [2, с. 38].

Стейкхолдерами называются субъекты внешней и внутренней среды маркетинга фирмы, то есть субъекты, включая и её собственников, которые оперативно влияют на принимаемые фирмой решения и сами оказываются под влиянием этих решений. В связи с этим, КСО в бизнесе рассматривается как совокупность двух её взаимосвязанных направлений: внутреннего, что подразумевает ответственность перед наёмными работниками за качество труда и трудовой жизни, что проявляется в их удовлетворённости условиями и результатами своего труда, и внешнего, что подразумевает ответственность перед обществом за свой вклад в повышение качества его жизни путём производства продукции, которая оправдывает и превышает ожидания целевых потребителей от результатов процесса её производства и потребления, а также путём участия в различных социальных программах, в том числе и благотворительных.

На данный момент в литературе есть немало работ, которые посвящены ключевым положениям КСО, включая её структурный анализ. Осознание стратегического значения КСО для всех типов организаций в 21 веке вне зависимости от их масштабов и местоположения нашло своё отражение в Международном стандарте ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности». В нашей стране этот стандарт утвердили и ввели в действие в 2012 году. Он призван помочь компаниям в реализации их стремления к устойчивому развитию в долгосрочной перспективе в границах сферы влияния каждой из них, пусть он и рекомендательный, а не обязательный к исполнению. Данный стандарт включает предложения компаниям не ограничиваться соблюдением законов, что есть фундаментальная обязанность любой фирмы и неотъемлемая часть её общей социальной ответственности, но и ещё направлять свои усилия на обеспечение взаимопонимания и социальной гармонии во взаимоотношениях со всеми субъектами экономики [3, с. 130]. Рекомендательная сущность этого стандарта означает, что он не предназначен для того, чтобы давать основания для юридических действий, жалоб, защиты или других заявлений в любых судебных процессах и т.п. Но в этот же момент

его можно эффективным образом использовать как структурную составляющую государственной внутренней политики. Несмотря на значительно широкое освещение в литературе термина КСО в целях роста эффективности деятельности организаций, важно обособленно рассматривать её воздействие на менеджмент фирмы, то есть воздействие социальных установок на организацию работы наёмных сотрудников.

По своему функциональному предназначению менеджмент бизнеса состоит из соответствующих социальных установок, влияющих на формирование социальной гармонии в своём бизнес-пространстве, таким образом, оказывая и активное влияние на становление в фирме маркетинго-ориентированной корпоративной культуры и деловой этики. Этим он накладывает определённые нравственные ограничения на поведение каждого наёмного сотрудника организации в рыночных отношениях. Иначе говоря, КСО в менеджменте бизнеса играет важную роль социально-этических установок, формируя тем самым мировоззренческую базу его философии, которая в результате должна стать одной из форм общественного сознания, так как способна воздействовать на потребительское поведение и потребительскую культуру.

Сейчас множество компаний в экономически-развитых странах осознано необходимость перехода от управления прибыльностью каждого производимого продукта к управлению прибыльностью целевых потребителей, или, иначе говоря, к заботе об экономии их денежных средств и роста качества жизни. Стремление менеджмента бизнеса к снижению цены потребления своей продукции следует понимать, как проявление им КСО внешней направленности, с одной стороны, и создание условий для роста конкурентных преимуществ фирмы – с другой. Является очевидным, по мнению авторов, что тем самым возникают и необходимые условия, которые способствуют росту конкурентоспособности каждого производимого фирмой продукта и росту объёма его продаж [1, с. 267].

Ответственность организации за социальные аспекты своей деятельности стала неотъемлемой частью её экономических интересов. Фирмы не могут наращивать свои конкурентные преимущества и добиваться успеха среди конкурентов без результативных социальных коммуникаций со своими стейкхолдерами. К примеру, в экономически развитых государствах становится всё больше фирм, публикующих без принуждения свои отчёты по вопросам охраны окружающей среды, техники безопасности и так далее. Такая добровольная отчётность понимается не только в качестве одного из основных факторов, которые влияют на коммерческую результативность производственной деятельности, но и в качестве возможности информирования своих стейкхолдеров о тех проблемах, с которыми фирме приходится сталкиваться во взаимодействии с государственными структурами и общественными организациями в различных сферах. По факту это означает формирование новой конкурентной стратегии фирм или новой логики их менеджмента бизнеса, включающей в себя практику непрерывного диалога со своими стейкхолдерами. Этим менеджмент бизнеса создаёт социально значимые для себя конкурентные реальности в современных условиях ресурсных ограничений и тотальной перенасыщенности рынка практически в каждой продуктовой категории.

Таким образом, обобщая всё вышесказанное, можно сделать вывод, что корпоративная социальная ответственность – неотъемлемая составляющая деятельности любой компании, которая является также показателем «добросовестности», по мнению авторов, перед своими стейкхолдерами.

### **Список литературы:**

1. Друкер П.Ф. Практика менеджмента: пер. с англ. – М.: Вильямс, 2002. 398 с.
2. Мацусита К. Принципы успеха – М.: Альпина Паблишер, 2012. 128 с.
3. Кирильцев В.Т. Социальное партнерство в менеджменте бизнеса. Часть 1 // Вестник Самарского государственного университета. 2013. № 10 (111). С. 128–140.

## **ЦЕННОСТЬ ИНФОРМАЦИИ НА ЭТИКЕТКАХ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ**

*Николаева Екатерина Викторовна*

*магистрант, Уральский Государственный Экономический Университет,  
РФ, г. Екатеринбург*

В статье рассматривается ценность и понятность информации на этикетках / маркировка пищевых продуктов для потребителей. Выводы сделаны на основе проведенного группой магистрантов онлайн опроса 500 человек.

Согласно исследованиям Госстата, проведенным в 2014 году [4], 52,5% людей не использует информацию на этикетках на продуктах питания и напитках, 21,8% покупателей считают, что чтение этого занимает слишком много времени, у 16,1% информация на этикетке не вызывает доверия, еще 14,6% просто не понимают ее смысл. Информация на этикетке на продуктах питания и напитках должна быть размещена в соответствии с требованиями следующих нормативных документов:

- ТР ТС 022/2011 «Пищевая продукция в части ее маркировки» [5].
- Закон РФ «О защите прав потребителей» [2].
- Постановление Правительства РФ № 55 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации» [3].
- ГОСТ Р 51074-2003 «Продукты пищевые. Информация для потребителя» [1].

Действие данных нормативных актов направлено, в первую очередь, на информирование потребителей в целях защиты их прав. Структура и тип информации, которая должна быть нанесена на этикетке продуктов питания и напитков, рассчитаны на удобство для потребителя, а также на формирование у



него полного представления о продукте: состав, пищевая ценность, срок годности, вес, данные о производителе, информация о документах, в соответствии с которыми выработана продукт и прочее. Магистранты группы М-ТПП-15 кафедры Технологий питания Уральского государственного экономического университета провели маркетинговые исследования, чтобы выяснить, изучают ли потребители информацию на этикетках продуктов питания и напитков и какая именно информация на этикетках продуктов питания и напитков понятна потребителям. В частности, был проведен онлайн опрос потребителей. Всего потребителям было предложено ответить на 14 обязательных вопросов, для выяснения актуальности и ценности для них информации на этикетках пищевых продуктов и напитков, а также для формирования портрета опрошенной аудитории. Всего в опросе приняли участие 514 человек, 507 из которых читают информацию на этикетке пищевых продуктов и напитков. Большинство аудитории – 48% имеют высшее образование, возраст большинства – 64 % опрошенных – 18–25 лет. 52 % респондентов приобретают продукты питания и напитки один раз в 2–3 дня. Наибольшую активность в опросе проявили женщины – 75 % от общего числа опрошенных.

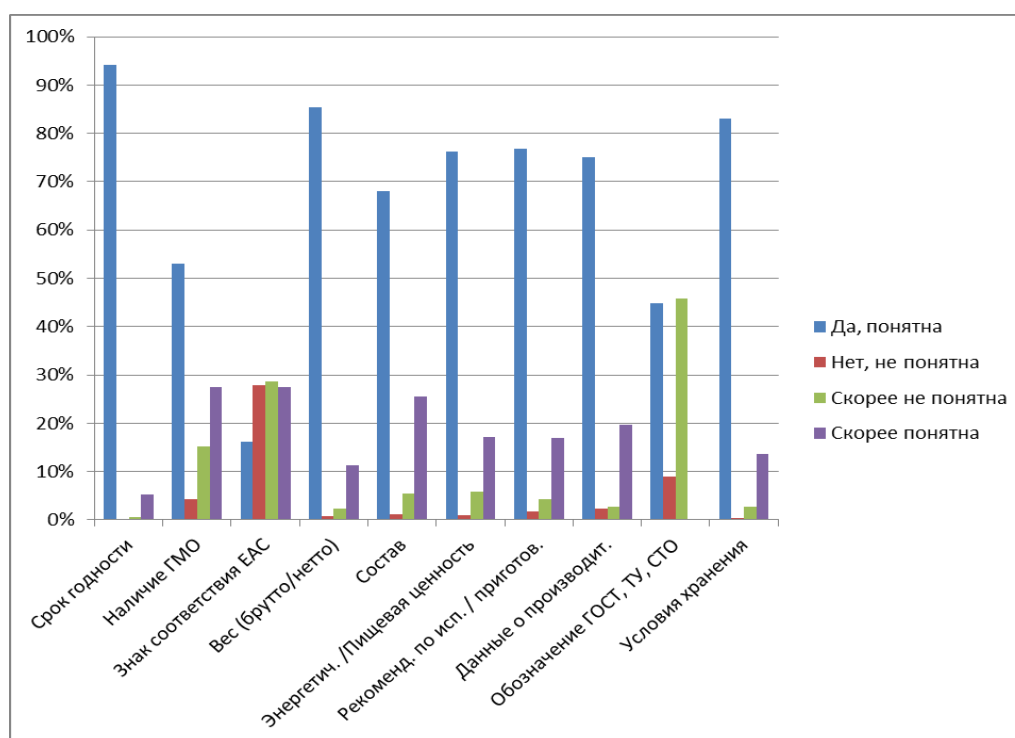
Рассмотрим детальнее данные опроса о том, какую информацию потребители изучают на этикетках продуктов питания и напитков, и какая информация им понятна.

Как мы видим из графика (Рисунок 1), построенного на основании данных Таблицы 1, наиболее понятна потребителям информация на этикетке продуктов питания и напитков о сроке годности, весе и условиях хранения. Менее всего понятна информация о наличии знаков соответствия ЕАС и обозначения нормативных документов, в соответствии с которыми произведен данный продукт (ГОСТ, СТО, ТУ).

Таблица 1.

**Распределение ответов респондентов на вопрос «Понятна ли Вам следующая информация на этикетках/маркировках продуктов и напитков?»**

	Срок годности	Наличие ГМО	Знак соответствия ЕАС	Вес (брутто/нетто)	Состав	Энергетическая / Пищевая ценность	Рекомендации по использованию / приготовлению	Данные о производит.	Обозначение ГОСТ, ТУ, СТО	Условия хранения
Да, понятна	94%	53%	16%	85%	68%	76%	77%	75%	45%	83%
Нет, не понятна	0%	4%	28%	1%	1%	1%	2%	2%	9%	0%
Скорее не понятна	1%	15%	29%	2%	5%	6%	4%	3%	46%	3%
Скорее понятна	5%	27%	27%	11%	25%	17%	17%	20%	0%	14%



**Рисунок 1. Распределение ответов респондентов на вопрос «Понятна ли Вам следующая информация на этикетках/маркировках продуктов и напитков?»**

Сравним эти данные с ответами на вопрос «Какую именно информацию на этикетках и маркировках Вы изучаете?». Исходя из этих данных можно сделать

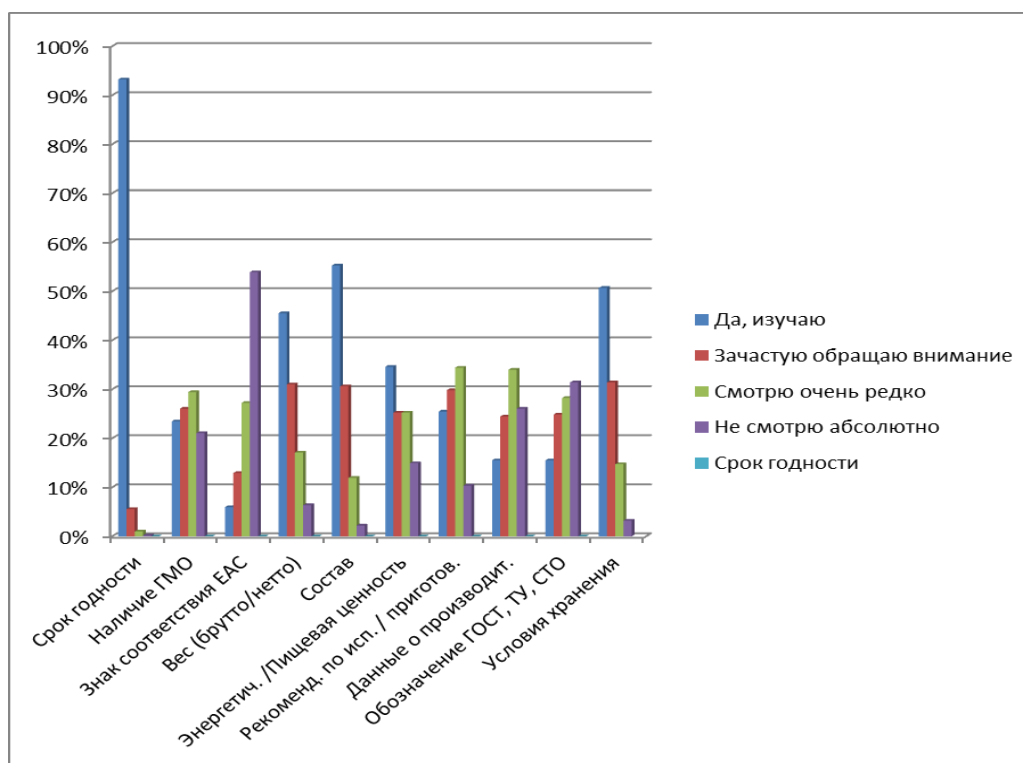
вывод, какая именно информация на этикетках пищевых продуктов и напитков имеет наибольшую информационную ценность для потребителя.

**Таблица 2.**

**Распределение ответов респондентов на вопрос «Какую именно информацию на этикетках и маркировках Вы изучаете?»**

	Срок годности	Наличие ГМО	Знак соответствия ЕАС	Вес (брутто/нетто)	Состав	Энергетическая / Пищевая ценность	Рекомендации по использованию / приготовлению	Данные о производит.	Обозначение ГОСТ, ТУ, СТО	Условия хранения
Да, изучаю	93%	23%	6%	46%	55%	35%	25%	16%	16%	51%
Зачастую обращаю внимание	6%	26%	13%	31%	31%	25%	30%	24%	25%	31%
Смотрю очень редко	1%	29%	27%	17%	12%	25%	34%	34%	28%	15%
Не смотрю абсолютно	0%	21%	54%	6%	2%	15%	10%	26%	31%	3%

Рассмотрим эти данные на графике (Рисунок 2).



**Рисунок 2. Распределение ответов респондентов на вопрос «Какую именно информацию на этикетках и маркировках Вы изучаете?»**

Как мы видим, наибольшую ценность для потребителя имеет информация о сроке годности продукта – 93% респондентов. Напомним, этот же тип информации признан потребителями и самым понятным на этикетке пищевых продуктов и напитков питания – 94%. Это обусловлено тем, что срок годности напрямую связан с безопасностью продуктов питания и напитков. На втором месте по значимости для потребителей информация о составе продуктов – 55% ответивших изучают эту информацию, хотя в вопросе про понятность этой информации, состав продуктов питания и напитков по популярности только на 7 месте.

Достаточно интересно распределились данные о понятности и ценности для потребителей следующих типов информации на этикетках продуктов питания и напитков:

- наличие ГМО: изучают – 23%, понятно – 53%;
- данные о производителе: изучают – 16%, понятно – 75%;
- обозначение нормативной документации, на основании которой выработаны пищевые продукты и напитки (ГОСТ, СТО, СТУ): изучают – 16%, понятно – 45%;
- знак соответствия ЕАС: изучают – 6%, понятно – 16%.

Как видно из данной корреляции, доступность информации для понимания, совершенно не означает ее информационную ценность для потребителя. Наибольшую ценность имеет информация, связанная с безопасностью продукции: срок годности, состав и условия хранения. Информация о нормативных документах и производителе, хотя и направлена на защиту прав потребителя и его максимальное информирование, все-таки не несет такой ценности для последнего.

Такое восприятие информации на этикетках пищевых продуктов и напитков связано с недостаточным информированием потребителей о ценности этой информации. Для формирования наиболее грамотного потребительского поведения в части изучения информации на этикетках пищевых продуктов и напитков рекомендовано организовать доступные источники информирования

потребителей. В частности, по итогам опроса большинство респондентов – 49% – предпочли бы получать информацию о содержании этикеток пищевых продуктов и напитков на информационных стендах в магазине. Такой подход, во-первых, позволит формировать более грамотного потребителя, который сможет по максимуму извлекать информацию о товаре по его этикетке; во-вторых, повысит информационную ценность данных на этикетке, направленных на защиту прав потребителя, в-третьих, организация подобных стендов в магазинах может стать выгодным маркетинговым ходом в условиях жесткой конкуренции ритейлеров.

### **Список литературы:**

1. ГОСТ Р 51074-2003. Продукты пищевые. Информация для потребителя. – М.: ИПК Издательство стандартов, 2004.
2. О защите прав потребителей: Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 03.07.2016). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Правила продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации (с изменениями и дополнениями). Утверждены Постановлением Правительства РФ от 19 января 1998 г. № 55. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
4. Россияне не читают этикетки на товарах // The DairyNews – Ежедневные Новости Молочного Рынка – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.dairynews.ru/processing/rossiyane-ne-chitayut-etiketki-na-tovarakh.html> (дата обращения: 02.01.2017).
5. ТР ТС 022/2011. Пищевая продукция в части ее маркировки // Евразийская экономическая комиссия – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.tsouz.ru/db/techreglam/documents/trtspishevkamarkirovka.pdf> (дата обращения: 02.01.2017).

## **ВЛИЯНИЕ ВВП НА ЖИЗНЬ НАСЕЛЕНИЯ**

**Ожогин Сергей Дмитриевич**

*студенты, строительный факультет ФГБОУВО «УлГТУ»,  
РФ, г. Ульяновск*

**Закиров Альберт Гакилевич**

*студенты, строительный факультет ФГБОУВО «УлГТУ»,  
РФ, г. Ульяновск*

**Смоленская Светлана Владимировна**

*научный руководитель,  
канд. экон. наук, доц. кафедры «Экономическая теория» ФГБОУВО «УлГТУ»,  
РФ, г. Ульяновск*

Одним из важнейших экономических показателей является ВВП (Внутренний валовой продукт), представляющий собой рыночную стоимость конечной продукции, произведенной на территории данной страны за определенный период времени. Для чего применяют данный показатель? Он отражает уровень развития экономики, позволяет анализировать экономическую эффективность производства.

Но можем ли мы утверждать, что увеличение размеров ВВП влечет за собой повышение уровня жизни и общего благосостояния населения?

Очевидно, что нет. Имеется целый ряд факторов, которые не отражаются в данном показателе. Американский политический деятель Роберт Кеннеди, считал, что ВВП «не учитывает состояние здоровья ваших детей, школьные отметки, радость и веселье. В него не входят красота поэзии или прочность семейных уз, интеллектуальный уровень политических дискуссий или честность государственных мужей. В нем нет ничего от нашей смелости, нашей мудрости и преданности Родине ...»

Мы полностью разделяем точку зрения автора данного высказывания, так как показатель ВВП – сложный, многогранный результат взаимодействия различных сфер жизни общества. Мы не можем не согласиться с тем, что, уровень экономического развития, а, следовательно, и величина Внутреннего Валового продукта влияют на качество жизни населения. Сравним, к примеру,

ВВП США и Анголы. Различия в экономике так же полярны, как и уровень жизни данных стран. Но существует и обратная сторона «медали» – население развитых стран не всегда довольны своим положением, в связи с, к примеру, отрицательным влиянием последствий массового производства на здоровье. Другим примером является внедрение преимущественно платного образования. Оно повышает ВВП страны, так как доходы государства в целом растут, но повышается ли качество жизни?

В связи с явным несовершенством результатов исчисления Внутреннего Валового продукта в современном обществе появляются альтернативные показатели, такие, как ЧЭБ (чистое экономическое благосостояние) и ИРЧП (Индекс развития человеческого потенциала). Первый показатель позволяет учитывать те факторы, которые не отражаются в ВВП. Было доказано, что повышение темпов роста ЧЭБ и снижение динамики ВВП могут сосуществовать, в случае увеличения свободного времени населения, улучшения состояния окружающей среды. В свою очередь, ИРЧП ежегодно исчисляется Организацией Объединенных Наций(ООН), и успешно применяется для характеристики качества жизни той или иной страны. ИРЧП учитывает такие показатели, как продолжительность жизни, индекс образования, и уровень жизни, исчисляемый ВВП непосредственно на душу населения.

Если говорить о России, то на 2011 год мы находились на 122 месте в мире по шкале показателей ИРЧП. В целом данное положение обусловлено низкой продолжительностью жизни, так как качество образования и среднедушевое ВВП нашей страны находятся на достаточно высоком уровне.

Таким образом, несмотря на математическую точность и неоднократное успешное применение показателя ВВП, он не позволяет измерить уровень общественного благосостояния, ввиду того, что в нем не учитываются результаты нерыночной, но, безусловно, полезной деятельности; также мы пришли к выводу, что рост Внутреннего Валового продукта не всегда сопровождается повышением уровня жизни населения.

## Список литературы:

1. Грегори Мэнкью Н. Принципы экономики – [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://yourforexschool.com/book/245-principy-yekonomiks/1-soderzhanie.html>.
2. Иванов С.И., Линьков А.Я. Экономика. Основы экономической теории: учебное пособие / Иванов С.И. – М.: «Издательство Вита Прессо», 2015.
3. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзбер, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 494 с.
4. Смоленская С.В. Экономика. Микроэкономика: учебное пособие / С.В. Смоленская. – Ульяновск: УлГТУ. – 137.



## **РЕЗКОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА: РЕЗУЛЬТАТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИЛИ НЕВЕРНАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ?**

***Осокин Максим Алексеевич***

*студент, Стерлитамакский филиал БашГУ,  
РФ, г. Стерлитамак*

***Садыкова Лилия Гайсаевна***

*научный руководитель, канд. экон. наук, старший преподаватель,  
Стерлитамакский филиал БашГУ,  
РФ, г. Стерлитамак*

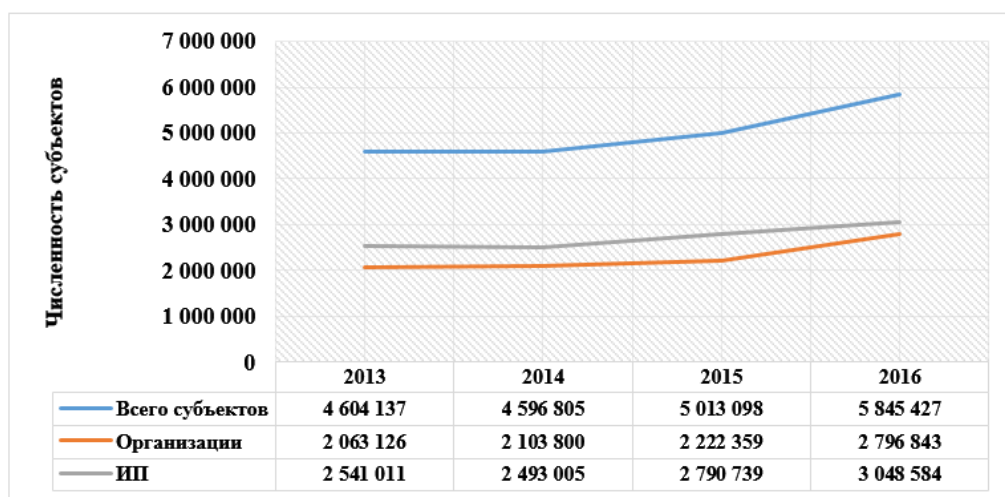
Малые хозяйственные формы являются неотъемлемой и социально значимой частью экономики любой страны мира. В индустриально развитых странах в общем количестве предприятий малые занимают 80–90%. Значимость данного сектора экономики подчеркивает тот факт, что в странах Европейского Союза в малом и среднем бизнесе работает свыше 70% всех занятых, в сектор направляется более 50% совокупных инвестиций, в нем создается до 70% новых рабочих мест. Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП развитых стран составляет от 50% до 70% [1, с. 6].

В настоящее время правительство РФ оказывает большую поддержку развитию малого бизнеса как рыночного института, который позволяет обеспечить решение ряда экономических и социальных задач. Основными из них являются формирование конкурентоспособного климата в экономике страны, наполнение рынка товарами и услугами, трудоустройство населения, рост налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Поддержка развития данного сектора экономики рассматривается на данном этапе в качестве одного из основных направлений государственной политики [2, с.13].

В последнее время наблюдается резкое увеличение числа субъектов малого предпринимательства, что само по себе является положительным явлением, как для частных лиц, так и для государства. Однако действительно ли этот рост несет в себе положительные явления, а не является результатом, носящим сугубо формальный характер? Неверная интерпретация статистических данных

без их комплексного изучения имеет ряд негативных последствий, которые могут выражаться в неверных управленческих решениях, как на уровне отдельных субъектов, так и на общегосударственном уровне.

В первую очередь необходимо оценить общую численность субъектов малого бизнеса и динамику изменения их количества.



*Рисунок 1. Количество субъектов малого бизнеса в РФ, ед.*

Для оценки уровня изменения численности субъектов малого бизнеса необходимо определить абсолютные и относительные показатели характеризующие темпы роста показателей, используя данные рис.1.

*Таблица 1.*

**Абсолютные и относительные показатели изменения численности субъектов малого бизнеса**

	2014	2015	2016	За весь период
Все субъекты				
Абсолютное изменение, ед.	-7 332	416 293	832 329	1 241 290
Относительное изменение (прирост), %	-0,16	9,06	16,60	26,96
Организации				
Абсолютное изменение, ед.	40 674	118 559	574 484	733 717
Относительное изменение (прирост), %	1,97	5,64	25,85	35,56
Индивидуальные предприниматели				
Абсолютное изменение, ед.	-48 006	297 734	257 845	507 573
Относительное изменение (прирост), %	-1,89	11,94	9,24	19,98

Таким образом, за рассматриваемый период количество субъектов малого бизнеса претерпело существенное изменение (табл. 1). За рассмотренный период произошло увеличение численности субъектов малого бизнеса на 1 241 209 субъектов или на 26,96% от общего количества. Численность юридических лиц и ИП отнесенных к субъектам малого предпринимательства увеличилась на 733 717 ед. и 507 573 ед. соответственно или на 35,56% и 19,98%. Если в 2013 году численность организаций составляла 2 063 126 ед., а численность ИП 2 541 011 ед., то в 2016 году количество юридических лиц увеличилось до 2 796 843 ед., а количество ИП до 3 048 584 ед.

В 2014 году наблюдалась негативная динамика в общей численности субъектов малого предпринимательства, их общее количество уменьшилось на 7 332 ед. Численность ИП в 2014 года сократилась на 2% или на 48 006 ед. Существенно смягчил сокращение количества субъектов малого бизнеса рост числа юридических лиц на 40 674 организации. Рекордное сокращение численности субъектов малого бизнеса за период 2012–2016 годов пришлось на 2013 год – численность субъектов малого бизнеса уменьшилась на 30 850 ед., однако если бы в 2014 году не произошло включение р. Крым в состав РФ, то максимальное сокращение числа субъектов малого бизнес пришлось бы на 2014 год и в этом случае число субъектов МБ сократилось бы на 34 354 ед.

За 2015 год количество субъектов увеличилось на 416 293 ед. или на 9,06%. Численность ИП возросла на 297 734 ед. или на 11,94% по сравнению с прошлым годом, таким образом, преодолев негативные тенденции прошлого года, превзойдя количеством ИП данные 2013 года. Количество юридических лиц возросло на 118 559 ед. Темп роста, таким образом, превзошел тем роста в прошлом году почти в три раза. Таким образом, 2015 год оказал переломное значение в тенденциях динамики количества субъектов малого предпринимательства заменив отрицательную динамику на противоположную.

За 2016 год количество субъектов малого бизнеса увеличилось на 832 329 ед., в 2015 года аналогичный показатель составил 416 293 ед., таким образом, произошло двойное увеличение прироста количества субъектов

малого бизнеса, что свидетельствует о положительной динамике развития малого предпринимательства. В разрезе прироста 2016 года, произошло увеличение численности организаций на 574 484 ед., что превосходит показатель 2015 года в 4,85 раз. Рост численности ИП составил 257 845 ед., который меньше аналогичного показателя в 2015 на 39 889 ед., данное обстоятельство свидетельствует о замедлении роста численности ИП, тогда как численность организаций продолжает стремительно увеличиваться.

За весь рассмотренный период 2013 – 2016 общая численность субъектов малого бизнеса увеличилось на 1 241 209 ед. или 26,96%, 733 717 ед. из которых составил рост численности юридических лиц, а 257 845 ед. или 19,98% рост численности ИП. Таким образом, численность ИП в 2016 года составила 3 048 584 ед., больше аналогичного показателя в 2012 году.

Косвенно оценить произошло ли на самом деле увеличение числа ИП и организаций можно проверкой согласованности данных, говорящих об увеличении численности субъектов малого бизнеса и данных о количестве безработных по РФ. Так как логично полагать, что резкое увеличение числа субъектов МБ (а в особенности организаций, так как для деятельности организации необходимо как минимум несколько лиц) должно каким-то образом отразиться на количестве безработных в стране, а точнее уменьшить данный показатель.

Определим теоретическое увеличение рабочих мест за счет роста численности субъектов малого предпринимательства. Для этого необходимо рассчитать приближенное количество работников, приходящихся на одно один субъект МБ, для точности рассчитав данный показатель для организаций и для ИП. Стоит, конечно, отметить, что данные расчеты носят скорее умозрительный характер и не учтут множество факторов, однако учитывая колоссальный рост численности субъектов МБ, численность безработных должна быть существенно сокращена.

На основе данных Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства имеется возможность рассчитать, сколько в среднем на один субъект малого предпринимательства приходится работников.

Количество работников, приходящихся на одну организацию МБ = 4, 16 ≈ 4 человека.

Количество работников, приходящихся на одно ИП = 0, 8 ≈ 1 человек.

Используя данные табл. 1 и произведенных выше расчетов можно определить количество созданных рабочих мест за счет увеличения численности предприятий.

**Таблица 2.**

**Теоретический рост рабочих мест при увеличении численности субъектов МБ**

		Число созданных рабочих мест			Общее увеличение числа рабочих мест за весь период
		2014	2015	2016	
Всего	ИП	-48 006	297 734	257 306	12 246 506
	ЮЛ	650 464	1 895 648	9 193 360	

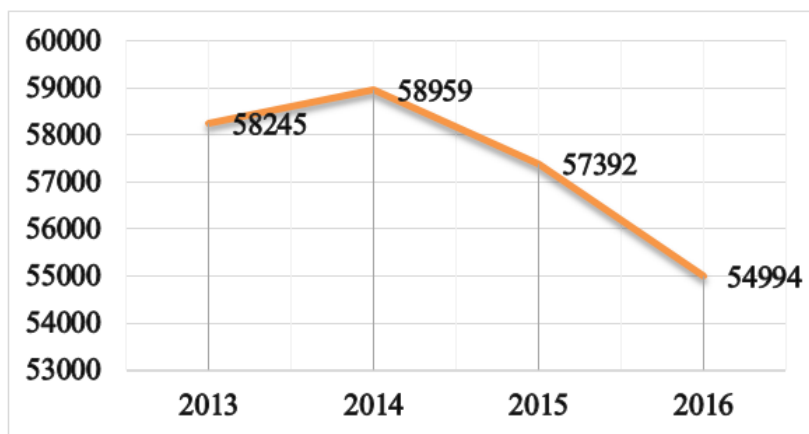
**Таблица 3.**

**Количество безработных в России за период с 2015 по 2016 гг.**

	Года		Снижение числа безработных
	2015	2016	
Всего	4 263 927	4 201 400	-62 527

Таким образом, теоретические данные (табл. 2), рассчитанные исходя из фактических данных и логичном предположении, что увеличение числа предприятий влечет за собой увеличение числа рабочих мест, никак не соотносятся с реальными данными по безработице (табл. 3). Следовательно, рост данной группы предпринимателей обусловлен какими-то другими причинами, никак не связанными с созданием действительно новых предприятий, а не допустим таких как закрытие крупных и дроблением их на мелкие, с распределением штата сотрудников по мелким предприятиям, в виду каких-то причин.

Для проверки вышеуказанной гипотезы необходимо оценить, как за рассмотренный период изменилась численность крупных и средних предприятий.



**Рисунок 2. Количество крупных и средних предприятий и организаций, Российская Федерация, на 1 января соответствующего года**

Данные указанные на рис. 2 указывают на то, что численность средних и крупных предприятий в период с 2013 по 2014 года увеличивалось, а затем, начиная с 2015 года начался спад числа крупных и средних предприятий, в период с 2014 по 2016 год их число сократилось на 3965 ед. В примерно тоже время как показано на рис. 1 и табл. 1, происходит резкое возрастание численности малых предприятий. Таким образом, можно с некоторой долей вероятности говорить о том, что произошло дробление крупных и средних предприятий на малые.

Естественно полагать, что в условиях кризисных явлений в российской экономике следует ожидать существенное сокращение численности крупных и средних предприятий, однако следует полагать, что данное снижение также должно сказываться негативно и на количестве субъектов малого бизнеса. Но статистические данные свидетельствуют об обратном, происходит резкое увеличение числа субъектов малого бизнеса.

Почему же данное увеличение пришлось на 2015 и 2016 года? Для того, чтобы объяснить это необходимо обратиться к федеральному закону «О

развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ и обратить внимание на предельные значения выручки для того или иного субъекта малого и среднего бизнеса. Статья 4.3, ранее упомянутого закона, ссылаясь на конкретное Постановление правительства РФ определяет предельные значения выручки для малых и средних предприятий. Постановление Правительства Российской Федерации от 13.07.2015 № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» отменило Постановление Правительства Российской Федерации от 09.02.2013 № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» и таким образом, предельные значения приняли следующий вид табл. 4.

**Таблица 4.**

**Предельные значения выручки для субъектов малого и среднего бизнеса согласно постановлениям Правительства**

Постановление Правительства Российской Федерации от 09.02.2013 № 101	Постановление Правительства Российской Федерации от 13.07.2015 № 702
Предельные значения: <ul style="list-style-type: none"> <li>• микропредприятия – 60 млн. рублей;</li> <li>• малые предприятия – 400 млн. рублей;</li> <li>• средние предприятия – 1000 млн. рублей.</li> </ul>	Предельные значения: <ul style="list-style-type: none"> <li>• микропредприятия – 120 млн. рублей;</li> <li>• малые предприятия – 800 млн. рублей;</li> <li>• средние предприятия – 2 млрд. рублей.</li> </ul>

Таким образом, предельные значения были увеличены в 2015 году в два раза по сравнению с предыдущими годами. В связи с этим можно предположить, что количество субъектов малого предпринимательства было увеличено за счет дробления крупных фирм на мелкие и средние, отсюда возможно и следует резкое увеличение численности предприятий, отнесенных к субъектам малого бизнеса.

Можно отметить еще один важный фактор роста численности субъектов МБ. Логично предполагать, что увеличение предельных значений выручки в два раза могло переместить те организации, которые раньше относились к средним в группу к малым предприятиям. А те предприятия, которые до

увеличения нормативов не попадали в указанные пределы, в связи с двукратным увеличением норматива, под них попадают.

На основании вышеизложенного следует сделать заключение о том, что рост численности субъектов малого бизнеса еще не является показателем преодоления кризисных явлений и подъема экономики. Этот рост может быть спровоцирован простой перегруппировкой субъектов хозяйствования за счет изменений в законодательстве. Важным является дальнейшее изучение данной проблемы, так как на основе ошибочной интерпретации статистических данных имеется большая вероятность допустить ошибки в управлении экономическими явлениями со всеми вытекающими из этого последствиями.

### **Список литературы:**

1. Артемьев Н. В. Организационно-экономические проблемы декриминализации малого бизнеса России: монография. – М.: ЮНИТИ – ДАНА: Закон и право. 2015. – С. 247.
2. Оленева С.В. Современное состояние малого бизнеса в России и проблемы его развития // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. № 7 (74). 2016 С. 13–16.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 09.02.2013 № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 13.07.2015 № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».
5. Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 №265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».
6. Садыкова Л.Г. Малые формы хозяйствования: эффективное функционирование в аграрном секторе экономики: монография. ИИЦ СФ БашГУ. 2016. – 132 с.
7. Федеральная налоговая служба // URL: <http://www.nalog.ru/>.
8. Федеральная служба государственной статистики // URL: <http://www.gks.ru//>.
9. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».



## ОСНОВНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

*Пляскина Маргарита Андреевна*

*студент, Государственный Университет Управления,  
РФ, г. Москва*

*Чудновский Алексей Данилович*

*научный руководитель,  
д-р экон. наук, проф., заведующий кафедрой управления в международном  
бизнесе и индустрии туризма, Государственный Университет Управления,  
РФ, г. Москва*

На сегодняшний день гостиничная индустрия представляет собой динамично развивающуюся отрасль с высокими темпами роста уровня конкуренции. Даже в России, несмотря на то, что в нашей стране гостиничный бизнес находится в начале пути своего развития, а спрос на гостиничные услуги не удовлетворён в полной мере, гостиничные предприятия вынуждены участвовать в конкурентной борьбе и придумывать всё новые способы привлечения и удержания клиента. В условиях конкуренции и в связи с быстро меняющимися условиями деятельности любое гостиничное предприятие сталкивается с необходимостью совершенствовать методы ведения деятельности и вводить новые услуги, чтобы оставаться полноценным участником рынка. Другими словами, активное развитие гостиничного бизнеса стимулирует появление инноваций, внедряемых средствами размещения.

Термин «инновация» (лат. *innovatio* – «в направлении изменений») впервые появился в XIX в. и означал перенесение элементов одной системы в другую. Новую жизнь он обрёл в начале XX в. Понятие экономической инновации было разработано Йозефом Шумпетером в работе «*The Theory of Economic Development*» (1934). По Шумпетеру, инновация – это новая комбинация производственных факторов, среди которых учёный выделял рыночную конъюнктуру и конкуренцию, состояние внешней среды, кадры и ресурсы.

Со времён Шумпетера понятие получило более узкую формулировку. Инновация в современном понимании — это новшество, внедрённое в

производственный процесс, обеспечивающее качественный рост эффективности производственных процессов или значительное улучшение потребительских свойств продукции, востребованное рынком и приносящее организации дополнительный доход. Другими словами, инновацией только то новшество, которое было задействовано и положительно повлияло (напрямую или косвенно) на финансовые показатели организации, т.е. коммерциализовано, или улучшило одни из сфер жизни общества. Это не столько отдельно взятое нововведение, сколько процесс: инвестиции – разработка – процесс внедрения – получение качественного улучшения.

Официальные российские термины определены в «Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 годы», одобренной постановлением Правительства РФ от 24 июля 1998г. № 832. В этом документе даётся следующее определение: «Инновация (нововведение) – конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности».

### **Инновация в контексте гостиничной отрасли**

Для анализа понятия «инновация» в контексте гостиничной деятельности необходимо учитывать специфику данного бизнеса. Гостиничный продукт представляет собой не только аренду жилого помещения, но и эмоциональный опыт гостя. Лояльность гостей во многом зависит от общего впечатления от отеля, которое, помимо удобства и чистоты гостиничного номера, формируется за счёт работы контактного персонала и спектра предлагаемых сопутствующих и дополнительных услуг.

Инновационная активность предприятий индустрии гостеприимства наиболее всего сосредоточена в двух служебных сферах:

1. обеспечения материально-технических условий для поставки услуг клиентам;
2. расширения ассортимента сопутствующих и дополнительных услуг.

Обеспечивающие инновации не связаны напрямую с основными функциями деятельности гостиницы. Это инновации технологического характера, обычно включающие в себя внедрение новых технических средств, изменения в организационной структуре управления, обучение и повышение квалификации персонала, внедрение новых маркетинговых методик и привлечение нестандартных каналов продвижения.

Любые нововведения классифицируют по инновационному потенциалу. Радикальные инновации – внедрение принципиально новых видов услуг, технологий или методов управления. Комбинаторные – использование сочетаний имеющихся элементов (объединение разных технологий оказания услуг в один комплексный пакет как единый продукт). Модифицирующие – призванные вносить необходимые изменения и дополнения в существующие гостиничные продукты.

По объему воздействия инновации подразделяют на точечные (совершенствования технологии на отдельном участке работы) и системные (изменение всей структуры производственных отношений).

По степени новизны гостиничные инновации можно разделить на три типа. Имитации – продукты, новые для данного отеля, но уже существующие на рынке. Обновлённые продукты – усовершенствование отелем уже существующих продуктов. Подлинные новинки – новые уникальные продукты, ранее не использовавшиеся на рынке. Разработка и внедрение принципиально новых продуктов требуют значительных материальных затрат и технологически сложных процессов. Как правило, к ним прибегают в случае глобальных изменений всей внешней среды с целью занять определенный сектор или нишу на рынке.

По характеру удовлетворяемых потребностей выделяют инновации, связанные с удовлетворением существующих потребностей, и инновации, направленные на создание новых потребностей. Большая часть нововведений относится к первому типу. Инновации, направленные на создание новых потребностей, достаточно редки, поскольку требуют наличия у гостиниц

определенного творческого и инвестиционного потенциала и связаны с высокими рисками.

Инновационная стратегия во многом зависит от размера гостиничного предприятия и его участия в объединениях, которые принято называть гостиничными цепями. С одной стороны, гостиницы в составе цепи весьма ограничены чётким регламентом стандартов, что не даёт проводить кардинальные преобразования на уровне отдельно взятого отеля, с другой – благодаря централизованной системе управления и маркетинга, гостиничные цепи располагают большим количеством материальных, информационных и кадровых ресурсов для осуществления инновационных разработок. В то же время, объёмная структура управления требует много времени на согласование окончательного решения и доведения информации до исполнителей. В этом плане гораздо легче приходится индивидуальным гостиничным предприятиям, в которых на внедрение инноваций затрачивается гораздо меньше времени.

### **Кастомизация**

В случае с малым индивидуальным гостиничным предприятием в условиях насыщенности рынка, что чаще всего встречается в курортных зонах, крупных городах и других местах массового туризма, одной из наиболее целесообразных стратегий для выхода на рынок будет поиск новой, ещё не занятой ниши.

Классифицировать способы, с помощью которых некоторые гостиницы стараются выделиться среди конкурентов, можно следующим образом:

1) Необычное дизайнерское решение, которое, в свою очередь, может предполагать:

- а) необычный дизайн номера,
- б) необычное архитектурное решение здания гостиницы.

2) Приспособление различных сооружений, транспортных средств под гостиницу.

3) Приспособление номерного фонда под постояльцев с определенными потребностями: путешественники с животными, люди с ограниченными физическими возможностями и т.д.

Отелей первого типа по всему миру насчитывается несколько десятков, некоторые из них сочетают необычные фасады зданий с особой стилизацией интерьера. Такие отели ориентированы на туристов, желающих не только посетить конкретную страну или местность, но и кардинально сменить обстановку, а также ищущих новых ярких впечатлений. Чаще всего это молодёжь и люди творческих профессий.

Если говорить о приспособлении под гостиницу различных сооружений, изначально не предназначенных для проживания, то чаще всего это исторические постройки (например, малый отель в ветряной мельнице) и производственные сооружения (есть отели с номерами в бетонных трубах, кабине строительного крана). Из транспорта для проживания чаще переоборудуют списанные железнодорожные вагоны либо самолеты. По своей сути подобное решение мало чем отличается от отелей с необычным дизайном – концепция у них одна.

Также существуют отели «на ходу», располагающиеся в поездах, морском транспорте и т.д. Но в данном случае не совсем ясно, как классифицировать услуги таких отелей: как услуги средств размещения или же как услуги пассажирских перевозок повышенной комфортности.

Третья категория – отели с узкой специализацией. Пока такие отели не получили довольно широкого распространения, однако потребность в них растёт. Туристы, путешествующие со своими домашними питомцами, люди с ограниченными физическими возможностями, спортсмены – это лишь наиболее очевидные целевые аудитории со специфическими потребностями, которые они не могут удовлетворить в традиционных средствах размещения. В Турции даже появились специальные отели для мусульман: с соответствующим питанием и полным отсутствием алкоголя, отдельными бассейнами для мужчин и женщин и мечетью на территории отеля.

С развитием транспортных сетей и информационных технологий все больше и больше людей могут позволить себе международные путешествия, индивидуальных требований к средствам размещения становится больше, а это

значит, что в будущем многие гостиницы пойдут по пути кастомизации своих услуг и сосредоточатся на узком целевом сегменте рынка.

### **Разработка новых видов услуг**

Среди крупных и средних отелей, как входящих в цепи, так и работающих самостоятельно, довольно популярным направлением инновационной деятельности является разработка новых видов услуг, т.е. продуктовые инновации. Однако в контексте гостиничного бизнеса продуктовые инновации являют собой не столько формирование нового гостиничного продукта, сколько его усовершенствование путём введения сопутствующих и дополнительных услуг.

В 2014 году в отелях Таиланда был разработан проект, направленный на обеспечение безопасности туристов – специальные ID-браслеты, на которых должно было быть указано имя гостя, его индивидуальный номер и адрес гостиницы. Цель нововведения – помочь путешественникам, которые заблудились или по иным причинам не могут самостоятельно добраться в отель. Проект был разработан по инициативе Министерства туризма и спорта Таиланда. Однако отношение к нему было высказано весьма неоднозначное, нет никакой информации, подтверждающей, что проект был утвержден правительством Таиланда и внедрен в таиландских гостиницах.

Помимо безопасности гостей, пристальное внимание гостиницы уделяют досугу и развлечениям. Известный лондонский отель Berkeley сумел предложить своим гостям новую услугу и одновременно найти применение простаивающим площадям. На зимний период крышу отеля с открытым плавательным бассейном и с террасами для отдыха переоборудовали в кинотеатр под открытым небом, оснащённый системой отопления. Для получения дополнительной прибыли отель продаёт билеты в кинотеатр также и для посетителей, не являющихся гостями отеля. Стоимость билета начинается от 50 фунтов. Таким образом не только создана новая услуга, что даёт конкурентное преимущество, но также использована простаивающая площадь и получена дополнительная прибыль.

Также новую услугу ввёл парижский отель Renaissance – оборудовали новый танцпол, все мероприятия на котором проходят в полной тишине, а для прослушивания музыки гостям выдают наушники. Таким образом отель достиг сразу двух целей: введение необычной услуги, являющейся конкурентным преимуществом (участникам мероприятия предоставляется уникальная возможность – самостоятельно выбрать понравившиеся композиции и даже составить несколько плейлистов), а также выполнять законодательные нормы, предписывающие необходимость соблюдать тишину в установленный час, не лишая гостей развлекательных мероприятий.

В отелях сети Marriott, в странах Латинской Америки и Карибского бассейна, была предложена услуга аренды фото- и видеокамеры GoPro HERO4. Потребность в данной услуге возникла в связи с широким распространением социальных сетей, в которых путешественники стремятся поделиться своими впечатлениями от отдыха. Marriott также предлагает своим гостям сопровождать снимки в соцсетях специальным хештегом, который позволяет отобразить их на официальном сайте Marriott Hotels и принять для участия в фотоконкурсе. Таким образом, помимо инновационной услуги, позволяющей привлечь новых клиентов и повысить их лояльность, отели задействовали весьма эффективный канал продвижения – социальные сети, который поможет повысить узнаваемость и популярность бренда.

Отель Чикаго Virgin Hotels воспользовался ещё одной из наиболее популярных современных рыночных тенденций – развитием интернет-магазинов. Специально для отеля было разработано мобильное приложение Lусу для покупки модной одежды бренда Gap прямо из номера отеля. Все заказы интернет-магазин обязуется доставить гостям в кратчайшие сроки. Излишняя, на первый взгляд, услуга удовлетворяет одну серьезную потребность путешественников: составление гардероба, подходящего под погодные условия места пребывания и для посещения различных мероприятий, замена испорченных предметов гардероба и т.д. К тому же, многие путешественники и туристы любят приобретать новые вещи «под настроение»,

в связи со сменой привычной обстановки. С помощью этого нововведения Virgin Hotels сможет не только сделать пребывание гостей более комфортным, но и, посредством сотрудничества с известным магазином одежды, получить дополнительный канал продвижения, а также, если это предусматривает соглашение с маркой Gap – дополнительный доход от комиссионного вознаграждения.

Британская гостиница в графстве Уоррингтон предлагает гостям забронировать на время пребывания золотую рыбку по кличке Хэппи («счастливый» в переводе с англ.). По словам владельца отеля Джеффа Райли, индивидуальные путешественники часто испытывают стресс, находясь в одиночестве в незнакомом месте, положительный эффект от общения с животными известен давно, а данная услуга предоставляется по приемлемой цене – пять фунтов стерлингов. На данный момент услуга находится в тестовом режиме, однако, если она станет пользоваться популярностью, то будут закуплены и другие рыбки. Данный ход удачен тем, что требует минимальных затрат, но повышает интерес к отелю.

Все перечисленные примеры демонстрируют, как введение новых сопутствующих и дополнительных услуг влияет на облик отеля в глазах потенциальных гостей и позволяет получить дополнительную прибыль.

### **Внедрение технологических новинок**

Высококласные отели премиум-сегмента часто используют технологические инновации, внедряя новейшие технические достижения для того, чтобы сделать пребывание гостей в номере как можно более комфортным. Прежде всего, это мультимедийные технологии: бесплатный интернет, мобильные приложения для смартфонов, различные устройства с сенсорным экраном, предназначенные для управления освещением и климатом в номере. На данный момент уже сложно представить гостиницу, среди дополнительных услуг которой нет доступа к беспроводной Интернет-сети Wi-Fi. Многие отели предоставляют такую услугу бесплатно, получая конкурентное преимущество. Номера гостиниц оснащаются «умной» мебелью – диванами,



снабженными USB-портами, и рабочими столами со встроенными зарядными устройствами для мобильных телефонов и базовыми станциями беспроводных телефонов. Появились и специальные электронные устройства, запоминаящие все предпочтения гостя: от температуры воздуха в комнате до музыкальных пристрастий.

Гостиничная сеть Hilton Worldwide в 2015 году ввела революционную технологию цифровой регистрации. Нововведение позволяет с помощью смартфона выбрать подходящий номер, посмотреть цифровые планы этажей, а также самостоятельно проводить online-регистрацию заезда и выезда. Также, с помощью приложения гости могут осуществлять заказы в номер. На данный момент эта технология действует в некоторых отелях Hilton в США и Великобритании, в дальнейшем планируется внедрение и в остальных отелях по всему миру. Однако о внедрении данной технологии на территории России говорить пока рано, поскольку на данный момент отсутствует законодательная база, которая регулировала бы обмен личными данными между потребителем и отелем.

Также повышением комфортности проживания с помощью новейших технологий занимается сеть отелей Radisson. Последнее нововведение направлено на обеспечение максимально комфортных условий для сна. Номера были укомплектованы специальным датчиком, который отслеживает уровень влажности и температуру воздуха в номере, а также уровень шума и освещенности. Следит за показателями датчиков менеджер отеля, в случае какого-либо нарушения датчик мгновенно о нем сигнализирует. Это нововведение основано на исследовании, по данным которого значительная часть современных туристов испытывают проблемы со сном в отелях именно из-за шума. Разработчики данной технологии – компания «Quietyme» - также видят перспективы использования своего изобретения в офисах и торговых комплексах. Грамотное регулирование уровня влажности и температуры воздуха позволит создать в помещении благоприятный для здоровья

микроклимат, минимизировать уровень развития бактерий и плесневых грибков.

Компания TravelLine разработала мультимедиа-гид. Этот продукт поддерживает сразу несколько режимов работы. Наиболее востребованный вариант – электронный терминал с сенсорным экраном, представляющий собой интерактивный справочник отеля, который можно установить в холле гостиницы для удобства гостей и других посетителей. Второй режим работы – «слайд-шоу». Слайды можно транслировать на экраны, установленные в холле, использовать в ходе выставок и других массовых мероприятий. Преимущество мультимедиа-гида – широкий набор визуальных эффектов, позволяющий создавать более красочные и запоминающиеся презентации, чем большинство других средств, как, например, пользующийся широкой популярностью Microsoft Office PowerPoint. Также, созданные в мультимедиа-гиде материалы можно использовать, размещая на сайте гостиницы. Наконец, программа на DVD представляет собой отличный раздаточный материал, который можно использовать для продвижения.

### **Внедрение новшеств для совершенствования операционных процессов**

За последние десятилетия претерпела сильные изменения и сама структура гостиничного бизнеса. Предприятия индустрии гостеприимства осваивают всё большее количество видов деятельности, что ведёт к реорганизации систем управления. Многие современные отели уже сейчас представляют собой не одну компанию, а группу компаний, объединённых в холдинговую структуру. На данный момент внимание руководства отеля смещается с вопросов управления номерным фондом на управление всеми ресурсами предприятия и организацию эффективного финансового менеджмента.

Практически все отели используют программное обеспечение для управления гостиничным предприятием, которое также постоянно совершенствуется. Например, продукт SaaS от компании HOTELbeat, предполагающий удалённую работу персонала гостиницы пополнился ещё одной функцией – возможностью выбирать язык, на котором сотруднику

удобнее решать возникающие вопросы. Новая функция позволит персоналу эффективно взаимодействовать в режиме реального времени на том языке, который предпочтителен каждому отдельному работнику. Основан данный проект на исследовании Управления занятости и профподготовки при Министерстве США, которое выявило основную проблему в международной гостиничной индустрии – незнание английского языка. Благодаря новой функции, сотрудники отеля и целые службы смогут понимать друг друга и четко выстраивать свою работу.

На российском рынке в настоящий момент самыми популярными системами являются Opera, Fidelio и Epite PMS. Эти интернет-технологии позволяют сотруднику отеля напрямую обращаться к веб-сервису и получать всю информацию о своем отеле в сети. Система содержит множество различных модулей, которые позволяют контролировать самые разные сферы основной деятельности гостиницы: бронирования, заселение, расчет и выселение гостей, состояние номерного фонда и т.д. Постоянно создается новое программное обеспечение, которое позволяет встраивать в систему даже такие аспекты деятельности, как паспортные данные гостей, которые потом сразу добавляются в нужные документы, предпочтения и отзывы гостей и т.д. Например, при совершении возврата принятых от гостей денежных средств, система сама формирует необходимые для этого документы российского образца: форму КМ-3 либо расходный кассовый ордер, с заполненными паспортными данными гостей, суммой возвращаемых средств, причиной возврата, а также данными кассира-операциониста, расчетно-кассового аппарата и прикладной программы. Автоматическое формирование документа значительно упрощает процедуру возврата и сокращает время на ее проведение, т.к. операционисту не нужно заполнять форму вручную. Это помогает избежать недовольства гостей, поскольку процедура происходит быстро и не отнимает много времени. А хранение данных о предпочтениях, которые можно указать при бронировании номера, помогает учесть все пожелания гостей и заранее

подготовить для них наиболее подходящий номер, что значительно повышает комфортность пребывания в отеле и лояльность гостей.

Модульный принцип программ позволяет выбрать наиболее необходимые сферы, если у гостиницы нет средств на полное программное обслуживание. Однако с развитием рынка гостиничного программного обеспечения и с увеличением количества производителей такие системы становятся всё более доступными.

Резюмируя вышесказанное, можно заключить, что самыми популярными инновационными тенденциями на сегодняшнем рынке гостиничных услуг являются продуктовые и технологические инновации, в основном вводимые крупными известными отелями, работающими в наиболее платёжеспособных сегментах рынка. В то же время можно наблюдать зарождение новой тенденции – создание «нишевых» отелей, предлагающих нестандартные услуги, направленные на узкий сегмент потребителей.

### **Список литературы:**

1. Интернет-портал proHOTEL – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://prohotel.ru> (Дата обращения 28.03.2017).
2. Официальный сайт Агентства инноваций и развития экономических и социальных проектов – [Электронный ресурс] – Режим доступа. –URL: <http://www.innoros.ru> (Дата обращения 28.03.2017).
3. Шеменева Оксана Викторовна, Кривошеева Татьяна Михайловна, Семирикова Елена Алексеевна Инновации в гостиничном бизнесе // Сервис в России и за рубежом. 2012. №10. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsii-v-gostinichnom-biznese-1> (Дата обращения 28.03.2017).

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА ПОСРЕДСТВОМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА (НА ПРИМЕРЕ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ)**

***Рыкина Александра Андреевна***

*студент, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,  
РФ, г. Москва*

***Безпалов Валерий Васильевич***

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,  
РФ, г. Москва*

На современном этапе своего развития Российская Федерация сталкивается с множеством внешних угроз, начиная с введения финансово-экономических санкций и заканчивая политическим неприятием всех наших действий на международной арене. Ряд ученых и политических деятелей считают, что такое положение отрицательно сказывается на существовании и экономическом развитии нашей страны, однако, большая их часть, все-таки, склоняются к тому, что внешние угрозы и проблемы оказали абсолютно противоположный эффект, оказав положительное влияние. Безусловно, от введенных международных санкций российская экономика несет существенные убытки, но в целом, появился мощный стимул для восстановления и развития промышленности, сельского хозяйства, фармацевтики и других жизненно важных отраслей внутри России посредством реализации политики импортозамещения, совершенствованием механизмов внешнеэкономической деятельности (ВЭД), улучшением инвестиционного климата. В данных условиях возникает острая необходимость разработки способов повышения инвестиционной активности, механизмов реализации заявленной политики импортозамещения, методов государственной поддержки внешнеторговой деятельности, как со стороны федеральных властей, так и на региональном уровне. В настоящее время экономика России продолжает оставаться сырьевой, что обусловлено превалированием экспорта отечественного сырья и импорта промышленной продукции, тем самым снижается экономический суверенитет

страны. Кроме этого, сырьевая направленность РФ не способствует проведению эффективной политики импортозамещения [1]. В регионах нашей страны имеется большой потенциал для проведения политики импортозамещения, а также для ведения эффективной внешнеэкономической деятельности. Эти аспекты на сегодняшний день являются наиболее актуальными для Российской Федерации.

Одним из перспективных регионов для проведения исследований по заявленной тематике является, Иркутская область, так как это индустриально развитый регион, входящий в Сибирский федеральный округ и занимающий 5 место по площади территории. Развитие промышленности в Иркутской области напрямую связано с территориальным положением региона, его богатыми лесными и водными ресурсами. Важное федеральное экономическое значение имеют: лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная отрасли, так как субъект является одним из самых многолесных в России [4]. Одной из ведущих и связующих отраслей региона является электроэнергетика. Она сформировалась на базе гидроэнергии реки Ангары и углей Иркутского угленосного бассейна, поступающая в единую энергетическую систему ОАО «Иркутскэнерго», которая по мощности занимает первое место в стране и дает 7% от всей вырабатываемой энергии в России. Важнейшим направлением развития экономики области являются отрасли входящие в лесопромышленный комплекс, включающий организации лесозаготовительной, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной промышленности. Крупнейшие в стране лесные ресурсы эксплуатируются достаточно интенсивно. В области сложились три основных *лесозаготовительных* района: первый – вдоль Транссибирской железнодорожной магистрали на участке Иркутск-Тайшет (примерно 25% лесозаготовок области); второй – по железнодорожной линии Тайшет–Братск и Хребтовая–Усть-Илимск (60% лесозаготовок); третий – в зоне западного участка БАМа (15%). Наиболее крупными предприятиями деревоперерабатывающей промышленности является ОАО «Усть-Илимский ЛДЗ» (компания Илим), ООО «Илим Братск ЛДЗ», ООО «СП «Игирма-Тайрику» и

др. Во многих населенных пунктах области имеются средние и малые предприятия, специализирующиеся на переработке древесины. Но ведущее место Иркутская область занимает по производству *товарной целлюлозы*, где является всероссийским лидером и которой в регионе производится 54,7%. Основной лесопромышленной компанией региона является Группа «Илим» (Усть-Илимский ЛДЗ, Братский ЛДЗ, Усть-Илимский ЛПК, ЦКК в Братске) [2]. Наличие этих ресурсов определяет направленность промышленности в области.

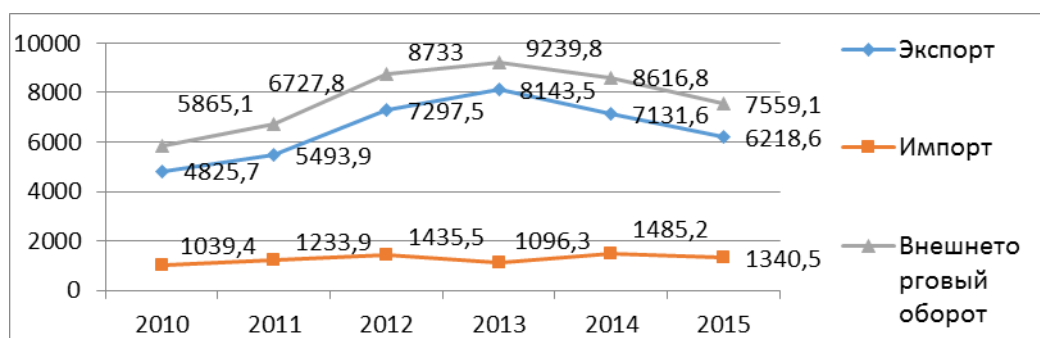
**Таблица 1.**

**ВРП Иркутской области и объем отгруженной продукции по чистым видам экономической деятельности, млн. руб. [6]**

	2010	2011	2012	2013	2014
ВРП	546141,0	634561,4	737971,6	805197,5	907400,8
Добыча полезных ископаемых	68817,4	129794,9	190587,2	213895,9	259575,0
Обрабатывающие производства	272409,9	299405,9	310081,3	340426,8	367517,9
Производство и распределение электроэнергии, газ, воды	77345,6	81275,0	81865,4	82614,1	82363,0

По данным таблицы 1 можно отметить, что за последние 5 лет валовой региональный продукт имеет положительную динамику. Самую большую долю в ВРП занимают обрабатывающие производства – 40,5% в 2014 году (где лидируют производство кокса и нефтепродуктов и прочих материалов (12,5%); химическое производство (11,1%); целлюлозно-бумажное производство (9,6%); обработка древесины и производство изделий из дерева (8,8%)). Доля добычи полезных ископаемых составляет 28,6%, производства и распределения электроэнергии, газа, воды – 9,1%.

В 2015 году товарооборот Иркутской области составил 7,5 млрд долл. США. Импорт в Иркутскую область составил 1,3 млрд долл. США, в то время как экспорт достиг 6,2 млрд долл. США.



**Рисунок 1. Внешнеторговый оборот Иркутской области, млн. долларов [6]**

Согласно предоставленной динамике внешнеторгового оборота субъекта, можно отметить, что данный показатель имеет положительный тренд, в период, начиная с 2010 и по 2013 года, но с 2014г. ослабил свои позиции. Наибольший объем экспорта (8144,5 млн. долларов) и минимальный импорта (1096,3 млн. долларов) пришлось на 2013 год, в целом заданный период экспорт как минимум в 4,6 раза превалирует над импортом (Рис.1). Основу экспорта Иркутской области формирует продукция из древесины (лесоматериалы обработанные из хвойных пород, плиты древесно-стружечные, фанера, окна, двери, рамы из древесины, целлюлоза, крафт-бумага и др.) – 38%, металлы и изделия из них (алюминий необработанный, проволока алюминиевая, изделия из черных металлов) – 38%, топливно-энергетические товары (нефть и нефтепродукты сырые, уголь битуминозный, пропан и прочие дистилляты) – 21% и другие. Товарная номенклатура импорта представлена такими товарными группами как продукты химической промышленности (продукты неорганической химии, фармацевтическая продукция, косметические средства, полиэтилен и различные полимеры) – 59%, нефтехимические продукты (уголь битуминозный, кокс нефтяной, уголь каменный, оксид алюминия, сульфат магния и др.), машины и оборудование (транспортные средства и их части, насосы, оборудование для фильтрования, погрузчики, станки и проч.) – 29%, а также продукты питания и товары народного потребления

Анализ экономических показателей Иркутской области позволяют выделить ряд особенностей данного региона. Это, во-первых, большое преобладание экспорта над импортом, где значительную часть экспортных



позиций составляют поставки на внешние рынки первичного необработанного сырья, в тоже время доля услуг незначительна, при этом ощущается нехватка иностранных инвестиций в экономику. Во-вторых, ориентация на страны Азиатско-Тихоокеанского Региона в основном Китай и Японию. Так же велика доля Индии и США [2].

Рассматривая товарную структуру импорта (Таб.2) важно отметить, что в графе «Отклонение в сторону экспорта» в группе готовой продукции видно, что в химической промышленности, машиностроительной и текстильной импорт превалирует над экспортом, а в группе сырья в экспорт выбивается сырьевая продукция из древесины, минеральное сырье и топливно-энергетические ресурсы, т.е. становится очевидным, что Иркутская область в основном экспортирует сырье, а импортирует готовую продукцию.

**Таблица 2.**

**Товарная структура импорта и экспорта Иркутской области\***

Продукция	Сырье или готовая продукция (ГП)	Импорт	Экспорт	Отклонение в сторону экспорта
		Объем в 2015г., тыс долл. США		
Продукция химической промышленности, каучук	ГП	773,704	46,578	<u>-727,126</u>
Машиностроительная продукция	ГП	376,689	30,914	<u>-345,775</u>
Металлы и изделия из них	ГП	60,728	2,350,983	2290255
Текстиль, текстильные изделия	ГП	3,520	170	<u>-3350</u>
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	Сырье	1,547	2,333,862	<u>2332315</u>
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	Сырье	81	1,200	1119
Минеральные продукты сырье	Сырье	54,360	1,344,984	<u>1290624</u>
Топливо-энергетические ресурсы	Сырье	53,039	1,308,528	<u>1255489</u>
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	Сырье	16,116	22,036	5920

*\*По данным Федерального таможенного управления*

Эффективная внешнеэкономическая деятельность – это многофакторный, непростой в плане реализации процесс. Успешное ее осуществление зависит от решения ряда проблем, характерных для каждого отдельного региона.

Промышленность Иркутской области выделяется: большой изношенностью основных фондов (предприятия по добыче полезных ископаемых – 31,3%, обрабатывающие производства – 48,5%, производство и распределение электроэнергии – 54,2%); недостаточными инвестициями в научные, технологические разработки и их внедрения (федеральный бюджет выделил в 2014–2015 годах – 145,3 млн. руб. и 206,9 млн. руб., бюджет субъекта федерации смог обеспечить вложения 0,1 и 20,6 млн. руб. соответственно, иностранные инвестиции составили млн. руб. – 4,4 и 0 млн. руб.) и как результат – низкий уровень внедренных научных технологий и конкурентоспособности производимой продукции. Но на наш взгляд, одним из самых важных факторов для развития и реализации всей региональной экономической политики является человеческий фактор, а именно недостаток квалифицированных кадров и их подготовка, как на управленческих позициях, так и в ряде производств. Непременным условием роста производства в регионе, как и в России, является полное кадровое обеспечение. В регионах нашей страны разный уровень развития производства, своя специфика, свой опыт ресурсного обеспечения и подготовки кадров, которые необходимо учитывать при разработке стратегий и программ развития, дорожных карт [3].

Кадровый потенциал Иркутской области, как и любого региона, напрямую зависит от численности населения (Таблица 3), которое может изменяться за счет естественного прироста, а также миграционных потоков.

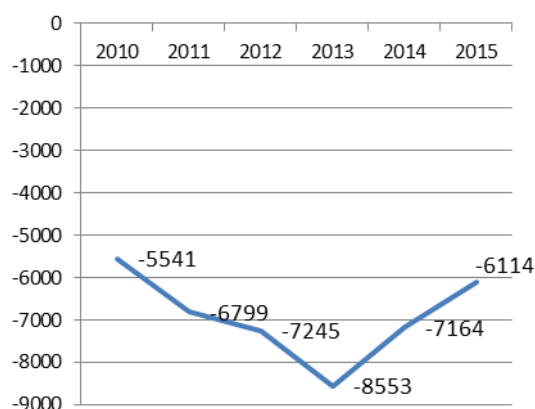
**Таблица 3.**

**Население и трудовые ресурсы Иркутской области [6]**

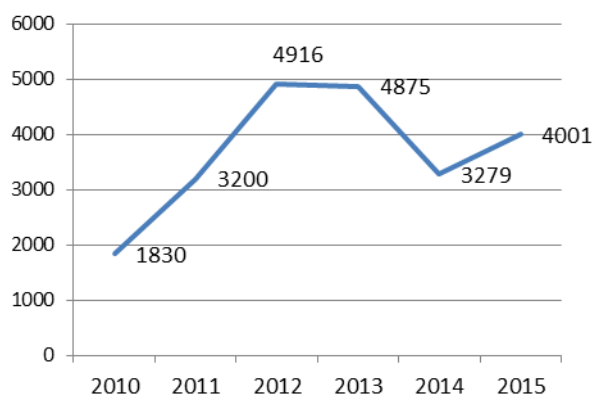
Годы	Население Иркутской области, чел.	ЭАН*, чел.	В том числе*		Уровень безработицы	
			занятые	безработные	По РФ	В Иркутской области
2010	2440391	1262838	1135522	127317	7,3	10.1
2011	2427954	1264142	1149223	114920	6,5	9.1
2012	2424355	1246115	1148340	97775	5,5	7.8
2013	2422026	1261250	1156815	104435	5,5	8.3
2014	2418348	1239820	1130143	109677	5,2	8.8
2015	2414913	1259403	1156317	103085	5,6	8.2
2016	2412800	-	-	-	-	-
2017	2408901	-	-	-	-	-

\*Данные пересчитаны с учетом итогов Всероссийской переписи населения 2010 года

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Иркутской области, по состоянию на начало 2017 года численность постоянного населения Иркутской области составила 2408,9 тыс. человек, что на 3,9 тыс. человек меньше соответствующего периода 2016 года. Так же в последние годы продолжается снижение численности населения в регионе за счет миграционного оттока, что обуславливается низким уровнем жизни (Рис. 2). В 2015 году миграционная убыль составила 6114 человек, что практически на 1000 человек меньше, чем в 2014 году. Численность экономически активного населения за 2010–2015 года держится на стабильном уровне и варьируется от 1239 до 1269 тысяч человек, так же, как и экономически неактивное население держится на уровне 541–619 тысяч (Рис.3). Уровень безработицы в регионе на 2–3% превышает средний уровень по Российской Федерации.

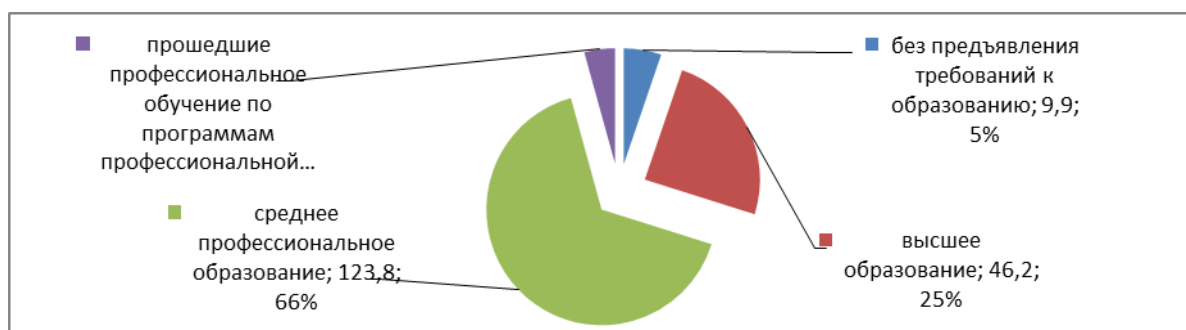


**Рисунок 2. Миграционная убыль в Иркутской области, чел.**



**Рисунок 3. Естественный прирост в Иркутской области, чел. [6]**

Естественный прирост населения, наблюдаемый с 2008 по 2014 годы (суммарно на 23,9 тыс. человек по отношению к 2007 году) недостаточен не только для расширенного, но даже для простого воспроизводства населения. В регионе сохраняется устойчивая тенденция ежегодного сокращения населения, усиливается процесс демографического «старения населения». Процесс сокращения рождаемости, начавшийся в 1990-е годы и продолжавшийся до 2007 года, оказывает влияние на дефицит региональных трудовых ресурсов посредством сокращения численности людей в трудоспособном возрасте. Анализируя структуру потребности в кадрах, на основании данных Министерства труда и занятости Иркутской области, по уровню образования в Иркутской области можно сказать, что наиболее востребованными являются работники со средним профессиональным образованием, а именно машинисты бульдозера, тепловоза, крана; плотники, монтеры, бетонщики, маляры; водители грузовиков (Рис.4). В социальной сфере и сфере услуг потребность выражена работниками следующих профессий: медицинская сестра, воспитатель, фельдшер. Люди с высшим образованием необходимы по таким профессиям как учителя, преподаватели, Потребность в работниках, прошедших профессиональное обучение по программам профессиональной подготовки, в основном связана с такими профессиями как: почтальон, кладовщик.



**Рисунок 4. Структура потребности в кадрах по уровням образования, тыс. чел.**

Несмотря на то, что в регионе имеется большой спрос на работников со средним профессиональным образованием, до сих пор сохраняется ориентация абитуриентов на невостребованные специальности на региональном рынке труда при поступлении в высшие образовательные учреждения. Только лишь небольшое количество (1/3) выпускников общеобразовательных учреждений принимают во внимание критерии реального спроса на региональном рынке труда. Примерно 90% учащихся 11-ых классов выбирают дальнейшее обучение по программе высшего образования, хотя в основном спрос идет на специалистов со средним профессиональным образованием. Тем самым происходит перевес в такие специальности как юриспруденция и экономика, когда региону необходимы обучающиеся по направлениям подготовки: «здравоохранение», «образование и педагогика»; инженерные специальности по направлениям: транспортные средства, автоматика и управление, информационная и вычислительная техника и др. (Рис. 5). При этом, если учесть, что бюджетный набор в высшие учебные заведения ограничен со стороны государственного финансирования, контрольными цифрами приема (то есть его можно как-то контролировать), то набор на коммерческую форму обучения обычно не ограничен, так как образовательные учреждения в большей степени заинтересованы в привлечении дополнительных доходов от оказания образовательных услуг, а не в восполнении кадров для развития экономики и удовлетворения регионального спроса на рынке труда.



**Рисунок 5. Потребность в кадрах в разрезе видов экономической деятельности в Иркутской области. По данным Министерства труда и занятости Иркутской области**

На основе рассмотренных данных можно отметить, что одной из важнейших проблем, не позволяющая Иркутской области эффективно развивать экономическую политику, а так же его внешнеэкономическую деятельность является демографическая и кадровая ситуации в регионе, к которым можно отнести: низкий уровень естественного прироста (4001 чел. за 2015 г.), миграционная убыль (-6114 чел. за 2015 г.), большая доля населения пенсионного и нетрудоспособного возраста (15,8% в 2016г.) и маленький процент – 27,6% экономически активного населения, что создает дополнительное налоговое бремя на работающее население. Но самой серьезной является проблема восполнение трудовых ресурсов на невостребованные вакансии рынка труда региона. Для решения данной задачи региональные власти совместно с Министерством образования РФ и др. ведомствами, предпринимают меры, направленные на ограничение бюджетных мест в учебные заведения по невостребованным направлениям, а также снижение доли оказания данного обучения на коммерческой основе посредством сокращения данных направлений. С нашей точки зрения, действенными мерами по «перенаправлению» абитуриентов на нужные региону специальности были бы:

Во-первых, восстановление со времен СССР, привязки прохождения обязательной отработки по специальности диплома сроком до трех лет, после окончания ВУЗа для студентов, обучающихся по целевому направлению за счет бюджетного финансирования. Учитывая уровень доходности в регионе (а также по всей стране), сложилась ситуация, что немногие семьи готовы и имеют возможность платить 4 года за обучение своих детей. Иркутская область занимает 64-е место по уровню среднедушевых денежных доходов населения (в 2015 году усредненный показатель по РФ составлял 30474 руб., тогда как в регионе – 22458 руб., то есть на 26,3% ниже). Такой целевой набор за счет государственных средств позволил бы смягчить ситуацию. Так же, предприятия в отраслях, в которых ощущается нехватка профильных специалистов (не зависимо от формы собственности), должны брать на себя финансирование

обучения студентов, выявляя возможных кандидатов в момент обучения в старших классах, колледжах и направляя в нужные учебные заведения за свой счет. Данная мера была бы полезна не только предприятиям, которые получали бы необходимых специалистов, но и абитуриентам, которые получали бы уверенность в своем трудоустройстве, адаптации в трудовых коллективах и социальных гарантиях. Однако, не все предприятия готовы финансировать обучение студентов, так как достигнуть договоренности между высшим учебным заведением и предприятием достаточно сложно, и причина прежде всего заключается в целях, заложенных на предприятиях (особенно коммерческих) – достижение максимальной прибыли. Поэтому, связующим звеном в этой цепи должно стать государство, которое бы на законодательном уровне воссоздало данную модель обучения с возможностью стимулирования предприятий, осуществляющими вложение прибыли в развитие трудового ресурса, различными налоговыми преференциями и льготами.

Во-вторых, еще одним примером для реализации в наши дни из СССР, могут стать УПК – учебно-производственные комбинаты. Они появились в Советском Союзе в 70-х годах и были направлены на «ознакомление учащихся с трудовыми процессами и содержанием труда рабочих на предприятиях, осуществление профессиональной ориентации учащихся с целью подготовки их к сознательному выбору профессии, обучение учащихся первоначальным навыкам труда по избранной профессии [5]». Учащиеся старших классов должны были проходить профессиональное обучение и заниматься общественно полезным трудом. В современной интерпретации было бы целесообразным создать УПК и выделить хотя бы один учебный день в неделю для прохождения практики по определенным видам деятельности. Тем самым, школьники знакомились бы с профессиями, ведь зачастую даже обучаясь в высших учебных заведениях, студенты не имеют представления о будущей работе. Ознакомление школьников в такой форме позволило бы не только им познакомиться с профессиями, но и более легко определиться с выбором будущей специализации. Набор специальностей, по которым возможно

создание УПК необходимо согласовывать с органами местного самоуправления, региональными властями с ориентировкой на спрос на региональном рынке труда. Организация учебно-производственной деятельности в таких комбинатах должна быть направлена на:

- выполнение требований федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования в соответствии с получаемой специальностью или профессией и присваиваемой квалификацией;
- осуществление апробации инновационных практико-ориентированных учебных программ образовательного процесса в условиях производства;
- обеспечение условий, необходимых для реализации инновационных образовательных программ.

Таким образом, Иркутская область, являясь индустриально развитым регионом, обладающая серьезным ресурсным потенциалом, тем не менее, имеет и ряд существенных проблем, важнейшими из которых являются проблемы, связанные с развитием трудовых ресурсов, требующие незамедлительного решения на основе мониторинга и контроля посредством государственного регулирования, как на федеральном, так и на региональном уровне. Реализация сформулированных предложений позволит смягчить последствия демографического кризиса не только на территории данного субъекта, но и поможет национальному рынку труда своевременно реагировать на новые вызовы и потребности в кадрах для всей страны. Реализация политики импортозамещения не возможна без развития ресурснообеспеченных отраслей промышленности, но главенствующую роль в повышении эффективности данной политики, безусловно, отводится развитию кадрового потенциала, которое отразится на повышении производительности труда, качестве и конкурентоспособности отечественной продукции, которая будет востребована не только на внутреннем рынке, но и на внешнем. Тем самым повысится внешнеэкономическая безопасность государства.



## Список литературы:

1. Безпалов В.В., Лочан С.А., Федюнин Д.В. Роль внешнеторговой деятельности региональных промышленных комплексов в условиях реализации политики импортозамещения.
2. Роговская Н.В., Ипполитова Н.А. Развитие базовых отраслей Иркутской области в территориальной дифференциации общества на постсоветском этапе.
3. Трубилин А.И., Полутина Т.Н., Гайдук В.И. Подготовка кадров – важнейшее звено импортозамещения.
4. Промышленность Иркутской области [http://www.wiki-prom.ru/region/irkutskaya\\_oblast.html](http://www.wiki-prom.ru/region/irkutskaya_oblast.html).
5. Постановление Совета Министров СССР от 23 августа 1974 г. № 662 «Об организации межшкольных учебно-производственных комбинатов трудового обучения и профессиональной ориентации учащихся».
6. Территориальный орган государственной статистики по Иркутской области [irkutskstat.gks.ru](http://irkutskstat.gks.ru).

## **ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Самошин Алексей Геннадьевич*

*магистрант, Московский государственный строительный университет,  
РФ, г. Москва*

В настоящее время проблема повышения конкурентоспособности строительного предприятия является всё более и более актуальной. Так, строительные предприятия столкнулись с множественными трудностями в своей деятельности. Увеличились риски и неопределенность в их деятельности, что обусловлено кризисными явлениями, проникновением на российский рынок иностранных строительных компаний и возникновением новых, отечественных компаний на строительном рынке.

Современные условия, в которых осуществляют свою деятельность строительные предприятия в России характеризуются и тем, что все сильнее заявляет о себе конкуренция, которая является движущей силой развития общества, главным инструментом экономии ресурсов и повышением качества товаров. В связи с этим для строительной отрасли является актуальной проблема повышения конкурентоспособности, ведь непосредственно конкуренция развивает строительство. Именно из-за низкой конкурентоспособности прекращают свою деятельность не отвечающие требованиям рынка предприятия и организации и остаются функционировать и развиваться только конкурентоспособные строительные предприятия.

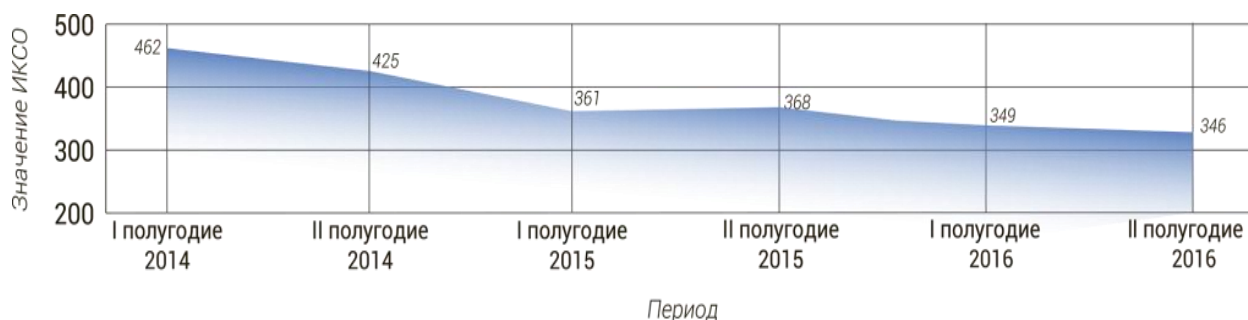
Таким образом, развитие конкурентных отношений и соответственно повышение конкурентоспособности предприятий и организаций являются основой развития строительного рынка в стране.

«Рейтинговое агентство строительного комплекса» (РАСК) опубликовало результаты расчетов «Индекса конкурентоспособности строительной отрасли» (ИКСО) за второе полугодие 2016 года. Данный индекс был разработан РАСК в 2014 году и поддерживается совместно с Торгово-Промышленной Палатой РФ.

Расчет индекса включает в себя анализ показателей, влияющих на текущую инвестиционную привлекательность регионов с точки зрения деятельности строительного сектора. При этом делается акцент на показателях, характеризующих состояние в моменте – так, к примеру, значимость ввода жилья ниже чем объем строительных работ, так как во многом объем ввода того обладает отложенным эффектом 1–2 года. Наряду с объемными показателями деятельности строительных организаций исследуются объемы заключенных государственных контрактов, банкротства компаний, информационная открытость представителей рынка, занятость в отрасли, а также состояние рынка кредитования строительного сектора и общий уровень конкуренции среди строительных организаций региона. Анализ показателей позволяет с высокой точностью определить состояние строительной отрасли, как в разрезе субъектов страны, так и в разрезе федеральных округов и страны в целом. В соответствии с методологией РАСК, выделяются следующие уровни ИКСО:

- «Хорошая конкурентоспособность» (значение индекса более 600);
- «Удовлетворительная конкурентоспособность» (значение индекса от 400 до 599);
- «Низкая конкурентоспособность» (значение индекса ниже 400).

По итогам второго полугодия 2016 года ИКСО Российской Федерации снизилось на 1%, до показателя в 346 пунктов («Низкая конкурентоспособность»).



**Рисунок 1.**

Согласно графику который изображен на рисунке 1, можно сделать вывод о том, что в целом ситуация в строительной отрасли страны во многом стабилизировалась на уровне от 340 до 370 пунктов ИКСО (низкая конкурентоспособность), который дает понимание о состоянии строительного сектора на данный момент времени. Соответственно влияние, к примеру, на объем ввода жилья оказывается с временным лагом в 1–2 года. По итогам первого полугодия 2015 года ИКСО Российской Федерации снизился на 15% и только сейчас, в первом квартале 2017 года, можно наблюдать эффект этого снижения на объем ввода жилья.

По итогам 2016 года в целом по стране наблюдалось сохранение объемов выполненных работ практически на уровне 2015 года. Однако, на этом фоне произошло снижение общего объема госзаказа на 10%, а также общего числа компаний строительной отрасли страны на 4% – по состоянию на конец года число представителей рынка составило 146 116. В среднем данные факты говорят о повышении конкуренции в отрасли за государственные заказы. Доля просроченной задолженности возросла за полугодие на 1,05 п.п. – с 18,8% до 19,8%. При этом наблюдается положительная динамика информационной открытости застройщиков. В первую очередь это является следствием внесения изменений в законодательство РФ о долевом строительстве в части раскрытия информации со стороны девелоперских предприятий [1].

Основными факторами, которые определяют конкурентоспособность строительного предприятия, являются:

- Стратегия развития строительного предприятия,
- наличие материальных, трудовых, финансовых ресурсов,
- инновационный потенциал строительного предприятия,
- доля на рынке строительного бизнеса,
- эффективность менеджмента строительного предприятия,
- строительство зданий и сооружений, обладающих конкурентными преимуществами перед постройками других строительных предприятий.

Основным документом строительного процесса, который регламентирует его организационные и технологические положения, является входящая в состав проекта производства работ технологическая карта (ТК).

По рекомендациям Центрального научно-исследовательского института организации, механизации и технической помощи в строительстве (ЦНИИОМТП) ТК должна состоять из шести разделов:

1. «Область применения». Раздел содержит основные условия выполнения строительного процесса (в том числе и климатические) характеристики конструктивных элементов зданий, сооружений и их частей, состав строительного процесса.

2. «Технология и организация выполнения строительного процесса». Этот раздел содержит требования к завершённости предшествующего процесса, перечень, последовательность и схемы выполнения операций или простых процессов, состав машин и механизмов с указанием их технических характеристик и количества, а также схемы расположения механизмов и приспособлений, складирования материалов и конструкций.

3. «Требования к качеству и приёмке работ». В этом разделе приводятся схемы и способы контроля всего процесса, перечень операций, приборы и оборудование, которые будут использованы в ходе строительного процесса.

4. «Техника безопасности и охрана труда, экологическая и пожарная безопасность». Данный раздел определяет правила безопасного выполнения строительного процесса; условия сохранения окружающей среды, экологические требования для производства строительных работ.

5. «Потребность в ресурсах». В данном разделе приводится перечень машин, инвентаря и механизмов, а также ведомость, в которой указывается в каких материалах, изделиях и конструкциях нуждается предприятие.

6. «Технико-экономические показатели». Раздел содержит затраты времени работы машин (маш.-ч.), затраты труда рабочих (чел.-ч), заработную плату рабочих и машинистов, продолжительность выполнения процессов (смен) в соответствии с графиком, выработку на одного рабочего в смену,

график производства работ, затраты на механизацию и калькуляцию затрат и времени работы машин. Технологические карты разрабатываются непосредственно на основе прогрессивных технологий, с учётом новых технических средств, индустриализации и комплексной механизации процессов и должны обеспечивать улучшение качества работ, повышение производительности труда, и снижение себестоимости продукции.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что строгое соблюдение всех шести разделов технологической карты будет иметь прямое влияние на срок реализации инвестиционного проекта, а значит и на повышение конкурентоспособности строительного предприятия.

Также, важным фактором повышения конкурентоспособности строительного предприятия является непосредственно квалификация его менеджмента. От профессионализма, трудолюбия и социальной ответственности менеджеров, задействованных на предприятиях строительной отрасли, напрямую будет зависеть и конкурентоспособность строительного предприятия. Современные инвесторы, прежде чем инвестировать свои финансовые средства в строительство, очень внимательно изучают и анализируют строительные предприятия, действующие в том или ином регионе, и отдают предпочтение наиболее успешному из них. Также, кроме профессионального менеджмента, конкурентоспособность строительному предприятию обеспечивают такие немаловажные факторы как его финансовое благосостояние, современное техническое оснащение, опыт работы в том или ином регионе, квалификация рядовых производителей работ.

Немаловажным аспектом конкурентоспособности строительного предприятия также является его репутация на рынке. От репутации зависит инвестиционная привлекательность предприятия, уровень продаж готовой продукции, а также преимущество перед конкурентами. Если предприятие долгое время удерживает свои позиции в строительной отрасли на высоком уровне, то и перспектив развития соответственно становится больше.

Для повышения своей конкурентоспособности, строительному предприятию необходимо соблюдать следующие основные условия:

1. Иметь необходимые производственные фонды и финансовые ресурсы.
2. Грамотно вести кадровую политику предприятия, привлекая в свои ряды квалифицированных работников, а также опытных, ответственных и успешных менеджеров.
3. Изучать и использовать современные строительные технологии и инновационные материалы.
4. Особое внимание уделять политике ценообразования на возведенные здания и сооружения.
5. Уделять серьезное внимание рекламе своих зданий и сооружений, предназначенных для продажи или сдачи в аренду.
6. Строго придерживаться строительных норм и правил, изложенных в различных ГОСТ, СНиР и ЕНиР.
7. Осуществлять свою деятельность строго в соответствии с Земельным кодексом РФ, Гражданским кодексом РФ, Трудовым кодексом РФ и другими законодательными документами РФ.

Исходя из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что основными критериями рыночного успеха строительного предприятия являются качество готовой строительной продукции, квалификация и компетентность менеджеров, сроки реализации инвестиционного проекта и эффективность маркетинговых мероприятий строительного предприятия.

### **Список литературы:**

1. Рейтинговое агентство строительного комплекса (РАСК) – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://rask.ru/news/ikso-za-ii-polugodie-2016-goda/> (Дата обращения: 30.03.2017).
2. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации, 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во Эксмо, 2008. – 544 с. – С. 320–322.

## **БЕЗРАБОТИЦА В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ**

***Баранова Ирина Юриковна***

*студент, Ухтинский государственный технический университет,  
РФ, г. Ухта*

***Семенова Валерия Вячеславовна***

*студент, Ухтинский государственный технический университет,  
РФ, г. Ухта*

***Лабызнава Галина Геннадьевна***

*научный руководитель,  
доц., Ухтинский государственный технический университет,  
РФ, г. Ухта*

Безработица – это такое социально-экономическое явление, когда часть экономически активного населения не может применить свою рабочую силу. Безработица обусловлена экономическими причинами и является одной из главных проблем рыночного общества. Главными минусами такого явления считается, что население имеет очень низкие доходы, а также общественные ресурсы используются не в полном объеме. С социальной точки зрения, безработица представляет собой зло. Она ведет к усилению социальных проблем и росту преступности. Человек без работы не приносит пользу обществу, а лишь живет на средства государства, которое помогает поддерживать его жизнь на минимальном уровне. А с точки зрения экономики, безработица – закономерное явление. Она связана с действием механизма рынка: избыток либо недостаток рабочей силы ведет к развитию прогрессивных и эффективных видов деятельности и утрате предприятий-банкротов. Безработица – серьезная проблема даже для экономически развитых стран.

Безусловно, безработица есть в каждой стране. Низким уровнем безработицы считается 2–4 %, нормой от 4 % до 6 %, а если свыше 7 %, то это свидетельство стагнации в экономике.

На рисунке 1 представлена динамика уровня безработицы по годам в России.



Безработица в 2000-ые годы:

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
10,6	9,0	7,9	8,2	7,8	7,1	7,1	6,0	6,2	8,3

Безработица в 2010-ые года

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
7,3	6,5	5,5	5,5	5,2	5,6	5,4

### ***Рисунок 1. Динамика уровня безработицы в России***

Согласно отчету Росстата безработица на конец прошлого года составила 5,4% (или 4.1 млн. человек). Этот показатель можно считать нормой. Однако, фактический показатель безработицы выше, так как Росстат учитывает лишь население, которое стоит на учете. Экономически активное население в 2016 году составило 52% от общей численности населения.

Самая низкая безработица на настоящий момент зафиксирована в Москве – около 1.5%, а самая высокая в Ингушетии – более 20%.

Безработица в России на протяжении последних лет имеет тенденции к снижению. На начало 2011 года она составляла 7,8%, в настоящее время – около 5,4%.

С начала 2014 года и до начала 2015 года наблюдался рост безработицы ввиду сокращения персонала. В начале 2014 года безработица держалась на том же уровне, что в последние месяцы 2013 года. В первой половине 2014 года наблюдалось плавное снижение уровня безработицы и заметное повышение уровня с середины лета до конца 2014 года. По данным Федеральной службы государственной статистики уровень безработицы на конец 2014 года составлял 5,3%, на конец 2015 года – 5,8% (или 4.4 млн. человек), на конец 2016 года – 5,4% (или 4.1 млн. человек).

Что касается Республики Коми, то уровень безработицы составил 7,6 %. Данные представлены в таблице 1.

**Таблица 1.****Численность и состав рабочей силы**

<i>По данным выборочного обследования рабочей силы</i>	
	Октябрь - декабрь 2016
Численность рабочей силы – всего, тыс. чел.	463,5
в том числе:	
занятые в экономике	428,4
безработные	35,1
Уровень участия в рабочей силе (численность рабочей силы к численности населения в возрасте 15-72 года), %	70,4
Уровень занятости (занятое население к численности населения в возрасте 15-72 года), %	65,1
Уровень безработицы (безработные к численности рабочей силы в возрасте 15-72 года), %	7,6

Однако на 1 августа 2016 года уровень регистрируемой безработицы составил 1,6% от численности экономически активного населения (на 1 августа 2015 года – 1,4%). Уровень регистрируемой безработицы в среднем за 2015 год в Коми составил 1,5 %, уровень общей безработицы – 7%.

Специфика Республики Коми как объекта регулирования занятости проявляется в ее отдаленности от центра страны, тяжелых погодных условий. Это делает республику менее привлекательной с точки зрения постоянного проживания и работы. В большинстве районов Республики Коми условия для развития самозанятости и предпринимательства неблагоприятны. Традиционными сферами деятельности населения в Республике являются: угле-, газо-, нефтедобыча (с частичной переработкой); лесозаготовительная и лесоперерабатывающая промышленность; сельское хозяйство.

Чаще всего предприятия по добыче и переработке переходят на вахтовый метод работы, что вытесняет из этой сферы местное население.

Также на уменьшение безработицы влияет работа Центра занятости населения. Там безработные могут узнать о наличии открытых вакансий, либо пройти обучение востребованной рабочей профессии [3, с.184].

Наиболее востребованные на рынке труда Республики Коми профессии, показаны в таблице 2 [4]:

**Таблица 2.**

**Наиболее востребованные профессии в Республике Коми**

<b>Служащие</b>	<b>Квалифицированные рабочие</b>	<b>Неквалифицированные рабочие</b>
врач, медицинская сестра, инженер, фельдшер, мастер, воспитатель.	водитель, машинист, слесарь, каменщик, монтажник, оператор.	рабочий, уборщик, дворник, вахтер, грузчик, мойщик.

На практике доля предложения рабочих рук превосходит долю рабочих мест. Занятость наемных работников уменьшается в том числе и за счет внедрения новейших, в первую очередь автоматизированных, разработок. Безработица значительно повышается в промежутки стагнации экономической активности, когда по причине снижения объема производства на рынке труда появляется огромная численность населения уволенных с работы.

Повсеместным остается факт того, что процент безработицы среди высококвалифицированных специалистов значительно ниже, чем у работников, которые занимаются физическим трудом. Организации не хотят увольнять квалифицированных специалистов, по причине того, что в их профессиональное обучение финансировано значительными суммами.

Безработица приводит к увеличению социально-отрицательных процессов, повышению напряжения, «социальной болезни» в обществе. Нетрудоустроенный человек не только не имеет возможности воспользоваться собственными знаниями и навыками, просто остается без дохода и средств для проживания, но и утрачивает свой социальный статус в обществе, переход в состояние психологической неустойчивости, неуверенности в будущем [2, с. 18].

Насчитывается несколько подходов к решению проблемы безработицы, такие как прямой и косвенный.

Прямой путь – это возобновление российского производства, формирование новых рабочих мест во всех сферах хозяйственной и производственной деятельности.

Косвенный – это административное или законодательное регулирование занятости, что обозначает:

1. Гарантия правовой защищенности наемных работников.

2. Применение альтернативных форм занятости.

3. Совершенствование систем страхования от безработицы:

- увеличение процента отчислений в фонды и центры занятости, что без сомнений простимулирует структурную перестройку организаций;

- использование страховых положений, когда вместе с работодателем в образовании фонда принимает участие и сам работник;

- финансирование государством спецпрограмм помощи конкретным социальным группам на рынке труда – которые попали под сокращение, а именно военнослужащие, беженцы и т.д.;

- приспособление безработных людей к требованиям рынка, подвергшихся изменениям, через систему специализированной профессиональной подготовки при максимальном учете имеющейся базовой квалификации;

- облегчение процедуры регистрации безработных в службах занятости.

4. Усиление гарантий в сфере оплаты труда и решение проблемы неплатежей заработной платы.

5. Образование результативной системы защиты наемных работников через механизм социального партнерства.

Социальное партнерство, осуществляющееся через систему переговоров и заключаемых соглашений. Первостепенное значение обретает заключение коллективных договоров в организациях и в компаниях, где происходит сопряжение работодателей и средств производства. В этих договорах должна быть предусмотрена двусторонняя заинтересованность наемных работников и предпринимателей в эффективной экономической деятельности, роста производства и конкурентоспособности товаров и услуг, развитии трудовой и социальной активности, облегчении остроты социальных противоречий и нахождении конструктивных форм разрешения трудовых конфликтов [1, с. 45].

Проанализировав особенности российского рынка труда в переходный период, сделаем вывод, что официально заявленный ориентир более полного и

эффективного пользования ресурсов (в том числе трудовые), за счет внедрения в действие разных форм хозяйственной деятельности, на нынешнем этапе реформ пока сопутствуется распадом трудового потенциала.

### **Список литературы:**

1. Гришин И. Стимулирование и динамизация занятости: рецепт flexicurity // МЭ и МО. – 2012. – № 4. – С. 40–51.
2. Саенко Л.А. Становление системы защиты от безработицы // Труд и соц. отношения. – 2011. – № 3. – С. 16–25.
3. Устинова К.А. Соответствие квалификации занятого населения требованиям рабочих мест // ЭКО. – 2012. – № 9. – С. 181–190.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми – [Электронный ресурс] – Режим доступа – <http://komi.gks.ru>.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ АВТОМАТИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПЛАТФОРМЕ «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ»**

***Синякина Аалександра Юрьевна***

*студент Сибирского государственного индустриального университета,  
РФ, Кемеровская область, г. Новокузнецк*

***Черепанова Екатерина Олеговна***

*студент Сибирского государственного индустриального университета,  
РФ, Кемеровская область, г. Новокузнецк*

***Домнина Наталья Викторона***

*научный руководитель, старший преподаватель Сибирского государственного  
индустриального университета,  
РФ, Кемеровская область, г. Новокузнецк*

Данная статья посвящена краткой характеристике системы «1С: Предприятие 8» и возможностям ее использования российскими компаниями. После сравнения программ фирмы «1С» с имеющимися аналогами и выявлению достоинств и недостатков, был сделан вывод о том, что данная система актуальна и востребована на рынке.

1С: Предприятие – программный продукт компании «1С», предназначенный для автоматизации деятельности предприятия.

Первоначально «1С: Предприятие» было предназначено для автоматизации бухгалтерского и управленческого учётов (включая начисление зарплаты и управление кадрами), но сегодня этот продукт находит своё применение, не только в бухгалтерской области. За счет своей универсальности система «1С: Предприятие» может быть применена для разных участков экономической деятельности предприятия: учета товарных и материальных средств, взаиморасчетов с контрагентами, расчета заработной платы, расчета амортизации основных средств, бухгалтерского учета по любым разделам и т.д.

Система «1С: Предприятие» представляет собой совокупность механизмов, предназначенных для манипулирования различными типами объектов предметной области. Объекты отличаются по своему назначению, строению экранных форм и функциональным возможностям.

1С: Предприятие является универсальной системой автоматизации деятельности предприятия. За счет своей универсальности система 1С: Предприятие может быть настроена на различные схемы учета складских запасов, взаиморасчетов, средств на расчетных счетах и в кассе, кредитов, консигнации и т.д.

Функционирование системы делится на два процесса — настройку (конфигурирование) и исполнение (обработку данных предметной области). Средства настройки позволяют описать структуры информации, входящей в эти объекты, и алгоритмы, описывающие специфику их обработки, для отражения различных особенностей учета. В процессе конфигурирования формируются структура информационной базы, алгоритмы обработки, формы диалогов и входных документов. Информационная структура проектируется на уровне предусмотренных в системе типов обрабатываемых объектов предметной области (константы, справочники, документы, журналы, регистры, перечисления).

В процессе исполнения система оперирует конкретными понятиями, описанными на этапе конфигурирования.

В России программы «1С» чаще всего встречаются в торговых предприятиях. Данные компании используют сразу несколько различных конфигураций в соответствии со своей сферой деятельности.

Фирма «1С» выпустила мощный и эффективный инструмент управления бизнесом – программу «1С: ERP Управление предприятием 2» (англ. Enterprise Resource Planning – планирование ресурсов предприятия), который составит достойную конкуренцию зарубежным программным продуктам. Учитывая, что данное решение оптимизировано под российское законодательство, доступно по цене, аналогов «1С: ERP Управление предприятием 2» нет.

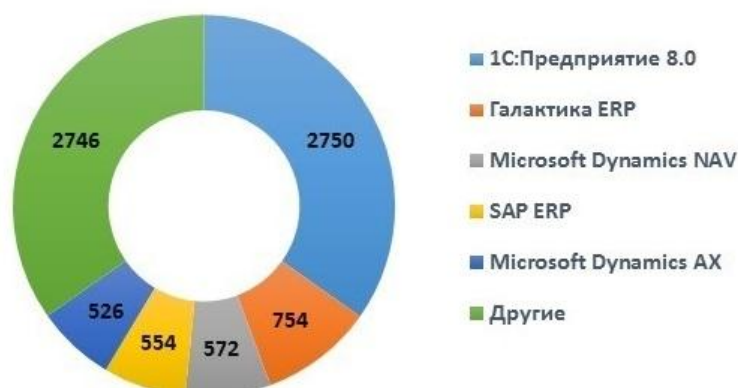
Назначение ERP-системы заключается в соединении всех сфер деятельности предприятия в единую информационную модель данных и процессов, обеспечивающую постоянную оптимизацию ресурсов подразделений и всего предприятия в целом. Возможности программы «1С:

ERP Управление предприятием 2» позволяют назвать ее полноценной ERP-системой.

Программный продукт «1С: ERP Управление предприятием 2» ориентирован как на производственные, так и любые другие крупные предприятия.

Новаторским решением стал в программе «1С: ERP Управление предприятием 2» механизм включения-выключения элементов, который позволяет «включать» или «выключать» различные функциональные части прикладного решения без изменения конфигурации.

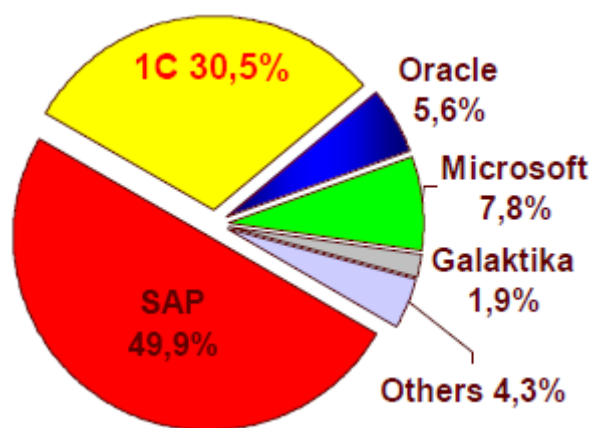
На рисунке 1, представлен анализ наиболее часто внедряемых ERP-систем в России на период с 2006 по 2016 год.



**Рисунок 1. Наиболее часто внедряемые ERP-платформы в России**

По данным международного аналитического агентства IDC доля «1С» на российском рынке составляет 30,9%, что является неплохим результатом. На рисунке 2 представлена статистика использования «1С» в России по сравнению с аналогами на 2013 год.





**Рисунок 2. «1С» и аналоги**

Программа «Галактика» является полноценной альтернативой «1С» и завоевала свою нишу в области ERP. Один из главных недостатков системы – ее нельзя корректировать, исключая мелкие исправления интерфейса. К тому же, все доработки необходимо заказывать у разработчика системы и по сравнению с «1С» это выйдет дорого и не приемлемо по срокам. Интерфейс программы напоминает «Excel», но в более мрачных тонах.

Программа «1С» имеет определенные достоинства и недостатки по сравнению с другими программами.

К достоинствам программы «1С: Предприятие 8» следует отнести:

1. эффективность организации ежедневной работы предприятия (например, оформление заказов, подготовка документов, учет запасов на складе и т.д.);
2. ведение учета и составление отчетной документации;
3. поддержка типовых конфигураций;
4. возможность создания индивидуального решения с учетом потребностей какого-либо предприятия;
5. большое количество объектов метаданных, с помощью которых можно решить множество задач;
6. поддержка разных СУБД (например, MS SQL Server, PostgreSQL);
7. простота использования, которая никак не сказывает негативное влияние на возможности системы;
8. открытость системы;
9. единая технологическая платформа под разные конфигурации;

10. поддержка со стороны фирмы «1С» (например, выпуск новых релизов);
11. и другие положительные качества.

Недостатки программы «1С» следующие:

1. доработка конфигураций, исходя из уникальности каждого предприятия;
2. слишком частые обновления, из-за которых могут пропасть сделанные наработки, как со стороны программиста, так и со стороны пользователей;
3. сложность системы;
4. отсутствие модульности;
5. баги присутствуют в каждом обновлении.

Следует отметить, что полное устранение недостатков невозможно, так как рынок информационных технологий интенсивно развивается.

Фирма «1С» начала выпускать свой продукт как раз в тот момент, когда ручная бухгалтерия стала переходить на компьютерную, поэтому она и получила столь широкую популярность. В ней был реализован весь необходимый функционал для работы бухгалтеров и она менялась вместе с изменениями в законодательстве.

Благодаря тому, что компания «1С» старается поддерживать свои программные продукты на высоком профессиональном уровне, она будет востребована компаниями не только сейчас, но и в будущем.

### **Список литературы:**

1. Доля ERP-систем на российском рынке – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bitfactor.ru/news/pozitsionirovanie-erp-sistem.html>.
2. Общие сведения об ИС «1С: Предприятие» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://5fan.ru/wievjob.php?id=75516>.
3. Обновление нетиповой или сильно измененной конфигурации 1С – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://1cnew.ru/state/obnov\\_netipovih\\_conf\\_ili\\_silno\\_izmenennih\\_1c.html](http://1cnew.ru/state/obnov_netipovih_conf_ili_silno_izmenennih_1c.html).
4. Системы управления предприятием (рынок России) – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tadviser.ru/a/56070>.
5. 1С: ERP Управление предприятием 2.0 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.myshared.ru/slide/907180/>.
6. 1С предприятие – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/1С:Предприятие>.

## **ИНДЕКС ИНФЛЯЦИИ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКУЮ КОРЗИНУ**

*Стебихова Наталья Андреевна*

*студент, Брянский государственный университет  
имени академика И.Г. Петровского,  
РФ, г. Брянск*

В данной статье проведен анализ влияния роста цен на потребительскую корзину потенциального покупателя. Сокращение покупательской способности с ростом цен приводит к снижению спроса в результате изменения располагаемого дохода потребителей. Именно этот фактор приводит к необходимости учитывать тесную взаимосвязь и зависимость показателей инфляции и потребительской корзины.

Обыденный для информационных каналов, термин «потребительская корзина» в поле зрения СМИ попадает намного реже, по сравнению с уровнем инфляции. Хотелось бы подчеркнуть, что термин «потребительская корзина» и у населения нечасто вызывает заинтересованность. От резких колебаний ценовых показателей страдают как простые покупатели, так и различные фирмы и предприятия. Когда процесс роста цен становится ощутим, покупатели меняют не только количество приобретаемых товаров, но и их качественные характеристики. Тогда экономисты говорят, что покупательная способность доходов снизилась. Прежде всего, инфляция влияет на жизнь людей с небольшими доходами. Когда доходы населения отстают от данной динамики роста цен, основная часть их уходит на текущее потребление. Население не в состоянии делать сбережения, вклады, предприятия – инвестировать. В результате аналитики констатируют начальный этап рецессивных изменений в экономике.

Вопрос о влиянии инфляции на потребительскую корзину актуален, поскольку экономисты всегда оценивают доходы людей, их запасы. Социологи пытаются изучать мнения и настроения граждан, стремятся понять, каковы их жизненные возможности в покупке тех или иных товаров и услуг. Поэтому для них важны не только цифры дохода, но и расходы людей, система уровня

жизни в определённом городе, а набор потребительской корзины зависит именно от уровня инфляции, то есть от уровня цен. Из этого следует, что будут приобретать потребители, а что нет.

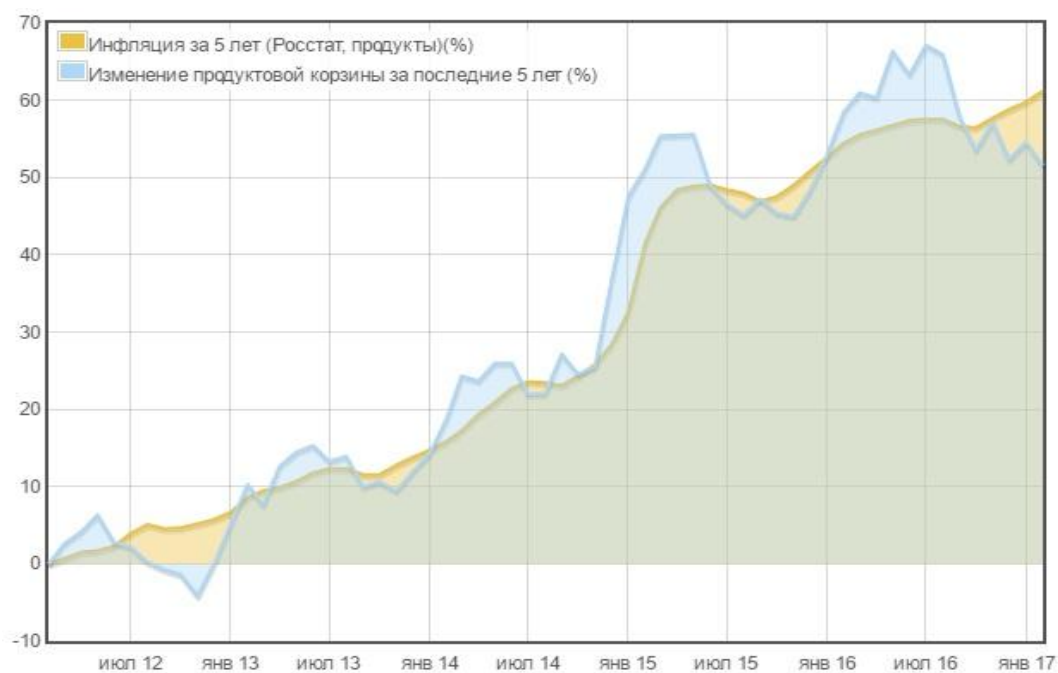
Инфляция – это один из наиболее важных и опасных процессов в экономике страны. Определяется резким и высоким скачком стоимости товаров и услуг, снижением покупательской способности и обесцениванием национальной валюты [3].

Потребительская корзина – это ориентировочный расчётный набор услуг и товаров, характеризующий типичный уровень и структуру потребления человека или семьи, которые необходимы для проживания в течение года. Но вопрос в том, «какое» это проживание. Вернее будет сказать, что это минимальное удовлетворение человеческих потребностей, так как потребительская корзина связана с размером прожиточного минимума для человека. Потребительскую корзину разрабатывают для трёх основных групп населения России – детей, пенсионеров, трудоспособного населения [3].

Минимальный набор продуктов питания в потребительской корзине- хлеб, картошка, овощи, фрукты, молочные продукты, мясо, рыба и т.д. Так же в неё входят непродовольственные товары, коммунальные услуги, транспортные услуги, развлечения и т.д.

Относительность термина «инфляция» и «потребительская корзина» наиболее видны в их сопоставимости. В частности, некоторые экономисты говорят о необоснованности применения потребительской корзины как всеобщего понятия. Так же утверждают, что «потребительской корзины» вовсе не существует. Говорят о том, что есть много разнообразных «потребительских корзин», которые отличаются количеством входящих в них товаров. Некоторые корзины используются для расчёта измерения инфляции. Есть также «прожиточный минимум», который используют не для измерения инфляции, а для расчета уровня бедности. Бесспорно, так как список содержимых товаров в каждой корзине неравный, значит будет неравной и динамика изменения стоимости разных корзин, то есть и рассчитываемая на их базе инфляция.

Индекс потребительских цен -это отношение стоимости потребительской корзины на определённый момент и к её стоимости в ценах основного периода. Но нужно отметить, что он не учитывает влияния изменения доходов населения страны, а также структуру потребления. В каждой семье сейчас возможно рассчитать свой, персональный индекс, инфляции. Росстат даёт право составления таких индексов: вы вводите данные о своих расходах, а Росстат выдает ваш личный показатель инфляции. В среднем по России доля расходов на питание составляет примерно треть расходов граждан, но у малообеспеченных слоёв населения этот показатель существенно выше – 50% и более. А у наиболее обеспеченных – 15–18%. [1, с. 19]. Следовательно, из-за такой структуры потребления уровень персональной инфляции для малообеспеченных слоев выше, чем для более обеспеченных (Рис. 1).



**Рисунок 1. Инфляция в России с 2012 года по январь 2017**

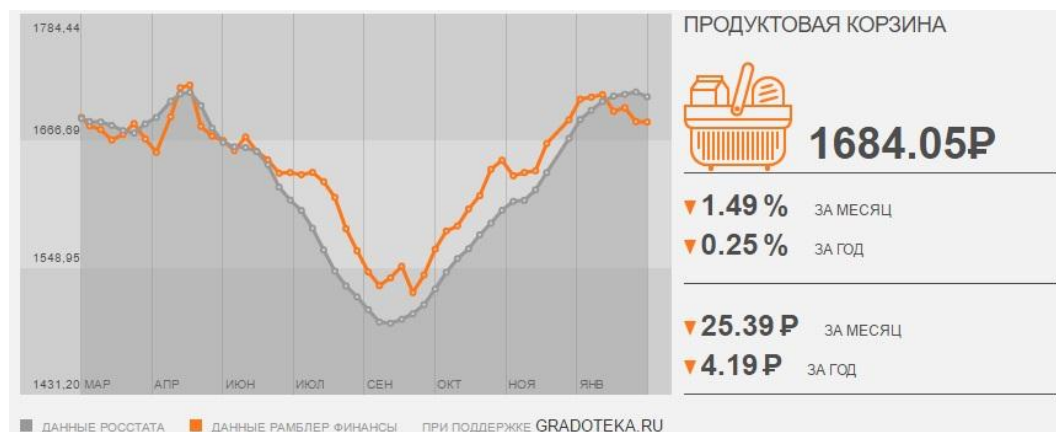
Чаще речь о «потребительской корзине» идёт в связи с определением величины прожиточного минимума людей. По известным нам данным, величина прожиточного минимума означает определение цены потребительской корзины. А официально бедными признано считать людей, чей обозначенный

размер дохода ниже величины прожиточного минимума. Стоит отметить, что размер этого прожиточного минимума указывается в каждом регионе России. В случае, если у данного региона минимальный прожиточный минимум меньше, по сравнению с федеральным, то, по закону Российской Федерации, должны быть введены в обязательном порядке, дополнительные денежные средства. Размер прожиточного минимума на 2017 (Рис.2).



**Рисунок 2. Размер прожиточного минимума в России в 2017 году**

Сравнивать уровень инфляции и стоимость потребительской корзины можно не только исходя из индивидуальных показателей, но и анализируя расходы различных групп населения. И для исследований в рамках страны такой подход точнее отражает реальное положение дел с благосостоянием людей. Стоимость продуктовой потребительской корзины показана на рис. 3 [2].



**Рисунок 3. Инфляция потребительской корзины**

Особенность российской потребительской корзины состоит в том, что в России, её характерной чертой является высокая доля продовольственных товаров в ней. Слежение за ценами на потребительском рынке, продемонстрировало, что цены некоторых товаров, преимущественно по некоторым видам плодовоовощной продукции, зависят от заметных сезонных колебаний в течение года и носят циклический характер. Так же колебания инфляции на рынке продовольствия определяется изменениями объёмов предложения, а главное – урожая сельскохозяйственных культур в нашей стране и в мире, который кардинально зависит от погодных условий. Так как процент продовольственных товаров в потребительской корзине значительно высок, изменения цен на них могут производить большое влияние на инфляцию в целом.

Другой особенностью российской потребительской корзины, является наличие в ней товаров и услуг, цены и тарифы на которые подвержены административному воздействию. Государство решает, какие тарифы устанавливать на ряд услуг коммунального хозяйства, пассажирского транспорта, связи. Помимо того, цены на табачные изделия, алкогольную продукцию существенно зависят от ставок акцизов.

Подводя итог, хочется отметить, что рассматривать потребительскую корзину для расчёта уровня жизни населения страны действительно правильнее в соотношении с другими показателями. Для подлинной характеристики уровня обеспеченности граждан так же необходимо учитывать не только уровень инфляции, но и факторы распределения доходов. Именно рост доходов демонстрирует истинные показатели благосостояния и положение конкретной российской семьи. В целом официальная статистика вселяет оптимистичность. В 2017 году Россия занимает 5 место по уровню инфляции в мире. Данные цифры соответствуют наблюдениям, которые можно провести невооруженным глазом, но к сожалению это не говорит нам о том, что большинство россиян живут в относительном достатке.

### **Список литературы:**

1. Исайчев В.А., Марьина О.Н. В мире научных открытий. Том VI. Ульяновск, 2012- С.19–23.
2. Индекс инфляции потребительской корзины-Рамблер/Финансы – [Электронный ресурс] – Режим доступа-. <https://finance.rambler.ru> (дата обращения 07.03.2017).
3. Потребительская корзина, инфляция – [Электронный ресурс] – Режим доступа- <http://center-yf.ru> (дата обращения 07.03.2017).



## **СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА БАНКОВСКИХ СИСТЕМ**

*Туманов Евгений Евгеньевич*  
*студент, АНО ВО «Российский новый университет»,*  
*РФ, г. Москва*

*Епихина Галина Михайловна*  
*научный руководитель,*  
*канд. экон. наук, доц., АНО ВО «Российский новый университет»,*  
*РФ, г. Москва*

Предложена интегральная модель диагностики банкротства отечественных предприятий – производителей керамической плитки и плит, разработанная на основе регрессионного анализа. Адаптирован метод нечетких множеств для оценки вероятности банкротства исследуемого предприятия.

В рыночной экономике любой страны банковские системы играют очень важную роль. В зависимости от уровня банковского учреждения, а это Национальный банк или коммерческий, последний выполняет соответствующие функции, общими из которых являются такие как:

- аккумуляция и хранение резервов кредитных учреждений,
- хранение и проведение операций с золотовалютными запасами и резервами,
- денежно-кредитное регулирование экономики, хранение ценностей, предоставление кредитов и т. д.

В зарубежной и отечественной практике существуют различные подходы диагностики банкротства предприятия, формы, инструменты её проведения и нормативно-правовое обеспечение.

Вопросами оценки вероятности банкротства предприятия занимались такие ученые, как Э. Альтман, Р. Лес, Спрингейт, Г. Давыдова и А. Беликов, Р. Сайфулин и Г. Кадыков, А. Терещенко и др.

Однако, несмотря на существование многочисленных методов диагностики банкротства предприятий, остается нерешённым ряд проблем,

которые затрудняют возможность использования существующих моделей для оценки вероятности банкротства отечественных предприятий.

Именно поэтому целью исследования является совершенствование методов интегральной оценки вероятности банкротства предприятия.

Расхождения в результатах оценки вероятности банкротства предприятия связаны с временным несоответствием, что требует применения моделей в том периоде времени, когда они были разработаны, или с незначительным сроком опоздания. Несоответствие объекта оценки, предусматривает применение этих моделей для оценки вероятности банкротства предприятий, соответствующих параметрам выборки, используемой для создания моделей. Это требует точного соответствия методических приёмов оценки показателей, которые были использованы учёными [3, с. 38–39]. Учитывая это, предложена модель диагностики банкротства предприятия, которая позволяет минимизировать указанные недостатки.

Начальным этапом построения модели оценки вероятности банкротства предприятия является формирование двух выборочных совокупностей предприятий:

- первую группу составляют предприятия, которые находятся в финансовом кризисе или в отношении которых возбуждено дело о банкротстве,
- вторую – финансово устойчивые предприятия.

В качестве объекта исследования выступает финансовая отчетность 37 отечественных предприятий – производителей керамической плитки и плит. На основе экспресс-анализа финансового состояния и данных о возбуждении дела о банкротстве предприятия было отнесено к двум указанным группам и присвоено значение интегрального показателя 0 для предприятий, находящихся в финансовом кризисе и 1 для финансово устойчивых предприятий.

Качество диагностики банкротства предприятия определяется, прежде всего, набором показателей, используемых при анализе, поэтому следующим этапом построения модели является определение набора коэффициентов-индикаторов финансового кризиса. Сложившаяся система показателей должна

отвечать следующим условиям: адекватность системы показателей задачей диагностики; возможность четкого определения алгоритма расчета коэффициентов; охват всех аспектов деятельности предприятия [1; 4]. Учитывая это, формирование системы показателей было осуществлено на основе базового набора из 24 показателей, характеризующих ликвидность, финансовую устойчивость, деловую активность и рентабельность предприятия.

Выполнение вышеуказанных функций связано с соответствующими рисками. При этом на возникновение последних влияют, как внешние факторы, к которым относят политические, социально-экономические и регионально-отраслевые, так и внутренние, а именно финансовые, организационные и функциональные факторы. В современных условиях банки должны учитывать и рассчитывать влияние как внешних, так и внутренних факторов риска, эффективно использовать свои ресурсы, методы управления рисками и пути их минимизации [5, с. 40].

Оценка рисков – это, в общем случае, процесс определения вероятности возникновения факторов риска, определенных событий или ситуаций, способных негативно повлиять на развитие объекта и достижения запланированных результатов.

Использование современных методов моделирования позволяет получить соответствующие показатели, с помощью которых можно придать количественную оценку рискам. К основным методам оценки рисков относятся:

- Статистические, суть которых заключается в определении вероятности возникновения потерь на основе статистических данных предыдущего периода и установлении области (зоны) риска, коэффициента риска и т. д.;
- Аналитические, которые позволяют определить вероятность возникновения потерь на основе математических моделей;
- Метод экспертных оценок, который представляет собой комплекс логических и математико-статистических методов и процедур по обработке результатов опроса группы экспертов, причём результаты опроса являются единственным источником информации.

Количественные факторы для оценки вероятности банкротства предприятия были выбраны те, что и для дискриминантной модели, на основе их статистической значимости. Из качественных показателей избран уровень маркетинга и технико-технологического обновления, которые имеют самую высокую значимость среди исследуемой системы показателей. Благодаря постоянной модернизации и отслеживанию потребностей потребителей удастся поддерживать лидирующие позиции на отечественном рынке, быть главным экспортером керамической плитки в Российской Федерации и увеличивать объемы экспорта в страны СНГ и Европы.

Весовые коэффициенты показателей, используемых при оценке вероятности банкротства предприятия, определенные по правилу Фишберн, приведены в табл. 1.

*Таблица 1.*

**Весовые коэффициенты показателей, используемых при оценке вероятности банкротства предприятия, определенные по правилу Фишберн**

Коэффициент автономии	0,1071
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственным оборотным капиталом	0,1071
Коэффициент текущей ликвидности	0,1071
Коэффициент оборачиваемости активов	0,1071
Коэффициент рентабельности имущества	0,1071
Уровень маркетинга	0,2143
Уровень технико-технологического обновления	0,25

Наибольшую значимость имеет уровень технико-технологического обновления и уровень маркетинга. Финансовые показатели имеют одинаковую значимость, поскольку необходимыми условиями стабильного функционирования предприятия является одновременное поддержание ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости и прибыльности деятельности.

Уровни показателей для оценки вероятности банкротства предприятия определены путем отнесения текущих значений показателей в нечетких

подмножествах, границы которых определяются экспертным методом исходя из среднеотраслевых и нормативных значений показателей.

Опираясь на полученные результаты можно сделать вывод, что практически все модели, которые были использованы для оценки банкротства банковских учреждений объективно и детально описывают деятельность предприятия. При этом наиболее объективной является оценка, полученная с помощью многопараметрических моделей.

Таким образом, проведенное моделирование прибыльности и оценки риска банкротства банковского сектора позволяет спрогнозировать ожидаемую прибыль и оценить риск банкротства на соответствующую перспективу.

### **Список литературы:**

1. Гребеников А. Дискриминантные модели диагностики неплатежеспособности предприятий машиностроительной отрасли / А.Гребеников, К. Соломянова-Кирильчук // Финансы. – 2012. – № 12. – С. 129–137.
2. Иванова М. Сравнение методов диагностирования банкротства – [Электронный ресурс] / В. Иванова, Д. Потемкин // Экономическое пространство. – 2009. – № 31. – Режим доступа: [http://www.nbuu.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2009\\_31/Zmist/17.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_31/Zmist/17.pdf).
3. Ивченко И.Ю. Моделирование экономических рисков и рисков ситуаций. Учебное пособие. – М.: Центр учебной литературы, 2013. – 344 с.
4. Недосекин А. Новый комплексный показатель оценки финансового состояния предприятия – [Электронный ресурс] / А. Недосекин, А. Максимов. – Режим доступа: <http://www.vmggroup.ru/Win.htm>.
5. Терещенко А. Дискриминантные модели интегральной оценки финансового состояния предприятия / А. Терещенко // Экономика. – 2013. – № 8. – С. 38–44.

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

*Утегеновой Айжан Ескаликызы*  
*студент, Атырауский инженерно-гуманитарный институт,*  
*Республика Казахстан, г. Атырау*

*Молдашева Анар Куангалиевна*  
*научный руководитель,*  
*проф., Атырауский инженерно-гуманитарный институт,*  
*Республика Казахстан, г. Атырау*

«Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность», что одной из наших стратегических целей является обеспечение к 2050 году вклада малого и среднего бизнеса во внутренний валовый продукт (ВВП) продукта страны не менее 50% [1].

В литературе можно найти различные точки зрения на сущность и понятия «предпринимательство». Например, по понятиям американских ученых – это вид деятельности граждан, направленный на организацию и осуществление смелых, важных и трудных проектов. Предпринимательство – это рискованное дело, осуществляемое добровольно гражданами (их объединениями) на свой риск и под свою ответственность. Предпринимательство ассоциируется с понятиями сделать что-то новое или улучшить уже существующее. Оно связано с понятиями «динамизм», «инициатива», «смелость» и освобождает в обществе тот потенциал, который многие интересные идеи превращает в реальность [3].

В западных странах в настоящее время предпринимательство характеризуется как особый, новаторский, антибюрократический стиль хозяйствования. В основе которого лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленной задачи ресурсы на самых разнообразных источниках.

Развитие малого и среднего предпринимательства является обязательным условием устойчивого развития экономики в долгосрочной перспективе. Роль субъектов малого и среднего предпринимательства возрастает в условиях

экономической нестабильности и турбулентности. Это обусловлено тем, что малые и средние предприятия в силу характеризующей их мобильности и гибкости могут стать тем стратегическим ресурсом, позволяющим сгладить негативные последствия кризиса. Малые и средние предприятия, создавая новые рабочие места, позволяют решить проблему сокращения и сужения крупного бизнеса. За счет сектора МСП возможно обеспечить социальную адаптацию высвобождающихся с крупных компаний работников. Кроме того, МСП формируют новые рыночные ниши и точки экономического роста.

Малый и средний бизнес в Казахстане развивается быстрыми темпами. Сегодня субъекты малого и среднего предпринимательства играют ключевую роль в развитии экономики любого государства. Несмотря на пристальное внимание, уделяемое в нашей стране развитию малого и среднего бизнеса, его влияние на социально экономическое развитие все еще недостаточно ощутимо. Вместе с тем сегодня в нашем государстве постепенно начинают оправдывать себя все те усилия, которые направлены на планомерное и повсеместное развитие предпринимательства. Реализуется государственная программа развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан.

В Казахстане поддержка именно МСБ является одной из приоритетных задач государственной политики экономического развития, проводимой Елбасы Нурсултаном Абишевичем Назарбаевым. В реализации данной задачи немаловажная роль отведена АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» [4]. Фонду, в соответствии с его стратегией развития на 2014–2023 годы, поставлены следующие цели: увеличение объемов финансовой поддержки, расширение направлений сотрудничества и механизмов финансирования субъектов МСБ совместно с финансовыми институтами, привлечение дополнительного фондирования, обучение предпринимателей и повышение компетенций, развитие инфраструктуры консультационных услуг, внедрение единой информационной площадки для малого и среднего бизнеса. Эффективным инструментом комплексной поддержки предпринимательства в Казахстане является Единая программа «Дорожная карта бизнеса 2020». В

рамках данной программы предприниматели могут получить поддержку в виде субсидирования ставки вознаграждения по кредитам/лизинговым сделкам, частичного гарантирования кредитов, обучения, сервисной поддержки ведения бизнеса, зарубежных стажировок и т. д. Для повышения доступности финансовых ресурсов будет внедрена альтернативная программа гарантирования, разработана единая технология рассмотрения кредитных проектов во всех банках- партнерах, исключая дальнейшую повторную экспертизу проекта в Фонде и т. д. Чтобы расширить охват поддержкой со стороны Фонда начинающих и действующих предпринимателей, будут проработаны вопросы использования инструментов обусловленного размещения средств через банки или иные финансовые организации для последующего финансирования франчайзинговых и факторинговых сделок.

2015 год в целом для экономики Казахстана оказался годом непростым, что имело свой эффект также на развитие сектора малого среднего предпринимательства (МСП) в стране. Спецификой развивающегося сектора МСП в Казахстане является зависимость от импорта и, соответственно, чувствительность к скачкам обменного курса национальной валюты по отношению к валютам других стран, в которых ведутся расчеты с иностранными партнерами. В этой связи 2015 год стал годом перехода Казахстана к плавающему обменному курсу и, как следствие, девальвация национальной валюты достигала в 2015 году 100%. Под влиянием данных факторов темпы роста сектора МСП замедлились, однако положительная динамика по основным показателям в секторе сохранилась. Несмотря на сокращение количества зарегистрированных субъектов МСП в 2015 году, показатели вклада сектора в развитие экономики продолжают расти. Занятость в секторе выросла, и достигла 36,5%, выпуск продукции предприятиями МСП вырос в 2015 году на 9% в сравнении с прошлым годом. Это дает основания полагать, что в секторе МСП происходят положительные качественные изменения.

По оценке Фонда «Даму» доля субъектов МСП в общем количестве хозяйствующих субъектов в стране возросла и достигла в 2015 г. 96,2%[4].



Снижение количества субъектов МСП произошло в большей части за счет сокращения количества индивидуальных предпринимателей в стране. В свою очередь сокращение количества зарегистрированных индивидуальных предпринимателей (ИП) в стране может быть связано с тем, что с 2015 года вступили в силу упрощенные процедуры ликвидации ИП. В отраслевом разрезе наибольшее сокращение количества субъектов МСП наблюдается в секторах торговли и сельского хозяйства. Незначительный прирост в 2015 г. демонстрирует лишь сектор строительства, здесь количество зарегистрированных субъектов МСП выросло на 0,8%.

В «Стратегии «Казахстан-2050» Глава нашего государства Нурсултан Назарбаев отметил: «Отечественное предпринимательство является движущей силой нового экономического курса» [2].

Предпринимательство в сегодняшнем Казахстане не испытывает значительные трудности, так как оно защищено законом и с каждым годом развивается. Одним из факторов роста показателей рыночной экономики является развития предпринимательства.

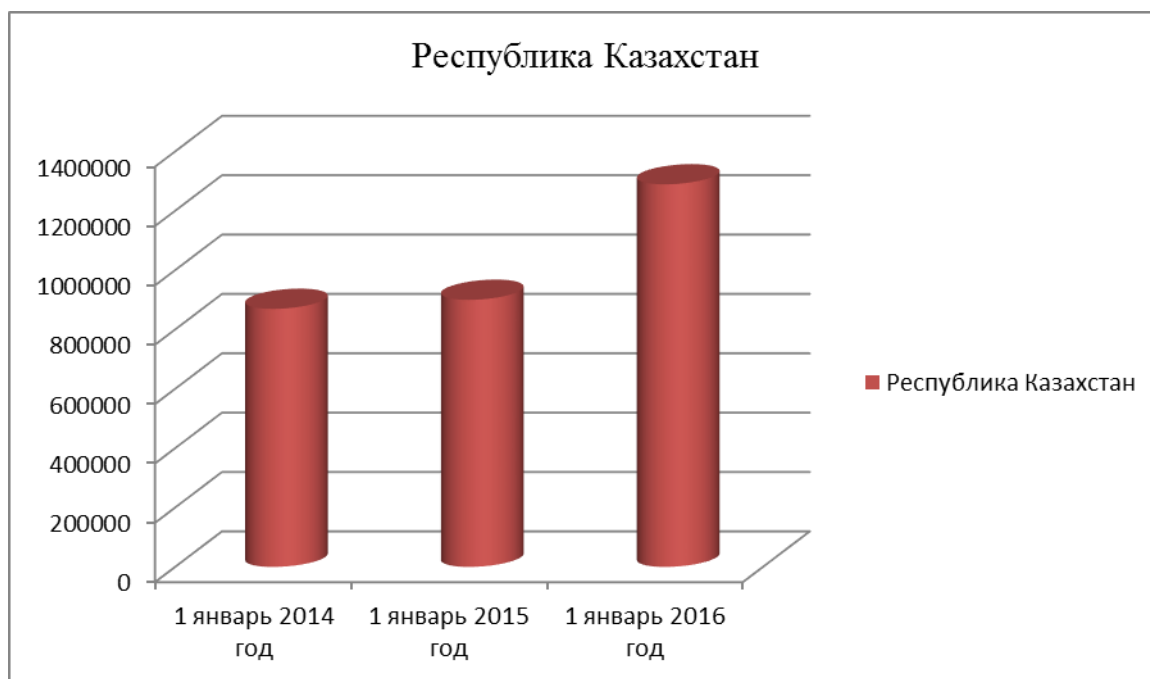
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства растет в нашей стране от года в год и показан в таблице 1, где юридическое лицо малого предпринимательства – (ЮЛМП), юридическое лицо среднего предпринимательства – (ЮЛСП), индивидуальные предприниматели – (ИП), крестьянские (фермерские) хозяйства – (К(Ф)Х).

**Таблица 1.**

**Количество действующих субъектов малый и средний бизнес предпринимательства (МСП) [5]**

<b>Количество действующих субъектов МСП</b>					
	<b>Всего</b>	<b>ЮЛМП</b>	<b>ЮЛСП</b>	<b>ИП</b>	<b>К(Ф)Х</b>
На 1 января 2014 года					
РК	869 539	68 913	4 357	637 686	158 583
г. Атырау	32 073	2 517	157	27 867	1 532
На 1 января 2015 года					
РК	899 968	74 829	4 559	662 814	157 766
г. Атырау	34 304	2 728	161	29 819	1 596
На 1 января 2016 года					
РК	1 289 683	175 679	2 897	930 077	181 030
г. Атырау	46 688	5 959	85	38 757	1 887

На рисунке 1 показано динамика изменение количества действующих субъектов МСП по РК.



***Рисунок 1. Динамика изменение количества действующих субъектов МСП по Республике Казахстан***

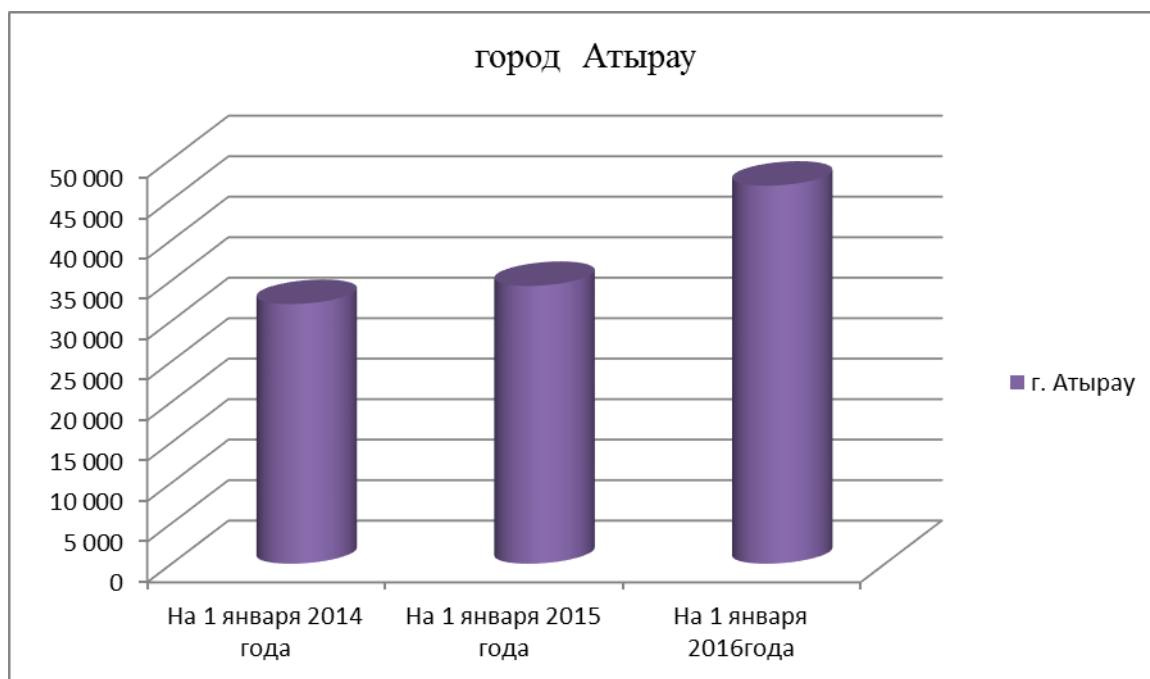
Можно отметить, что 1 января 2016 года количество действующих субъектов МСП по РК по сравнению с января 2014 года увеличилось на 420144 единиц, что сыграло не маловажную роль в развитии экономики страны.

На рисунке 2 показано динамика изменение количества действующих субъектов МСП по городу Атырау.

Можно отметить, что 1 января 2016 года количество действующих субъектов МСП по городу Атырау по сравнению с января 2014 года увеличилось на 14615 единиц.

Динамика количества зарегистрированных и действующих субъектов МСП в 2015 г. изменилась за счет одновременного сокращения количества зарегистрированных и роста действующих индивидуальных предпринимателей. Рост количества действующих индивидуальных предпринимателей в 2015 году происходит на фоне благоприятных изменений в условиях ведения бизнеса, которые отмечаются в рейтинге Всемирного банка “Doing Business”, в

частности, значительные улучшения наблюдаются по показателям регистрации предприятий и разрешения вопросов неплатежеспособности.



**Рисунок 2. Динамика изменение количества действующих субъектов МСП по городу Атырау**

Таким образом, развитие малого и среднего предпринимательства играет огромную роль в развитии экономики государства.

В РК интенсивно создаются все предпосылки развития предпринимательской деятельности, в частности, осуществлена большая работа по приватизации собственности, благодаря которой создается прочная экономическая основа для развития предпринимательства, значит и общества в целом. Страна процветает благодаря предпринимателям, а предприниматели – благодаря поддержке своих государств.

В Казахстане проводится серьезная работа по созданию эффективных инструментов поддержки малого и среднего предпринимательства, уже сегодня она даёт свои результаты, и обязательно станет залогом дальнейшего успешного социально-экономического развития нашей страны.

### **Список литературы:**

1. В Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность».
2. Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева: «Стратегии «Казахстан-2050» – 2012 год.
3. <http://studopedia.ru>.
4. <http://www.damu.kz>.
5. <http://stat.gov.kz>.

## КРЕАТИВНОЕ ПРОСТРАНСТВО КАК ЧАСТЬ ТУРИСТСКОЙ ДЕСТИНАЦИИ

**Черная Виктория Алексеевна**

*студент, Государственный университет управления,  
РФ, г. Москва*

**Кормишова Аида Васильевна**

*научный руководитель,  
канд. экон. наук, проф, Государственный университет управления,  
РФ, г. Москва*

«Туризм является культурной составляющей глобализации» – Дункан Макконелл, 1976.

Одной из наиболее актуальных в последнее время тем, связанных с конструированием социального пространства города, является креативность, как фактор качественного развития, а также как ресурс для формирования позитивного имиджа города и его инфраструктуры, стимулирующий финансовые инвестиции в благоустройство районов, привлекающий новые интеллектуальные ресурсы и, конечно, туристов. В последние несколько лет на месте уже не функционирующих заводов и заводских цехов стали появляться творческие кластеры, артпространства и лофты – новая передовая форма ведения артбизнеса – места, где можно открыть свою мастерскую, студию, прийти порисовать, посмотреть кино, посидеть в кафе, поработать, посетить выставку или мастер-класс. Креативные пространства – площадка для развития культурной и творческой инфраструктуры, новых трендов, ресурсов и продуктов для туристской индустрии города. Любое креативное пространство – это огромный шанс для реализации множества проектов. «Креативное пространство» также можно определить, как инфраструктуру, где можно проводить или посещать мероприятия, найти сторонников, сотрудников, подрядчиков, а также партнеров для реализации инновационных социально-значимых проектов или коммерческих стартапов. Креативное пространство – это инфраструктура для работы и отдыха, где располагаются магазины, фудкорт, офисы, проходят мероприятия. Креативное пространство является

демократичной средой для общения, совместной работы, максимальной самореализации и высокого заработка специалистов творческих профессий. Кроме того, креативные пространства – это новые площадки для проведения деловых мероприятий.

Первые лофт-проекты появились в Нью-Йорке в конце 1930 годов – создание альтернативных арт-пространств и мастерских, совмещенных с жильем, было обязано Великой депрессии и массовым банкротствам предприятий. В Россию лофт-культура пришла только в двухтысячных, хотя само культурное пространство таких городов, как Москва и Санкт-Петербург начало разрастаться с 1990-х годов. Отправной точкой стало открытие первых галерей и выставочных центров. Таких пространств становится все больше, они – огромный шанс для привлечения аудитории, в то время как традиционные российские культурные учреждения не способны своевременно реагировать на изменения. Креативные пространства становятся все более значимыми для города, они становятся площадками для всевозможных событийных мероприятий, они формируют городскую культурную среду, объединяют интересные творческие проекты в одно целое, позволяя им взаимодействовать и сотрудничать, делиться аудиторией. Креативные пространства обеспечивают культурное и социально-экономическое развитие города, способствуют формированию новых культурных и деловых продуктов региона: событийных площадок, выставочных площадок, театров, музеев, галерей, развивающих центров. Все это «под одной крышей» в шаговой доступности, как один единый мир творчества, в котором можно все, что угодно и поработать, и отдохнуть и научиться чему-то новому и повысить свои навыки и просто выпить кофе. Креативные пространства включают в себя множество различных отраслей в том числе: реклама, анимация, архитектура, дизайн, кино, игры, кулинария, музыка, искусство и многое другое, они интересны, как иностранным туристам, так жителям других городов страны и обеспечивают постоянный туристский поток, в том числе в низкий сезон. Творческие индустрии могут способствовать устойчивости экономике в время кризиса. Данные из Соединенного

Королевства свидетельствует о том, что большинство творческих отраслей промышленности продолжали расти во время экономического кризиса: валовая добавленная стоимость (ВДС) в творческих отраслях выросла на 15,6% с 2008 года, по сравнению с 5,4% для экономики в целом, и опережает все остальные отрасли в 2016 году.

В последнее десятилетие отношение между культурой и туризмом является одним из основных источников роста туризма. Креативные пространства во многом дополняют традиционные модели культурного туризма новыми формами на основе нематериальной культуры и современного творчества. Творческие индустрии играют важную роль в создании, преобразовании и распространении знаний, они быстро развиваются. У них есть потенциал стимулирования как туризма в стране/городе, так и экономического роста, создания новых рабочих мест, поддержки инноваций, предпринимательства, помощи и развития «серых» районов, стимуляции экспорта. Творчество – важный актив для инноваций, потому что инновации, по сути предполагает успешное применение творческих идей. Творчество и способность привлекать креативных людей стали ключевым фактором в развитии общества, инновационной активности.

Взаимодействуя с туризмом, креативные пространства повышают спрос на разработку нового опыта, продуктов и рынков. Интеграция творческого контента с туризмом позволяет охватить новые целевые аудитории, улучшить имидж города и конкурентоспособность, а также содействует развитию творческой индустрии и креативного экспорта. В качестве нового подхода к развитию туризма и маркетинга, креативный туризм расширяет само понятие туризма в целом, осуществляя переход от традиционной модели культурного туризма к новым моделям креативного туризма ориентированным на современное творчество, инновации и нематериальное содержание. Творческие кластеры могут и стимулируют спрос на туризм и инновации в туризме, оживляют туристический продукт, охватывают широкий спектр отраслей и

видов деятельности. В связи с тем артпространства и креативные кластеры имеют хорошие возможности для развития туризма, среди них:

- диверсифицировать туристические продукты и опыт;
- активировать существующие туристические продукты;
- использовать творческие технологии для разработки и стимуляции туризма в городе;
- привнести моду, новые тренды;
- преодолеть ограничения традиционной модели культурного туризма.

Туризм также является важным для творческой индустрии, потому что она имеет потенциал:

- расширить аудиторию творческих продуктов;
- поддержки инноваций;
- улучшить имидж города;
- открыть экспортные рынки;
- поддержки профессиональных сетей и развития новых знаний.

Некоторые страны активно принимают меры по развитию национальных или региональных творческих сетей. Берлин, к примеру, стал одним из основных творчески развитых городов, благодаря своему растущему сообществу творческих работников и многочисленным творческим пространствам. Этот рост намеренно стимулируется государственной политикой, направленной на укрепление творческих сетей в городе, а по определению Британского департамента культуры, медиа и спорта, ставшему на сегодняшний день каноническим, творческие городские пространства – места осуществления деятельности, в основе которой лежит индивидуальное творческое начало, навык или талант, и которая может создавать добавленную стоимость и рабочие места путем производства и эксплуатации интеллектуальной собственности. Творческие индустрии могут значительно стимулировать рост туризма, что в свою очередь может помочь стимулировать спрос на сами творческие индустрии.



## Список литературы:

1. Барышева Е.А. (2005). Великобритания: «культурная индустрия» в современной культурной политике. В книге Эволюция культурной деятельности в новом столетии: Социально-экономические аспекты культурной политики: Том 2. Культура в глобальном мире (С. 326). СПб: Алетейя.
2. Лэндри, Ч. (2011). Креативный город (С. 39). – М.: Классика-XXI.
3. Хаям Т. Сессия «Творческие пространства для творческих предпринимателей» – [Электронный ресурс] – URL: [creativeindustries.ru/rus/news/Creative-spaces](http://creativeindustries.ru/rus/news/Creative-spaces) (дата обращения 21.08.2013).
4. Federal Ministry of Economics and Technology. (2009). Culture and Creative Economies in Germany: Summary (Research Report № 577).
5. Sukhovskaya D.N. Creative XXI Century City Space Formation: Social and Philosophical Aspect // “European Applied Sciences”. – 2013. – № 7. – P. 45–49.

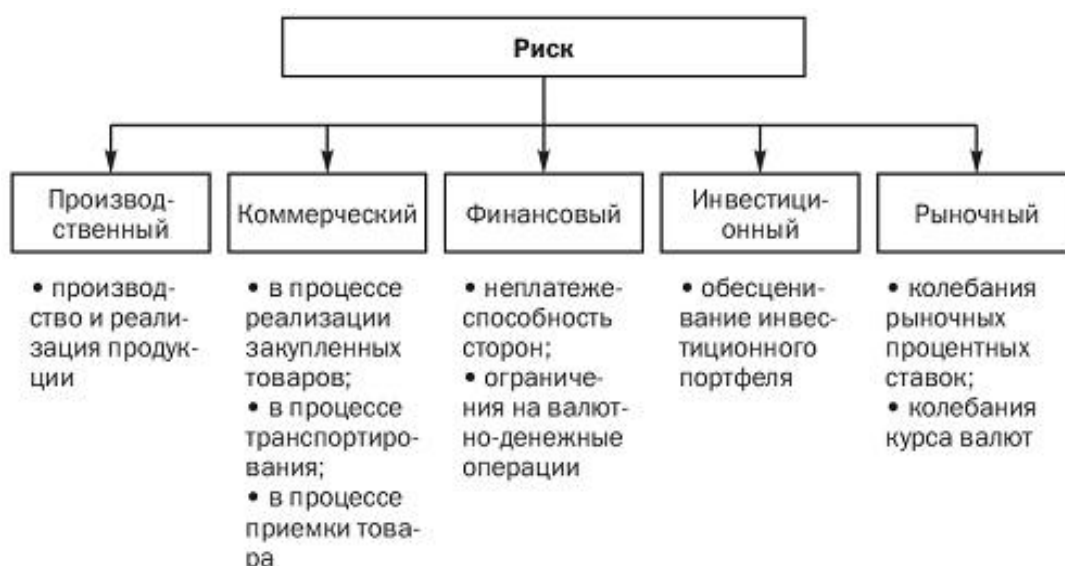
## РАЗРАБОТКА ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Шепелева Мария Валерьевна*

*студент, Российский новый университет,  
РФ, г. Москва*

Каждая организация несет риски, которые связаны с ее коммерческой, производственной и другой деятельностью, каждый предприниматель несет ответственность за последствия принимаемых управленческих решений. Фактор риска заставляет предпринимателя экономить материальные и финансовые ресурсы, обращать особое внимание на расчеты эффективности новых коммерческих сделок, проектов и т.д.

Риск – это вероятность того, что предприятие понесет потери или убытки, в том случае, когда намеченное мероприятие (управленческое решение) не осуществится, а также, если при принятии управленческих решений были допущены ошибки или просчеты. На рисунке 1 отображены виды существующих рисков на предприятии [2, с.215].



**Рисунок 1. Виды рисков**

Можно выделить следующие причины, которые приводят к появлению рисков на предприятии:

- экономический кризис;

- рост криминализации общества;
- высокие темпы инфляции;
- политическая нестабильность;
- необязательность и безответственность хозяйствующих субъектов;
- отсутствие в значительной части предпринимателей персональной ответственности за результаты своей деятельности, что увеличивает «моральный» риск любой сделки;

- зависимость предпринимателя от уголовного мира;
- чрезмерное вмешательство политиков в экономику;
- увеличение аппарата управления на федеральном и региональном уровнях;

- неустойчивое налоговое законодательство;
- недобросовестная конкуренция;
- низкий уровень образования предпринимателей по проблемам рынка и предпринимательства и др. [3, с.48].

Культура риска определяется организационной структурой управления, которая включает в себя четкое разделение задач, полномочий и ответственности, а также:

- Безусловную и полную поддержку развития корпоративной культуры управления и контроля риска со стороны Руководства (всех уровней);

- Организованный процесс обучения и регулярного информирования всего персонала о результатах функционирования системы управления и контроля банковских рисков;

- Понимание ответственности за последствия реализации рисков, и как следствие необходимость проведения самоконтроля собственной работы, а также обязательность информирования о событиях реализованного риска заинтересованных подразделений Риск-менеджмента;

- Информированность работников об уровне банковских рисков риска и эффективность принятых мер для его минимизации в общих консолидированных отчетах;

- Постоянный мониторинг риска функциональными подразделениями Риск-менеджмента;

- Налаженная система контроля и отчетности перед Руководством для обеспечения оперативного управления рисками [5, с.99].

Политика управления рисками – это часть общей финансовой стратегии предприятия, обеспечивающая оценку уровня отдельных видов рисков и минимизацию связанных с ними финансовых потерь.

По сути, управление рисками позволяет ограничить негативное воздействие действий по развитию, одновременно максимально увеличивая ожидаемые результаты. Как таковое, управление рисками является решающим и жизненно важным в процессе управления для результатов развития.

Управление рисками предоставляет руководителю предприятия информацию про:

- имеющиеся риски, влияющие на деятельность предприятия, их взаимосвязи, возможность появления новых видов рисков;

- вероятность наступления рисков событий, величину убытков в результате их воздействия, допустимый уровень рисков, возможности уменьшения рисков;

- потребность увеличения определенного вида ресурсов – информационных, трудовых, финансовых, материальных вследствие влияния рисков на деятельность предприятия.

Политика управления рисками включает:

- Выявление и категоризацию рисков;
- Оценку их вероятности и потенциального воздействия;
- Количественную оценку рисков (не обязательно финансовую);
- Принятие решений по рискам;
- Планирование реагирования на риск;

- Осуществление решений по рискам;
- Оценку эффективности управления рисками;
- Коммуникации рисков;
- Участие заинтересованных сторон в процессе.

Процесс управления рисками осуществляется в пять этапов:

- выявление ожидаемых рисков, возникающих в связи с осуществлением данной деятельности;
- анализ факторов риска и определение источников и объемов информации, необходимых для оценки уровня риска;
- выбор критериев и методов для оценки вероятности реализации риска;
- выбор и реализация способа минимизации риска;
- ретроспективный анализ результатов управления рисками.

Основными способами снижения рыночных рисков является страхование, резервирование, хеджирование, распределение, диверсификация, минимизация (управление активами и пассивами) и избегания (отказ от операции).

Политика управления рисками банка должна быть направлена на 5 основных групп рисков:

- Бизнес-риск (стратегический риск, риск развития бизнеса и юридический риск);
- Кредитный риск (индивидуальный кредитный риск на 1 заемщика, риск кредитного портфеля, управление рисками непогашения кредитной задолженности, межбанковский кредитный риск);
- Рыночные риски, включают в себя: процентный риск, валютный риск, ценовые риски и риск ликвидности;
- Операционный риск;
- COMPLIANCE-риск [1, с.124].

К примеру, политика ПАО «Сбербанк» направлена на разработку способов защиты от рыночных рисков, среди которых можно выделить внутренние и внешние:

1) Внешние методы оптимизации (значительно снижают уровень доходности проекта)

- распределение риска – переложение некоторой части риска на другого субъекта который способен обеспечить снижение риска (примером может служить получение различного рода гарантий и поручительств);

- страхование – плата за уменьшение уровня риска и т.д. (в этом случае необходимо учитывать риски, связанные с финансовой устойчивостью и вероятностью банкротства страховых компаний).

2) Внутренние методы оптимизации (незначительно снижают прибыльность проекта):

- лимитирование – ограничение финансовых потоков, направленных во внешнюю среду;

- метод хеджирования – позволяет уменьшить или нейтрализовать риск на основе применения противоположных по отношению к определенному фактору риска, позиций. Хеджирования предполагает включение в банковский портфель активов и внебалансовых обязательств таких финансовых инструментов, на результативность которых определенные факторы риска оказывают диаметрально противоположное влияние. С помощью метода хеджирования осуществляется минимизация валютного, процентного, рыночного и других видов финансовых рисков. Основное назначение метода хеджирования заключается в страховании валютного риска путем создания встречных требований и обязательств в иностранной валюте;

- анализ перспектив развития рынков (валютного, ссудного, рынка ценных бумаг и других) предусматривает анализ изменения стоимости финансовых активов и прогнозирования возможного влияния изменения стоимости активов на прибыль / убытки Банка. Важное место при этом отводится анализу сценариев – альтернативных вариантов, по которым могут развиваться события в будущем. Анализ сценариев является важным инструментом при управлении рыночными рисками и основан на оценке вероятности благоприятного неблагоприятного развития событий на

финансовых рынках (валютном, заемном, рынка ценных бумаг и т.п.) и степени влияния риска на состояние банковских активов и обязательств, а также на объемы ожидаемой прибыльности. По результатам данного анализа могут приниматься решения о проведении или не проведение той или иной сделки.

- создания резервов – предусматривает формирование резервов для покрытия возможных убытков в будущем периоде.
- получения дополнительной информации – наиболее распространенный метод снижения риска [4, с. 87].

Хочу подчеркнуть, что в коммерческой деятельности риск неизбежен. Следовательно, предприятию необходимо осуществить выработку определенной политики в области риска. Основные направления политики риска: политика принятия риска; политика избежания риска; политика снижения степени риска.

### **Список литературы:**

1. Артеменко В.Г. Финансовый анализ: учебное пособие / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – М.: ДИС; НГАЭ и У, 2013. – 385 с.
2. Бублик Н.Д., Попенов С.В., Секерин А.Б., Управление финансовыми и банковскими рисками. – Уфа – 2012. – 254с.
3. Ковалев Л.О. Анализ экономического состояния предприятия. Определение и признание предприятия банкротом / Л. Ковалев [Текст] // Консультант Плюс: версия Проф. Технология 3000 – [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2011. – 295 с.
4. Финансовый менеджмент: учебник / под ред. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 518 с.
5. Токаренко Г.С. Прогнозирование рисков в компании // Финансовый менеджмент. – 2012. – №3. – С. 132.

## АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НА ПРИМЕРЕ ТЮМЕНСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Ширшова Елена Николаевна*

*студент, отделения экономики, управления и коммерции  
ГАПОУ ТО «Тюменский техникум индустрии питания, коммерции и сервиса»,  
РФ, г. Тюмень*

Эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия любой формы собственности в условиях рыночной экономики оценивается ее результативностью. Важная роль в результативности отводится анализу хозяйственной деятельности предприятий.

Финансовые результаты являются одними из центральных показателей деятельности предприятия, сегодня используются в качестве ориентира, отражающего направление развития предприятия.

Актуальность выбранной темы заключается в необходимости детального изучения финансовой отчетности со стороны всех ее пользователей, так как предприятия обязаны представлять отчетность:

1. Учредителям – в соответствии с учредительными документами;
2. Государственной налоговой службе;
3. Другим государственным органам, на которые в соответствии с законодательством Российской Федерации возложена проверка отдельных сторон деятельности предприятия и получение соответствующей отчетности;
4. Органам статистики.

Целью исследования является получение ключевых параметров, дающих объективную и наиболее точную картину финансовых результатов деятельности предприятия.

Для достижения цели установлена задача, которая заключается в осуществлении анализа системы показателей для определения потенциала в деловом сотрудничестве и для принятия производственных и управленческих решений.



Состояние финансово-хозяйственной деятельности предприятия оценивается на основе изучения финансовых результатов его работы. Финансовый результат представляет собой прирост или уменьшение стоимости собственного капитала организации, образовавшийся в процессе ее предпринимательской деятельности за отчетный период.

Изучение финансовой отчетности предприятия является необходимой составляющей финансового анализа, то есть исследованием изменений каждого показателя за текущий период, изменений структуры соответствующих показателей, изучение динамики, изменения показателей финансовых результатов [1, с. 253].

В настоящее время залогом прибыльности организации служит ее финансовая устойчивость. Данный показатель отражает состояние финансовых ресурсов, при котором организация, свободно маневрируя денежными средствами, способна путем их эффективного использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции.

Анализируемая организация является крупным предприятием с сорокалетним опытом работы по производству широкого спектра нефтепромыслового оборудования. Для достижения своих целей предприятие использует доступные возможности, включая дальнейшие усилия по сокращению затрат, росту эффективности своих операций, улучшению качества производимой продукции. Основным источником анализируемого предприятия является выручка от реализации.

Рост прибыли способствует финансовому положению организации, а также позволяет развивать производственно-техническую базу предприятия, привлекать дополнительные инвестиции и увеличивать доходы работников.

При проведении анализа финансовых результатов определяются факторы изменения прибыли от реализации объема нефтепромыслового оборудования и выявляются резервы роста прибыли [2, с. 56].

В процессе аналитической работы необходимо учесть влияние всех остальных факторов на изменение прибыли.

Далее автором приведен горизонтальный анализ бухгалтерской отчетности анализируемого предприятия, за основу использован «Отчет о финансовых результатах» за 2015 год, который представлен в таблице 1.

**Таблица 1.**

**Динамика прибыли организации**

Наименование показателя	2015 год, тыс. руб.	2014 год, тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Темп роста, %	Темп прироста, %
Валовая прибыль (убыток)	480 425	559 100	-78 675	85,93	-14,07
Прибыль (убыток) от продаж	213 562	291 594	-78 032	73,24	-26,76
Прибыль (убыток) до налогообложения	46 541	281 365	-234 824	16,54	-83,46
Чистая прибыль (убыток)	40 292	226 281	-185 989	17,81	-82,19

По данным таблицы можно сделать выводы, что в 2015 году резко упали следующие показатели: прибыль до налогообложения снизилась на 234 824 тыс. руб. и чистая прибыль снизилась на 185 989 тыс. руб. В 2015 году валовая прибыль снизилась на 78 675 тыс. руб. и прибыль от продаж упала на 78 032 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом.

Данная тенденция свидетельствует об отрицательной динамике финансовых результатов анализируемого автором предприятия.

Каждый год анализируемое автором предприятие отражает состав средств и источников предприятия в денежном выражении, путем составления бухгалтерского баланса. Бухгалтерский баланс анализируемого автором предприятия является составной частью годовой отчетности со сроком предоставления 31 декабря 2015 года.

Далее автором использован структурный (вертикальный) анализ, который позволяет оценивать финансовый отчет по относительным показателям, что дает возможность определить структуру актива и пассива бухгалтерского баланса, долю отдельных статей отчетности в валюте баланса. Динамика имущества и источников его формирования, то есть собственного и заемного капитала, представлена в таблице 2.

Таблица 2.

## Динамика имущества и источников его формирования

Разделы баланса	Период		Наименование показателя		
	2014 год, тыс. руб.	2015 год, тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Темп роста, %	Темп прироста, %
1	2	3	4	5	6
1. Внеоборотные средства	2 534 710	2 522 944	-11 766	99,54	-0,46
2. Оборотные средства	882 001	1 247 907	365 906	141,49	41,49
Баланс актива	3 416 711	3 770 851	354 140		
3. Капитал и резервы	1 116 039	1 075 747	-40 292	96,39	-3,61
4. Долгосрочные обязательства	1 567 163	2 012 760	445 597	128,43	28,43
5. Краткосрочные обязательства	733 509	682 344	-51 165	93,02	-6,98
Баланс пассива	3 416 711	3 770 851	354 140		

Результаты анализа таблицы 2 показали следующие моменты:

1. Актив и пассив баланса увеличился на 354 140 тыс. руб.;
2. Внеоборотные активы уменьшились на 0,46%;
3. Оборотные активы увеличились на 41,49%;
4. Долгосрочные активы увеличились на 28,43%;
5. Краткосрочные обязательства снизились на 6,98%;
6. Объем капиталов и резервов снизился на 3,61%.

В результате показатели финансовых результатов характеризуют эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: финансовой, торговой, производственной и инвестиционной [3, с. 238].

Таким образом, анализ финансовых результатов деятельности предприятия является одним из самых эффективных инструментов в осуществлении управленческой деятельности организации, которые направлены на анализ оценки эффективности производственного управления. Он определяет прибыльность деятельности и конкурентоспособность. Проблема повышения финансовых результатов признается важной составляющей для каждого

коммерческого предприятия, так как итог хозяйственной деятельности в целом и ее отдельных подразделений заключается в финансовом результате.

### **Список литературы:**

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 546 с. (Дата обращения 20.03.2017).
2. Силифонкина, И.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Тюмень: ТюмГНГУ, 2012. – 116 с. (Дата обращения 20.03.2017).
3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Савицкая Г. В. — М.: Инфра — М, 2013. — 384с. (Дата обращения 23.03.2017).

## **ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

***Щербинина Екатерина Игоревна***

*студент магистратуры Государственного университета управления,  
РФ, г. Москва*

***Агеева Ольга Андреевна***

*научный руководитель,  
д-р экон. наук, проф. Государственного университета управления,  
РФ, г. Москва*

В статье анализируется необходимо внедрения инновационных технологий на нефтегазовых предприятиях в условиях кризиса, а также рассматриваются уже существующие инновационные разработки, которые рекомендуется внедрять или которые уже успешно используются ведущими нефтегазовыми предприятиями.

В современном мире усиливается конкуренция среди международных нефтегазовых компаний, особенно обостряется их технологическое соперничество [6]. Им постоянно необходимо обновлять свою ресурсную базу, осваивать новые месторождения с труднодоступными горно-геологическими условиями, а также расположенными на арктическом шельфе, что, соответственно, предъявляет все более высокие требования к используемой технике и технологии, вынуждает нефтегазовые компании разрабатывать и внедрять принципиально новые технологии, а также стимулировать развитие инновационной деятельности [3].

Опыт зарубежных предприятий во внедрении инноваций на промышленных предприятиях необходимо активно применять в российских условиях в отношении самостоятельных субъектов экономики, факторов и движущих сил инновационного процесса со стороны компаний.

Инновация является конечным результатом инновационной деятельности, которая воплощается в виде продукта, нового или усовершенствованного, при этом продукт должен быть внедрен на рынок; а также в виде технологического процесса, нового или усовершенствованного, который используется в

практической деятельности. Инновация переводится с латинского языка как «процесс или результат внедрения новшеств» [2].

Инновационная активность является главным способом для того, что предприятие повысило конкурентоспособность и уровень дохода, а также приобрело устойчивость своего развития.

По данным подсчетов специалистов российские предприятия по отношению к западным неконкурентоспособны, это касается более 80 % предприятий России.

Нефтегазодобывающие и нефтеперерабатывающие предприятия все чаще задумываются о снижении расходов и повышении производительности. Как показывают проекты по модернизации и новому строительству, уже реализованные в отрасли, максимального эффекта удастся достичь при внедрении целого комплекса технологий, а не отдельного, пусть и инновационного оборудования.

На рынке постоянно происходят преобразования, поэтому для выживания предприятиям необходимо приспосабливаться к изменениям и принимать различные инновационные решения в нужное время и в нужном месте.

В российской нефтегазовой промышленности сложилась не просто потребность, а насущная необходимость внедрения современных инновационных технологий. Подобный потенциал роста при его последовательной реализации способен стать главным фактором инвестиционной привлекательности компаний. В своем большинстве инновации в нефтегазовой сфере оказываются достаточно простыми и небольшими, основанными скорее на накоплении незначительных улучшений и достижений, чем на едином, крупном технологическом прорыве. Инновации могут проявляться в новых технике и технологии производства, в новом подходе к управлению бизнес-процессами. Компаниям необходимо проводить постоянный мониторинг развития науки и техники для внедрения последних достижений в этих областях в производственный процесс и своевременного отказа от используемых устаревших технологий производства [1].

На сегодняшний день есть ряд причин, по которым инновационное развитие большого круга промышленных предприятий не происходит. Основной причиной является превышение затрат над эффектом от внедрения инноваций. Немаловажная причина – риски, поскольку для инновационной деятельности характерны высокие риски, при этом у предприятия недостаточно собственных средств, а коммерческий кредит им получить в большинстве случаев невозможно. Другой существенной проблемой является недостаток высококвалифицированного персонала. Большое значение придается стабильности работы, низкой текучести кадров и передаче накопленных знаний и опыта между работниками.

Инновационный проект, представляющий собой естественную и наиболее перспективную форму организации инновационной деятельности, предполагает развитие специфических способов оценки эффективности и инструментов прогнозирования с целью снижения рисков инновационных проектов.

Одной из крупнейших нефтегазовых компаний, применяющих инновационные разработки в качестве основного инструмента управления своей конкурентоспособностью, является американская компания Exxon Mobil Corporation – одна из крупнейших корпораций в мире по размеру рыночной капитализации (по состоянию на 01 декабря 2016г. 370,20 млрд. долл. США) [4]. Программа инновационного развития Exxon Mobil направлена на создание и внедрение новых технологий для решения ключевых производственных задач. В 2015 году объем финансирования инновационной деятельности, направленной на освоение и разработку новых технологий производства и управления, составил 2,2 млрд. долл. США. В 2016 году на финансирование инновационной деятельности выделено 0,67% от выручки компании Exxon Mobil (в рублевом эквиваленте это составляет около 9,4 млрд. рублей), что в 1,9 раза больше рекомендуемого Минэкономразвития соотношения (0,3%). Работа по созданию и внедрению новых технологий в Exxon Mobil осуществляется на базе ведущих профильных предприятий и вузов, которые обладают

необходимым научно-техническим потенциалом для решения поставленных задач [4].

Одной из ведущих российских нефтегазовых компаний является ПАО «ЛУКОЙЛ», активно разрабатывающее новые методы и инструменты повышения своей конкурентоспособности в период глобального экономического кризиса, который характеризуется снижением цен на нефть на мировом рынке, нестабильностью мировых валют, сокращением объемов добычи и производства нефти и нефтепродуктов [5].

В современных условиях нефтегазового рынка, характеризующегося изношенностью основных фондов, снижением темпов добычи углеводородного сырья и экономией финансовых средств на техническое обслуживание, техническое диагностирование и ремонт объектов нефти и газа, наиболее востребованными являются следующие основные технологии:

1. Технология оценки технического состояния действующих скважин различного назначения, без их глушения;

2. Технология комплексных исследований на скважинах для интенсификации нефтегазопритока и выделения рабочих интервалов пластов, в том числе в осложненных геологических условиях. Это позволяет получить точную и достоверную информацию о качестве насыщения интервалов продуктивного пласта, положения водогазонефтяных контактов в различных условиях, что повышает эффективность планирования работ по капитальному ремонту скважин и интенсификации притока углеводородов и контроля их качества.

Стоит отметить и возможность использования и внедрения иных инновационных проектов. Сегодня активно развивается концепция Smart Field («умное месторождение») – целый комплекс интеллектуальных технологий, позволяющий не просто автоматизировать добычу, но и управлять ею в режиме реального времени.

Smart Field начинается с автоматизации технологических и производственных процессов (уровень MES). Один из ключевых компонентов



концепции – система Foxboro NetOil&Gas, позволяющая измерять дебит скважины непосредственно в устье и определять показатели расхода воды, нефти и газа. Данная система измерения не требует дополнительного подогрева нефти, что снижает затраты энергии.

«Умное месторождение» также позволяет управлять насосами различных типов (штанговых глубинных, погружных, винтовых) и обеспечивает удаленный доступ ко всему полевому оборудованию на основе проводных и беспроводных датчиков, позволяя диагностировать его состояние и при необходимости конфигурировать.

Кроме того, концепция включает в себя решения по «умному» энергоснабжению и обеспечению контроля системы подготовки нефти и газа, включая дожимные насосные станции и факельные системы, управляет системами поддержания пластового давления, в том числе водозаборными станциями, узлами учета воды, нагнетательными скважинами, а также контролирует нефтеперекачивающие станции и резервуарные парки.

Smart Field дает возможность делать прогнозы о состоянии пласта, моделировать различные события и ситуации, виртуально испытывать новые сценарии, экономя время и средства и одновременно повышая безопасность эксплуатации.

Интеллектуальные технологии сокращают затраты на энергоресурсы и персонал (снижая его необходимую численность), повышают производительность скважин и продлевают их жизненный цикл.

Значительно упростить жизнь нефтегазовым предприятиям может распределенная система управления FoxboroEvo — платформа для построения полномасштабной системы управления техпроцессами.

FoxboroEvo позволяет создать в некотором роде «завод будущего». Данная архитектура предполагает модульный подход, основанный на использовании распределенных, заменяемых, слабо связанных друг с другом компонентов (сервисов), которые, однако, имеют стандартные интерфейсы и взаимодействуют по стандартизированным протоколам.

Система предоставляет информацию о показателях производительности, обеспечивает учет затрат по центрам ответственности и рентабельное управление безопасностью и эффективностью основных фондов в режиме онлайн. FoxboroEvo можно легко модернизировать, что решает проблему быстрого устаревания АСУ ТП.

В России использование системы уже дает положительные результаты на таких предприятиях, как Астраханский газоперерабатывающий завод, Заполярное нефтегазоконденсатное месторождение, НПЗ в Кемеровской области и т. д.

Равным образом в нефтегазовой отрасли активно используется архитектура PlantStruxure PES, позволяющая оптимизировать производственные процессы и энергопотребление. PlantStruxure PES охватывает все три уровня автоматизации: полевые устройства и контроллеры, SCADA-системы и MES-системы. Данная архитектура является промежуточным решением между традиционными АСУ на программируемых логических контроллерах и сложными распределенными системами управления.

В основе PlantStruxure PES лежит программное обеспечение, позволяющее из одной оболочки конфигурировать отдельные виды оборудования и всю систему автоматизации. В архитектуру входят библиотеки наиболее часто применяемых элементов и решений, а также функции энергоменеджмента.

На базе архитектуры PlantStruxure разработана система автоматизации объектов магистральных нефтепроводов нового поколения, предназначенную как для головных, так и для промежуточных нефтеперекачивающих станций, а также резервуарных парков.

Для нефтеперерабатывающих и нефтехимических предприятий создана система автоматизации InFusion, позволяющая планировать ресурсы предприятия и управлять цепочками поставок и энергоресурсами. InFusion обеспечивает автоматизацию различного, в том числе самого сложного технологического оборудования НПЗ, оптимизирует потребление энергоресурсов, техобслуживание, складирование и снабжение. Система

решает такие задачи, как обучение операторов, моделирование, анализ процессов и оптимизация в режиме реального времени.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что большое значение для конкурентоспособности нефтегазовых компаний имеет разработка новых технологий. Именно нововведения и способность к их внедрению становятся важнейшим условием долгосрочной конкурентоспособности международных нефтяных компаний. Необходимо также отметить, что как на зарубежном, так и на отечественном рынке имеет место тенденция к поиску альтернативных источников энергии. Ведущие мировые компании уделяют этому направлению развития особое внимание, постоянно инвестируя в поиск и развитие подобных исследований. Перечисленные факторы позволяют укрепить свои позиции на мировом рынке нефтегазовой отрасли.

#### **Список литературы:**

1. Астафьев Е.В. Об управлении инновациями предприятий нефтегазового комплекса // ВЕСТНИК ОГУ №8 (157) / август 2013 – С.5.
2. Бутузова Л.Л. Роль промышленных кластеров в повышении эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий / Предпринимательство (журнал-книга). 2011. Май. – 167 с.
3. Горная энциклопедия – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://miningenc.ru/b/quotbritish-petroleumquot/>.
4. Официальный сайт компании ExxonMobil – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://corporate.exxonmobil.com>.
5. Официальный сайт компании ПАО «Лукойл» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.lukoil.ru/new/finreports/2015>.
6. Эдер Л.Н. Основные проблемы инновационного развития нефтегазовой отрасли в области добычи нефти и газа / Л.Н. Эдер, И. В. Филимонова // Бурение и нефть. 2014. №4. С. 165–184.

**ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДА ИСТОРИЧЕСКОГО  
МОДЕЛИРОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЯ VaR ДЛЯ ОЦЕНКИ РИСКА  
ПАО «ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»**

*Янченко Светлана Георгиевна*  
*магистрант, Санкт-Петербургский государственный экономический*  
*университет,*  
*РФ, г. Санкт-Петербург*

*Хабарова Алена Александровна*  
*магистрант, Санкт-Петербургский государственный экономический*  
*университет,*  
*РФ, г. Санкт-Петербург*

В условиях экономического кризиса и волатильности валютных рынков возрастает значение финансовой самостоятельности, автономности предприятий, экспортирующих свою продукцию, а также важен прогноз их финансовой устойчивости. Чтобы укрепить и сохранить свои позиции на рынке, компаниям необходимо грамотно, адекватно прогнозировать свое будущее, предвидеть возможные варианты изменений условий деятельности, а также риски, которым они могут быть подвержены.

Любые риски обязательно должны быть рассчитаны до максимально допустимого предела с помощью определенных инструментов, к которым можно отнести такой показатель, как: VaR (value at risk). VaR — стоимостная мера риска, оценка величины, выраженная в денежных единицах, которую не превысят ожидаемые в течение данного периода времени потери с заданной вероятностью [1].

На сегодняшний день существует множество методов оценки рисков – методов расчета показателя VaR, перечислим лишь некоторые, наиболее распространенные из них: метод исторического моделирования, метод параметрической модели и статистическое моделирование (метод Монте-Карло) [2].

Для проведения расчетов с целью анализа методических подходов к рентабельности в условиях риска и анализа рисков в денежных потоках была выбрана историческая модель расчетов меры риска. Данная модель наиболее

точна, поскольку в открытом доступе есть информация по стоимости ценных бумаг за 3 года с периодичностью наблюдения в 1 день. На базе имеющихся данных на 1 января 2016 года проведено сравнение с прогнозированной цены с фактической, отметим, что прогнозные цены не переходили за нижние планки, полученные при расчетах. Следовательно, использование данного метода в нашей ситуации оправдано и имеет достаточную точность и достоверность.

Рассмотрим расчет показателей риска на примере известной крупной компании ПАО «ГМК «Норильский Никель», имеющей горнодобывающие предприятия, обогатительные фабрики, металлургические заводы, находящиеся как за рубежом (Австралия, Финляндия, ЮАР), так и в России (Таймырский и Кольский полуострова). «Норильский никель» – крупнейший в мире производитель цветных и драгоценных металлов [3].

Итак, при использовании метода исторического моделирования были получены следующие результаты в ходе проведенных расчетов в Excel на основе данных по стоимости ценных за 2013–2015 года (таблица 1):

**Таблица 1.**

**Показатели VaR ПАО «ГМК «Норильский Никель»**

Год	Относительный VaR	Абсолютный VaR
2013	-3,63%	-200,804
2014	-3,63%	-192,435
2015	-3,40%	-281,350

Если оценивать VaR в динамике, можно заметить, что акции компании имеют стабильную меру риска почти в 3,5%. Находясь в состоянии определенности, компания может выдавать более высокие показатели рентабельности, что она и демонстрирует, согласно следующим результатам расчетов (таблица 2). Были рассчитаны показатели рентабельности инвестированного капитала (ROIC – return on invested capital), рентабельности собственного капитала (ROE – return on equity), рентабельности активов (ROA –

return on assets) и рентабельности обыкновенного акционерного капитала (ROCE – return on capital employed).

**Таблица 2.**

**Сравнение показателей рентабельности ПАО «ГМК «Норильский Никель» с показателем VaR**

Год	VAR	ROIC	ROE	ROA	ROCE
2013	-3,63	10,41	12,60	9,50	18,38
2014	-3,63	12,00	17,01	11,05	13,08
2015	-3,40	5,27	10,32	4,93	29,73

Значение VaR остается на том же уровне с 2013 по 2014 год, однако в 2015 году можно видеть небольшое повышение значения, что говорит о налаженной системе управления рисками в компании. Показатели рентабельности, наоборот, повышаются к 2014 году, а затем резко уменьшаются, что обусловлено снижением чистой прибыли в 2015 году почти в 2 раза. Данная тенденция касается всех показателей рентабельности, за исключением ROCE, значение которого в 2014г. снизилось, а в 2015г. резко возросло. Такие скачки обусловлены снижением собственного капитала и увеличением задействованного капитала в 2015 году.

Можно ли считать использование показателя VaR для компании ПАО «ГМК «Норильский Никель» правомерным? Для ответа на данный вопрос был проведен анализ операционного денежного потока (ОДП), показателя maturing ratio (MR, индекс зрелости или отношение операционных потоков денежных средств к краткосрочным обязательствам, по которым наступает срок исполнения), коэффициента покрытия процента (способность организации к обслуживанию своих долговых обязательств), чистой прибыли и показателя VaR (относительного и абсолютного). Все выбранные показатели для проведения анализа (таблица 3) сопоставимы с точки зрения своего экономического содержания.

**Таблица 3.****Данные для осуществления анализа правомерности использования VaR**

Год	ОДП	MR	Коэф. покрытия, %	Чистая прибыль	Относительный VaR	Абсолютный VaR
2013	140663000	1,429	18,271	70136570	-3,63%	-200,804
2014	141589000	1,504	6,727	76540686	-3,63%	-192,435
2015	231276000	3,854	15,076	34056538	-3,40%	-281,350

Для определения зависимости показателей в Excel были построены корреляционные матрицы для компании ПАО ГМК «Норильский Никель».

Согласно корреляционной матрице для относительного VaR, относительный VaR компании имеет обратную зависимость от чистой прибыли, поскольку при увеличении показателя VaR, произошло уменьшение чистой прибыли. Также можно видеть сильную взаимосвязь показателей операционного денежного потока, maturing ratio и VaR. Более того, они изменяются в одном направлении, так как показатель рискованности стоимости непосредственно влияет на платежеспособность организации.

Согласно корреляционной матрице для абсолютного VaR, абсолютный VaR компании имеет прямую зависимость от чистой прибыли (ЧП). Так, например, в 2015 году произошло резкое уменьшение ЧП по сравнению с 2013 годом, как и показателя VaR. В 2014 VaR по сравнению с 2013 годом увеличился, как и ЧП. Абсолютный VaR также, как и относительный не имеет зависимости с коэффициентом покрытия процента. Такую же довольно сильную взаимосвязь можно проследит между показателями операционного денежного потока, maturing ratio и абсолютного VaR, как и относительного. Однако с абсолютным показателем VaR показатели операционного денежного потока и maturing ratio изменяются в разных направлениях.

Итак, экономический показатель VaR помогает руководству компании оценивать риски изменения стоимости ценных бумаг компании, предвидеть изменение инвестиционной привлекательности компании, поддерживать ее конкурентоспособность. В статье был представлен исторический метод расчета

VaR, поскольку он наиболее точен (в открытом доступе представлена информация по стоимости ценных бумаг на каждую дату за три года).

Согласно расчетам, видны схожие тенденции в изменении показателей рентабельности и VaR (рисковой стоимости), следовательно, можно предположить, что показатели находятся в прямой зависимости друг с другом. Однако, для компании ПАО «ГМК «Норильский Никель» была выявлена обратная тенденция вследствие резкого снижения чистой прибыли, а именно в два раза в рассматриваемый период с 2013 по 2015 год.

Таким образом, в ходе проведенных вычислений по разработанному алгоритму оценки риска на основе исторического моделирования показателя VaR и сделанных выводов прослеживается логика в изменениях показателей рисковой стоимости (как абсолютной, так и относительной) у ПАО «ГМК «Норильский Никель», что говорит о правомерности применения метода VaR для анализируемой компании.

### **Список литературы:**

1. Методы оценки рыночного риска. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.riskovik.com/riski/rynochnye/full/90/> (Дата обращения 11.12.2016).
2. Описание и объяснение показателя VAR. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.12manage.com/description\\_value\\_at\\_risk.html](http://www.12manage.com/description_value_at_risk.html) (Дата обращения 14.12.2016).
3. Пресс-центр – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.nornik.ru/press-czentr> (Дата обращения 15.12.2016).



## СЕКЦИЯ 6. ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

### ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА, ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

*Ахмадеева Айгуль Кабировна*

*студент, Казанского государственного медицинского университета,  
РФ, Республика Татарстан, г. Казань*

*Хамитова Гульнара Муллануровна*

*научный руководитель,  
ассистент кафедры биомедэтики и медицинского права с курсом истории  
медицины Казанского государственного медицинского университета  
РФ, Республика Татарстан, г. Казань*

Для многих людей целью этой жизни является создание семьи и продолжение рода. Но, к сожалению, не все пары могут себе это позволить. Причина тому экологическое загрязнение среды, нарушение здорового образа жизни, биологическая несовместимость супругов, ряд наследственных заболеваний и предрасположенность к ним, проблемы с зачатием и многое другое.

Бесплодием страдают не только женщины, но и мужчины. И поэтому большинство лиц, вступивших в брак и имеющих бесплодие, будут ограничены в рождении ребенка естественным путем. Но данная проблема сказывается не только на ценностно-моральных принципах семьи, но и на демографической ситуации страны. За последнее время, конечно, численность населения приросла за счет присоединенных территорий, но все же проблема разности в смертности и рождаемости остается актуальной проблемой нашего государства. Количество людей старших, пожилых возрастов становится больше, а количество молодого поколения, которые являются будущим страны, остается неизменным. Этот факт сказывается и на других отраслях развития государства, как отсутствие рабочей силы. И поэтому одним из способов

решения демографических проблем стало искусственное оплодотворение, а именно суррогатное материнство.

Актуальность предоставленной работы заключается в том, что трудности, образующиеся на практике в сфере суррогатного материнства, иногда неразрешимы по причине недоступности законодательной базы, которая сумела бы всецело урегулировать дела сторон. А главное обеспечить соответствующее будущее ребенку, рожденному с помощью искусственного оплодотворения.

Целью данной работы стало рассмотрение законодательной базы суррогатного материнства, выявление соответствующих проблем и путей их решения.

В Российской Федерации суррогатное материнство регулируется такими нормативными документами и законодательными актами, как Семейный Кодекс РФ, ст. 51-52; Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»; Закон «Об актах гражданского состояния» от 15.11.97. № 143-ФЗ, ст. 16; Приказ Министерства здравоохранения РФ от 30 августа 2012 г. № 107н «О порядке использования вспомогательных репродуктивных технологий, противопоказаниях и ограничениях к их применению».

Рассматривая данные документы, первое, что можно отметить, так это то, что согласно Семейному Кодексу РФ, мать – женщина, родившая ребенка. Но при использовании суррогатного материнства, матерью ребенка должна быть женщина, не родившая ребенка, а заключившая договор на рождение и передачу ребенка после его рождения. В данных отношениях именно фактический родитель должен быть защищен правом при установлении материнства. Факт происхождения от матери должен быть установлен в судебном порядке.

Также, если рассматривать ситуацию, что при возникших проблемах с передачей ребенка генетическим родителям, суд в соответствующем порядке оставит ребенка суррогатной матери, то возникает вопрос, связанный с тем, кто будет признан отцом ребенка. В таком случае, если муж суррогатной матери

был согласен на имплантацию эмбриона, участвовал в заключении договора, то следует руководствоваться п.2.ст.48 СК РФ, а именно его признавать законным отцом данного ребенка.

Кроме этого, согласно ст.16 ФЗ «Об актах гражданского состояния», одним из документов, позволяющих зарегистрировать рождение ребенка на запись генетическими родителями ребенка, является согласие матери, вынашивающей будущего ребенка. Но и тут возникает проблема: если суррогатная мать не сможет дать свое согласие (например, смерть суррогатной матери при родах), как в таком случае произвести государственную регистрацию ребенка.

Можно, конечно, наделить таким правом мужа суррогатной матери, чтобы он мог на основании заключенного договора суррогатного материнства установить отцовство в отношении ребенка, рожденного суррогатной матерью.

Из выше сказанного вытекает, что необходимо дополнить ст.14 ФЗ «Об актах гражданского состояния» следующим: «Основанием для регистрации рождения ребенка является – договор суррогатного материнства, заключенный между женщиной, родившей ребенка и супругами, согласившимися на имплантацию эмбриона».

Также известно, что суррогатной матерью может быть женщина:

- Возрастом 20–30 лет;
- Иметь двоих собственных здоровых детей;
- Быть здоровой в плане психического и соматического здоровья.

Из этого выходит, что женщина должна предоставить эту информацию, а также пройти медико-генетическое обследование и передать это будущим генетическим родителям, которые обратились с просьбой об искусственном оплодотворении.

Данный пункт можно ввести в Приказ Министерства здравоохранения РФ от 30 августа 2012 г. № 107н «О порядке использования вспомогательных репродуктивных технологий, противопоказаниях и ограничениях к их применению».

Конечно, еще много можно проанализировать и исследовать документов касающихся суррогатного материнства и репродуктивных технологий, и каждый раз будут выявляться новые проблемы и конфликты, которые следует решать с помощью законодательных актов и правовых документов. А именно, дополнений или поправок в основных законах таких, как Семейный Кодекс РФ; Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»; Закон «Об актах гражданского состояния» от 15.11.97. № 143-ФЗ; Приказ Министерства здравоохранения РФ от 30 августа 2012 г. № 107н «О порядке использования вспомогательных репродуктивных технологий, противопоказаниях и ограничениях к их применению».

Помимо того, что есть проблемы в правовом регулировании данного процесса, также есть этические проблемы, которые заключаются в безнравственном отношении к женщине, родившей ребенка, и самое важное к самому ребенку, которого в данном случае олицетворяют с товаром для передачи из рук в руки.

Однако, современные репродуктивные технологии приносят вклад, как государству в качестве улучшения демографического положения, так и многим семьям, которые смогут вырастить детей.

В конце концов, при изменении семейного законодательства в данной области, люди смогу избежать множество проблем при установлении отцовства и материнства, и конечно же эффективно защитить тем самым права и законные интересы детей.

### **Список литературы:**

1. <http://www.statdata.ru/russiaэ>
2. <https://www.scienceforum.ru/2013/172/1790э>
3. <https://ru.wikipedia.org>.
4. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_8982/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8982/).
5. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_16758/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16758/).

## **ПОЛОЖЕНИЕ О ЗАКУПКЕ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ КАК ОСНОВНОЙ ДОКУМЕНТ ПЛАНИРУЕМОЙ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Бычкова Вера Сергеевна*

*студент 2 курса магистратуры, ФГБОУ ВО Пензенский государственный  
университет Педагогический институт им. В. Г. Белинского,  
РФ, г. Пенза*

Проведение государственного заказа требует от участников максимальной вовлеченности в процесс. В образовательных организациях для документального регулирования государственной закупки разрабатывается Положение, которое призвано максимально эффективно решать возникающие перед образовательными учреждениями вопросы, касающиеся закупок.

В деятельности любого бюджетного учреждения или организации в процессе деятельности возникают вопросы, связанные с дефицитом тех или иных материальных благ, необходимых для нормального функционирования учреждения. В этом случае огромную роль восполнения всех нужд играет государственный заказ.

Для осуществления государственного заказа любая организация, в том числе и образовательная должна представить Положение о закупке – документ, регламентирующий деятельность организации-заказчика и исполнителя, связанную с государственными закупками.

При составлении такого положения необходимо учесть пункты, которые должны присутствовать обязательно. Среди них: подготовка к проведению государственной закупки, порядок ее проведения, выбранные способы (способ) осуществления заказа, регламентация договора и его исполнения, а также ответственность и контроль по правомерности проведенной закупки и анализ ее итогов.

Данное положение должно утверждаться специальным органом, который в данном бюджетном образовательном учреждении осуществляет полномочия учредителя.

Вообще, во многих рекомендациях по проведению государственного заказа и осуществления деятельности заказчика подразумевается создание

отдельной должности или даже специализированного отдела, который будет непосредственно заниматься только закупочной деятельностью данного учреждения. Цель создания такой коллегии в организации заключается, по мнению экспертов, в оптимизации задач, которые поставлены перед любым образовательным учреждением и связаны не только с первоочередными нуждами, но также и с предоставлением какого-либо финансирования научных или творческих проектов и т.д. Вариантов может быть множество.

Составление положения о закупке должно находиться именно в полномочии отдела по государственным закупкам. При составлении такого документа и, несомненно, во всей своей деятельности необходимо руководствоваться основными принципами, регулирующими область закупок: принцип открытости, прозрачности информации, обеспечения конкуренции, профессионализма заказчиков, стимулирования инноваций, единства контрактной системы в сфере закупок, ответственности за результативность, эффективности [5, ст. 6].

Возвращаясь к вопросу документального сопровождения процесса закупочной деятельности образовательного учреждения, стоит отметить, что решение о проведении тех или иных закупок, по общему правилу, не может быть изменено в текущем году. Как отмечает Гаврилов К. Г. «Сфера образования представляет собой объект правового регулирования не только в связи с реализацией конституционного права на образование и иных основных прав и свобод человека и гражданина, но и как отрасль экономики, а также как фактор национальной безопасности» [2, с. 8]. Поэтому имеется на данный момент проблема четкого структурирования необходимых целей и задач, стоящих перед образовательным учреждением, чтобы максимально эффективно осуществлять закупки, и соответственно, рационально тратить денежные средства государства.

Несколькими годами ранее Министерством образования было разработано Типовое положение, регулирующее порядок создания положения о закупках. Данное Типовое положение предусматривало также несколько разделов, которые обязательно должны присутствовать в Положении. Среди них:

#### 1) Порядок подготовки процедур закупки;

В данном разделе указывается порядок создания координирующего органа, либо указываются ответственные за закупки лица; определяются основные направления закупочной деятельности не менее чем на год.

В этой части Положения также в обязательном порядке должно быть указано на основании каких нормативно-правовых актов базируется создание Положения, а также то, что проведение закупки осуществляется на основании плана, размещенного на официальном сайте государственных закупок в РФ [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)

#### 2) Способы закупки и условия их использования;

Способы закупки могут варьироваться в зависимости от источника финансирования. Среди таких источников основными являются государственное финансирование, некоторые платные услуги образовательного учреждения, российские и международные гранты, а также иная деятельность учреждения, не связанная с предоставлением образовательных услуг.

Сами способы подразделяются на следующие закупочные процедуры:

- закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя);
- запрос цен;
- запрос предложений;
- аукцион;
- конкурс;
- другие способы закупки. [5, п. 2, ст. 24].

#### 3) Основные требования к участникам закупки;

В данном разделе Положения устанавливаются квалификационные требования к участникам закупки. Данные требования делятся на две группы: регулируемые и устанавливаемые федеральным законодательством, они же являются основными. Среди дополнительных требований те, которые устанавливаются непосредственно самим образовательным учреждением, а также муниципальным законодательством.

#### 4) Документационное сопровождение закупки;

В документальное сопровождение о закупке входит извещение – документ, в котором указываются:

- реквизиты сторон;
- сроки предоставления товара, работ или услуги, сроки оплаты;
- выплата неустоек по вине одной из сторон и многое другое, что касается

детальных моментов закупки.

#### 5) Порядок заключения и исполнения договора;

В данный пункт Положения входит заключение договора, внесение изменений в договор, исполнение и расторжение договора.

Таким образом, рассмотрев один из многих аспектов, касающихся закупочной деятельности образовательных учреждений, можно сделать вывод, что для соблюдения изначальных целей закупочной деятельности необходимо очень внимательно относиться к вопросу составления Положения о закупке, которое является основополагающим началом в планировании будущего государственного заказа.

#### **Список литературы:**

1. Автоматизированная система обеспечения законодательной деятельности – [Электронный ресурс] – // URL: <http://asozd2.duma.gov.ru>.
2. Гаврилов К.Г. Теоретические основы права на образования // Сборник статей III Всероссийской научно-практической конференции. Актуальные проблемы истории политики и права. – Пенза: Пензенская государственная сельскохозяйственная академия, 2015. – С. 3–12.
3. Кичик К.В. Государственный (муниципальный) заказ России: правовые проблемы формирования, размещения и исполнения: монография. – М.: Юстицинформ, 2014. 139 с.
4. Лунина О. Текущий и капитальный ремонт в образовательных учреждениях // Учреждения образования: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2014. – № 6. – С. 8–10.
5. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44 – ФЗ (ред. от 02. 06. 2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Собр. Законодательства. – 2013. – № 14. – Ст. 1652.



## **ВЛИЯНИЕ ПРАКТИКИ ВЕРХОВНОГО СУДА РФ НА ФАКТИЧЕСКИ СКЛАДЫВАЮЩИЕСЯ ОТНОШЕНИЯ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

*Гилязова Виктория Рафаэлевна*

*студент, Финансовый Университет при Правительстве РФ,  
РФ, г. Москва*

*Гуреев Владимир Александрович*

*научный руководитель,  
д-р юрид. наук, доц., Финансовый Университет при Правительстве РФ,  
РФ, г. Москва*

Российское правосудие невозможно без качественного, полного, объективного изучения и обобщения судебной практики. Изучение и обобщение судебной практики имеет цель устранения допускаемых нарушений закона, выработки нового в процессе отправления правосудия.

«Судебная практика – сложное, многофакторное явление, включающее в себя организацию, процесс и итоги деятельности судов по осуществлению правосудия» [5, с 5].

Флагманом изучения и обобщения судебной практики по уголовным, гражданским, административным делам является Верховный Суд РФ, выступающий своеобразным банком концентрации практик.

«Верховный Суд РФ как высшая судебная инстанция, активно использует свои нормотворческие возможности, поскольку одним из существенных недостатков в правовом регулировании является неопределенность, неясность, неконкретность включаемых в законы и иные нормативные акты норм» [2, с 91].

В.В. Гребенников указывает, что «для Верховного Суда РФ возможность нормотворчества реализуется путем издания постановлений Пленума Верховного Суда. Ежедневно в Верховный Суд РФ поступают из всех частей страны жалобы, представления, обзоры и многие другие документы, образующие судебную практику. Только одни многочисленные жалобы насыщены вопросами, требующими немедленного разрешения» [2, с 92].

Для преодоления пробелов и противоречий, содержащихся в законах, необходима активная роль Верховного Суда РФ по формированию единообразной судебной практики. «В разъяснениях по вопросам применения права, изложенных в постановлениях Пленума Верховного Суда РФ, основанных на обобщении судебной практики, зачастую содержатся новые нормы права (при этом даже процессуальные нормы права материальны по своему диспозитивному содержанию)» [3, с 125].

«Постановления Пленума Верховного Суда РФ публикуются в официальном издании для всеобщего сведения, а также направляются непосредственно судам. Разъяснения Пленума Верховного Суда РФ по вопросам применения законодательства обязательны для судов, других органов и должностных лиц, применяющих закон, по которому дано разъяснение» [3, с 126].

«Верховный Суд РФ при этом осуществляет контроль выполнения судами разъяснений Пленума Верховного Суда РФ. Все это позволяет считать постановления Пленума Верховного Суда РФ актами органа государственной власти, основанной на принципе разделения властей, выражающими официальную позицию высшей судебной инстанции, носящими нормативный и общеобязательный для правоприменителей характер» [3, с 127].

В отличие от обязательных постановлений Пленума Верховного Суда РФ информационные письма Верховного Суда РФ носят рекомендательный характер.

Решения Верховного Суда РФ оказывают существенное воздействие на складывающуюся практику после принятия нормативных правовых актов, а также представляют собой совокупность ответов на актуальные практические вопросы и предполагаются обязательными для применения.

«На сегодняшний день обзор практики происходит во всех судах субъектов Российской Федерации. Однако обзоры – это не обобщения. Обзор характеризует конкретные нарушения закона по конкретным делам. Преобладание, так сказать, производственно-технических показателей над оценочными моментами чревато опасностью простого фотографирования

сложившейся на сегодня ситуации. Это позволительно судам на местах, но недопустимо для Верховного Суда РФ, так как помимо обзоров должны быть сделаны действительные обобщения практики, а не просто констатированы отдельные нарушения закона» [5, с 11].

«Обобщение по результатам изучения должно представлять собой определенные позиции по выявленным вопросам (актуальным проблемам), предложения по применению процессуальных, материальных институтов, требования о недопустимости впредь нарушения конкретных норм закона (на сегодняшний день нарушение закона, о котором говорилось в обобщении, не является исключением) и многое другое, что должно являться основанием для совершенствования законодательства» [5, с 12].

Обобщение судебной практики должно строиться, прежде всего, на основе аналитической работы, научных критериях эффективности. «Обобщение судебной практики, будучи необходимой частью организационного руководства судами, дает возможность своевременно распространить положительный опыт, выявить спорные вопросы и новые тенденции в судебной работе, обеспечивать единообразное применение судами материального и процессуального законодательства, а также разработать и повысить продолжение его совершенствования» [5, с 6].

Поэтому на Верховном Суде РФ лежит ответственность и в связи с тем, что он является единственным органом, который проводит какое-либо публичное обобщение судебной практики по уголовным, гражданским и административным делам.

Считаем, что «следует в связи с этим остановиться «на практических пособиях, комментариях, составляемых в виде практики применения кодексов и т. д. судьями Верховного Суда РФ, выступающими в качестве авторов, но при непосредственном исполнении ими своих обязанностей по изучению и обобщению практики в связи со служебной деятельностью, тем самым переносится долг на достижения личного характера». Верховный Суд РФ обязан «строго реагировать на повторяющиеся нарушения закона, говоря не

только о правах судов, мировых судей, но и в большей степени об их обязанностях и ответственности, а также о достижениях процессуальной науки в познании обстоятельств, подлежащих установлению в ходе производства по делу, повторяющихся обстоятельствах, способствующих совершению преступлений» [2, с 99].

Предназначение Верховного Суда РФ предполагает необходимость обеспечения надлежащего качества его деятельности во всех ее аспектах, а вовне эта деятельность выражается, прежде всего, в его решениях. Для того, чтобы признать судебные решения Верховного Суда РФ обязательным, необходимо соблюдение некоторых условий: 1) решение должно носить обязательный характер; 2) решение должно формулировать норму права; 3) как и судебный прецедент, решение должно быть вынесено по конкретному делу.

В одном из номеров Бюллетеня Верховного суда РФ была опубликована статья судьи ВС РФ «О роли и значении постановлений Пленума Верховного суда Российской Федерации». В ней предлагается «считать разъяснения ВС РФ по вопросам судебной практики судебным прецедентом, и признавать его обязательным в целях вынесения законных и обоснованных приговоров» [5, с 21].

Следует согласиться с тем, что «многие нормы закона, несовершенны, но это не означает, что Верховный Суд РФ должен подправлять законодателя. Одним из важнейших направлений деятельности высшей судебной инстанции должна быть иллюстрация на основе обобщений судебных решений и доктринальных толкований негативных тенденций законодательства и разъяснения положений закона, не расширяя и не сужая содержания признаков» [5, с 22].

Так, специфике описания преступлений в жилищной сфере следует отнести почти бланкетный характер диспозиций статей, в которых они охарактеризованы, что вызывает массу вопросов, и приводит к ошибкам в правоприменительной практике, в том числе и в работе судебных органов.

К примеру в «Обзоре практики разрешения судами споров, возникающих в связи с участием граждан в долевом строительстве многоквартирных домов и

иных объектов недвижимости», утвержденной Президиумом Верховного Суда РФ 04.12.2013, констатируется, что «и после введения запрета, предусмотренного ч. 2.1 ст. 1 Федерального закона от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации», привлечение денежных средств граждан для строительства многоквартирных домов зачастую осуществляется посредством совершения сделок иных, чем те, которые признаны допустимыми ч. 2 ст. 1 Закона»[6].

При этом судам рекомендовано исходить из того, что «если при совершении сделки, не отвечающей требованиям Закона об участии в долевом строительстве, стороны действительно имели в виду договор участия в долевом строительстве, к сделке подлежат применению положения указанного Закона, в том числе предусмотренные им меры ответственности» [6].

Данная рекомендация, не согласуется с нормой ч. 2.1 ст. 1 Федерального закона от 30.12.2004 № 214-ФЗ [8]. Текстуально она (рекомендация) очень близка норме ГК РФ о последствиях совершения притворной сделки. Однако Президиум Верховного Суда РФ не предлагает признавать сделку, «совершенную в нарушение требований Закона об участии в долевом строительстве, притворной» [6]. Считаем, что «высшая судебная инстанция ориентирует суды на необходимость квалификации совершенной сделки в качестве договора участия в жилищном долевом строительстве» [8].

Верховный Суд РФ обязан строго реагировать на повторяющиеся нарушения закона, говоря не только о правах судов, мировых судей, но и в большей степени об их обязанностях и ответственности, а также о достижениях процессуальной науки в познании обстоятельств, подлежащих установлению в ходе производства по делу, повторяющихся обстоятельствах, способствующих совершению преступлений.

Таким образом, дальнейшая практика правоприменения будет строиться на положениях постановлений высших судебных инстанций, которые, не игнорируя букву закона, предлагают свое видение его духа.

## Список литературы:

1. Гребенников В.В. Федеральный законодательный процесс в зеркале статистики (Аналитический обзор) / В.В. Гребенников, Н.А. Васецкий // Государство и право. – 1998. – № 9. – С. 91.
2. Демидов В. В. О роли и значении постановлений Пленума Верховного суда Российской Федерации / В.В. Демидов // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 1998. – № 3. – С. 21–24.
3. Калинин В.Н. Судебная практика как источник гражданского права /В.Н. Калинин // Сборник докладов 6-й международной научной конференции. «Современные проблемы права и управления. – М.: АНО ВПО Институт законовещения и управления ВПА, 2016 – С 125–130.
4. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ 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. – 1993. – №237.
5. Методика обобщения судебной практики / В.Б. Алексеев, А.А. Гравина, В.П. Кашепов; под ред. М.А. Шапкина. – М., 2014. – 445 с.
6. Обзор практики разрешения судами споров, возникающих в связи с участием граждан в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 04.12.2013) (ред. от 04.03.2015) // – [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
7. Федеральный конституционный закон от 5 февраля 2014 г. № 3-ФКЗ «О Верховном Суде Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 6. – Ст. 550.
8. Федеральный закон от 30.12.2004 №214-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (часть 1). – Ст. 40.

## **ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ДИСЦИПЛИНАРНЫХ ВЗЫСКАНИЙ В СИСТЕМЕ МВД РОССИИ**

*Джихарь Екатерина Александровна*  
*магистрант Поволжского института управления РАНХиГС,*  
*РФ, г.*

*Пресняков Михаил Вячеславович*  
*научный руководитель,*  
*д-р юрид. наук, доц., Поволжского института управления РАНХиГС,*  
*РФ, г.*

В данной статье исследуются существующие в настоящее время меры по укреплению служебной дисциплины в органах внутренних дел Российской Федерации, применяемые виды наказаний.

Система государственной власти в России в своем развитии, постоянно акцентировала внимание на необходимости повышения дисциплины, и в первую очередь в правоохранительных органах. Юристы-правоведы на протяжении всей истории России искали пути решения проблем взаимоотношений служащих с их руководителями, всевозможных злоупотреблений служебными полномочиями и др. Непрекращающийся рост нарушений сотрудниками органов внутренних дел дисциплины и законности является наиболее злободневным вопросом для современного правового сообщества.

Правовое положение сотрудника органов внутренних дел Российской Федерации, его ответственность, установлена Федеральным законом от 30 ноября 2011 года №342-ФЗ «О службе в органах внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». В ст. 49 Федерального дано понятие дисциплинарного проступка сотрудника ОВД – дисциплинарным проступком признается виновное действие (бездействие), [1, с. 38] выразившееся в нарушении сотрудником органов внутренних дел законодательства Российской Федерации, дисциплинарного устава органов внутренних дел Российской Федерации, должностного регламента (должностной инструкции), правил внутреннего

служебного распорядка федерального органа исполнительной власти в сфере внутренних дел, его территориального органа или подразделения, либо в несоблюдении запретов и ограничений, связанных со службой в органах внутренних дел, и требований к служебному поведению, либо в неисполнении (ненадлежащем исполнении) обязательств, предусмотренных контрактом, служебных обязанностей, приказов и распоряжений прямых руководителей (начальников) и непосредственного руководителя (начальника) при выполнении основных обязанностей и реализации предоставленных прав.

В тоже время указом Президента РФ от 14.10.2012 г. № 1377 «О Дисциплинарном уставе органов внутренних дел РФ» утверждены обязанности и ответственность каждого сотрудника ОВД, а также отмечена необходимость руководителей ОВД по поддержанию служебной дисциплины в МВД [2, с. 15].

Наиболее часто в современной работе правоохранительных органов встречаются следующие виды нарушений служебной дисциплины: несоблюдение действующего законодательства РФ, формальное отношение к условиям контракта, обязательствам данным сотрудником в Присяге, превышение должностных полномочий, постоянное нарушение сроков исполнения поручений, либо искажение из содержания.

Процесс прохождения службы сотрудниками органов внутренних дел регулируется нормами как административного так и трудового права. Нормы трудового права могут быть применены к сотрудникам органов внутренних дел если они не противоречат законодательству о службе в органах внутренних дел при сходности некоторых правоотношений с трудовыми

Серьезные нарушения служебной дисциплины неукоснительно влекут за собой наложение дисциплинарных взысканий на сотрудников правоохранительных органов.

В зависимости от степени тяжести служебного проступка, руководитель может применять следующие меры дисциплинарного воздействия: замечание, выговор, увольнение по соответствующим основаниям.



В зарубежных странах в отношении полицейских могут применяться и такие меры дисциплинарного воздействия, как снижение должностного оклада на определенный срок (Германия, Франция, Италия, Армения). В несколько большей степени проявляется материальный характер дисциплинарных мер, применяемых в полицейских государствах дальнего зарубежья, в отличие от стран «постсоветского» пространства, включая Россию, где некоторые виды дисциплинарных взысканий имеют выраженную направленность на моральное воздействие, например такой вид взыскания, как устное замечание и устный выговор применяемое в России [3, с. 464].

Важная роль при обеспечении дисциплины и законности в деятельности сотрудников правоохранительных органов отводится механизмам правового и организационного характера, которые позволят принять меры по профилактике и предупреждению нарушений служебной дисциплины в органах внутренних дел.

Поэтому, с целью укрепления служебной дисциплины, в качестве первоочередных задач, следует обозначить следующие направления:

- принятие, четкое исполнение Дисциплинарного устава;
- обучение личного состава ОВД уставным взаимоотношениям, формирование у них установок на обеспечение нормативности служебных отношений в коллективах в сочетании с гражданским воспитанием сотрудников;
- поддержание внутреннего распорядка в подразделении, органе внутренних дел;
- обеспечение повседневной принципиальной требовательности руководителей к подчиненным, контроля за их служебной деятельностью и поведением вне службы, сочетание с заботой и уважительным отношением к подчиненным;
- создание в подразделениях необходимых организационных и материальных технических условий для успешного выполнения оперативно-служебных задач каждым сотрудником.

Усиление контроля за состоянием дисциплины с одной стороны повышает эффективность работы правоохранительных органов. Перед каждым сотрудником ставится задача обеспечения законности в повседневной деятельности, нетерпимость к нарушителям и неотвратимость наказания за ненадлежащее исполнение должностных обязанностей.

С другой стороны постоянная работа над совершенствованием института применения дисциплинарной практики является одним из важнейших условий защиты сотрудников правоохранительных органов от произвольного применения мер дисциплинарного воздействия.

### **Список литературы:**

1. Гришкoveц А.А. Правовое регулирование государственной гражданской службы в Российской Федерации: учеб. курс. – М.: Дело и Сервис, 2003. С. 464.
2. Пресняков М.В., Чаннов С.Е. Дисциплинарная ответственность гражданских служащих: проблемы нормативной определенности и справедливой дифференциации // Трудовое право. 2009. № 9. С. 103–110.
3. Указ Президента РФ от 14.10.2012 № 1377 «О Дисциплинарном уставе органов внутренних дел Российской Федерации».
4. Федеральный закон от 30.11.2011 г. № 342-ФЗ «О службе в органах внутренних дел РФ и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОРЯДКА РАССМОТРЕНИЯ ОБРАЩЕНИЙ ГРАЖДАН РФ НА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ УРОВНЕ**

*Доронин Максим Александрович*

*студент, Самарский государственный университет путей сообщения,  
СамГУПС,  
РФ, г. Самара*

В статье поднимается проблема важности института обращений граждан в государственные органы. Раскрываются предложения по совершенствованию федерального законодательства об обращениях граждан.

В условиях современного общества становится актуальным совместное взаимодействие государства и граждан. Конституцией РФ определено, что граждане имеют право обращаться лично, а также направлять индивидуальные и коллективные обращения в государственные органы и органы местного самоуправления [1]. Еще в советский период институту обращений граждан уделялось особое внимание, были приняты многочисленные законы и указы, касающиеся рассмотрения обращений граждан. На смену им пришел Федеральный закон №59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан» (далее – Закон), который был обнародован в 2006 году и урегулировал реализацию гражданином закрепленного Конституцией РФ права на обращение в государственные органы. Обращения граждан являются своеобразным индикатором различных проблем отдельных территорий (района, города, области). Стоит отметить, что своевременное и качественное рассмотрение обращений граждан является залогом улучшения качества жизни населения, повышения авторитета органов власти, а также снятия напряженности в обществе.

С уверенностью можно сказать, что при изменениях социально-политических условий любой законодательный акт требует доработок и усовершенствований. В настоящий момент законодательство об обращениях граждан не отвечает в полной мере интересам граждан, а также не

конкретизирует некоторые отдельные аспекты. Спустя более чем десять лет существования, Закон однозначно требует уточнений.

Во-первых, в ст. 12 Закона указан срок рассмотрения обращений граждан, а также право на продление срока рассмотрения обращения [2]. Однако в Законе отсутствует четко оговоренный срок на фактическое отправление ответа гражданину. Автором неоднократно выявлялись ситуации, когда обращение было рассмотрено, ответ был подготовлен государственным органом в срок, подписан должностным лицом, но отправлен заявителю спустя неделю. Считаю, что данный факт является нарушением права гражданина на качественное рассмотрение обращения. Также указанная ситуация не попадает под нарушение, ответственность за которое предусмотрена ст. 5.59 КоАП. Данная статья предусматривает административное наказание за нарушение порядка рассмотрения обращений граждан. Фактически, в указанной ситуации нарушение самого рассмотрения обращения нет. Считаю необходимым дополнить Закон указанием конкретного срока, в течение которого ответ должен быть направлен заявителю.

Во-вторых, необходимо обозначить исчисление всех сроков именно в календарных днях.

В-третьих, Законом не определено понятие надлежащего уведомления гражданина и надлежащего исполнения обязанности по направлению ответа. Многие государственные органы направляют ответы гражданам простой корреспонденцией, регистрируя отправление в специальном журнале. По мнению автора, запись в журнале регистрации простой корреспонденции, нельзя использовать в качестве объективного доказательства факта отправки ответа заявителю. В настоящий момент в ходе прокурорского надзора по жалобам заявителей, которые не получили ответ на обращение спустя долгое время, запись в журнале простой корреспонденции принимается в качестве доказательства факта отправки ответа заявителю, и прокурорские меры не принимаются. Если проанализировать нормы ч. 1 ст. 25.15 КоАП РФ и ч. 1 ст. 113 ГПК РФ, то под надлежащим уведомлением следует понимать

отправление ответа заказным письмом (с уведомлением о вручении), либо с использованием иных средств доставки, обеспечивающих фиксирование факта отправления и его вручение адресату. Подобного порядка направления ответа на обращение в Законе не указано, поэтому многие государственные органы и органы местного управления в целях экономии средств применяют направление ответов на обращения с помощью простых писем.

В-четвертых, ответственность за нарушение порядка рассмотрения обращений граждан предусмотрена ст. 5.59 КоАП РФ в виде наложения штрафа в размере от 5 до 10 тысяч рублей. По глубокому убеждению автора настоящей статьи, размер штрафа необходимо увеличить в целях повышения ответственности органов государственной власти и органов местного самоуправления. В настоящее время указанный размер штрафа не является полноценной мерой предупреждения совершения повторного нарушения. Таким образом, не в полной мере осуществляется цель административного наказания.

В-пятых, в Законе отсутствует понятие «срочных обращений». Многие обращения граждан требуют принятия своевременных и безотлагательных мер и должны быть рассмотрены в сокращенные сроки. Необходимо качественно и всесторонне проработать данный вопрос и внести дополнения в порядок рассмотрения «срочных обращений», а также дать определение этому понятию с целью исключения оценочного характера.

В-шестых, в Законе не дано конкретизированного определения «анонимного обращения» и порядка работы с ним. На данный момент на обращение, в котором отсутствуют фамилия гражданина или почтовый адрес, по которому должен быть направлен ответ, ответ не дается. Следует понимать, что гражданин может указать недостоверные сведения о своих персональных данных. С учетом того, что отсутствует соответствующий порядок проверки достоверности его персональных данных, у государственного органа нет оснований для отказа в рассмотрении обращения.

В-седьмых, в Законе отсутствует порядок приема обращений посредством Интернет-приемных, которые размещены в соответствующих разделах на официальных сайтах государственных органов. Также нет требований к оформлению полей для заполнения в форме электронного обращения. Возникает поднятая в предыдущем пункте проблема идентифицирования личности заявителя. По опыту автора, многие Интернет-приемные не соответствуют требованиям, предъявляемым к обращениям. Так, на многих сайтах требуется указание телефона заявителя. В ч. 3 ст. 7 Закона [2] гражданину дано право выбора указания адреса электронной почты, либо почтового адреса. Анализируя Интернет-приемные разных государственных органов, замечено, что некоторые формы направления обращения содержат обязательность для заполнения обоих полей: и почтового адреса и электронной почты. Закон предусматривает выбора заявителем формы получения ответа. Если гражданин желает получить ответ в письменном виде, он указывает почтовый адрес, если в электронной форме – адрес электронной почты. Таким образом, можно сделать вывод об актуальности внесения в Закон конкретных требований, в том числе технических, к оформлению форм направления обращений.

В-восьмых, следует внести обязанность государственных органов иметь на своем официальном сайте раздел «Обращения граждан», которые должен находиться на удобном месте в панели навигации по сайту. Гражданин не должен длительное время искать этот раздел на сайте, чтобы реализовать свое конституционное право на обращение. Для более качественной реализации данного требования, необходимо внести административную ответственность за нарушение порядка функционирования Интернет-приемных, в том числе за самовольное включение в форму обращения обязательных полей, которые не предусмотрены Законом.

С целью исключения анонимных обращений, а также унификации и, возможно, перспективного упразднения Интернет-приемных, автором предлагается перевод взаимодействия граждан и государственных органов

на портал предоставления государственных и муниципальных услуг. Основным преимуществом является процедура подтверждения личности. Дополнительно будет реализована возможность прикрепления электронного ответа государственного органа с исключением потерь ответа при пересылке почтой.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости доработки Федерального закона №59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан» с целью улучшения качества рассмотрения обращений и увеличения ответственности должностных лиц за нарушение существующего порядка.

### **Список литературы:**

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. – 1993. – 25 декабря.
2. О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации: Федеральный закон от 02.05.2006 № 59-ФЗ (с изменениями и дополнениями) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. – № 19. – Ст. 2060.

## АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

***Забирова Руфина Фаритовна***

*студент Оренбургского института (филиала) Московского государственного  
юридического университета им. О.Е. Кутафина,  
РФ, г. Оренбург*

***Рысаев Фархитдин Бадритдинович***

*научный руководитель,  
канд. юрид. наук, доц. Оренбургского института (филиала) Московского  
государственного юридического университета им. О.Е. Кутафина,  
РФ, г. Оренбург*

В данной статье обозначена проблематика конкретного вопроса, которая должна решаться на международном и внутригосударственном уровне и включать меры по профилактике и предотвращению административных правонарушений среди несовершеннолетних. Предложенные меры предполагают обеспечение защиты подростков со стороны государства социальными мерами и гарантиями. Необходимо разработать единую целостную программу и поручить ее реализацию компетентным органам. В сложившейся ситуации не стоит забывать и о возможностях внесения поправок в действующее законодательство.

Дети являются источником развития и формирования будущего государства. Исходя из этого, закладывая в подрастающем поколении духовно-этические качества, оно способствует формированию в том числе и высокой правовой культуры у подрастающего поколения.

Российская Федерация входит в перечень развивающихся государств, которые на пути комплексного развития стремятся охватить все сферы жизни, но при этом, зачастую, не уделяют должного внимания, как одному из приоритетных направлений - духовному воспитанию подрастающего поколения. В последующем, подобный шаг способен породить бесперспективное развитие при отсутствии дальнейшего новаторства, так как у молодежи сформируются анаморфические представления, не соответствующие реальности, несущие смысл в основополагающих категориях этики. Отсутствие



вышеупомянутого как следствие влияет на рост административных правонарушений среди несовершеннолетних, который растет с геометрической прогрессией.

Проблематика вопроса должна решаться на международном и внутригосударственном уровне и включать меры по профилактике и предотвращению административных правонарушений несовершеннолетних, которые, в свою очередь, будут направлены на обеспечение защиты подростков со стороны государства социальными мерами и гарантиями. Необходимо разработать единую целостную программу, проведение которой будет возложено на органы, обладающие соответствующей компетенцией.

На сегодняшний день в России, вопрос об административной ответственности несовершеннолетних является спорным среди ученых теоретиков, поскольку не вызывает единого мнения, оставаясь предметом бурных дискуссий. Административная ответственность несовершеннолетних представляет особый вид юридической ответственности, обладающая отличительными признаками, присущими ответственности в целом. Особое внимание в юридической литературе посвящено проблемам административной ответственности.

Изучая сущность административной ответственности несовершеннолетних выделяется ряд признаков, позволяющих разграничить данное понятие, путем выделения следующих характерных черт:

а) задачи административной ответственности, в отношении несовершеннолетних, делают возможным незначительный объем и степень лишения или ограничения прав и свобод вышеуказанных лиц в сравнении с правонарушителями, привлекаемыми к данному виду ответственности в силу установленного законом возраста;

б) к несовершеннолетним не могут применяться меры наказания, аналогичные мерам, применяемым ко взрослым правонарушителям;

в) КоАП предусматривает ответственность несовершеннолетних за совершение правонарушений, относимых к числу общественно опасных;

d) Законодатель предусматривает привлечение к административной ответственности родителей вместе с несовершеннолетними правонарушителями (ст.20.20 КоАП).

К признакам свойственным административной ответственности несовершеннолетних ряд ученых относят, в частности:

- исправительно-воспитательный характер административной ответственности, основываясь на том, что к несовершеннолетним в возрасте от 16 до 18 лет, применяются меры воздействия, которые не подпадают под определение административного наказания;

- применение мер административной ответственности к несовершеннолетним в возрасте от 16 до 18 лет на общих основаниях. (В качестве примера является нарушение правил дорожного движения). Тем не менее, и в вышеописанных ситуациях не исключается применение мер, закрепленных в КоАП РФ на общих основаниях, если с учетом особенностей возраста нарушителя к нему целесообразнее применить данные меры.

Министерство внутренних дел России на официальном сайте отразило статистические данные по поставленной проблеме. При участии и присутствии несовершеннолетних как показывает статистика совершается каждое 17-е преступление, что на фоне «общей картины» составляет 5,2%, зафиксированных за указанный период преступлений. Ежегодно более 90 тыс. несовершеннолетних лиц привлекается к административной ответственности. Следует отметить, что одна треть лиц ранее были судимы за аналогичное правонарушение. Данное позволяет предположить неэффективность мер, применяемых к данной категории граждан. Административные правонарушения несовершеннолетних наносят существенный урон как государству, так и обществу. Не говоря уже, об отрицательной динамике заинтересованности в повышении культурного уровня развития среди подрастающего поколения. В данном случае крылатый афоризм «Дурной пример заразителен» приходится как нельзя кстати.

При проведении исследования был выявлен следующий перечень данных: На основании показателей за 2015 год, следует отметить тот факт, что благодаря мерам, предпринимаемым в целях дальнейшего предотвращения, целью которых есть профилактика, в подразделениях по делам несовершеннолетних территориальных органов МВД России числилось более 5100 подростков, совершивших правонарушение.

Конец 2015 года отмечается спадом уровня преступности данной категорией граждан по ведущим показателям, принимаемым подразделениями, которые, в свою очередь, осуществляют основной учет статистических данных, за основу. Следует отметить, что наблюдается спад на графике правонарушений в соучастии по сравнению с предыдущими годами. Казалось бы, нельзя не обратить внимание на столь положительную статистику, которая отражает все показатели, свидетельствующие о низком уровне преступности в сравнении последних пяти лет, демонстрируя положительную динамику, если не углубиться в корни данного объяснения. Причиной снижения лиц, подлежащих привлечению к ответственности за совершение общественно опасного деяния является совершение ими преступлений до достижения возраста, который обозначен законодателем в качестве возраста привлечения к ответственности. Исходя из вышесказанного, следует, что большое количество лиц совершает деяния, за которые наступает ответственность до достижения возраста, указанного законодателем, что свидетельствует о повышении криминальной активности.

Данные за 2015 год отражают следующее содержание, сотрудниками органов внутренних дел составлено 1005 протоколов, содержащих сведения об административном правонарушении, с нарушением норм, касающихся продажи несовершеннолетним отдельных видов товаров: 505 – за продажу алкогольных напитков, 500 – табачных изделий.

Под воздействием сильнодействующих наркотических веществ, а также злоупотребления алкогольной продукцией было зафиксировано совершение административных правонарушений лицами как мужского, так и женского пола.

Под воздействием алкогольного опьянения каждый шестой идет на совершение административного правонарушения. Как отмечалось ранее, существенным признаком данной группы правонарушений является и возможность их совершения в форме наиболее опасной для общества и государства, речь идет о групповых преступлениях.

Проведя комплексные исследовательские работы при изучении статистики по поставленной проблеме, а также, базируясь на данных официальных источников, необходимо сделать комплексный вывод. В целях предотвращения административных правонарушений, совершаемых несовершеннолетними, органам, обладающим соответствующей компетенцией, необходимо осуществить разработку плана по подготовке и реализации единых комплексных мероприятий, направленных на профилактику, защиту, пресечение административных правонарушений, которая носила прежде рекомендательный характер, а в случае эффективной реализации на практике, подлежала поступлению на рассмотрение и последующего закрепления на законодательном уровне. Деятельность административной юрисдикции, применяемая к несовершеннолетним осуществляется на основе нормативных актов, для модернизации и практической реализации в осуществлении правового регулирования будет разумно в КоАП РФ выделить главу, содержащую нормы по проблематике данного вопроса, под названием «Административная ответственность несовершеннолетних», в которой целесообразно закрепить особенности и порядок привлечения несовершеннолетних к административной ответственности, а также определить перечень мер, применяемых к несовершеннолетним, и механизм их реализации. КоАП РФ содержит пробелы, касающиеся многих основополагающих вопросов. Например таких как, определение состояния невменяемости правонарушителя в возрасте от 14 до 18, закрепление порядка проведения ряда экспертиз, учитывая психологический критерий, возрастной и др. Думается, что внесение данных предложений позволит решить ряд теоретических и практических проблем привлечения к административной ответственности

несовершеннолетних. Данные меры усовершенствуют уровень защиты прав несовершеннолетних в пределах административного судопроизводства и окажут влияние на возникновение зачатков идей, направленных на нейтрализацию и вытеснение правонарушений данной категории граждан.

### **Список литературы:**

1. Доклад о деятельности Уполномоченного по правам ребенка в Ярославской области и состоянии – страница №11/12 – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://davaiknam.ru/text/doklad-o-deyatelenosti-upolnomochennogo-po-pravam-rebenka-v-ya> С.3–4 (Дата обращения 18.03.2017).
2. Манжукова О.А. «Об административной ответственности несовершеннолетних» выпуск №6 (21) / 2013 – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ob-administrativnyh-pravonarusheniyah-nesovershennoletnih> С.8 (Дата обращения 19.03.2017).

## СОДЕРЖАНИЕ И СОЦИАЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ ПРАВА

*Кадырова Лейсан Мунировна*

*студент Ульяновского Государственного университета,  
РФ, г. Ульяновск*

Право возникло позже, чем другие социальные нормы, и имеет широкое понимание, поэтому среди ученых нет единого мнения о том, что такое право.

Так, советский государственный деятель А.Я.Вышинский писал: «Право – это совокупность правил поведения, установленных государственной властью как властью господствующего в обществе класса, а также обычаев и правил общежития, санкционированных государственной властью и осуществляемых в принудительном порядке при помощи государственного аппарата в целях охраны, закрепления и развития общественных отношений и порядков, выгодных и угодных господствующему классу» [2, с. 4]. Согласно этому понятию, право понимается как закон.

Но в настоящее время такая позиция не соответствует действительности. Право нельзя отождествлять с законом. Оно является не только универсальным инструментом государства, но и самоценностью, выражающей интересы людей, их представления о справедливости, добре и зле. Именно с такой точки зрения Иванов А.А. рассматривает понятие права и определяет его как совокупность выраженных в законе общеобязательных норм (принципов и предписаний), выражающих общую волю различных групп людей, приоритет и ценность человеческой личности и выступающей мерой (регулятором) свободы и ответственности в обществе [3, с. 91].

Что касается содержания права, то следует различать конкретно-историческое и логическое содержание. Конкретно-историческое развивается вместе с культурой и государственностью и на его основе можно определить логическое. Логическое содержание – это применение равного масштаба (меры) к неравным людям. Каждая норма содержит формальное равенство субъектов права. Именно логическое содержание устанавливает устойчивость, стабильность, общества, порядок в нем и защиту интересов граждан.

Непосредственное содержание права складывается из норм. Но кроме этого С.С.Алексеев выделяет интеллектуальную и волевою стороны содержания. Интеллектуальная сторона принадлежит к общественному сознанию и отражает модели, образцы общественных отношений. Волевая – характеризует активно-государственное начало в юридических нормах, которые воплощают эти модели и образцы поведения [1, с. 27].

Право – сложное и многогранное явление, и оно может выступать в двух значениях: объективном и субъективном, которые в своем взаимодействии образуют структурный стержень эффективного действия механизма правового регулирования общественных отношений.

Субъективные права принадлежат определенному индивиду. Субъективное право индивидуализировано и выражает меру свободы поведения конкретного субъекта и необходимость учитывать свободу других участников общественных отношений. Субъективное право характеризуется следующими признаками: связью с юридическими обязанностями, которые выражают меру должного поведения индивида; возможностью субъекта самостоятельно осуществлять свои права в рамках объективного права; возможностью субъекта защищать свои права с помощью правосудия.

Объективное право распространяется не на конкретного индивида, а на все субъекты правового регулирования. Оно характеризует своего рода институт общества, который взаимодействует с другими институтами. Право в объективном смысле близко к таким понятиям как закон и законодательство. Следовательно, можно говорить, что объективное право – это система юридических норм, созданных в результате правотворческой деятельности.

Главное отличие объективного права от субъективного в том, что оно является позитивным. Это означает то, что определенные нормы поведения специально создаются (или признаются) людьми и властно утверждаются в общественной жизни в качестве постоянного и непререкаемого императивного критерия для обязательного поведения [1, с. 36].

Разделение права на субъективное и объективное позволяет отразить функциональную роль и социальное назначение права. Природа субъективного права заключается в наличии естественных прав человека, приобретаемых от рождения. Впоследствии основные права и свободы были закреплены законодательно, то есть приобрели объективный смысл. Это свидетельствует о том, что субъективное право исторически возникло раньше объективного.

Право в объективном смысле обладает своими специфическими признаками:

- право состоит из норм. При этом право как система всех правовых норм распространяется на всех и каждого, круг адресатов конкретных правовых норм может быть различен. Например, в соответствии со ст. 179 НК РФ налогоплательщиками акциза являются организации, индивидуальные предприниматели и лица, признаваемые налогоплательщиками в связи с перемещением товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза [7];

- право обладает формальной определенностью, которая заключается в том, что юридические нормы имеют внешне выраженную документальную письменную форму, устанавливающую точный объем и содержание прав и обязанностей субъектов общественных отношений;

- право – это равный масштаб по отношению к разным людям. Каждый гражданин РФ обладает на ее территории всеми правами и свободами и несет равные обязанности, предусмотренные Конституцией РФ [5];

- нормы права образуют разветвленную, детализированную, иерархическую систему. Иерархия норм подтверждает то, что каждый элемент системы имеет свое место и играет свою роль. Иногда между правовыми нормами могут возникнуть коллизии. Эта несогласованность приводит к тому, что многие правовые нормы становятся не эффективными и люди пытаются их обходить. Чтобы избежать этого, юридические нормы должны обладать внутренним единством, согласованностью и логической взаимосвязью;



- нормы права обязательно выражены в официальной форме: закреплены в различных юридических документах. Значительная их часть имеет законодательную форму. Но при этом существует и в других формах (судебных прецедентах, нормативных договорах и др.) Вот поэтому право не совпадает с законодательством. Оно шире законодательства по объему и соотносится с ним как целое и часть [4, с. 69];

- право регулирует поведение человека, воздействует на его мысли и чувства. Эта способность права определяется выражаемыми им идеями справедливости и свободы. Каждый человек рассматривает государство как гаранта справедливости и свободы. Видя в праве отражение этих идей, человек подчиняется нормативным установкам.

В истории по отношению к праву выделилось два подхода. Некоторые люди его отрицают, ставят под сомнение его социальные возможности. Таким образом, можно говорить о правовом нигилизме – деформированном состоянии правосознания личности, общества, группы, характеризующемся осознанным игнорированием требований закона, ценности права, пренебрежительным отношением к правовым принципам и традициям, правам и свободам человека. На нигилистическом отношении к праву основываются конфуцианство и анархизм. Другой подход признает право важнейшей ценностью развития общества. Так складывается правовой идеализм.

Понятие ценности права раскрывает его значение, положительную роль для общества и для отдельной личности. Ценность права – это способность права служить целью и средством для удовлетворения социально справедливых, прогрессивных потребностей и интересов граждан, общества в целом [4, с. 148].

По мнению С.С.Алексеева ценность права имеет три составляющих: инструментальную, социальную и собственную [1, с. 149]. Право представляет собой мощный регулятивный инструмент, который решает разнообразные задачи. Право является опосредствующим звеном при реализации товарно-рыночных институтов, институтов управления, демократии, морали, культуры

и выступает средством их воплощения в жизнь. Кроме этого право выступает универсальным, оптимальным, надежным средством обеспечения безопасности и личной свободы людей.

Инструментальная ценность права раскрывает ее служебную роль в обеспечении функционирования других социальных институтов. Так, с помощью инструментальной ценностью право придает действиям людей организованность, устойчивость, согласованность, обеспечивает их подконтрольность. Тем самым оно упорядочивает общественные отношения, делает их цивилизованными.

Социальная ценность права выражается в следующих моментах. Право позволяет достичь гарантированного результата, что обеспечивается опорой права на государственное принуждение и делает право высокообеспеченным. Право воплощает общую (согласованную) волю участников общественных отношений, способствует развитию этих отношений. Право оказывает воздействие на поведение и деятельность людей, согласуя их интересы. Право устанавливает границы, меру свободы. Этим оно вносит порядок в общественных отношениях, исключает из жизни людей произвол, своеволие, бесконтрольность поведения субъектов.

Собственная ценность представляет собой элемент цивилизации, культуры, который основан на моральных нормах. Главная ценность права заключается в том, что оно пронизано гуманными началами. Гуманистический характер права проявляется, главным образом, в том, что оно, отвергая силовые меры разрешения проблем, противостоит произволу и защищает права и свободы человека. Право обладает способностью быть выразителем идеи справедливости, выступая критерием правильного распределения общественно важных благ. Между правом и справедливостью существует глубинная связь, проявляющаяся в том, что справедливость имеет правовую природу. Утверждая принципы справедливости, право приобретает глубокий личностный смысл, становится действительной ценностью для отдельного человека и человеческого общества в целом. Право как продукт культуры отражает

достижения современной цивилизации, то есть оно выступает мощным фактором прогресса, источником обновления общества в соответствии с историческим развитием. Его роль особенно возрастает в условиях развития России как демократического и правового государства. Право в таких ситуациях играет роль в создании качественно новой сферы. В современных условиях право приобретает всеохватывающее значение, так как позволяет решать конфликты в международных и национальных отношениях. Все эти три составляющие характеризуют культурную ценность права.

### **Список литературы:**

1. Алексеев, С.С. Право: азбука, теория, философия, опыт комплексного исследования. – М.: Статут, 1999. – 712с.
2. Вышинский А.Я. Вопросы теории государства и права. – М.: Госюриздат 1949. – 419 с.
3. Иванов, А.А. Теория государства и права. – М.: юнити-дана, 2009. – 351 с.
4. Кашанина, Т.В. Российское право: учеб. / Т.В.Кашанина, А.В.Кашанин – 2-е изд., пересмотр. – М.: Норма, 2009. – 784 с.
5. Конституция Российской Федерации: (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 31. – Ст. 4398.
6. Матузов, Н.И. Право в системе социальных норм / Н.И. Матузов // Известия высших учебных заведений. Правоведение. – 1996. №2. – С. 144–157.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // официальный Интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 30.11.2016.

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ «РЕПУТАЦИИ» И «ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ» ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

*Пчелинцева Анастасия Андреевна*

*студент, Воронежский государственный университет,  
РФ, г. Воронеж*

Право на защиту чести, достоинства и деловой репутации – это абсолютное субъективное право, которому корреспондируется обязанность неопределённого круга лиц не препятствовать в осуществлении своего субъективного права. Данное право представляет собой важнейшую социально-правовую ценность и потребность любого государства и общества. При этом очень важно осознавать, что существование именно развитого правового государства необходимо для полноценного обеспечения прав и свобод граждан, которые закреплены на законодательном уровне.

К сожалению, в современном российском государстве состояние правовой защищенности прав и свобод несовершенно. Следствием чего является повышенный интерес отечественных ученых к проблемам обеспечения и реализации прав граждан. В частности, ученые-цивилисты обращают наиболее пристальное внимание на проблемы защиты таких нематериальных благ как честь, достоинство и деловая репутация.

Судебная статистика последних лет свидетельствует о наличии ряда спорных моментов, связанных с защитой чести, достоинства и деловой репутации. Проблема рассмотрения подобных дел заключается в том, что отсутствует единый подход к квалификации рассматриваемых правонарушений; определении размера компенсации морального вреда в схожих ситуациях, причиной чего является осуществление судебного усмотрения; существуют трудности в установлении такого юридически значимого обстоятельства, как характер распространенной информации, то есть установление того, является ли эта информация утверждением о фактах либо оценочным суждением, мнением, убеждением, которые не являются предметом судебной защиты в порядке статьи 152 ГК РФ.

Неправильная правовая оценка указанных высказываний, которая приводит к судебным ошибкам, влияет на обеспечение судом баланса между необходимостью восстановления чести, достоинства и деловой репутации истца во мнении третьих лиц или общества и конституционно защищаемыми правами, свободами ответчика, включая свободу мысли и слова, которые он вправе реализовать всеми не запрещенными законом способами.

В российском законодательстве термины «честь», «достоинство», «деловая репутация» законодательно не раскрываются, что обуславливает существование множества точек зрения в подходах к определению данных понятий.

По мнению Б.Т. Безлепкина, понятие «честь» связано не с самооценкой личности, а с ее оценкой другими людьми, то есть не только с совокупностью личных качеств, а прежде всего с их морально-этической оценкой окружающими [2, с. 18].

Достоинство в представлении А.Л. Анисимова является «самооценкой собственных качеств, способностей, мировоззрения, своего поведения, общественного значения, основанной на оценке обществом» [1, с. 23]. В Постатейном научно-практическом комментарии к Конституции РФ под редакцией академика О.Е. Кутафина под достоинством понимается «осознание самим человеком и окружающими факта обладания им определенными этическими и интеллектуальными качествами» [6, с. 68].

Репутация – общественная оценка, мнение о достоинствах кого-либо или чего-либо [9, с. 43]. Это понятие находится в органической связи с честью и достоинством, поскольку указанные категории отражают определенные социальные отношения, возникающие в обществе. Говоря о репутации стоит обратить внимание, что у лица может быть и негативная репутация, но чаще всего этот термин употребляется с положительным значением. Производным от понятия «репутация» является термин «деловая репутация», которым оперирует законодатель.

А.М. Эрделевский определяет деловую репутацию как «сопровождающееся положительной оценкой общества отражение деловых качеств лица в общественном сознании» [10, с. 56].

М.Н. Малеина дает понятие деловой репутации: «Набор качеств и оценок, с которыми их носитель ассоциируется в глазах своих контрагентов, клиентов, потребителей, коллег по работе, поклонников, избирателей и персонифицируется среди других профессионалов в этой области деятельности» [7, с. 34]. В этом подходе можно увидеть, что автор не ограничивается исключительно сферой предпринимательства и использует данный термин применительно к лицам, занимающимся иными видами деятельности.

Гусалова А.Р. акцентирует свое внимание на том, что «деловой репутацией могут обладать далеко не все субъекты гражданского права, а лишь лица, осуществляющие социально значимую деятельность». Она считает, что «было бы ошибкой ограничиваться законодательной защитой только репутации предпринимателей», поскольку на защиту своей репутации вправе рассчитывать и иные лица, осуществляющие педагогическую, адвокатскую, врачебную, служебную и другие виды деятельности. Однако применительно к этим лицам справедливо было бы использовать термин «профессиональная» или «служебная» репутация, нормы о защите которой, по мнению Гусаловой, должны быть внесены в Гражданский кодекс РФ [4, с. 17].

Согласно пункту 3 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 24 февраля 2005 г. № 3 «О судебной практике по делам о защите чести и достоинства граждан, а также деловой репутации граждан и юридических лиц» если сторонами спора о защите деловой репутации будут юридические лица или индивидуальные предприниматели в иной сфере, не относящейся к предпринимательской и иной экономической деятельности, то такой спор подведомствен суду общей юрисдикции [8, с. 14].

Из правовой позиции Верховного Суда и мнений ученых-цивилистов можно сделать вывод, что термин «деловая репутация» применим к лицам, занимающимся иными видами деятельности. Однако возникает вопрос о допустимости и

правильности используемого определения «деловая» для характеристики репутации лиц, не занимающихся предпринимательской деятельностью.

По моему мнению, следует употреблять термин репутация. При закреплении законодателем Гражданском кодексе РФ данного термина в отношении граждан можно будет говорить о защите чести, достоинства и репутации, где необходимо будет разграничивать между собой такие правовые категории, как честь и репутация. В моем представлении, необходимость в защите чести гражданина будет возникать в результате распространения порочащих сведений несоответствующих действительности и касающихся личных качеств лица, связанных с его частной жизнью. Защита же репутации гражданина будет осуществляться в случае, если вышеуказанные сведения касаются качеств лица, которые проявляются в связи с осуществлением определенного рода деятельности.

Стоит также обратить внимание на разграничение репутации юридического лица, индивидуального предпринимателя и гражданина. Положения статьи 150 ГК РФ, касающиеся неотчуждаемости и непередаваемости нематериальных благ справедливы в отношении гражданина, но не юридического лица и индивидуального предпринимателя. Подтверждением чему служат нормы, содержащиеся в ГК РФ и касающиеся возможности передачи деловой репутации, такие как ст. 1027, 1042 ГК РФ. Так, в статье 1027 ГК РФ сказано о том, что договор коммерческой концессии предусматривает использование деловой репутации в определенном объеме. Сторонами же подобного договора согласно пункту 3 статьи 1027 ГК РФ являются коммерческие организации и граждане, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей [3, с. 418]. Из чего следует, что деловая репутация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей может быть передана.

Из отчуждаемости можно вывести следующую отличительную черту деловой репутации юридического лица и индивидуального предпринимателя: ей может быть дана стоимостная оценка [5, с. 106]. Бесспорен тот факт, что деловая репутация имеет неимущественную ценность для ее обладателя, но в

силу своей экономической ценности она приобретает вполне определенный экономический характер.

Говоря об индивидуальных предпринимателях, стоит упомянуть, что в соответствии с гражданским законодательством к предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, соответственно применяются правила ГК, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов или существа правоотношения. Однако в отношении индивидуальных предпринимателей возникает проблема, связанная с необходимостью определения, в каком случае при распространении порочащих сведений несоответствующих действительности можно будет говорить о защите репутации индивидуального предпринимателя, а в каком – о защите чести и репутации гражданина. По моему мнению, в первом случае порочащие сведения должны касаться качеств, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, во втором же речь идет о распространении порочащих сведений, касающихся личных качеств лица, связанных с его частной жизнью и осуществлением определенного рода деятельности, за исключением предпринимательской.

Подводя итог вышеизложенному, стоит сформулировать следующие выводы.

Одной из дискуссионных проблем в области гражданского права является проблема использования термина «деловая репутация». Некоторые ученые-цивилисты ставят под сомнение целесообразность употребления законодателем определения «деловая» и предлагают внести в Гражданский кодекс РФ изменения, касаемые замены определения «деловая» на «служебная» или «профессиональная» репутация.

Что касается меня, то я считаю, что стоит отказаться от определения «деловая» и оставить в Гражданском кодексе РФ такую правовую категорию, как «репутация». По моему мнению, используемое законодателем уточнение «деловая» является не совсем удачным и не способно охарактеризовать все виды значимой для общества деятельности, осуществляя которые у лиц



появляется репутация. Наряду с предпринимательской, иной экономической деятельностью существуют учебная, религиозная, научная, профсоюзная, организационная, профессиональная, служебная и другие виды деятельности, которые, по моему мнению, под определение «деловой» подпадают с трудом. Из-за использования законодателем уточнения «деловая» происходит сужение круга лиц, которые могут обращаться за защитой данного нарушенного права. Предложения о введении терминов «профессиональная» и «служебная» репутация так же не способны обеспечить лицам, занимающимся иными видами деятельности должную защиту своей репутации.

Еще одной проблемой в области гражданского права, на мой взгляд, является отсутствие четкого разграничения между деловой репутацией юридического лица и индивидуального предпринимателя и репутацией гражданина.

Согласно пункту 11 статьи 152 ГК РФ к защите деловой репутации юридического лица применяются те же правила, что и к защите деловой репутации гражданина, за исключением положений о компенсации морального вреда. Однако, по моему мнению, различия этой правовой категории в отношении юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и граждан заключаются не только в способах защиты. Специфика деловой репутации юридических лиц, индивидуальных предпринимателей заключается в том, что они могут быть переданы, а в следствии чего могут иметь стоимостную оценку. О передаче же деловой репутации граждан речи быть не может в силу неотчуждаемости и непередаваемости этого нематериального блага.

На мой взгляд, учитывая упомянутую мною необходимость замены термина «деловая репутация» на «репутация», а также разграничение данной категории в отношении юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и граждан, в ГК РФ могут быть внесены следующие изменения:

- название статьи 152 ГК РФ изменить на «Защита чести, достоинства и репутации граждан»;
- внести новую статью 152.3 ГК РФ «Защита репутации индивидуальных предпринимателей и юридических лиц».

В содержании этих статей будет отражаться специфика защищаемого блага применительно к гражданам, индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам.

### Список литературы:

1. Анисимов А.Л. Честь, достоинство, деловая репутация под защитой закона. / А.Л. Анисимов – М.: Норма, 2004. – С. 23–25.
2. Безлепкин Б.Т. Судебная защита чести и достоинства граждан в охранительных отношениях / Б.Т. Безлепкин// Журнал Правоведение. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та. – 1990. – № 1. – С. 32–39.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994. – № 32. – Ст. 3301. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=193157;fld=134;dst=1000000001,0;rnd=0.21745763913610516> (дата обращения - 25.03.2017).
4. Гусалова А.Р. Гражданско-правовая защита деловой репутации / А.Р. Гусалова // Журнал Бизнес в законе. – 2010. – № 2. – 17–19.
5. Гусалова А.Р. К вопросу о защите деловой репутации / А.Р. Гусалова // Журнал Общество и право. – 2011. – № 2. – С. 104–108.
6. Кутафин О.Е. Постатейный научно-практический комментарий к Конституции Российской Федерации коллектива ученых-правоведов под руководством ректора МГЮА, академика РАН О.Е. Кутафина. Предисловие Председателя Конституционного Суда РФ В.Д. Зорькина. – М.: Агентство «Библиотека Российской газеты», 2003. – С. 142.
7. Малеина М.Н. Защита личных неимущественных прав советских граждан: Пособие для слушателей народных университетов. / М.Н. Малеина – М.: Знание, 1991. – С. 128.
8. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.02.2005 № 3 «О судебной практике по делам о защите чести и достоинства граждан, а также деловой репутации граждан и юридических лиц» // Российская газета, 15.03.2005. – № 50. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=52017> (дата обращения – 25.03.2017).
9. Сидорова Е.Н. Процессуальные особенности защиты чести, достоинства и деловой репутации / Е.Н. Сидорова // Журнал Евразийская адвокатура. – 2013. – № 3. – С. 42–46.
10. Эрделевский А.М.. Компенсация морального вреда в России и за рубежом. / А.М. Эрделевский – М.: Издательская группа ФОРУМ-ИНФРА-М, 1997. – С. 233.

## ГАРАНТИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРАВА НА ЗАЩИТУ В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ

*Топчиева Ольга Дмитриевна*

*студент Воронежского государственного университета,  
РФ, г. Воронеж*

Россия быстрыми темпами движется по пути к созданию правового государства и цивилизованного гражданского общества. Сегодня одним из основных принципов современного правового государства является защита прав и свобод человека и гражданина, посредством которой охраняется его правовой статус, устанавливаются юридические гарантии защиты прав, свобод, обязанностей и законных интересов, определяются пределы вторжения в личную жизнь.

В современный период развития уголовно-процессуальной науки проблемы реализации права на защиту **являются одними из самых актуальных** – вопрос о гарантиях прав подозреваемого, обвиняемого имеет большое практическое и теоретическое значение. Только при условии гарантированности прав и законных интересов лиц, участвующих в уголовном процессе, возможно выполнение основных задач уголовного судопроизводства.

В соответствии с положениями Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 30.06.2015 № 29 «О практике применения судами законодательства, обеспечивающего право на защиту в уголовном судопроизводстве», «... обеспечение права на защиту является обязанностью государства и необходимым условием справедливого правосудия».

Для того чтобы реально защитить права и законные интересы личности, необходимо обеспечить в государстве принципы равенства и справедливости, создать механизм обеспечения этой защиты.

Главным аспектом обеспечения права на защиту является ее результативность. В случае ограничения или нарушения процессуальных прав подозреваемого, обвиняемого эффективность защиты в значительной степени снижается. Анализируя судебную практику, можно прийти к выводу о том, что

внешнее (формальное) соблюдение процессуальных прав обвиняемого, обеспечивающих его защиту, далеко не всегда является гарантией эффективности, результативности этой защиты.

Европейский суд по правам человека также не раз подчеркивал, что право на защиту должно обеспечиваться не только формально, а еще и *реально, эффективно и с учетом конкретных обстоятельств каждого уголовного дела*, а каждый обвиняемый имеет право на «эффективную и практическую», а не «иллюзорную и теоретическую» правовую помощь. В некоторых случаях Европейский суд по правам человека отмечал исключительно формальное отношение правоприменителей к содержанию права на защиту, под которым прежде всего понимается присутствие адвоката во время процессуальных действий или судебного заседания, особенно в тех делах, где защитник участвовал по назначению (например, в деле «Павленко против России» (2010)).

Право подозреваемого (обвиняемого) на защиту, является *основной гарантией от незаконного, необоснованного и несправедливого обвинения*; это право одно из основных и приоритетных в плане их обеспечения прав, которое реализуется на всех стадиях уголовного судопроизводства.

В научной литературе, посвященной проблеме гарантий обеспечения права на защиту в уголовном процессе, существуют разнообразные точки зрения относительно содержания данного права. Однако я под правом на защиту понимаю совокупность предоставленных подозреваемому, обвиняемому уголовно-процессуальным законом прав, с помощью которых лицо может защищать свои законные интересы, опровергать необоснованное подозрение (обвинение), выяснять обстоятельства, смягчающие его вину лично или с помощью защитника либо законного представителя.

Солидарна с мнением ученых, которые говорят о том, что в наше время механизмы судебной защиты нуждаются в усилении внимания по отношению к внутренним средствам правовой защиты. В частности, должна продолжаться работа по совершенствованию уголовно-процессуального законодательства. И

одним из наиболее важных ее направлений следует считать дальнейшее развитие системы процессуальных гарантий прав и законных интересов участников уголовного судопроизводства.

Вопрос о процессуальных гарантиях реализации прав личности является дискуссионным в науке уголовно-процессуального права, несмотря на наличие множества научных работ по данной тематике, нет однозначного подхода к пониманию сущности этих гарантий и их составляющих.

Одни авторы под уголовно-процессуальными гарантиями понимают средства, предусмотренные нормами уголовно-процессуального права, которые способствуют реализации прав участниками уголовного процесса. Другие авторы отождествляют гарантии права на защиту с деятельностью органов по осуществлению законных интересов. Некоторые ученые-процессуалисты к гарантиям прав относят сами права и обязанности, в том числе права и обязанности других участников процесса. Нередко высказывается точка зрения и о гарантирующем характере для прав обвиняемого самих уголовно-процессуальных норм и процессуальной формы. Есть также группа ученых, рассматривающих процессуальные гарантии как правовые средства и основанную на законе деятельность ведущих процесс органов по обеспечению возможности реализации прав и законных интересов.

Мне представляется, что к процессуальным гарантиям следует отнести средства, способствующие реализации подозреваемым и обвиняемым права на защиту, и корреспондирующую им обязанность государственных органов по обеспечению этого права. Также, к гарантиям обеспечения права на защиту в уголовном процессе относятся и принципы уголовного процесса, в числе которых наиважнейшее значение имеет презумпция невиновности.

Еще одной, существенной, на мой взгляд, гарантией прав и законных интересов обвиняемого (подозреваемого) в уголовном процессе является участие защитника (особенно – проведение защитником адвокатского расследования, позволяющего адвокату самостоятельно собирать и представлять доказательства). Обязанность адвоката честно, разумно и

добросовестно отстаивать права и законные интересы подзащитного всеми, не запрещенными законодательством РФ средствами закреплена положениями ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации».

Бесспорно, что участие защитника на стадии предварительного следствия и наделение его процессуальными правами значительно укрепило гарантии подозреваемого (обвиняемого) на защиту, однако ряд существенных вопросов остался не решен. В частности, сохраняет остроту и остается дискуссионной проблема адвокатского расследования – права защитника собирать доказательства. Причиной, на мой взгляд, является отсутствие эффективного механизма реализации закрепленных прав на досудебной стадии уголовного процесса, нерешенность данного вопроса в Уголовно-процессуальном кодексе.

Также, несовершенство уголовно-процессуального законодательства является причиной низкой активности адвоката, поскольку права декларированы, а возможности и средства их реализации не обеспечены.

Проанализировав положения УПК РФ, которые закрепляют и регулируют право обвиняемого (подозреваемого) на защиту, а также проблемы обеспечения права обвиняемого (подозреваемого) на защиту, я предлагаю внести ряд изменений и дополнений в законодательство Российской Федерации.

1. При реализации права обвиняемого (подозреваемого) на защиту возникает проблема вынужденной защиты, когда обвиняемый (подозреваемый) не имеет право выбирать защитника по назначению, а ч. 2 ст. 58 УПК РФ, закрепляя положение о том, что отказ от защитника не обязателен для следователя, дознавателя и суда, фактически затрудняет реализацию права отказаться от помощи защитника. Создается ситуация при которой обвиняемый (подозреваемый) вынужден пользоваться помощью только того защитника, которого ему назначил суд. Данная проблема требует разрешения, поскольку она создает препятствия для эффективной защиты, так как у обвиняемого не будет доверия к адвокату, если он будет ему навязан. Считаю необходимым закрепить в ч. 4 ст. 46 и ч. 4 ст. 47 УПК РФ право обвиняемого

(подозреваемого) на выбор защитника по назначению, а также ввести порядок реализации данного права.

2. Считаю, что нужно предоставить стороне защиты полный объем полномочий по собиранию доказательств, наравне со стороной обвинения. Это позволит решить проблему преобразования сведений, полученных защитником, в доказательства и уравнивает положение сторон.

3. По моему мнению, необходимо восполнить пробелы, существующие в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ «О практике применения судами законодательства, обеспечивающего право на защиту в уголовном судопроизводстве» (далее – Постановление).

Согласно п. 18 Постановления, в случаях, когда отказ в удовлетворении ходатайства либо иное ограничение в реализации отдельных правомочий обвиняемого или его защитника обусловлены явно недобросовестным использованием ими этих правомочий в ущерб интересам других участников процесса, суд может не признать право обвиняемого на защиту нарушенным поскольку осуществление прав и свобод человека не должно нарушать права и свободы других лиц, в силу требований ст.17 Конституции РФ. Однако, исходя из текста Постановления неясно, что понимается под «недобросовестным использованием правомочий», в связи с чем, я думаю, что необходимо сформировать специфические критерии для определения добросовестности или недобросовестности использования участником своих правомочий, предопределить, каким образом судам следует выявлять данное нарушение. Это важно, так как наличие одного лишь «ущерба интересам других участников» не может считаться основанием для отнесения поведения обвиняемого или защитника к злоупотреблению правом.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что роль гарантий обеспечения права на защиту в уголовном процессе в современном мире невероятно велика. Нет предела совершенству, необходимо и дальше развивать уголовно-процессуальное законодательство, расширять число гарантий права на защиту и формулировать их точно, ясно, исключая возможность формирования

двусмысленного толкования. Как говорил английский педагог и философ Джон Локк: «Создавайте лишь немного законов, но следите за тем, чтобы они соблюдались». Так и нам, необходимо не только декларировать гарантии права на защиту в уголовном процессе, но и воплощать их в жизнь, создавать для этого все необходимые условия и не препятствовать осуществлению подозреваемым, обвиняемым своих прав, а наоборот, способствовать им в этом.

### **Список литературы:**

1. Качалова О.В. Эффективность защиты по уголовным делам / О.В. Качалова О.В. // Российский судья. – 2015. – № 5. – С. 48.
2. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) //Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 31. – Ст. 4398.
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 30.06.2015 № 29 «О практике применения судами законодательства, обеспечивающего право на защиту в уголовном судопроизводстве» // «Бюллетень Верховного Суда РФ». – № 9 – 2015.
4. Трубникова Т.В. Пределы упрощения уголовного процесса / Т.В. Трубникова // Актуальные проблемы российского права. – 2015. – № 12.
5. «Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» от 18.12.2001 № 174-ФЗ // «Парламентская газета». – № 241-242. – 22.12.2001.
6. Федеральный закон от 31.05.2002 № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ». – 10.06.2002. – № 23. – Ст. 2102.



## **ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РФ**

***Мордвинова Марина Игоревна***

*студент, Ульяновский Государственный Технический Университет,  
РФ, г. Ульяновск*

***Харитонова Анастасия Валерьевна***

*студент, Ульяновский Государственный Технический Университет,  
РФ, г. Ульяновск*

***Денисова Елена Геннадьевна***

*научный руководитель,  
ст. преподаватель, Ульяновский Государственный Технический Университет,  
РФ, г. Ульяновск*

Охрана окружающей природной среды – одна из наиболее актуальных проблем современности. На сегодняшний день остро стоит проблема экологии не только в нашей стране, но и во всем мире. Эта проблема стала очень острой лишь некоторое время назад. Чем больше становится население земли, всё больше требуется ресурсов на удовлетворение их потребностей. Во многих странах существует нехватка еды, питьевой воды и источников энергии. Что касается Российской Федерации, то она относится к странам мира с наихудшей экологической ситуацией. Загрязнение природной среды достигло невиданных масштабов. Примерно 15% территории страны занимают зоны экологического бедствия и чрезвычайных экологических ситуаций. Несоблюдение элементарных правил охраны окружающей среды, приводящих к загрязнению водоемов, атмосферного воздуха (рис 1.), почвы объясняют трудностями экономического положения. Именно поэтому люди стали задумываться о проблемах экологии и возможностях её сохранения. Так как же на законодательном уровне решаются проблемы? Какие существуют нарушения и наказания в области экологии?

Действующим законодательством предусмотрена ответственность за экологические правонарушения, совершаемые в области использования природных резервов и сохранения окружающей среды. В соответствии с

законами и нормами права, они выделены как самостоятельные правонарушения и преступления.

Нужно разобраться, что понимается под экологическими правонарушениями или преступлениями – это действия или бездействия, которые противоречат установленным требованиям эколого-правовых норм. На практике это выражается как виновное противоправное экологически небезопасное или вредное действие, которое посягает на установленные порядки в сфере экологической безопасности пользования природными ресурсами и охраны окружающей среды.

Выделяют 3 вида экологических правонарушений:

- совершенные законными владельцами природных ресурсов;
- совершенные природопользователями;
- совершенные лицами, не принадлежащими ни к одной из этих подгрупп.

Следующим критерием является состояние объектов природы, по отношению к которым были выявлены экологические правонарушения:

- порча;
- уничтожение;
- нанесение ущерба.

По объекту посягательства виды экологических правонарушений различают: горные, земельные, водные, лесные.

Если в составе правонарушения выделяются объекты посягательства группы однородных правонарушений, имеет место следующая классификация:

- противоправное уничтожение и нанесение повреждений природным ресурсам (загрязнения, засорение вод, уничтожение площадей лесов, существенное повреждение сельскохозяйственных угодий);

- нарушение и игнорирование правил передачи в собственность природных ресурсов, связанных с возможностью нанесения ущерба по отношению к окружающей среде (внедрение в эксплуатацию технических конструкций и предприятий, наносящих урон окружающей среде);

- бездействие или невыполнение установленных правил сохранения природных ресурсов;
- умышленное использование различных природных ресурсов в собственных корыстных целях (сбор дикорастущих редких растений).



*Рисунок 1. Загрязнение атмосферного воздуха*

Экологический контроль производится не только государством и подразделяется на несколько видов: государственный, производственный, общественный, муниципальный, общий.

Существует несколько видов ответственности за экологические правонарушения: дисциплинарная, административная или материальная, а также в случае с преступлениями – уголовная. Привлечение к любому из видов такой ответственности не освобождает субъекта от возмещения нанесенного вреда и других видов денежных взысканий и компенсаций.

Для выявления и установления нарушений и преступлений существует экологическая экспертиза, по результатам которой наступает юридическая ответственность за экологические правонарушения. Чтобы сократить количество экологических правонарушений, разрабатываются различные стандарты.

В мировой практике существует несколько экологических стандартов, таких как: “BREEAM” и “LEED”. В России критерии экологического соответствия в строительстве «Зеленые стандарты» были утверждены в 2009 г., но это только на бумаге. В Европе такое широкое распространение стандартов напрямую было связано с ростом цен на энергию и необходимостью внедрения новых технологий (рис 2.). Такая же проблема существует и в России, но внедрение энергосберегающих технологий тормозят следующие факторы: большинство потребителей недостаточно информированы о возможностях современных энергосберегающих технологий; на российском рынке преобладают традиционные малоэффективные решения, поскольку у многих компаний элементарно не хватает средств на осуществление мероприятий по энергосбережению; нормативная база пока позволяет строить по старым технологиям; сравнительно низкие тарифы на электро- и теплоэнергию делают инвестиции в энергосберегающие технологии малопривлекательными для конечных потребителей.



*Рисунок 2. Экологическое строительство*

В сознании русского человека еще не укрепилось осознание проблемы и необходимость её решать. Люди всегда имеют тенденцию сопротивляться новизне: на то, чтобы потребители приняли новые технологии и новые методы ведения дел, в среднем требуется около 10 лет. Все больше людей говорят о необходимости внедрения зеленых технологий, причем на самом высоком уровне. Наряду с этим многие документы носят в большей степени рекомендательный характер, а нормативные акты пока существуют лишь на стадии проекта.

Несомненно, большой вред наносят различные производства и экологические катастрофы, но если бы каждый человек в повседневной жизни заботился о чистоте того места, где он живёт, то экологические проблемы не стояли бы так остро. Одним из вариантов выхода из этой ситуации является экологическое строительство. Это прежде всего забота о природе, а не погоня за экономией. Каждый человек может на бытовом уровне экономить воду, электроэнергию, использовать экологически чистые материалы при строительстве и отделке помещений. Популяризация бережного отношения к природе и зеленого образа жизни приведет к тому, что все больше и больше людей захотят присоединиться к этому движению.

Основная цель наказаний за экологические правонарушения не само наказание, а предотвращение противоправных действий по отношению к окружающей среде.

### **Список литературы:**

1. Бизнес идеи – Экологические правонарушения – [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <https://businessman.ru/new-ekologicheskie-pravonarusheniya.html> (дата обращения: 12.03.2017).
2. Школа гражданской журналистики – Классический джаз – [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: [http://www.colta.ru/articles/music\\_modern/2](http://www.colta.ru/articles/music_modern/2) (дата обращения: 4.07.2015).

## **СОВМЕСТНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СУПРУГОВ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

*Шамарина Екатерина Андреевна*

*студент, Воронежский государственный университет,  
РФ, г. Воронеж*

Обязательственные отношения между отдельными гражданами, юридическими лицами и иными субъектами права детально урегулированы гражданским законодательством. Однако зачастую возникает необходимость применения наряду с Гражданским кодексом РФ норм других отраслей права, что может быть обусловлено спецификой субъектного состава конкретного правоотношения. Так, вступление супругов в обязательственные отношения с третьими лицами с необходимостью влечет применение норм Семейного кодекса РФ для точного определения обязанных лиц и исполнения в соответствии с законом принятых обязательств.

Интересным в этой связи представляется вопрос об общих обязательствах супругов. Его изучение начнем с определения положения указанных обязательств как объекта семейных (супружеских) правоотношений. В литературе является дискуссионным вопрос об отнесении общих обязательств супругов к их общему имуществу. Анализ положений пункта 2 статьи 34 СК РФ позволяет сделать вывод, что ни в одном из них нет упоминания об обязательствах как составной части общего имущества супругов. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 05.11.1998 № 15 также не содержит четкой формулировки, позволяющей отнести общие обязательства супругов к их совместному имуществу: «В состав имущества, подлежащего разделу, включается общее имущество супругов, имеющееся у них в наличии на время рассмотрения дела либо находящееся у третьих лиц. При разделе имущества учитываются также общие долги супругов (пункт 3 статьи 39 СК РФ) и право требования по обязательствам, возникшим в интересах семьи» [5].

Однако в результате анализа содержания статьи 128 ГК РФ становится возможным говорить об имуществе как о многоаспектном объекте гражданских прав, включающем в себя не только телесные вещи, но и имущественные права и имущественные обязательства. По мнению Г. А. Чернецовой, «понятие имущества носит собирательный характер и включает в себя не только вещи и вещные права (актив), но и возникшие в период совместной жизни на базе общей собственности требования обязательственного характера (пассив). В понятие имущества включается вся имущественная масса, принадлежащая супругам, в том числе и обязательства имущественного характера, если они возникли в результате распоряжения общей собственностью. В составе имущества супругов могут быть как права требования (право на получение дивидендов, страхового вознаграждения), так и обязанности по исполнению, долги (непогашенная ссуда на строительство дома, долг за приобретенные в кредит вещи)» [12, с. 205–206].

В научной литературе высказывается и иное мнение по данному вопросу. Так, М. Г. Масевич считает, что «в совместную собственность супругов закон включает только имущественные права, но никак не обязательства (в частности, долги); обязанности в право собственности не входят» [4, с. 97]. Схожего мнения придерживался В. А. Рясенцев [11, с. 201].

На наш взгляд, наиболее рациональной представляется первая точка зрения, согласно которой совместные обязательства супругов входят в состав их общего имущества, однако имеют некоторые особенности правового регулирования. В частности, на такие обязательства супругов не распространяется презумпция «общности имущества в период брака», о чем более подробно будет сказано далее.

Теперь перейдем к характеристике общих долгов супругов.

Законодатель не дает определения общих обязательств супругов. В научной литературе исследователи разъясняют данный вопрос путем перечисления конкретных обязательств, по поводу количества и качественных характеристик которых не сложилось единого мнения. Так, А. М. Эрделевский

под общими долгами супругов предлагает понимать долги, возникшие в период брака в связи с ведением супругами общего хозяйства, совершением сделок в интересах семьи, с ответственностью за вред, причиненный их несовершеннолетними детьми, и проч. [15, с. 303]. Пчелинцева Л. М. выделяет две основные группы обязательств: 1) обязательства, возникшие по инициативе обоих супругов в интересах всей семьи; 2) обязательства одного из супругов, все полученное по которым было направлено на удовлетворение нужд семьи [9, с. 96]. Шуховцев Д. А. представляет более развернутый перечень возможных общих обязательств супругов, к которым, в частности, относятся обязательства: 1) возникшие по инициативе обоих супругов (соответственно, оба супруга выступают должниками по такому обязательству); 2) возникшие из договоров, обременяющих общее имущество супругов; 3) по которым супруги отвечают солидарно в силу прямого указания закона, как, например, за совместно причиненный вред личности или имуществу другого гражданина; 4) в связи с возмещением вреда, причиненного общими несовершеннолетними детьми супругов; 5) возникающие в результате осуществления правомочий собственника в отношении общего имущества супругов [13, с. 50].

Исходя из приведенных точек зрения, сформулируем определение общих обязательств супругов, объединив наиболее значимые, на наш взгляд, позиции. Итак, под общими обязательствами супругов следует понимать такие обязательства супругов, которые возникли в период брака по инициативе обоих лиц, либо в силу закона, а также в том случае, когда все полученное по обязательству одного из супругов было израсходовано на нужды всей семьи.

Тот факт, что обязательства, возникшие по инициативе обоих супругов, являются их общим долгом, не вызывает никаких разногласий. Так, если супруги заключили кредитный договор с банком на предоставление денежных средств, например, для оплаты обучения их ребенка, то в этом случае оба супруга выступают в качестве солидарных должников, на них в равной мере возлагается обязанность по погашению кредита.



В силу закона супруги будут выступать в качестве должников в случае причинения вреда их общим несовершеннолетним ребенком другому лицу. В соответствии со статьей 1073 ГК РФ, за вред, причиненный несовершеннолетним, не достигшим четырнадцати лет (малолетним), отвечают его родители, если не докажут, что вред возник не по их вине. На родителей также возлагается обязанность полностью или в недостающей части возместить вред, причиненный их общим ребенком в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет, в случае невозможности исполнения обязанности самим ребенком в силу материального положения и при наличии вины родителей (статья 1074 ГК РФ). Как правило, наличие вины родителей не вызывает сомнений, так как именно на них возложена обязанность по воспитанию своих детей и предупреждению (в некотором смысле) совершения детьми правонарушений. В силу прямого указания закона супруги будут являться солидарными должниками в случае совместного причинения ими вреда личности или имуществу другого лица (статья 1080 ГК РФ).

По поводу обязательств одного из супругов, все полученное по которым израсходовано на нужды семьи, как в теории, так и на практике долгое время не было единого мнения. Одни авторы изначально признавали данные обязательства общим долгом супругов, другие, напротив, говорили о невозможности такого признания. Так, например, Кратенко М. В. утверждает, что в силу части 1 статьи 56 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации заявитель-должник по обязательству должен доказать цель расходования средств (на нужды семьи) [3, с. 34]. Щеглова Н. С., ссылаясь на норму статьи 307 ГК РФ, указывает на то, что в обязательстве кредитору противостоит конкретный должник, заранее определенный в договоре, долговой расписке и проч. Другой супруг, не являясь стороной обязательства, не может автоматически оказаться на стороне должника, без применения законодательно установленных процедур (например, в гражданско-правовых обязательствах возможен перевод долга на другое лицо) [14, с. 212]. Состояние

должника в браке не должно никаким образом касаться прав и законных интересов кредитора.

Как уже говорилось ранее, принципиальное отличие обязательств супругов от указанного в статье 34 СК РФ общего имущества заключается в том, что нельзя однозначно сказать, является ли обязательство личным или совместным; указанное обстоятельство подлежит доказыванию в каждом конкретном деле. Относительно же имущества супругов законодатель презюмирует, что все имущество, нажитое супругами во время брака, является их совместной собственностью. Здесь возникает проблема, связанная с противоречием правил об обязательствах правилам о совместном имуществе супругов, если учитывать, что обязательства являются составной частью такого имущества. Некоторые авторы прежде предлагали ввести в действующее законодательство презумпцию общности обязательств (долгов) супругов [2, с. 11]. По нашему мнению, данное положение противоречит сущности обязательственных правоотношений и может существенным образом нарушить права супруга, не являющегося стороной в обязательстве, когда на него необоснованно будет возложена обязанность по доказыванию факта расходования средств супругом-должником не в интересах семьи.

На практике, в свою очередь, возникали проблемы, связанные с применением норм семейного законодательства при установлении должника (должников) по обязательствам супругов. Показательным в этом отношении является дело бывших супругов Михайловых [6], прошедшее все судебные инстанции. В суд первой инстанции обратилась гражданка Михайлова Н. И. с иском о признании долга по кредитному договору общим обязательством супругов и распределении долга. Разрешая спор и удовлетворяя требования Михайловой Н. И., суд первой инстанции исходил из того, что нормами семейного законодательства установлена презумпция возникновения денежных обязательств в период брака в интересах семьи, в силу чего обязанность доказать обратное возложена на Михайлова А. В., оспаривающего использование кредитных средств на нужды семьи. Поскольку Михайлов А. В.

не представил доказательств использования Михайловой Н. И. денежных средств на ее личные цели, суд пришел к выводу о том, что эти денежные средства были потрачены на нужды семьи, а, значит, обязательство по их возврату является общим обязательством супругов. Суд апелляционной инстанции с данными выводами согласился.

Однако Судебная коллегия по гражданским делам Верховного Суда Российской Федерации сочла указанное решение существенным образом нарушающим нормы материального и процессуального права. В случае заключения одним из супругов договора займа или совершения иной сделки, связанной с возникновением долга, такой долг может быть признан общим лишь при наличии обстоятельств, вытекающих из пункта 2 статьи 45 СК РФ. Бремя доказывания таких обстоятельств лежит на стороне, претендующей на распределение долга. Таким образом, решения судов по одному и тому же делу оказались диаметрально противоположными.

В настоящее время Верховный Суд Российской Федерации задал единое направление развитию судебной практики по данной категории дел. В Определении Верховного Суда РФ № 5-КГ14-162 от 2016 года содержится следующее положение: «В случае заключения одним из супругов договора займа или совершения иной сделки, связанной с возникновением долга, такой долг может быть признан общим лишь при наличии обстоятельств, вытекающих из п. 2 ст. 45 СК РФ, бремя доказывания которых лежит на стороне, претендующей на распределение долга» [7]. По данной категории дел юридически значимым обстоятельством является выяснение вопросов об установлении цели обязательства и того, были ли потрачены полученные по такому обязательству денежные средства на нужды семьи.

На практике зачастую можно встретить акты вышестоящих судов, выносимые по жалобам граждан на решения судов первой инстанции, о передаче дела на новое рассмотрение в связи с недоказанностью факта расходования средств, полученных по обязательству одного из супругов, на нужды семьи [8].

Сложность заключается в доказывании факта расходования средств, полученных по обязательству, целиком на нужды семьи. В случае осуществления безналичных переводов, когда можно отследить все банковские операции по счетам граждан, проблем с доказыванием практически не возникает. Что же касается наличных денежных средств, то при их «передаче между физическими лицами по расписке невозможно с точностью установить, были ли данные средства истрачены целиком на общее имущество или на личные нужды одного из супругов» [13, с. 51].

Проблема возникает также в связи с абстрактностью понятия «нужды семьи». Л. М. Пчелинцева, указывая на отсутствие в семейном законодательстве такого определения, предлагает примерный перечень расходов на нужды семьи: «затраты на пищу, одежду, жилище, медицинский уход и необходимое социальное обслуживание, приобретение жилья для совместного проживания (по договору купли-продажи, аренды), оплата обучения детей и тому подобное, то есть расходы на поддержание необходимого уровня жизни семьи в целом и каждого из ее членов» [10, с. 75]. Бронникова М. Н. и Савельева Н. М. считают, что обязательство, взятое одним из супругов, может быть признано судом общим супружеским долгом, если полученное по такому обязательству использовано не в целях удовлетворения личных нужд, а на обеспечение совместного проживания, ведение общего хозяйства, содержание и воспитание детей, взаимную заботу членов семьи и их содержание [1, с. 40].

В завершение вопроса об общих обязательствах супругов отметим, что, в соответствии с пунктом 3 статьи 39 СК РФ, общие долги супругов при разделе общего имущества супругов распределяются между супругами пропорционально присужденным им долям. На практике данная норма применяется довольно редко в связи с тем, что распределение долга между супругами может повлечь ущемление прав кредиторов. Помимо этого стоит отметить, что суды зачастую «компенсируют» возложенную на супруга обязанность по уплате долга предоставлением большей части имущества при разделе. С одной стороны, такой способ распределения имущества нарушает

пункт 2 статьи 39, согласно которому суд вправе отступить от начала равенства долей супругов в их общем имуществе в исключительных случаях. С другой стороны, если предположить, что суд отступил от начала равенства долей супругов исходя из интересов несовершеннолетних детей, проживающих с матерью, определив долю супруги в размере двух третей общего имущества супругов, соответственно и общие долги супругов должны быть распределены аналогичным образом, что является не вполне разумным. На основании изложенного предлагаем установить самостоятельный порядок определения долей супругов при разделе их совместных обязательств по правилам определения долей при разделе общей собственности. То есть в каждом конкретном случае будет отдельно устанавливаться доля каждого из супругов в общей собственности и доля в общих обязательствах супругов с учетом пункта 2 статьи 39 СК РФ.

#### **Список литературы:**

1. Бронникова М.Н., Савельева Н.М. Особенности раздела между супругами (бывшими супругами) жилого помещения, находящегося в залоге // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2014. – № 11. – С. 37–41.
2. Велиев Э.И. Нормы об общих долгах супругов с позиции судебного пристава-исполнителя // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2012. – № 7 (26). – С. 7–11.
3. Кратенко М. В. Раздел общих обязательств (долгов) супругов: некоторые проблемы теории и практики // Адвокат. – 2011. – № 9. – С. 31–36.
4. Масевич М. Г. [Комментарий к гл. 7] // Семейный кодекс Российской Федерации с кратким комментарием. – М., 1996. – 178 с.
5. О применении судами законодательства при рассмотрении дел о расторжении брака: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 05.11.1998 № 15 // Российская газета. – 1998. – № 219.
6. Определение Верховного Суда Российской Федерации от 1 марта 2016 г. № 75-КГ15-12 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71254756/> (дата обращения: 15.03.2017).
7. Определение Верховного Суда РФ № 5-КГ14-162 Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации № 1 (2016): утв. Президиумом Верховного Суда РФ // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2016. – № 11.

8. Определение Верховного Суда РФ от 13 сентября 2016 г. № 41-КГ16-28 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ARB;n=476704#0> (дата обращения: 15.03.2017).
9. Пчелинцева Л.М. Комментарий к Семейному кодексу Российской Федерации. – М., 2001. – 287 с.
10. Пчелинцева Л. М. Комментарий к Семейному кодексу Российской Федерации. – М.: НОРМА, 2011. – 346 с.
11. Рясенцев В.А. Советское семейное право. – М., 1982. – 256 с.
12. Чернецова Г.А. Защита прав супругов при определении состава их общего имущества, его раздел и обращении взыскания на него // Ленинградский юридический журнал. – 2010. – № 3. – С. 204–211.
13. Шуховцев Д.А. Правовые проблемы раздела общих обязательств супругов // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – Вып. №25(206). – С. 50–53.
14. Щеглова Н.С. Особенности раздела долговых обязательств супругов // Вестник Кемеровского гос. ун-та. – 2013. – Вып. № 4 (56). – С. 211–214.
15. Эрделевский А.М. Семейный кодекс Российской Федерации: постатейный научно-практический комментарий. – М., 2006. – 471 с.

*ДЛЯ ЗАМЕТОК*

**МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ:  
ОБЩЕСТВЕННЫЕ  
И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

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

№ 4 (44)  
Апрель 2017 г.

В авторской редакции

Издательство «МЦНО»  
127106, г. Москва, Гостиничный проезд, д. 6, корп. 2, офис 213

E-mail: [mail@nauchforum.ru](mailto:mail@nauchforum.ru)



