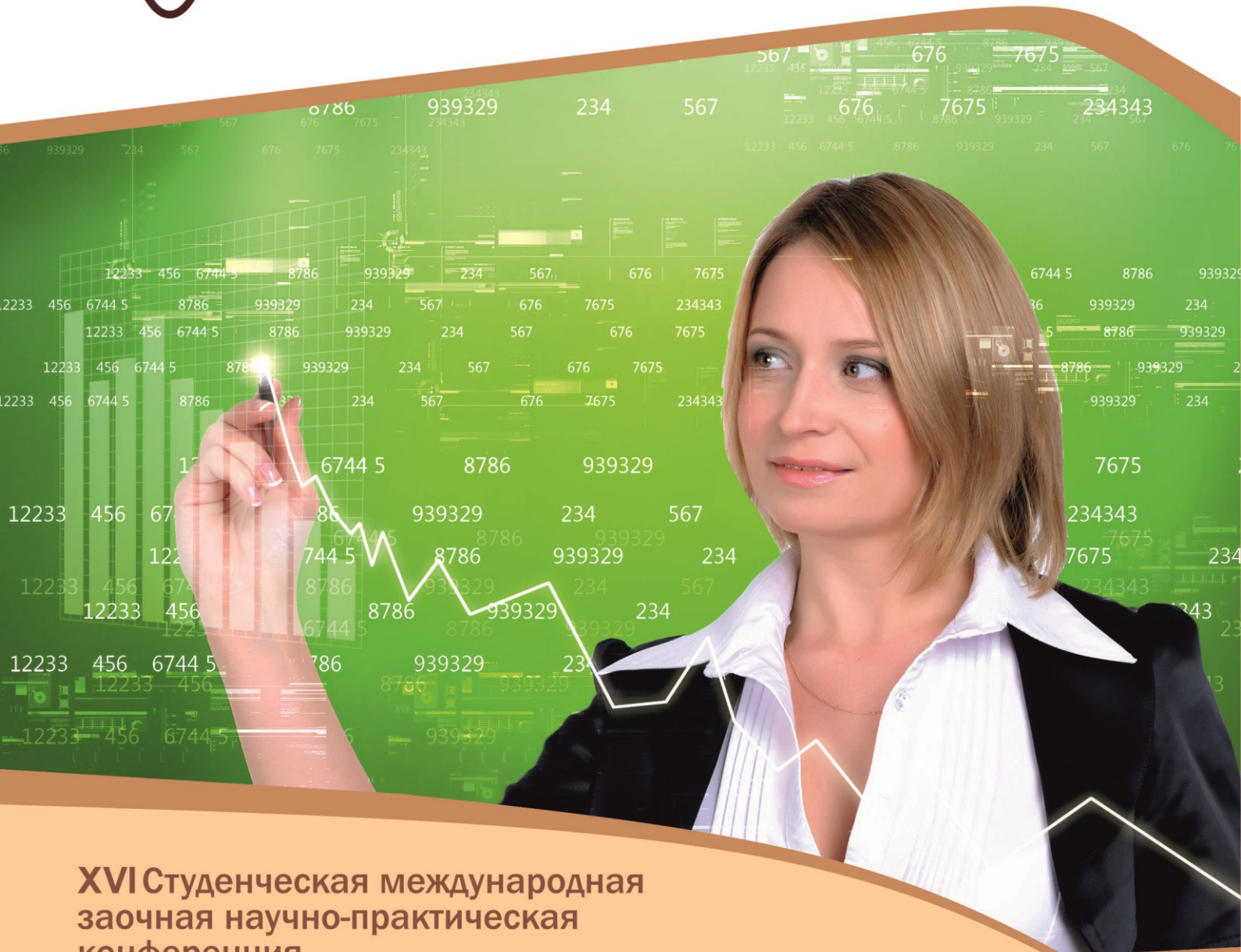




**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru

ISSN 2618-6837



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

**ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ.
СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ
№ 5(16)**

г. МОСКВА, 2019



ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ

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

№ 5 (16)
Май 2019 г.

Издается с февраль 2018 года

Москва
2019

УДК 3+33
ББК 60+65.050
О28

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 – кандидат медицинских наук, рецензент АНС «СибАК»;

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

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

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

Карпенко Татьяна Михайловна – кандидат философских наук, рецензент АНС «СибАК»;

Костылева Светлана Юрьевна – кандидат экономических наук, кандидат филологических 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;

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

О28 Общественные и экономические науки. Студенческий научный форум. Электронный сборник статей по материалам XVI студенческой международной научно-практической конференции. – Москва: Изд. «МЦНО». – 2019. – № 5 (16) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.nauchforum.ru/archive/SNF_social/5\(16\).pdf](http://www.nauchforum.ru/archive/SNF_social/5(16).pdf)

Электронный сборник статей по материалам XVI студенческой международной научно-практической конференции «Общественные и экономические науки. Студенческий научный форум» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

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

ISSN 2618-6837

ББК 60+65.050
© «МЦНО», 2019 г.

Оглавление

Секция 1. Политология	6
ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ ИНСТИТУТА ЛОББИРОВАНИЯ В РОССИИ Гуренко Полина Александровна Никитин Павел Владиславович	6
Секция 2. Социология	13
ГОТОВНОСТЬ К УЧИТЕЛЬСТВУ КАК СВЯЗЬ НАСТОЯЩЕГО И БУДУЩЕГО ДАННОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ГРУППЫ (ХАРАКТЕРИСТИКА) Ларина Марина Владимировна Юрасова Юлия Алексеевна Лактионов Василий Викторович	13
ВЗГЛЯДЫ МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СЕМЕЙНЫХ РОЛЕЙ. (НА МАТЕРИАЛАХ РАЗВЕДЫВАТЕЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ) Бурмистрова Татьяна Сергеевна Михеева Алина Сергеевна Лактионов Василий Викторович	18
Секция 3. Экономика	23
УВЕЛИЧЕНИЕ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ: ПОСЛЕДСТВИЯ Барахоева Хяди Накировна Цурова Лиза Ахметовна	23
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПЛАН ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ НА 2018 – 2020 ГОДЫ: СУЩНОСТЬ, РОЛЬ, ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ Гареева Юлия Тагирзановна Смоленская Светлана Владимировна	27
ИНДИКАТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ИХ ПОРОГОВЫЕ ЗНАЧЕНИЯ Исаева Анастасия Александровна	33
МАГАЗИНЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ В АЭРОПОРТУ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ВЫГОДЫ Козина Оксана Андреевна	38
РОЛЬ РЫНКА ТРУДА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ Колоколова Валерия Владимировна Смоленская Светлана Владимировна	43

ОБЗОР РЫНКА ДЕТСКИХ ТОВАРОВ НА 2019 Г. Кондратьева Екатерина Алексеевна	49
ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ КИНОСТУДИИ: ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ Матвеева Ксения Александровна Ланина Лилия Анатольевна	53
РАЗВИТИЕ РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ Местоева Милана Микаиловна Цурова Лиза Ахметовна	60
ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ОПТИМИЗАЦИЯ Мещеряков Егор Сергеевич Маркина Наталья Александровна	65
РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В ФОРМАТЕ СТАРТАП-ШКОЛ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА Москалёва Вероника Викторовна Лизакова Роза Алексеевна	68
ГЕНЕЗИС ГЕОПОЛИТИКИ И ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН Мырзалы Назира Бердигулкызы Бердыгулова Гульмира Ертысовна	73
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ Поздышева Ольга Николаевна	79
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА В ВОПРОСАХ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА Романова Анастасия Андреевна Бабурина Наталья Алексеевна	85
К ВОПРОСУ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Салихов Магомед Багаудинович Омаров Заур Залумханович	90
ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ МСП В КИТАЕ У ЦЗИН Ефимова Людмила Анатольевна	96

ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА В РОССИИ Цороева Амалия Магомедхановна Цурова Лиза Ахмедовна	102
МЕСТО БАНКОВ В ИНВЕСТИЦИОННОМ КРЕДИТОВАНИИ Шишкина Елена Александровна	107
Секция 4. Юриспруденция	110
ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЕРЕВОДА АРХИВНЫХ ДОКУМЕНТОВ В ЭЛЕКТРОННУЮ ФОРМУ: РОССИЯ И КАЗАХСТАН Зазулина Елена Анатольевна Нигматуллина Алина Денисовна Суровцева Инна Анатольевна	110
СООТНОШЕНИЕ ГРУППОВЫХ ИСКОВ, ПРОЦЕССУАЛЬНОГО СОУЧАСТИЯ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ РОССИИ Михайлова Екатерина Михайловна Цепкова Татьяна Митрофановна	116
ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ Осина Мария Сергеевна Накапкин Валерий Валерьевич Красикова Анна Валерьевна	122
ПРОБЛЕМЫ ПРИВАТИЗАЦИИ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ Полякова Полина Алексеевна Красикова Анна Валерьевна	127
ПРИЕМКА РЕЗУЛЬТАТА РАБОТ ПО ДОГОВОРУ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА Скрыпников Никита Александрович Осадченко Эльвира Олеговна Иншакова Агнесса Олеговна	132
ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО УСЫНОВЛЕНИЯ В РФ Шаповал Людмила Владимировна Кощеева Елена Сергеевна	137
ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА САМОВОЛЬНУЮ ПОСТРОЙКУ Швецова Олеся Николаевна Жуковская Мария Андреевна	142

СЕКЦИЯ 1.

ПОЛИТОЛОГИЯ

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ ИНСТИТУТА ЛОББИРОВАНИЯ В РОССИИ

Гуренко Полина Александровна
студент, Всероссийский государственный университет юстиции
(РПА Минюста России),
РФ, г. Москва

Никитин Павел Владиславович
научный руководитель, канд. юрид. наук, доцент, Всероссийский
государственный университет юстиции (РПА Минюста России),
РФ, г. Москва

Аннотация. В данной статье проводится исследование особенностей образования и функционирования групп интересов в России, анализ влияния лоббизма на развитие общества, а также оценивается целесообразность принятия специализированного закона, регулирующего отношения между заинтересованными группами лиц и органами государственной власти.

Ключевые слова: группы интересов, лоббизм, государственная власть, правовое регулирование, крупный бизнес, коррупция, принципы лоббистской деятельности, институционализация.

Понятие «группы интересов» характеризуется системой сложных общественных образований. Их можно назвать добровольными объединениями, которые приспособляются или специально учреждаются людьми для обозначения и борьба за их властно-значимые интересы в отношениях с органами государственной власти и иными политическими институтами.

Различные группы интересов имеют весомый набор ресурсов для эффективного давления на власть, донесения запросов и нужд населения до лиц и органов, которые принимают политические решения. Такое воздействие на

публичные органы власти с целью реализации специфических интересов носит название «лоббизм» (от «lobby» - место, в котором представители заинтересованных групп доносили собственную позицию до членов парламента по поводу принятия того или иного решения).

Для исследования специфических особенностей лоббирования в органах законодательной власти Российской Федерации, следует провести анализ каждого из этапов становления групп интересов, который позволит раскрыть отличительные черты образования данных групп, их функционирования и роль в механизме взаимодействия гражданского общества и государства.

Первый этап (1991 - 2000 гг.) связан с избранием Б.Н. Ельцина на пост президента и с принятием Конституции РФ 12 декабря 1993 года, которое положило начало обновлению всего российского законодательства. Реальная политическая власть в стране находилась в руках ельцинской «семьи» - неформальная, антиконституционная политическая группа, которая отстаивала интересы крупного бизнеса. В условиях раздела государственной собственности и практически отсутствия контроля за данным процессом в России стал распространяться лоббизм – основной инструмент при принятии решений [3].

Второй этап (2000 – 2007 гг.) относится к годам правления второго президента РФ – В.В. Путина, который поставил перед собой несколько задач: четко выстроить структуру государственных органов власти согласно принципу «равноудаленности олигархов от власти», устранить связи влияния «семьи» Б.Н. Ельцина и установить «вертикаль власти». Верхушку власти никак не устраивала та сложившаяся ситуация, при которой возможность оказывать давление на принятие тех или иных экономических вопросов могли лишь некоторые бизнесмены; «власть была беспомощна перед коррупцией, перед специалистами по отмыванию денег в оффшорных зонах» [4].

После двух неудачных попыток создания закона о лоббизме («О регулировании лоббистской деятельности в федеральных органах государственной власти» 1996 г.; «О правовых основах лоббистской деятельности в

федеральных органах государственной власти» 1997 г.) был предпринят еще один шаг к его регулированию. Однако и последний законопроект, разработанный в 2003 г. Б.Б. Надеждиным, И.М. Хакамадой, Б.Е. Немцовым, охарактеризовался как «самая провальная лоббистская кампания за последние 20 лет» [2]. Основные причины отказа от данных законопроектов содержатся в их многочисленных противоречиях с иными нормативными правовыми актами, несоответствие сложившимся российским условиям, а также проработка некоторых разделов не в полной мере.

Третий этап (2007 г. – по настоящее время) – доминирование крупных бизнес – структур; активное развитие официальных институтов представительства заинтересованных групп – ассоциации предпринимателей (Опора России, РСПП, ТПП, Деловая Россия). Крупный бизнес занимает лидирующие места в экономической сфере государства, направляя своих представителей в органы законодательной и исполнительной властей и внедряя «встроенные» группы воздействия для лоббирования собственных интересов.

На VII съезде партии «Справедливая Россия» в 2013 г. руководством был поднят вопрос легализации и институционализации лоббистской деятельности в России. Так, по словам Н.В. Левичева – члена президиума центрального совета партии, государству необходима «цивилизованная правовая система продвижения различных интересов на уровень законодательной и исполнительной власти» [2].

Теневой характер общения между чиновниками и бизнесменами вызывает у общества зачастую негативное отношение к лоббизму в целом, рассматривая его на одном ряду с коррупцией. Для преодоления сложившейся ситуации требуется, чтобы российскую политическую элиту и экспертное сообщество объединила единая идея - поэтапное становление института лоббирования. Чтобы реализовать задуманную идею, необходимо начать действовать согласно принципам упорядочения лоббистской деятельности, о которых свидетельствуют модели правового регулирования лоббизма в зарубежной практике. К ним следует отнести: обязательная и добровольная регистрация

лоббистов, учреждение экспертно-совещательных структур и формирование институтов социального партнерства.

В полной мере принцип обязательной регистрации лоббистов реализован в США, где с 1995 г. действует специальный закон (Lobbying Disclosure Act). Его цель состоит в следующем: законно обеспечить эффективную открытость усилий, предпринимаемых платными лоббистами для того, чтобы влиять на деятельность должностных лиц федерального правительства, дав при этом американскому обществу возможность осуществлять его конституционное право обращаться к своим властным структурам с петициями об исправлении несправедливости, свободно выражать свое мнение.

Добровольная регистрация лоббистов характерна для надгосударственных институтов Евросоюза. Активизация лоббизма в Европейском Союзе проявляется в распространении практики создания в Европарламенте рабочих групп по отдельным вопросам внутри политических партий или нескольких идеологически близких политических групп разных партий. Для практики лоббирования в Европейском Союзе в настоящее время характерно то, что в Брюсселе и Страсбурге, где расположены главные органы (Европарламент, Комиссия Европейских сообществ, Совет министров и т.д.), действует значительное количество специализированных консультационных фирм и кабинетов, стремящихся оказывать давление на органы Европейского Союза.

Во Франции лоббисты включаются в экспертно-совещательные структуры при органах власти, где могут отстаивать интересы своих нанимателей. Вместе с этим, несмотря на запрет лоббистской деятельности, Конституцией Франции предусмотрен Социально – экономический Совет, который состоит из представителей профессиональных групп и призван давать правительству заключения по всем законопроектам экономического и социального характера. Таким образом, данный Совет играет роль своеобразного «лоббистского парламента».

Таким образом, за рубежом фактически сложились две модели регулирования лоббизма – англосаксонская (США, Канада) с обязательной

государственной регистрацией лоббистских организаций, с четким закреплением прав и обязанностей, ответственности лоббистов; и континентальная (Франция, Германия), в соответствии с которой заинтересованные организации могут воздействовать на законодательный орган, легально работая в специально созданных совещательных советах [1].

Однако в нашей стране уже реализуются такие принципы институционализации лоббизма, как создание экспертно-совещательных структур с привлечением лоббистов (советы при Президенте РФ, Общественная палата РФ, временные экспертные совещания) и формирование институтов социального партнерства. Второй принцип успешно реализуется в российской практике взаимодействия государства, бизнеса и профессиональных союзов.

Проблемой институционализации лоббизма в нашей стране сегодня является не только отсутствие специализированного закона, но и наличие социальных, экономических и политических условий становления корпоративистской системы, в которой нет истинной конкуренции субъектов, а власть оказывает благие намерения к различным заинтересованным группам, наделяя их определенными преференциями. Решение данной проблемы немислимо без полной реорганизации политической системы, а процесс постепенного формирования цивилизованного лоббирования требует мер, которые покажут результаты уже в краткосрочной перспективе[5].

Следует также учесть, что чрезмерная бюрократизация такого явления может только навредить совершенствованию института лоббирования, а не слишком пристальное регулирование лоббистской деятельности, наоборот, окончательно приведет к теневому или коррумпированному лоббизму в федеральных органах государственной власти Российской Федерации. Предметом правового регулирования рассматриваемого законопроекта должен быть порядок создания лоббистских структур, их регистрация и отчетность перед органами власти. Появление Федерального закона о регулировании лоббизма послужит основой для широкого распространения подобного законодательства на региональном и местном уровне.

Следует реализовать следующие меры:

- ориентировать законодательство на гибкий подход к закреплению реестра прав и обязанностей лоббистов, чрезмерно не препятствующий различным деловым кругам и организациям осуществлять связь с органами публичной власти;
- осуществлять постоянный контроль за тем, насколько адекватно принятые в системе правила отражают постоянно изменяющиеся реалии лоббистской деятельности;
- следить, чтобы законы, составляющие основу системы регулирования, полностью соответствовали друг другу и провозглашенным в Конституции правам и свободам;
- добиваться того, чтобы санкции за нарушения законодательства о лоббизме соответствовали степени проступка;
- создать в Интернете свободный для широкой общественности ресурс, где можно будет ознакомиться с рейтингом открытости и реестром лоббистов;
- при помощи СМИ включить проблему лоббистской деятельности в информационную повестку.

Эти и многие другие средства необязательно предполагают создание специализированной законодательной базы: они могут быть реализованы совместными усилиями власти, экспертного общества, крупного бизнеса и СМИ. Ведь опыт борьбы свидетельствует о том, что требований закона недостаточно, необходима надежная система обратной связи между обществом и государством.

Тем не менее, вопрос о регулировании лоббистской деятельности необходимо решать как можно скорее, поскольку правовая регламентация данного общественного института создает еще одну гарантию для представителей различных слоев общества и представителей разных коммерческих структур участвовать в разработке органами власти государственной политики. В этом, как и в других случаях, не стоит чрезмерно надеяться только на один закон – его сила в системе законодательства, в

обеспечении общественной и правовой атмосферы, в авторитете законодательного слова, самостоятельности гражданского общества.

Список литературы:

1. Исаков В.В. Конституционно-правовые основы лоббизма в Российской Федерации : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.02 : Владивосток, 2004. - 184 с.
2. Левичев Н.В. Доклад на VII съезде партии «Справедливая Россия»: сайт. – Режим доступа : <http://www.spravedlivo.ru/5224810> - Загл. с экрана.
3. Любимов А.П. История лоббизма в России. - М.: Фонд «Либеральная миссия», 2005. – 208 с.
4. Морозов О. Дума: Россия, которую мы выбираем. - М.: Изд-во РАГС, 2007. - 389 с.
5. Фельдман П.Я. Нужен ли в России закон о лоббизме? : сайт. Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/nuzhen-li-v-rossii-zakon-o-lobbizme> - Загл. с экрана.

СЕКЦИЯ 2. СОЦИОЛОГИЯ

ГОТОВНОСТЬ К УЧИТЕЛЬСТВУ КАК СВЯЗЬ НАСТОЯЩЕГО И БУДУЩЕГО ДАННОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ГРУППЫ (ХАРАКТЕРИСТИКА)

Ларина Марина Владимировна

*студент Воронежского государственного педагогического университета,
РФ, г. Воронеж*

Юрасова Юлия Алексеевна

*студент Воронежского государственного педагогического университета,
РФ, г. Воронеж*

Лактионов Василий Викторович

*научный руководитель, канд. ист. наук, доцент,
Воронежского государственного педагогического университета,
РФ, г. Воронеж*

Педагогическое образование выступает способом формирования личности будущего учителя и учительства как социально-профессиональной общности.

«Профессиональная общность учителей формируется в большей степени из выпускников педагогических вузов, в меньшей – из выпускников вузов другого профиля. Качество педагогического образования определяет уровень профессиональной деятельности учителей, служит важнейшим фактором развития учительства как общности» [1, с. 17].

«Учитель – это профессия, которая требует от ее носителя соответствия всем тем требованиям, которые ей предъявляет государство и общество, уже на этапе профессионального выбора и обучения в вузе» [1, с. 18]. В связи с этим появляется необходимость выявить готовность студентов к получению качественного образования для будущей учительской деятельности.

«Готовность к профессиональной деятельности – психическое состояние, предстартовая активизация человека, включающая осознание человеком своих целей, оценку имеющихся условий, определение наиболее вероятных способов

действия; прогнозирование мотивационных, волевых, интеллектуальных усилий, вероятности достижения результата, мобилизацию сил, самовнушение в достижении целей» [2].

Одним из базовых составляющих комплекса готовности к успешной профессиональной деятельности студентов является мотивационный компонент, зависящий от положения студенческой группы на современном этапе развития общества, а также от внутренних предпочтений обучающихся.

Одной из проблем снижения мотивации к выбору учительской профессии и успешного ее освоения является зависимость материального состояния студентов от материального состояния родителей, вследствие чего успешность учебы студента зависит от финансовых возможностей его родителей. Многие студенты вынуждены идти на работу, чтобы иметь возможность продолжать обучение, из-за чего, возможно, качество его знаний находится не на должном уровне.

Мотивация студента на получение качественного образования может быть снижена и из-за внутренних факторов. Например, нежелание обучаться по данной специальности: неудовлетворенность оплатой труда, условиями работы, отсутствием вакансий на рынке труда.

Студенты получают конкретную специальность, т.е. они уже выбрали свое профессиональное поприще и отрасль, где хотели бы строить свою карьеру, в связи с чем их предпочтения при усвоении и потреблении знаний приобретают довольно четкий и предметный характер.

Таким образом, мы определили индикаторы готовности студента к профессиональной деятельности, которые условно разделили на две группы:

1) Внутренние факторы, к которым отнесли отношение студентов к учительской профессии до поступления в вуз, отношение к обучению, а также поведенческие акты, подтверждающие готовность студента к интеллектуальной деятельности (уровень подготовки к занятиям, успеваемость, посещаемость и др.)

2) Внешние факторы, которые включают в себя стимулы и дестимулы.

С целью выявления современных тенденций в рассматриваемой области, мы провели исследование, базой которого послужил Воронежский государственный педагогический университет. Анкетирование проходило среди 100 студентов гуманитарного и физико-математического факультетов (28 – мужского пола, 72 – женского; 77 студентов бюджетной формы обучения и 23 – коммерческой), благодаря которым мы выявили следующие тенденции.

Всего из 100 респондентов, отвечая на вопрос «Почему Вы поступили в этот ВУЗ?», большинство (54%) выбрало ответ «Нравится данная специализация», что, на наш взгляд, говорит о позитивном отношении молодежи к профессии учителя. Также выбор профиля в некоторых случаях зависел от совета родителей (14% респондентов). Также можно отметить тот факт, что вариант ответа «по баллам ЕГЭ прошел в этот ВУЗ» выбрал 21% опрошенных, среди которых 18 человек – мужского пола и 3 человека – женского.

О большой мотивированности к получению профессии учителя говорит тот факт, что студенты либо вообще не пропускают занятия (26%), либо пропускают несколько раз месяц (52%), а готовятся всегда ко всем дисциплинам 26% опрошенных, практически ко всем – 46% и к некоторым – 25%. Здесь наблюдается разница по профилю подготовки: из 46% респондентов, готовящихся практически ко всем занятиям, 32 человека – студенты гуманитарного факультета, а 14 человек – физико-математического факультета.

В то же время выявляются очень неоднозначные данные, касающиеся цели обучения в ВУЗе. Здесь мнения разделились практически одинаково: 46% студентов нацелены на получение качественных знаний по своему предмету, а 50% – на получение диплома, они считают данную профессию ступенью для дальнейшего карьерного роста.

Стимулирует студентов продолжать изучать дальше данную специализацию работа с детьми (27%) и любимые дисциплины (29%). Возможно, поэтому мы получили такие данные в области мотивации. Многие

студенты лишь изучают то, что им нравится, они не стремятся к получению таких знаний в этой области, чтобы их было достаточно для преподавания. Важно, что дестимулом для студентов служит заработная плата педагогов (45%). Также среди вариантов, при ответе на вопрос «Что снижает привлекательность учительского труда?», были отмечены тяжелые условия труда (18%), большие нагрузки (15%) и высокие требования к педагогу (11%).

Также нами была выявлена возрастающая тенденция к использованию студентами при подготовке к семинарским занятиям различных электронных ресурсов и студенческих сайтов (57%). Обучающиеся все реже стали пользоваться учебниками (19%), научными статьями (13%), монографиями (15%) и диссертациями (10%).

Тем не менее большинство студентов по окончании ВУЗа будут искать именно работу по специальности (47%), немного меньше, но все равно достаточно большое количество студентов (27%) будут искать работу с более высокой заработной платой. Еще немалая доля студентов (42%) планируют продолжить образование. В этом вопросе выявлена дифференциация по профилю обучения. Вариант «Буду искать работу по специальности» чаще выбирали студенты гуманитарного факультета (43 человека), а «продолжу образование» – учащиеся на физико-математическом факультете (40 человек).

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что современная молодежь поступает в ВУЗы педагогической направленности в основном из-за стремления овладеть профессией учителя. При этом, девушки более мотивированы к получению профессии учителя, чем парни. По результатам проведенного опроса были выявлены тенденции, подтверждающие нашу теорию о внешних и внутренних индикаторах готовности к учительству.

Студенты хотят в будущем быть учителями, ответственно относятся к подготовке к занятиям и к освоению учебного материала, к прохождению практики, что является внутренними индикаторами их готовности.

Немаловажными являются стимулы к получению данной профессии. Среди них особо выделяется желание будущих учителей работать с детьми, воспитывать и обучать новые поколения.

Но в то же время существуют дестимулы, отталкивающие от этой профессии. К ним относятся низкая заработная плата, большие нагрузки и высокие требования к педагогу.

В ходе исследования была выявлена разница по профилям подготовки:

- студенты гуманитарного факультета более ответственно относятся к подготовке к занятиям (что показала статистика ответов на вопрос «Как часто Вы готовитесь к занятиям?»);

- у учащихся физико-математического факультета более выражено желание продолжить образование;

- студенты гуманитарного факультета по окончании ВУЗа нацелены на поиск работы по их специальности.

Таким образом, благодаря проделанной работе мы выяснили, что на современном этапе к учительству более готовы девушки (даже в целом студенты гуманитарной направленности), нежели парни и студенты математического факультета.

Список литературы:

1. Деревнина Т. В. Выпускники педагогических вузов как ресурс развития учительства / Т. В. Деревнина // Омский научный вестник, 2015. – № 2. – С. 17-21.
2. Словарь по профориентации и психологической поддержке [Электронный ресурс] / Н. Е. Дружинин. – Кемеровский областной центр профессиональной ориентации молодежи и психологической поддержки населения, Томский центр профессиональной ориентации, 2003. URL: [http://career_counseling_support.academic.ru/100/Должностная инструкция](http://career_counseling_support.academic.ru/100/Должностная_инструкция) (дата обращения: 23.04.2017).

**ВЗГЛЯДЫ МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ
НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СЕМЕЙНЫХ РОЛЕЙ.
(НА МАТЕРИАЛАХ РАЗВЕДЫВАТЕЛЬНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ)**

Бурмистрова Татьяна Сергеевна

*студент ВГПУ,
РФ, г. Воронеж*

Михеева Алина Сергеевна

*студент ВГПУ,
РФ, г. Воронеж*

Лактионов Василий Викторович

*научный руководитель, канд. ист. наук, доцент, ВГПУ,
РФ, г. Воронеж*

В семье формируются первые представления ребенка о какой бы то ни было социальной роли: женщины, мужчины, отца, матери, подруги, соседа и т.д. «Серьезную часть будущих представлений ребенка о семейной жизни составляет информация, которая поступает от родителей и усваивается ребенком. У него складывается первоначальное представление о правах, об обязанностях и отношениях родителей между собой и к ребенку» [4, С. 175] В дальнейшем формирование представлений о семейных ролях дополняются наблюдениями за их исполнением не только родных и близких, но свою «лепту» вносят и книги, фильмы, окружение и СМИ, определяя таким образом, как кажется молодым людям, рациональный выбор.

Между тем, распределение труда супругами может не соответствовать идеалу разумного выбора, поскольку «работают» внеэкономические факторы - такие как: «альтруизм» и «семейной лояльность», терпимость к бездельникам, неодинаковые позиции партнеров, формирование возможных «коалиций» и т. д.

Эти и другие проблемы распределения семейных ролей в молодой семье мы считаем наиболее актуальными для её формирования. Поэтому мы провели разведывательное социологическое исследование, а получив результаты, попытались найти объяснения выявленным тенденциям в работах учёных. Были опрошены 121 человек мужчин и женщин трёх возрастных групп.

Мы считаем, что в современной общественной системе мужчины и женщины демонстрируют новые типы и модели отношений друг с другом, в соответствии с которыми принцип доминирования и главенства в супружеских отношениях сменяется ориентациями на партнерство. Так, вопрос «Согласны ли Вы брать на себя некоторые обязанности мужа/жены?» практически не вызвал разногласий среди опрошенных. 89% согласны в той или иной мере принять на себя обязанности второй половины. Голоса и мужчин, и женщин практически равнозначны. С возрастом готовность оказать помощь только повышается (от 75% в 20 лет до 83% в 30 лет). Такие отечественные социологи, как Е. Здравомыслова и А. Темкина, замечают, что «предписания обществом «мужского» и «женского» всё больше сливаются, гендерные роли взаимозаменяются, классический базовый гендерный контракт постепенно вытесняется контрактом «равного статуса», в соответствии с которым на смену иерархии патриархата приходит выравнивание положения прав и возможностей мужчин и женщин как в публичной сфере (политика, образование, профессии, культура), так и в приватной (ведение домашнего хозяйства, воспитание детей, решение бытовых вопросов и т. д.)» [6, с. 149].

Отвечая на вопрос «Кто в семье должен брать на себя больше обязанностей?» респонденты определились следующим образом: 74% опрошенных выступают за равно распределение обязанностей. Причем женщины более активно стремятся к этому (76%). Анализируя возрастные предпочтения, мы наблюдаем интересную тенденцию: с годами (к 30 годам) ответственность мужа за распределение обязанностей падает. По мнению И.С. Кона, «...ломка традиционного гендерного порядка закономерна и необратима. Ее причиной является не феминизм, а новые технологии, которые делают природные половые различия менее значимыми, чем это было раньше» [5, с. 38].

Исследования последних десятилетий ясно показывают, что новое положение и роль мужчины в семейных отношениях изменяется. Новая модель поведения мужчины имеет больше своеобразия и в ней больше вариаций и

индивидуальности. И.С. Кон подчеркивает, что настоящий мужчина сегодня – не только «силовик», но и ученый, инженер, художник, прозаик, поэт-лирик и просто ласковый отец, а разные виды деятельности предполагают неодинаковые психологические свойства [7, с. 14].

Это положение доказывают ответы на вопрос «Какие роли Вы считаете важными для мужа?». Он вызвал большой интерес среди опрошенных. Они предлагали и свои варианты, и выбирали предложенное. Но в целом ответы распределились следующим образом: 1 место – «добыча денег» (28%), 2 место – «заботливый отец» (27%) и 3 место – «хозяйственник» (22%). Места распределены практически единогласно, независимо от семейного положения, возраста или пола. Немаловажной оказалась и роль хорошего друга (12%).

Характеризуя представление женщин, мы не можем не отметить, что к многочисленным «традиционно женским» заботам - ведению домашнего хозяйства и воспитанию детей — в настоящее время прибавились еще и проблемы материального обеспечения семьи, и взаимодействия с школой и детскими садами. Так, интересен взгляд молодых людей на вопрос «Кто, по вашему мнению, должен готовить?». Лидирует традиционное представление о том, что женщина играет главную роль на кухне, но это отмечают лишь 38% респондентов. Причем, в этом солидарны респонденты обоего пола. С небольшой разницей (34%) был выбран вариант приготовления пищи по очереди. Третье место у демократичного ответа «все вместе» (19%). Вместе с тем, наблюдается возрастная динамика – молодые люди 20 лет еще готовы делить обязанности с женой, в то время как тридцатилетние респонденты энтузиазм утрачивают, полностью отдавая жене полномочия по кухне.

Другой вопрос «За кем в семье должно оставаться решение финансовых вопросов?» только подтверждает данное положение. В ответах наблюдается определенная закономерность – с годами увеличивается процент тех, кто принимают совместные решения (с 50% в 20 лет до 61% в 30). Второй по популярности ответ - «муж» (27%), но, опять же, с годами этот вариант теряет популярность и всего 37% мужчин выбирают его.

Интересные данные нами были получены при анализе ответов на вопрос «Какие роли Вы считаете важными для жены?» Они распределились следующим образом: 1 место – «заботливая жена» (30%), 2 место – «любящая мать» (28%) и 3 место – «хозяйка дома» (21%). Места распределены практически единогласно, независимо от семейного положения, возраста или пола.

Вместе с тем, мужское доминирование и главенство в семье уступает место эгалитарным тенденциям в поведении. Из ответов на вопрос «За кем должно оставаться последнее слово в решении важных вопросов?» следует, что 63% опрошенных выступают за совместное принятие решений. В то же время 26% респондентов поддерживают главенство мужа в семье, из которых мужчин 36%, женщин 15%. Интересна тенденция постепенного повышения (от 20 лет к 27 годам), а затем снижения ответственности мужчин (к 30 годам).

Особенно ярко это проявляется в сфере детско-родительских отношений - современный мужчина становится более близким к детям. Это доказывают результаты ответов на вопрос «На чьи плечи должно ложиться воспитание детей?». Опрошенные придерживаются единого мнения. 81% голосов отдан варианту «воспитанием должны заниматься оба родителя». Незначительный процент считает, что лучше с этим справится жена (9%) или бабушка и дедушка (8%), но, скорее всего, это связано с индивидуальной ситуацией респондентов: их занятостью на работе, личным опытом и т.п. Всё большее число мужчин вовлекаются в процесс ведения домашнего хозяйства, ориентируясь на равенство в распределении семейных обязанностей. Одним из факторов данного процесса является частичный, а иногда и полный выход женщины из семьи и построение своей собственной профессиональной карьеры, проявляется стремление к самореализации вне семьи.

Заключительный вопрос нашего исследования не ставит точку в споре: «Что у нас в семьях - патриархат или матриархат?». Так, при ответе на вопрос «Кто, по-вашему мнению, должен быть главой семейства?» голоса разделились практически поровну: 49% голосов за уравнивание прав в семье, а 50%

опрошенных отдали предпочтение главенству мужа в семье. Раскрывая гендерный аспект, мы констатируем, что мужчины предпочитают быть главой семьи (62%), а женщины уступают им первенство в этом вопросе. И только 43% женщин считают, что в семье должно быть равноправие.

Таким образом, наше исследование показало устойчивую тенденцию формирования эгалитарных молодых семей, с некоторой флюктуацией представлений мужчин старшей возрастной группы (28-30 лет) к элементам традиционной патриархальной семьи.

Список литературы:

1. Артамонова А. В. Феминистский проект семьи: тренды и реальность / А. В. Артамонова // Вестник Костромского государственного университета. – 2014. – №2. – С. 103 – 106.
2. Гурко Т. А. Представления об институте семьи в различных течениях феминизма / Т. А. Гурко // Теория и методология гендерных исследований / под общ. ред. О. А. Ворониной. – М.: МЦГИ – МВШСЭН, 2001. – 416 с.
3. Кон И. С. Гегемонная маскулинность как фактор мужского (не) здоровья / И. С. Кон // Социология: теория, методы, маркетинг. Научно-теоретический журнал. - 2008. -№ 4. С. 5–16.
4. Линдхоф Л. Феминизм и психоанализ / Л. Линдхоф // Пол. Гендер. Культура. Немецкие и русские исследования / под ред. Э. Шоре, К. Хайдер. – М.: РГГУ, 2003. – Вып. 3. – С. 17–33.
5. Рамих В. А. Материнство и культура (философско - культурологический анализ) / В. А. Рамих // Донской гос. техн. университет, 1997. – 143с.

СЕКЦИЯ 3. ЭКОНОМИКА

УВЕЛИЧЕНИЕ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ: ПОСЛЕДСТВИЯ

Барахоева Хяди Накировна
студент, Ингушский государственный университет (ИНГГУ),
РФ, г. Назрань

Цурова Лиза Ахметовна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
Ингушский государственный университет (ИНГГУ),
РФ, г. Назрань

Аннотация. В данной статье раскрывается понятие налога на добавленную стоимость как косвенного налога, который обязателен к уплате в федеральный бюджет. Также рассматриваются налогоплательщики и объекты НДС. Дается сравнительный анализ ставок НДС по соответствующим годам. В связи с увеличением НДС в 2019 году, представлен анализ последствий как отрицательных, так и положительных.

Ключевые слова: НДС, налогоплательщики, объекты, ставка НДС, увеличение НДС, последствия.

Налог на добавленную стоимость является косвенным налогом. Он начисляется покупателю на товары (работы, услуги), которые он приобретает, продавцом по соответствующей ставке.

Впервые НДС придумал и внедрил Морис Лоре, директор Дирекции по налогам, сборам Министерства экономики финансов и промышленности Франции. Признав этот налог успешным, его стали внедрять и другие страны.

В Российской Федерации НДС действует с 1 января 1992 года и регулируется главой 21 НКРФ.

Существуют отдельные категории налогоплательщиков и виды операций, которые не подлежат обложению этим налогом.

Например, организации и индивидуальные предприниматели имеют право на освобождение, если сумма выручки за последние 3 месяца не превысила определенной в НКРФ величины, или же если они перешли на специальные режимы.

Как известно, *налогоплательщиками НДС* признаются:

- организации;
- индивидуальные предприниматели;
- лица, занимающиеся перевозкой товаров через таможенную границу.

Объектами выступают следующие операции, которые определены статьей 146 НКРФ:

- Реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ;
- Передача товаров (работ, услуг) для собственных нужд;
- Строительно-монтажные работы для собственного потребления;
- Ввоз товаров на территорию РФ.

Ставка на НДС не оставалась неизменной с того времени, как этот налог внедрили.

Ее изменение по соответствующим годам мы можем наблюдать в таблице 1.

Таблица 1

Изменение ставки на НДС

1992-1993 гг.	1994-2003 гг.	2004-2018 гг.	2019 г.
28%	20%	18%	20%

Налог на добавленную стоимость обязателен к уплате, так как является федеральным налогом. Продавец должен уплачивать в бюджет сумму НДС, поступившую от покупателя.

В 2019 году ставку на НДС увеличили и она составила 20%. Закон о повышении ставки приняла Госдума в третьем чтении.

Как утверждает правительство, повышение НДС принесет в бюджет дополнительные 620 млрд. рублей.

Причиной повышения НДС служат нефтегазовые доходы, которые сократились из-за падения цены на нефть.

К тому же, в мае 2018 года В. В. Путин постановил в 2024 году улучшить безопасность автомобильных дорог и качество инфраструктуры, заняться развитием «цифровой экономики», повысить качество жизни граждан.

Таким образом, НДС – хороший способ профинансировать эти задачи.

Затрагивая тему последствий повышения НДС, не можем упустить несколько моментов. Во-первых, повышение ставки НДС отразится на бизнесе, то есть при увеличении налоговой нагрузки компании будут больше платить в бюджет.

Особенно это коснется тех, у кого высокая добавочная стоимость – фонд оплаты труда, амортизационные отчисления, прибыль, проценты по кредитам. Во-вторых, пострадают покупатели, которым придется платить за приобретаемые товары (работы, услуги) больше из-за повышения цен.

Рост цен спровоцирует снижение покупательной способности работающего населения, чьи зарплаты также снизятся, по оценкам Минэкономразвития, с 6 до 1 %. Все это приведет к снижению стимулов к труду, сокращению выпуска и доходов, а также потребления.

Помимо вышесказанной причины повышения НДС, еще одной причиной выступает его высокая собираемость, поскольку НДС собирается почти со всех товаров и услуг.

Этот налог платится всеми участниками цепочки от производителя до покупателя.

Если же кто-то в этой цепочке не заплатит налог, государство получит деньги с другого участника, а контрагенты будут разбираться между собой. Для государства НДС является более удобным, так как конечному покупателю уклониться от уплаты налогов не предоставляется возможным.

Но, по мнению Минэкономразвития, все обстоит не так плачевно.

По их оценкам, с 2021 по 2024 гг. показатель ВВП станет выше на 3%, а экономическая активность населения возрастет. В 2019 году планируется увеличение численности занятых на 300 000 человек, а к 2024 году – на 1,8 млн. человек.

Согласно отчету Райффайзенбанка, НДС дает около 34% доходов бюджета. Это самый крупный федеральный налог.

Однако, повышение НДС негативно скажется на подакцизных товарах, в частности, бензине, высокая цена на который и так является серьезной проблемой.

Также увеличение ставки НДС может снизить инвестиционную привлекательность некоторых предприятий, например, в области машиностроения.

Итак, анализируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что необходимо разработать такую методику взимания НДС, в которой будут учтены интересы и плательщиков налога и государства в целом.

Хотелось бы отметить и то, что проблема организации четкого порядка взимания НДС и освобождения от его уплаты вытекает в группу наиболее значимых задач обеспечения экономической безопасности.

Таким образом, внесение в закон необходимых поправок о налоговом администрировании станет способом рационального заполнения федерального бюджета.

Список литературы:

1. Налоговый Кодекс РФ.
2. Федеральный закон от 03.08.2018 г. № 303-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ о налогах и сборах».
3. Мельникова Н.П. «Налоги и налоговая система РФ». –М.: Юрайт, 2018г.
4. www.vedomosti.ru.
5. www.tass.ru/ekonomika.
6. www.kommersant.ru.

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПЛАН ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ
НА 2018 – 2020 ГОДЫ:
СУЩНОСТЬ, РОЛЬ, ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ**

Гареева Юлия Тагирзановна

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

Смоленская Светлана Владимировна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент
Ульяновский государственный технический университет-УлГТУ,
РФ, г. Ульяновск*

**THE NATIONAL ANTI-CORRUPTION PLAN 2018 – 2020:
THE NATURE, ROLE, AND FUTURE DIRECTIONS**

Julia Gareeva

*Student, Ulyanovsk State Technical University - UlSTU,
Russia, Ulyanovsk*

Svetlana Smolenskaya

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Ulyanovsk State Technical University - UlSTU,
Russia, Ulyanovsk*

Аннотация. В статье представлен анализ действующего национального плана противодействия коррупции на 2018-2020 годы, описывается его сущность, значение для ведущих сфер жизнедеятельности. Приводится описание базовых задач плана, перспективные направления.

Abstract: The article presents an analysis of the current national anti-corruption plan for 2018–2020, describes its essence and significance for the leading spheres of life. A description of the basic tasks of the plan, promising directions.

Ключевые слова: коррупция, коррупционные угрозы, национальный план противодействия, задачи по нейтрализации угроз.

Keywords: corruption, corruption threats, national countermeasures, tasks to neutralize threats.

В числе глобальных проблем современности коррупция составляет одну из насущнейших проблем, порождающая серьезные угрозы для безопасности и стабильности общества. Все страны мира ощущают на себе негативное влияние коррупции, и к сожалению, нашу страну на протяжении многих лет этот процесс не обходит стороной. Коррупционная деятельность подрывает демократические институты и ценности, нарушает этические, моральные и правовые нормы, наносит ущерб правопорядку и устойчивому развитию народов и наций.

Коррупционные угрозы в экономике, государственном управлении и в правосудии принимают характер угроз национальной безопасности. Вследствие этого совокупная система антикоррупционных мер, которая разрабатывается под руководством Президента РФ, сконцентрирована, преимущественно, на противодействие и профилактику коррупции в экономической сфере, организацию мотивирования к антикоррупционному поведению. С этой целью создаются национальные планы по противодействию коррупции в нашей стране начиная с 2008 года [5, с 63].

Говоря о роли Национального плана противодействия коррупции, следует отметить, что он направлен на решение следующих базовых задач:

1. Совершенствование правовых основ и организационных механизмов предотвращения и выявления конфликта интересов в отношении лиц, замещающих должности, по которым установлена обязанность принимать меры по предотвращению и урегулированию конфликта интересов.

2. Совершенствование механизмов контроля за расходами и превращения в доход государства имущества, в отношении которого не имеется сведений, подтверждающих его приобретение на законные доходы.

3. Увеличение эффективности противодействия коррупции в федеральных органах исполнительной власти и государственных органах субъектов Российской Федерации, активизация деятельности подразделений федеральных государственных органов и органов субъектов Российской Федерации по профилактике коррупционных и иных правонарушений, а также комиссий по

координации работы по противодействию коррупции в субъектах Российской Федерации.

4. Повышение эффективности противодействия коррупции при закупках товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

5. Усиление влияния этических и нравственных норм на соблюдение лицами, замещающими государственные должности Российской Федерации, государственные должности субъектов Российской Федерации, муниципальные должности [4, с 10].

Исходя из задач Национального плана противодействия коррупции, можно определить его цель: это искоренение причин и условий, порождающих коррупцию в российском обществе.

Национальный план противодействия коррупции на 2016 – 2017 годы предполагал основы качественно нового направления развития антикоррупционной политики – формирование в обществе атмосферы нетерпимости к коррупции [1, с 51]. Имеется возможность законопослушного поведения, которое будет достигаться не только за счет старых методов ограничений и запретов, а с помощью нового метода - осознанной внутренней мотивации каждого участника антикоррупционного процесса, его антикоррупционного правосознания, которое изначально отвергает всякие коррупционные проявления. Причем такое правосознание будет формироваться не только внутри самой системы государства, то есть у его должностных лиц, но и во вне – в масштабах всего российского общества [6].

Национальный план противодействия коррупции на 2018 – 2020 годы, который был утвержден 29 июня 2018 года Президентом РФ В.В.Путиным - предполагает дальнейшее проведение этой идеи в жизнь [6]. В частности, в нем содержатся поручения разработать механизм предоставления поощрения организациям в виде грантов, которые сумели достичь хороших показателей в антикоррупционном просвещении граждан, популяризации антикоррупционных ценностей и научном обеспечении противодействия коррупции (пункт

23) [3]. Кроме того, предусмотрено привлечение специалистов для качественного повышения эффективности социальной рекламы, способствующей формированию в обществе неприятия всех форм коррупции, а также для поиска оптимальных форм и методов воздействия на различные слои населения в целях формирования негативного отношения к данному явлению (пункт 26) [3].

Перспективным направлением действующего Национального плана является комплекс мер по антикоррупционному образованию должностных лиц, которых впервые принимают на работу, а также ежегодное повышение квалификации лиц, в должностные обязанности которых входит участие в противодействии коррупции. Это способствует получению новой актуальной информации, формированию «антикоррупционного сознания».

Из комментария председателя Комитета Государственной думы по безопасности и противодействию коррупции Василия Пискарева также сообщается, что новым направлением будет являться обращение к формированию антикоррупционного правосознания бизнес сообщества [6]. В частности, с участием Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, ведущих общероссийских общественных организаций и объединений предпринимателей предполагается продолжить проведение ежегодного исследования, определяющего отношение предпринимательского сообщества к коррупции (так называемый "бизнес-барометр коррупции"), всероссийские акции, направленные на внедрение в сферу бизнеса антикоррупционных стандартов, процедур внутреннего контроля, комплаенса, антикоррупционных кодексов и тд.

В свою очередь ответной защитной мерой в сфере бизнеса становится комплекс мер, представленных в Национальном плане на защиту самих предпринимателей от злоупотреблений и произвола со стороны отдельных представителей власти, в том числе посредством незаконного уголовного преследования, заключения под стражу, ареста имущества, необоснованного применения к поставщикам (подрядчикам, исполнителям) по государственным контрактам неустоек (штрафов, пеней) [4, с 13].

Одним из приоритетных направлений в Национальном плане предстает комплекс мер, направленных на дальнейшее совершенствование оснований ответственности за коррупционные правонарушения. В целях более последовательной реализации принципа справедливости наказания, учета при его назначении социальной опасности самого деяния, предполагается:

- регламентировать случаи несоблюдения антикоррупционных запретов, ограничений и требований вследствие обстоятельств непреодолимой силы,
- исследовать критерии, определяющие малозначительность правонарушения,
- обозначить перечень обстоятельств, смягчающих или отягчающих ответственность при применении взыскания за коррупционные правонарушения (подп. «в, г» пункта 1) [3].

Таким образом, можно сделать вывод что настоящий план противодействия коррупции является серьезным и продуманным документом, на основании которого должны осуществляться мероприятия по контролю, мониторингу и противодействию коррупции, способствующие уменьшению негативного влияния на жизнь общества, а честные действия будут направлены на искоренение коррупционной деятельности в нашей стране.

Список литературы:

1. Гацко М. Ф. Проблемы реализации Национального плана противодействия коррупции // Символ науки. 2016. №4-4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-realizatsii-natsionalnogo-plana-protivodeystviya-korruptsii> (дата обращения: 10.12.2018).
2. Зайко Т.М. Коррупция: угроза национальной безопасности России // ИСОМ.2016. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/korruptsiya-ugroza-natsionalnoy-bezopasnosti-rossii> (дата обращения 10.12.2018)
3. Национальный план противодействия коррупции на 2018- 2020 года – URL - <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/54152.html/> (дата обращения 03.12.2018)
4. Крайнов В.И. Роль образования в реализации Национального плана борьбы с коррупцией в России на 2016-2017 годы //Ценности и смыслы. 2016. №4 (44).URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-obrazovaniya-v-realizatsii-natsionalnogo-plana-borby-s-korruptsией-v-rossii-na-2016-2017-gody> (дата обращения: 01.12.2018).

5. Лопатина Ю.С., Пучкова И.В., Смоленская С.В. Коррупция в России // в сборнике: Общество, современная наука и образование: проблемы и перспективы сборник научных трудов по материалам Международной научно – практической конференции: в 10 частях. 2012. с 63-64.
6. Официальный сайт Комитета Государственной думы по безопасности и противодействия коррупции – URL: http://komitet2-16.km.duma.gov.ru/Novosti_Komiteta/item/16492726 (дата обращения 03.12.2018)

ИНДИКАТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ИХ ПОРОГОВЫЕ ЗНАЧЕНИЯ

Исаева Анастасия Александровна

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

Состояние экономической безопасности оценивается перечнем индикаторов, определяющих пороговые значения функционирования экономической системы. Согласно мировому опыту, за пределами этих пороговых значений система претерпевает неудачи, и экономическая безопасность ставится под угрозу. Поэтому, на мой взгляд, индикаторам экономической безопасности и их пороговым значениям должно уделяться первостепенное внимание, что и ставит выбранное мной исследование в число актуальных тем.

Индикаторы экономической безопасности – это реальные статистические показатели развития экономики страны, которые наиболее полно характеризуют явления и тенденции в экономической сфере [3, с. 61]. Вопросам формирования пороговых значений, то есть предельно допустимых величин нормального функционирования системы, должно уделяться особое внимание. Их необходимо устанавливать не произвольным образом по решению неких сомнительных лиц, а проводя анализ экономической системы или, например, пользуясь международным опытом.

До сих пор нет единого подхода к формированию пороговых значений индикаторов экономической безопасности. Одни специалисты считают, что необходимо использовать только одно пороговое значение по одному индикатору. В этом случае будет только два состояния экономической безопасности: нормальное и состояние, характеризующееся повышенным уровнем угроз. Другие специалисты смело утверждают, что необходимо использовать многопороговые значения по одному индикатору экономической безопасности. Но все-таки наиболее распространенным является первый подход, а именно введение одного порогового значения по каждому индикатору.

Из всего множества индикаторов уровня угроз экономической безопасности и их пороговых значений, я рассмотрю наиболее важные из них применительно к условиям Российской Федерации.

При формировании пороговых значений разделим все индикаторы на две большие группы: производственно-финансовые и социально-демографические.

Основные производственно-финансовые индикаторы и их пороговые значения:

1. Темпы экономического роста – не менее 1,5-4% для обычных условий; не менее 0,5-1,5% при проведении радикальных реформ.

2. Объем ВВП в сравнении со странами «большой семерки» и среднемировыми показателями:

1) Отношение среднедушевого ВВП к среднему ВВП на душу населения по странам «большой семерки» – не менее 75%. Следует отметить, что в 90-е годы пороговое значение по данному индикатору составляло 50% ввиду происходивших кризисных явлений в данный период;

2) Отношение среднедушевого ВВП к среднему ВВП на душу населения по странам мира – 100%.

3. Уровень (темп) инфляции – не ниже 0 и не выше 6%. Для нормального развития экономики небольшой уровень инфляции всегда должен быть, так как рост цен стимулирует производителя наращивать предложение.

4. Отношение дефицита бюджета к ВВП – не более 3-5%. Дефицит бюджета является неким сигналом происходящих кризисных явлений в экономике, связанных либо с уменьшением налогооблагаемой базы в связи со снижением эффективности производства, либо с чрезмерными расходами государственного бюджета.

5. Индикаторы, характеризующие внешний и внутренний долг:

1) Отношение суммы внешнего и внутреннего долга к ВВП – не более 45-60%. Данный индикатор характеризует объем накопленного внутреннего и внешнего долга;

2) Отношение текущей потребности в бюджетных средствах на обслуживание внутреннего и внешнего государственного долга к расходной части консолидированного бюджета – не более 30%. Согласно ряду концепций, если на обслуживание внешнего и внутреннего государственного долга тратится более 30% расходов бюджета, то формально страну можно считать банкротом [2, с. 167].

6. Уровень монетизации экономики – не менее 50% ВВП. Данный индикатор отражается в процентом отношении денежной массы к ВВП.

7. Масштабы распространения теневой экономики – не более 20%.

8. Показатели инвестиционной активности:

1) Отношение инвестиций в основной капитал – не менее 25% ВВП;

2) Объем кредитования реального сектора экономики по отношению к ВВП – не менее 50%.

9. Состояние основных фондов и производственных мощностей:

1) Степень износа основных фондов (на конец года) – не более 35%;

2) Удельный вес полностью изношенных фондов – не более 5%.

10. Индикаторы, характеризующие структуру и экспортный потенциал промышленного производства:

1) Доля обрабатывающих производств в производстве промышленной продукции – не менее 70%, в том числе машиностроения – не менее 20%;

2) Доля в экспорте продукции обрабатывающей промышленности – не менее 40%.

11. Индикаторы продовольственной безопасности:

1) Доля импорта во внутреннем потреблении продовольствия – 25-30%;

2) Степень удовлетворения нормативов потребления основных продуктов питания населением – не менее 100%. Данный индикатор очень важен для экономической безопасности, поскольку он связан с человеческим фактором и возможностями государства обеспечить население продовольствием.

12. Индикаторы внешнеэкономической безопасности:

1) Государственные расходы на оборону – не менее 5% ВВП;

2) Численность Вооруженных Сил государства в мирное время – один процент от численности населения государства.

13. Индикаторы экологической безопасности:

1) удовлетворительное (благоприятное) состояние среды, предполагающее деградацию земель – менее 5% площади [1, с.107].

Основные социально-демографические индикаторы и их пороговые значения:

1. Индикаторы, характеризующие уровень и дифференциацию доходов населения:

1) Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума – не более 7%. Этот индикатор является ключевым показателем, характеризующим уровень жизни населения;

2) Отношение среднедушевого дохода к прожиточному минимуму – не менее 5-6 раз. Данный индикатор напрямую характеризует уровень жизни населения в стране.

2. Уровень безработицы – не более 8% экономически активного населения.

3. Индикаторы, характеризующие воспроизводство населения и устойчивость демографической сферы:

1) Коэффициент естественного прироста населения – не менее 0 чел./1000 чел. населения. Это основной индикатор, характеризующий демографическую ситуацию в стране;

2) Общий коэффициент рождаемости населения – не менее 10 чел./1000 чел. населения;

3) Общий коэффициент смертности – не более 10 чел./1000 чел. населения.

4. Показатели качества и условий жизни населения:

1) Ожидаемая продолжительности жизни при рождении (средняя продолжительность жизни) – не менее 70 лет. Данный показатель является ключевым при характеристике качества жизни населения;

2) Уровень благоустроенности жилищного фонда – не менее 90%. Индикатор характеризует «доступность жилья», что также является одной из главных характеристик условий проживания населения страны.

Таким образом, уровень экономической безопасности отслеживается с помощью немалого перечня показателей-индикаторов экономической безопасности, имеющих пороговые значения функционирования экономической системы. Выход к предельному допустимой величине порогового значения или выход за него, свидетельствуют о нарастании угроз экономической безопасности или подрыве безопасности. Поэтому от состояния каждого из индикаторов зависит соблюдение экономической безопасности в целом.

Список литературы:

1. Булетова, Н. Е. Эколого-экономическая безопасность. Природа, содержание и проблемы диагностики в регионах России [Электронный ресурс]: монография / Н. Е. Булетова. – Электрон. текстовые данные. – Волгоград: Волгоградский филиал Российского государственного торгово-экономического университета, 2013. – 220с. – 978-5-905855-15-3. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/26235.html>
2. Криворотов, В.В. Экономическая безопасность государства и регионов: учебное пособие. –Москва, 2012. – 351 с.
3. Кузнецов, Д.А. Система индикаторов оценки экономической безопасности страны // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – №23. – С.61.

МАГАЗИНЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ В АЭРОПОРТУ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ВЫГОДЫ

Козина Оксана Андреевна

*студент, Санкт-Петербургский государственный университет
гражданской авиации,
РФ, г. Санкт-Петербург*

Путешествие с детьми в наше время не является редкостью. Но для данной категории пассажиров необходимы особые условия. Если пассажиры будут все довольны, они чаще будут передвигаться с помощью воздушного транспорта, что положительным образом скажется на доходах. А пассажиры с детьми это двойная ответственность, так как дети переносят ожидание и дорогу сложнее, чем взрослые. Поэтому очень важно обеспечить максимально комфортное пребывание пассажиров с детьми в аэропорту.

Уровень обслуживания, который получают пассажиры с детьми, в крупных аэропортах нашей страны соответствует высоким мировым стандартам. Но всегда самое сложное для детей, ожидание в аэропорту. В нашей стране, несмотря на то, что аэропорты и соответствуют международным требованиям, занять чем-то ребенка в аэропорту – это полностью забота родителей.

Так, например, в Аэропорту Лос-Анджелеса, похожего на торгово-развлекательный центр, предлагает пассажирам с детьми огромное количество детских магазинов[2]. В аэропорту Домодедово многие магазины Duty Free, ориентированы на детскую аудиторию, в них большой ассортимент детских игрушек и сладостей [3].

Для комфортного пребывания пассажиров с детьми в аэропорту часто необходимы средства гигиены, детское питание и даже новые игрушки. Для большего комфорта пребывания пассажиров с детьми в аэропорту необходимо, чтобы все необходимое для своих детей можно было приобрести прямо в аэропорту. Продажа детских товаров – бизнес, который будет всегда развиваться. Независимо от политической и экономической обстановки в стране, родители всегда занимаются воспитанием детей, вкладывая в это много

сил и времени. Именно поэтому спрос на детские товары будет всегда, а значит заниматься их продажей выгодно.

Дети всегда являются потребителями, но намного реже – покупателями, поэтому даже переменчивость вкусов маленьких потребителей – не самый высокий барьер к успешным продажам. Очень важно учесть интересы обеих целевых аудиторий – и родителей, и малышей. Если для первых убедительными аргументами может стать полезность продукта или, например, его гипоаллергенность, то для вторых - яркая упаковка или интересная форма. [1]

Но среди огромного многообразия товаров, есть те, которые на сегодняшнее время пользуются наибольшей популярностью в детских магазинах.

ТОП-4 продаваемых детских товаров:

1) Одежда и обувь. На эту категорию товаров в целом приходится 41%. Одежду покупают в 24% случаев, обувь – 17%. Дети очень быстро растут, поэтому им часто нужно покупать одежду и несколько пар обуви на один сезон. В аэропорту это также может быть актуально, так как часто, собираясь в суе, родители могут забыть некоторые вещи, которые просто необходимы по прилету в новый регион или страну. Большинство мам склонно в этом возрасте детей покупать товары средней категории, что вполне логично, ведь нет смысла отдавать деньги за дорогие товары которые уже через 6 месяцев будут малы. Средние цены детской одежды, на примере сетевых магазинов «Дочки-сыночки» [4], «Детский мир»[5], «Лукоморье»[6] представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Средняя стоимость детской одежды и обуви

№ п/п	Наименование товара	Стоимость
1	Футболки, поло, топы, майки	От 350 руб
2	Джинсы, брюки	От 1100 руб
3	Платье, сарафаны	От 1200 руб
4	Комбинизон	От 2500 руб
5	Верхняя одежда	От 3000 руб
6	Детское белье	От 150 руб
7	Купальники и плавки	От 700 руб
8	Рубашки и блузы	От 600 руб
9	Спортивные костюмы	От 1000 руб
10	Обувь	От 800 руб

2) Игрушки. На покупку игрушек приходится 24%. Из общего объема игрушек больший удельный вес принадлежит куклам (26%), далее идут интерактивные игрушки (19%), конструкторы (14%), игрушки-трансформеры (14%) и прочие (28%). Разнообразие видов детских игрушек бесконечно. Так как родителям часто бывает нечем занять своих детей в аэропорту, бывает просто необходимо успокоить ребенка новой игрушкой. Также часто пассажиры или встречающие, не подготовленные заранее, вынуждены приобретать подарки детям прямо в аэропорту. Но не нужно забывать, что все родители и дети сильно подвержены влиянию моды, детские предпочтения быстро меняются. Новый мультфильм или книга вызывают появление новых любимых героев, производители следуют за трендом, а магазины вынуждены часто обновлять товар. Поэтому крайне важно следить за тенденциями моды в «детском мире». Самые популярные игрушки в России на первый триместр 2019 года представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Топ 10 самых популярных игрушек 2019 года

№ п/п	Наименование товара	Чем популярна	Стоимость
1	Кукла LOL MGA	Лучшее оснащение	От 1200 руб
2	Лазерные бластеры Nerf	Лучшее оснащение	От 479 руб
3	Furby Connect Hasbro	Лучшие коммуникативные навыки	От 3500 руб
4	Конструкторы LEGO	Самый высокотехнологичный	От 1139руб
5	MAGIC Tracks Ontel	Самая увлекательная	От 3000 руб
6	Baby Born Zapf Creation	Отличный подарок для девочки	От 4900 руб
7	My Little Pony	Самая милая	От 3900 руб
8	Shopkins	Лучший ассортимент	От 600 руб
9	Barbie Fashionistas	Лучший дизайн	От 1200 руб
10	3D Magic	Лучший набор для творчества	От 3000 руб

3) Товары по уходу за детьми и косметика. Подгузники, влажные и сухие салфетки, масла, крема и присыпки покупают очень часто. Перед полетом это просто первая необходимость. Такие товары всегда можно найти в ларьках аэропорта, так как они действительно имеют большой спрос. Но было бы гораздо удобнее, если бы все детские товары находились централизованно в одном месте, так как аэропорты, обычно, достаточно просторные. Есть товары, которые необходимы всегда – подгузники, влажные салфетки, детские масла,

крема и присыпки. Стоимость детских товаров по уходу за детьми представлена в таблице 3.

Таблица 3.

Средняя стоимость товаров по уходу за детьми

№ п/п	Наименование товара	Стоимость
1	Подгузники (5 шт)	От 350 руб
2	Кремы, присыпки	От 100 руб
3	Для купания	От 110 руб
4	Декоративная косметика	От 170 руб
5	Солнцезащитные средства	От 180 руб
6	Защита от насекомых	От 140 руб
7	Щетки, расчески	От 210 руб
8	Маникюрные наборы	От 280 руб
9	Зубные щетки и пасты	От 90 руб
10	Салфетки	От 40 руб

4) Детское питание. Так как для пассажиров с детьми разрешено проносить питание в стерильную зону аэропорта, то его продажу можно осуществлять и в «грязной» зоне (Приказ Минтранса РФ от 25.07.2007 г. N 104). Питание для детей в целом доступное каждому (табл.4). Однако, не стоит забывать, что детское питание должно быть только от сертифицированных марок. Так как качество детского питание должно находиться на самом высоком уровне. Разнообразие брендов также огромное, но лучше всего остановиться на самых популярных. Также необходимо предоставлять своим к клиентам выбор: возможность приобрести дорогие, фирменные товары и более дешевые, бюджетные аналоги. Среди популярных производителей Nipp, Numana и некоторые местные производители.

Таблица 4.

Стоимость детского питания

№ п/п	Наименование товара	Стоимость
1	Печенье и детская бакалея	От 50 руб
2	Соки, воды, компоты и морсы	От 20 руб
3	Каша	От 100 руб
4	Смеси и заменители молока	От 400 руб
5	Молочные продукты	От 40 руб
6	Шоколад	От 50 руб
7	Мармелад	От 70 руб
8	Наборы подарочные	От 140 руб

9	Мороженое	От 60 руб
10	Снэки	От 40 руб

Дети и их родители – капризная, но многочисленная и благодарная категория потребителей. Бизнес в подобной сфере услуг или производства товаров всегда находится на волне популярности, потому что родителям и их детям всегда что-то нужно. Здесь важно креативный и при этом универсальный подход.

На детях в наше время заработать довольно легко. Особенно в таких крупных центрах как аэропорт. Необходимо лишь учитывать основной спрос на определенные товары и определить наиболее выгодное расположение детского магазина в аэропорту, где более высокий поток пассажиров. Дети – заинтересованные и очень затратные личности. Именно поэтому на них можно и нужно делать упор.

Список литературы:

1. Журнал «Управление магазином», Компания «Торгсофт» , 2016 г. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://torgsoft.ua/articles/upravlenie-magazinom/effektivnaya-prodazha-detskix-tovarov/> - Дата доступа: 01.05.2019.
2. Официальный сайт аэропорта Лос-Анджелеса, 2019 г. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://laxairports.com/> - Дата доступа: 28.04.2019.
3. Официальный сайт аэропорта Домодедово, 2019 г. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://laxairports.com/> - Дата доступа: 28.04.2019.
4. Дочки & сыночки, 2019 г. [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.dochkisinochki.ru- Дата доступа: 29.04.2019.
5. Группа компаний «Детский мир» [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.detmir.ru- Дата доступа: 29.04.2019.
6. Лукоморье: все для детей. 2019г. [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.lukot.ru- Дата доступа: 29.04.2019.

РОЛЬ РЫНКА ТРУДА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Колоколова Валерия Владимировна

*Студент, Ульяновский государственный технический университет-УлГТУ,
РФ, г. Ульяновск*

Смоленская Светлана Владимировна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент
Ульяновский государственный технический университет-УлГТУ,
РФ, г. Ульяновск*

THE ROLE OF THE LABOR MARKET IN THE MODERN ECONOMY

Kolokolova Valeria

*student, Ulyanovsk State Technical University - UlSTU,
Russia, Ulyanovsk*

Svetlana Smolenskaya

*candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Ulyanovsk State Technical University - UlSTU,
Russia, Ulyanovsk*

Аннотация. В статье рассмотрен рынок труда в РФ, в том числе его определение и основные функции. Для анализа рынка труда используют показатели уровня безработицы и занятости. В статье рассматривается анализ уровня экономически активного населения России за 2000 -2017 годы. Во второй части статьи отмечаются востребованные профессии в 2018 году.

Abstract. In article discusses the labor market in the Russian Federation, including its definition and main functions. For the analysis of the labor market using indicators of unemployment and employment. In article considers the analysis of the level of the economically active population of Russia for 2000-2017. The second part of the article notes the demanded professions in 2018.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, экономически активное население, уровень занятости, уровень безработицы .

Keywords: labor market, unemployment, economically active population, employment rate, unemployment rate.

Рынок труда как система экономических механизмов, обеспечивающих воспроизводство рабочей силы, является неотъемлемой составной частью рыночной системы. Проблема рынка труда считается одной из актуальных тем при изучении экономической стороны развивающегося общества, т. к. основной доход люди имеют от того, что продают свои трудовые услуги.

Существует множество трактовок понятия рынка труда. Согласно определению Международной организации труда (МОТ), рынок труда - это сфера, где предприниматели и трудящиеся совместно ведут переговоры, коллективные или индивидуальные, относительно заработной платы и условий труда.

Функционируя, рынок труда выполняет определённые функции, основными из которых являются следующие:

- обеспечивает нормальный уровень доходов и благосостояния людей;
- обеспечивает распределение и перераспределение рабочей силы между отраслями и территориями;
- выбор рабочей силы исходя из предложения и спроса, профессионально-квалификационных характеристик;
- способствует разворачиванию конкуренции между участниками, повышению уровня квалификации или перемены профессии.

Рынок труда характеризуется такими показателями как: численность экономически активного населения, численность занятых в экономике, уровень безработицы,

Экономически активное население - часть населения, которая обеспечивает предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. Численность экономически активного населения включает занятых и безработных.

К безработным относятся лица старше 16 лет, которые в рассматриваемый период не имели работы, занимались поиском работы и были готовы приступить к работе незамедлительно.

Одним из главных показателей безработицы, который характеризует экономику субъекта страны, является «коэффициент безработицы»:

$$K_{\text{безр}} = \frac{B_t}{P_{\text{э.ак.}}} \times 100.$$

При росте уровня безработицы ухудшается экономическая ситуация страны и снижается уровень благосостояния населения.

Следовательно, такие показатели как уровень занятости и безработицы показывают уровень развития экономики страны и сигнализируют о возможности нарастания проблем.

Для анализа занятости и безработицы обратимся к таблице «Динамика численности населения в возрасте 15-72 лет и его распределение по статусу участия в рабочей неделе».

Таблица 1.

Динамика численности населения в возрасте 15-72 лет и его распределение по статусу участия в рабочей неделе

Годы	Население в возрасте 15-72 лет-всего, тыс. человек	Рабочая сила	Занятые	Безработные	Лица, не входящие в состав рабочей силы	Потенциальная рабочая сила
2000	111166	72770	65070	7700	38396	-
2001	111435	71547	65123	6424	39888	-
2002	111544	72357	66659	5698	39187	-
2003	111717	72273	66339	5934	39444	-
2004	111578	72985	67319	5666	38593	-
2005	111519	73581	68339	5242	37938	-
2006	112177	74419	69169	5250	37758	-
2007	112229	75289	70770	4519	36940	-
2008	112258	75700	71003	4697	36558	-
2009	111917	75694	69410	6284	36223	-
2010	111533	75478	69934	5544	36055	1731
2011	110916	75779	70857	4922	35137	1580
2012	110222	75676	71545	4131	34546	1401
2013	110222	75529	71391	4137	34693	1439
2014	109505	75428	71539	3889	34076	1338
2015	110775	76588	72324	4264	34187	1343
2016	110226	76636	72393	4243	33590	1203
2017	110166	76109	72142	3967	34057	1115

По официальным сведениям, численность экономически активного населения России в 2017 году составила 76,1 млн человек, или 52% от общей численности населения страны. В их числе, 72,1 млн человек, или 95,2% экономически активного населения были заняты в экономике и 3,9 млн человек заняты не были, но активно искали работу. В 2017 году количество занятых увеличилось на 7072 тыс. человек, что составляет 0,109% от количества занятых в 2000 году. В 2009 году заметно значительное падение, что связано с начавшимся в 2008 году экономическим кризисом. В 2000 году было зафиксировано самое большое количество безработных – 7700 тыс. чел., а численность занятых в экономике в 2000 и 2001 году находилось примерно на одинаковом низком уровне – 65070 – 65123 тыс. человек. Численность безработных, рассчитанная по методологии МОТ, в 2017 году составила 3,9 млн человек. По сравнению с 2016 годом общая численность безработных незначительно уменьшалась, составив 4,2 миллионов человек.

На состояние рынка труда и уровень занятости населения в течение 2014–2018 оказывают влияние следующие факторы:

- Война на востоке Украины.
- Санкции, которые против России ввели страны Запада и США.
- Присоединение Крымского полуострова, и его включение в общероссийскую экономическую систему.
- Высокий уровень инфляции, которая остается стабильно высокой.
- Демографический кризис.
- Низкий уровень жизни населения и дифференциация общества на богатых и бедных.
- Рост цен на продукты питания, услуги, коммунальные платежи.
- Появление 2 млн. беженцев и вынужденных переселенцев, нуждающихся в трудоустройстве.
- Неполная занятость, обусловленная простоями предприятий
- Низкий уровень пособий по безработице
- Расширение теневой занятости.

Рынку труда в 2018 году мешают развиваться такие факторы:

1. **Возрастная дискриминация.** Работодатели снижают зарплаты людям, которые переступили пенсионный порог или находятся рядом с ним.

2. **Дискриминация по опыту работы.** Молодые специалисты не могут получать достойную зарплату, поскольку руководители не готовы платить людям без опыта столько, сколько специалистам с опытом.

3. **Люди не хотят работать в бюджетных организациях.**

4. **В зоне риска постоянно находятся медики, учителя, воспитатели, преподаватели, продавцы, кассиры, бухгалтеры.**

Структура рынка труда и трудовых ресурсов в настоящем году демонстрирует процессы, которые будут характерны для российской занятости населения в последующие несколько лет. Тотальная роботизация, изменение экономической конъюнктуры рынка говорят о том, что работодателям нужны не просто работники, умеющие делать все. На работу будут нанимать людей, которые способны креативно мыслить, быть компетентными в нескольких сферах одновременно, совершенствовать свои профессиональные умения, повышать квалификацию и мастерство, владеть иностранными языками и быть готовыми к обучению

В 2018 году на первые строчки по востребованности выходят специалисты в сфере информационных технологий. На вторую позицию аналитики отправили маркетологов, инженеров, людей, занимающихся продажами и торговлей. В перечень самых востребованных специальностей в 2018 и другие годы входят: программисты, веб-дизайнеры, инженеры, представители социальных профессий, переводчики, психологи, медики, специалисты по кадрам, каменщики, слесари.

Таким образом, современный рынок труда в России имеет много острых проблем, таких как безработица, большое количество неквалифицированных мигрантов, значительный уровень теневой занятости, возрастная дискриминация и др. Для предотвращения этих проблем, государство должно

проводить активную политику в области поддержки и помощи в вопросах занятости, трудоустройства граждан.

Список литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики.[Электронный ресурс].URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 16.04.2019).
2. Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам выборочных обследований рабочей силы). 2018: Стат.сб./Росстат.- М., 2018. – 142 с.
3. РЫНОК ТРУДА В РОССИИ [Электронный ресурс]. URL: <https://visasam.ru/russia/rabotavrf/rynok-truda-v-rossii.html>(дата обращения:25.04.2018).
4. Смоленская С.В. Проблемы рынка труда на современном этапе развития экономики России. Вестник Ульяновского государственного технического университета.2016.№1(73).С.65-67.

ОБЗОР РЫНКА ДЕТСКИХ ТОВАРОВ НА 2019 Г.

Кондратьева Екатерина Алексеевна
Студент, Высшая школа экономики и управления,
Национальный Исследовательский Южно-Уральский государственный
университет,
РФ, г. Челябинск

Индустрия детских товаров представляет собой динамично развивающийся сектор экономики для реализации различной продукции, который ориентирован сразу на несколько групп потребителей — детей и взрослых.

Рынок детских товаров состоит из отдельных сегментов, которые, в свою очередь, являются самостоятельными рынками со своей структурой и ориентиром на разные целевые группы.

Основная целевая группа рынка детских товаров делится на несколько возрастных подгрупп.

Выделяют рынок товаров для новорожденных (дети от 0-3 лет), рынок товаров для дошкольников (4-7 лет), рынок товаров для школьников и подростков (от 7 лет и до 18).

При этом, каждый возрастной сегмент по разному оказывает влияние на решение о покупке, поскольку покупают родители, а «используют» приобретенные товары по назначению уже дети.

Так, например, дети от 0-3 лет практически не участвуют в принятии решения, но чем выше возрастной диапазон, тем больше ребенок включается в процесс покупки и выбора товаров.

Значительными факторами развития рынка детских товаров являются рождаемость, доходы населения и культура потребления товаров для детей. На сегодняшний день по данным «Росстата» в России детей от 0-4 лет насчитывается 9347000 человек, от 5-9 лет — 8873000, от 10-14 лет — 7598000 и от 15-18 — 6816000 [3], таким образом, можно заметить, что количество новорожденных и детей до 4 лет превышает все остальные возрастные группы,

а значит и спрос на товары для данного возрастного сегмента превышает спрос на все остальные.

Данный рынок включает в себя такие категории товаров, как:

- детская одежда и обувь;
- детское питание;
- игрушки и развивающие игры;
- товары для детского творчества;
- школьные принадлежности;
- детская мебель;
- детский транспорт (коляски, самокаты, ходунки и т.д.);
- техника для детей (радио-няни, ингаляторы, стерилизаторы и т.д.);
- предметы детской гигиены и бытовая химия (подгузники, зубные пасты и щетки, гипоаллергенные шампуни и т.д.);
- товары для детей с проблемами здоровья;
- детская косметика.

По данным департамента развития промышленности и социально-значимых товаров минпромторга, общий объем рынка детских товаров составляет 780,2 миллиарда рублей, при этом 208 миллиардов из них приходится на отечественную продукцию [1].

Доля российских игр, игрушек и робототехники от общего объема рынка детских товаров составила 24 %.

В то же время в сегменте экспорта детских товаров категория "Игры, игрушки и робототехника" составляет 25 % [1].

Но многие крупные торговые сети устанавливают порой непроходимые входные барьеры для малого бизнеса [1]. Некоторые из них скупают предприятия по производству детских товаров и продают их в своих магазинах по оптовым ценам, тем самым лишая конкурентоспособности другие магазины.

Структура рынка детских товаров распределяется таким образом, что 43% — занимает одежда и обувь, 24% — игры и игрушки, 14% — косметические

средства и средства по уходу за детьми, 8% — школьные принадлежности, 3% — детская мебель и 8% — прочие товары.

Наблюдается высокая степень насыщенности рынка – большое количество игроков, большое количество разнообразных товаров в магазинах [2]. На фоне этого многие сети провели сокращение ассортимента, оставив на полках только самые оборачиваемые позиции [2].

Интересной тенденцией является повышение спроса на развивающие и образовательные игрушки – потребитель хочет получить от игрушки больше функций [2].

Вследствие активного импортозамещения растет доля детских товаров российского производства [2], так же выросло производство долговечных и экономичных игрушек.

В сегментах детской одежды и обуви наблюдается стагнация, как и на всем фешн-рынке [2].

Если рынки одежды для взрослых в последние годы демонстрируют стабильное падение, то прирост рынка детской одежды составил 0,63% за последний год.

Предпочтение отдается более долговечным и качественным товарам при желании сократить траты на частое обновление гардероба [2]. Растет объем сегмента товаров для новорожденных. Здесь прогнозируется и дальнейшее сохранение значительных темпов роста [2].

Но, несмотря на рост объемов рынка детских товаров, потребительские предпочтения и ожидания с 2018 года остаются неизменными. Сберегательная модель потребления и стремление экономить занимает лидирующие позиции у населения. По данным исследований, около 15% денежных средств распределены на дополнительные траты, в то время как 85% уходит на продукты первой необходимости.

Покупатель все чаще ищет низкие цены и приемлемое качество, охотится на различные акции и промо.

Растет тенденция на снижение времени нахождения в магазинах, потребители хотят побыстрее совершить привычную покупку. Стоит отметить, что среди потребителей растет приверженность к магазинным сетям и онлайн покупкам с доставкой на дом. Повышается значимость программ лояльности [2]. Если ранее они традиционно заключались в предоставлении покупателям скидочных или накопительных карт, и не позволяли информировать клиента о событиях бренда, то новые технологии, увеличение роли мобильных устройств требуют и увеличения мобильных приложений, которые бы поспособствовали улучшения коммуникаций с брендом [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что рынок детских товаров, несмотря на снижение доходов населения и на преобладающую сберегательную модель поведения, стремительно развивается, учитывает современные тенденции и подстраивается под желания конечного потребителя.

Объем данного рынка растет благодаря товарам для новорождённых и детей до 3-х лет. Так же стоит отметить, что покупатели стали больше доверять отечественным товарам, они считают их более безопасными и надежными.

Список литературы:

1. Березина Е. Уже не игрушки. Объем рынка детских товаров растет за счет новорожденных [Электронный ресурс]. - режим доступа: <https://rg.ru/2018/09/24/obem-rynka-detskih-tovarov-rastet-za-schet-novorozhdennyh.html> 24.09.18г.
2. Мирошниченко Д. Обзор рынка детских товаров [Электронный ресурс]. - режим доступа: <https://www.openbusiness.ru/biz/business/obzor-rynka-detskikh-tovarov/> 02.03.17
3. Сайт «Росстат» [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.gks.ru/>

ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ КИНОСТУДИИ: ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Матвеева Ксения Александровна

*студент, ФГБОУ ВО «Всероссийский государственный институт
кинематографии имени С.А. Герасимова»,
РФ, г. Москва*

Ланина Лилия Анатольевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Всероссийский государственный институт кинематографии
имени С.А. Герасимова»,
РФ, г. Москва*

Управление активами играет важную роль в деятельности киностудии. Структура и предметно-вещественный состав, компоненты активов (запасы, финансовые вложения, денежные средства) - требуют различного подхода в системе управления, так как они в существенной степени влияют на деятельность киностудии. Рациональное и эффективное использование текущих активов способствует, в первую очередь, повышению финансовой устойчивости и платежеспособности киностудии. Особенно это актуально для небольших киностудий, которые еще находятся на стадии роста и не имеют стабильных источников получения средств на кинопроизводство.

Несмотря на то, что доля зрителей, выбирающих отечественные фильмы, в 2018 году увеличилась почти до 28%, российские киностудии очень зависимы от государственной поддержки [8].

Государственная поддержка кинематографии в России в настоящее время осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 22.08.1996 №126-ФЗ «О государственной поддержке кинематографии Российской Федерации», которым предусмотрено, в том числе частичное государственное финансирование производства фильмов [1].

При этом государственная поддержка кинопроизводства предоставляется фильмам в объеме не более 70% сметной стоимости производства. И только проекты особой культурной значимости могут получить 100% сметной стоимости производства фильма [2].

Объемы непосредственно государственного финансирования российской кинематографии ежегодно растут: от 5,47 млрд. руб. в 2016 году до 8,99 млрд. руб. в 2018 году [7].

Но количество, поддержанных государством художественных фильмов, после интенсивного подъема в 2015 году постепенно стало снижаться:

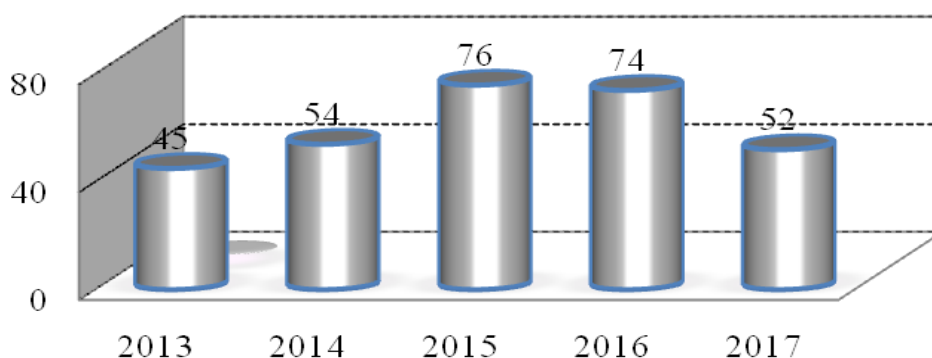


Рисунок 1. Количество художественных фильмов, получивших государственную поддержку

Составлено автором по данным Невафильм Research [5]

Сочетание роста объемов государственной поддержки со снижением количества поддержанных фильмов связано с увеличением объема затрат на производство фильмов. Также при отборе получателей субсидий дополнительно учитываются ранее реализованные проекты участников при господдержке и предварительные договоренности с телеканалами и прокатными компаниями [6].

Одновременно, сложность прогнозирования будущих доходов фильма и потенциальные риски неполучения дохода от созданного фильма затрудняют для продюсера возможность привлечения средств из других источников. Соответственно, вопросы финансирования деятельности, рост бюджетов кинопроизводства, высокая зависимость от зрительской активности по отношению к фильму создает высокие риски в функционировании киностудий.

И наиболее подвержены риску потери финансовой устойчивости и платежеспособности небольшие киностудии. На этом фоне управление текущими активами является важной задачей для киностудии.

Эффективное управление текущими активами зависит от множества факторов. В аудиовизуальной сфере существует свое особое отношение к запасам, потому как запасы киностудии могут включать в себя исключительные права на фильмы или сценарии. Но для этого должны сложиться особые обстоятельства, связанные, в первую очередь, с отсутствием ресурсов у самой киностудии. Небольшая киностудия в условиях ограниченных финансовых возможностей не может позволить себе оставить исключительные права на фильм на длительный период, сформировав тем самым нематериальные активы. Если в силу сюжета, зрелищного потенциала фильма возврат средств, вложенных в создание фильма, требует длительного времени, то продюсер вынужден принять решение о продаже исключительных прав на фильм. И в этом случае фильм превращается в товар в структуре текущих активов.

Игровой фильм начинается со слова, поэтому сценарий является его первоосновой. Зачастую сценаристы могут предлагать сценарии будущего фильма, предполагающие сложно-постановочные решения, либо требующие высокотратных технологий кинопроизводства, которые на сегодняшний день в условиях российской киноиндустрии не каждая киностудия может позволить себе реализовать.

В случае, если продюсер имеет возможность приобрести сценарий за невысокую стоимость, особенно, если автор сценария не обладает известностью на кинорынке (no name), то такой сценарий представляет интерес как возможный товар.

Существующая бизнес-практика в киноиндустрии позволяет продюсеру перепродать исключительные права на сценарий на телеканал для последующего производства телефильма, либо предложить их более крупной киностудии.

В настоящее время телеканалы являются наиболее привлекательными для продюсеров заказчиками аудиовизуальной продукции, чем рынок кинотеатрального показа, зависимый от отношения зрителя к посещению кинотеатра. Телеканалы выступают наиболее предсказуемыми заказчиками фильмопроизводства как по цене, так и по срокам получения дохода.

Но в отношениях между телеканалами и небольшими киностудиями важными факторами является история отношений и объем собственных финансовых ресурсов киностудии. Телеканалы сегодня предпочитают заказывать аудиовизуальный продукт у проверенных киностудий, со сложившейся репутацией и обладающих финансовыми возможностями приступить к процессу съемок на свои собственные средства. Небольшие киностудии лишены такой возможности. Для них продажа сценария на телеканал зачастую является не только возможностью получить, хоть и небольшой, но доход, но и также привлечь к себе внимание телеканала, запустить начало возможных будущих партнерских отношений. В этих условиях сценарий как товар является важным инструментом для продюсера в формировании стратегического плана развития деятельности небольшой киностудии.

Крупные киностудии также выступают покупателями исключительных прав на сценарии, при этом одним из условий продажи может быть последующее производство фильма киностудией-продавцом по договору заказа, что является шансом для небольшой киностудии осуществить производство фильма.

Также для киностудий существует своя специфика и в структуре финансовых вложений. В иных отраслях, как правило, краткосрочные финансовые вложения представляют собой вложения в ценные бумаги с целью последующей перепродажи. Для небольшой киностудии краткосрочные финансовые вложения формируются путем организации совместного производства (в рамках простого товарищества).

Объединение средств нескольких киностудий для производства аудиовизуального продукта является выходом из ситуации в отсутствие необходимого объема средств для создания фильма. Участники простого товарищества, обязуются путем объединения усилий и авторских и смежных прав на фильм, а также путем объединения денежных средств и иного имущества, совместно действовать для достижения цели создания фильма, проведения маркетинговой (рекламной) кампании и эффективного использования фильма.

Но продюсеру, выбирая товарища необходимо понимать, есть у него практика успешного кинопроизводства, в каких кинопроектах он принимал участие, какие у него существуют ресурсы [4].

Не менее важным элементом в отношениях с товарищем является определение доли вложений, то есть, сколько киностудия сама может выделить средств на производство фильма. Вопрос, связанный с долями вложений в кинопроект, немаловажен, так как в последующем, исходя из определения долей, киностудия будет получать доход от кинопоказа фильма. Товарищам совместно принадлежат исключительные права на созданный фильм, то есть каждый товарищ может получать прибыль от воспроизведения фильма любым способом и в любой материальной форме, распространения экземпляров фильма любым способом и в любой форме, проката экземпляров фильма, импорта экземпляров фильма, публичного исполнения фильма, публичного показа фильма и сообщения фильма в эфир.

С долевым делением связана и точность расчетов себестоимости фильма. В условиях сложно-постановочного кинопроекта на одном из этапов создания фильма возможно превышение запланированных затрат. В зависимости от перспектив такой ситуации, возникает вопрос относительно того, кого два товарища могут привлечь третьим участником в последующем и что он сможет им предоставить, какие преимущества он принесет. При этом перед продюсерами – товарищами встает вопрос: насколько они готовы к изменению

своих долей в случае необходимости поиска средств на этапе кинопроизводства фильма.

В составе текущих активов, конечно, значимым активом являются свободные денежные средства. В этом направлении для киностудии существуют две задачи: планирование денежных потоков, связанных непосредственно с деятельностью киностудии в целом, и планирование денежных потоков, связанных с производством фильма. В настоящее время в условиях ограниченных возможностей финансирования кинопроизводства для продюсера важным является определение резерва денежных средств (чистого денежного сальдо), поскольку как в деятельности киностудии, так и в производстве конкретных кинопроектов возможно возникновение непредвиденных затрат.

Непосредственно для управления денежными средствами и оценки необходимого резерва продюсеру важно осуществлять гибкое планирование денежных потоков и учитывать характеристики самого кинопроекта (жанр, привлечение медийных актеров, локации и иные компоненты фильма), влияющие на бюджет [4].

Если же в основе событий фильма предполагается разное время года, необходимо сразу же принимать во внимание этот временной разрыв, планировать привлечение актерского и производственного состава фильма в разное время, что также влияет на расчет резервов денежных средств.

Таким образом, управление текущими активами киностудии, особенно в условиях ограниченных финансовых ресурсов, ставит перед продюсером задачи поиска наиболее рациональных взвешенных решений с учетом стратегии выживания в конкурентной рыночной среде и особых рисков кинопроизводства. Задачей же управления текущими активами киностудии является их формирование в необходимом и достаточном объеме при наименьших затратах, а также повышение эффективности их использования в условиях особенностей киноиндустрии.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 22.08.1996 № 126-ФЗ «О государственной поддержке кинематографии Российской Федерации» (в ред. от 28.11.2018).// Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11454/ (дата обращения: 15.04.2019)
2. Головецкий Н.Я., Иванова Е.В., Туманов А.И. Экономическое значение деятельности федеральных органов исполнительной власти России в сфере услуг. / Н.Я. Головецкий, Е.В. Иванова, А.И. Туманов // Фундаментальные и прикладные исследования корпоративного сектора экономики. - 2018. – № 5.- с.75-80.
3. Управление проектом: учебное пособие / под ред. В.И.Сидоренко, Ю. В. Кривоуцкокого, П. К. Огурчикова – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2017. – 333 с.
4. Ресурсы кинобизнеса: учебное пособие /под общей редакцией В.И.Сидоренко, П.К.Огурчикова, М.В.Шадринной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 351 с.
5. Ключевые тренды российского кино. Сентябрь 2018 года. / Публикация под редакцией Невафильм Research для Европейской аудиовизуальной обсерватории. [Электронный ресурс] URL: <https://rm.coe.int/ru-2018-key-trends-of-russian-cinema-rus/16808d7211> (дата обращения: 17.04.2019)
6. Киноиндустрия России. Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики. [Электронный ресурс] URL: <https://dcenter.hse.ru/data/2017/10/22/1157813495/Киноиндустрия%20России%202017.pdf> (дата обращения: 18.04.2019)
7. Официальный сайт Министерства культуры Российской Федерации. [Электронный ресурс] URL: <https://www.mkrf.ru> (дата обращения: 16.04.2019)
8. Официальный сайт Фонд кино. [Электронный ресурс] URL: <http://www.fondkino.ru/> (дата обращения: 16.04.2019)

РАЗВИТИЕ РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Местоева Милана Микаиловна

*студент Ингушский государственный университет (ИНГГУ),
РФ, г. Магас*

Цурова Лиза Ахметовна

*научный руководитель, канд. экон. наук,
доцент Ингушский государственный университет (ИНГГУ),
РФ, г. Магас*

Широкое использование интернета и различных видов устройств, развитие электронных и компьютерных технологий в хозяйственной деятельности, свидетельствуют о переходе экономики страны на новый уровень, который носит название цифровой экономики.

Цифровая экономика представляет собой систему экономических отношений, основанных на широком внедрении и применении во всех областях экономики цифровых компьютерных технологий, частичной или полной автоматизации процессов работы с информацией. В основе цифровой экономики: компьютерные технологии, мобильная связь и интернет. Все процессы связаны с обработкой больших данных. С одной стороны, цифровую экономику можно рассматривать как новый этап в увеличении производительности труда хозяйствующего субъекта. Повышение эффективности хозяйственной деятельности организации происходит за счет использования цифровых технологий. Цифровая информация, методы и технологии ее обработки, цифровые ресурсы являются ключевыми компонентами при производстве, обмене, потреблении товаров и услуг. Также цифровая экономика может трактоваться как переход к новому типу экономических отношений, затрагивающий все отрасли мирового рынка, ядро которого составляет стремительный рост высоких технологий. Взаимоотношения всех участников хозяйственного процесса строятся только на использовании передовых технических средств и методов создания, хранения, передачи, обработки и учета информации. Вместе с тем цифровую экономику можно рассматривать и как новый вид экономики, состоящий из определенного

типа экономики (командной, рыночной т.д.) и применяемых цифровых технологий.

Цифровая экономика, а именно возникновение новых возможностей, безусловно, позитивным образом отражается на нашей жизни.

Цифровые технологии открывают для нас новые возможности, и, прежде всего, позволяют экономить время и деньги, можно покупать товары в интернет-магазинах по более низким ценам. Так, электронная версия книги обойдется нам в разы дешевле, чем ее печатный аналог, на оптовой закупке в интернете, договорившись с другими потребителями, мы сэкономим больше, чем делая покупки в оффлайн-торговых точках. А чтобы оформить документы, не нужно стоять в длинных очередях: это можно сделать через онлайн-сервис. Все это доступно каждому человеку, у которого есть доступ в Интернет через компьютер или смартфон. Но цифровая реальность имеет и слабые стороны: наши персональные данные могут быть под угрозой, поскольку все операции совершаются через Интернет. Некоторые привычные нам профессии, возможно, исчезнут и их заменят продвинутые технологии. Человеку в цифровом обществе нужно образование нового формата.

Цифровизация экономики, по мнению большинства экспертов, приведет в колоссальном росте безработицы среди низко- и среднеквалифицированных работников. Большой приоритет будут иметь специалисты IT-сферы, инженеры и так далее. Если заглянуть далеко в будущее, то можно увидеть, как в ближайшие 20-25 лет машины вытеснят множество специальностей, поскольку рыночная экономика с развитием требует от хозяйствующих субъектов постоянного повышения эффективности.

Многие эксперты прогнозируют, что около 40% профессий исчезнут в ближайшие 20-30 лет, что, в свою очередь, станет причиной социального неравенства и роста безработицы. Уже сегодня можно наблюдать, как медленно, но все-таки исчезают некоторые специальности. Например, в настоящее время по всему миру автоматизированные кассы заменяют кассиров, в скором времени перестанет существовать и такая профессия, как водитель – в

некоторых странах, например, уже используются беспилотные автобусы на маршрутах. В основном это те профессии, которые предоставляют стандартизированные услуги.

Что касается компаний, то в условиях цифровой экономики они смогут экономить средства, привлекая к работе одного высококвалифицированного специалиста, который сможет одновременно выполнять несколько задач – контролировать как производственные, так и экономические процессы.

Кроме того, некоторые компании уже сегодня используют своеобразные подходы к подбору специалистов, повышению и способам оценки их квалификации и профессиональных навыков. Например, многие пользуются ресурсом Knack, который позволяет оценивать достижения потенциальных сотрудников в игровом пространстве, что является одним из новых инструментов анализа навыков, талантов и развития человека в целом.

Однако некоторые эксперты считают, что исчезнут не сами профессии, а лишь некоторые обязанности. Водители, к примеру, станут операторами, управляющими транспортом, а переводчики переключатся с технических на художественные переводы.

Сфера производства больше не будет нуждаться в людях, они будут нужны для целей управления роботами в качестве операторов, поскольку последние не смогут заменить творческие способности человека. Для управления ботами необходимо будет большое количество онлайн-операторов, что хорошо подойдет для женщин, пожилых людей и лиц с ограниченными возможностями.

Чтобы появлялись новые рабочие места на смену уходящим специальностям, по мнению некоторых экономистов, необходимо:

- нарастить темпы экономического роста как минимум до 3-6%;
- совершенствовать инвестиционный климат страны;
- выстраивать траекторию профессионального обучения людей под новые реалии, начиная со школы. Риск увеличения безработицы можно будет

избежать, если подготавливать людей к тому, чтобы они занимали более сложные и высокотехнологические рабочие места.

Что касается прогноза для будущих профессий, то он будет иметь положительные стороны уже в ближайшие 20-е годы для следующих профессий, представленных в таблице 1.

Таблица 1.

Спрос на профессии к 2024 году

Профессия	Спрос
Веб-разработчик	рост спроса на 24 %
Аналитик в области вычислительной техники	рост спроса на 21%
Аналитик по информационной безопасности	рост спроса на 18%
Разработчик ПО	рост спроса на 17%
Специалист по анализу и обработке данных	рост спроса на 16%
Системный администратор	рост спроса на 8%

Таким образом, несмотря на то, что труд людей заменят роботы, они не уйдут на второй план, поскольку роботы создаются людьми и кто-то должен управлять ими в случае непредвиденных обстоятельств.

Цифровизация во многих отраслях экономики приведет к сокращению рабочих мест, занятых на данный момент низко- и среднеквалифицированными специалистами, которых просто заменят автоматизированные роботы, но в то же время создаст новые рабочие места, которые смогут получить высококвалифицированные специалисты, разработчики уникального ПО, инженеры и так далее. Из всего сказанного можно сделать вывод, что, с одной стороны, цифровая экономика – это последний этап процесса замены механического труда техническими средствами, а с другой – новейший этап, заключающийся в замене человеческого труда искусственным интеллектом.

Что же касается рынка труда, то его природа полностью изменяется: рынок труда становится виртуальным. Работники и работодатели встречаются на определенных интернет-площадках, где происходит размещение заказа и выбор исполнителя. Рабочий будет приспосабливаться к меняющимся условиям труда, совершенствуя свои профессиональные навыки и умения.

Список литературы:

1. Гаврина Е. Г. Влияние цифровой экономики на развитие современного рынка труда // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал экономического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова. — 2018.
2. Рыночные механизмы – развитие малого и среднего бизнеса, факторинг. Цурова Л.А. В сборнике: Вузовское образование и наука Материалы региональной научно-практической конференции. 2007. С. 197-200.
3. Интернет-ресурс: <https://ru.wikipedia.org>
4. Интернет-ресурс: <https://www.jvlife.ru/articles/258-robotizatsiya-professii-na-grani-ischeznoveniya>
5. Интернет-ресурс: <http://informatikum.ru/blog/professii-budushchego-kak-izmenitsya-rynok-truda-k-2030-godu/>
6. Интернет-ресурс: <http://www.nntu.ru/trudy/2015/03/287-294.pdf>

ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ОПТИМИЗАЦИЯ

Мещеряков Егор Сергеевич
студент, РАНХиГС Липецкий филиал,
РФ, г. Липецк

Маркина Наталья Александровна
научный руководитель, старший преподаватель, РАНХиГС Липецкий филиал,
РФ, г. Липецк

Понятие «капитал» выступает ключевым понятием, которым оперирует финансовый менеджмент. Финансовый менеджмент под капиталом понимает всю совокупность финансовых средств (денежной массы и ее эквивалентов), которые вложены в активы организации.

В современных условиях экономических санкций и ограничений вопросы управления капиталом выходят на первый уровень.

Эти условия обуславливают значимость финансовых ресурсов организации, которые формируют оптимальную структуру и увеличивают производственный потенциал.

Капитал организации непосредственно влияет на такие коэффициенты, как коэффициенты финансовой устойчивости, коэффициенты платежеспособности, коэффициенты ликвидности, уровень дохода, уровень рентабельности.

В процессе деятельности организации используют как собственный, так и привлеченный (заемный) капитал.

Те компании, которые опираются только на собственный капитал, по максимуму избегая кредитования, имеют высокую финансовую устойчивость.

Они несильно подвержены негативным финансовым факторам [2, с. 4].

Организации, чей бизнес строится на привлеченных источниках, как долгосрочных, так и краткосрочных, наиболее уязвимы перед финансовыми вызовами.

Процесс управления капиталом современной организации с учетом сложившихся внешних условий проходит несколько этапов.

Этап 1. На данном этапе проводится анализ привлеченных средств, рассматриваются показатели динамики привлечения, объемы привлекаемых средств, сроки кредитования. Цель этапа – определение эффективности и качества привлекаемых средств.

Этап 2. На данном этапе выбираются ключевые ориентиры и целеполагающие показатели управления капиталом.

Этап 3. На данном этапе производится расчет предельной (критической) величины привлекаемых заемных средств. Данный параметр в будущем позволяет организации управлять привлекаемыми средствами с точки зрения оптимальности.

Этап 4. Данный этап предполагает оценку стоимости привлекаемых заемных ресурсов. При анализе оцениваются альтернативные источники заемных средств и доход от них.

Этап 5. На данном этапе происходит определение структуры заемных финансовых ресурсов, привлекаемых на кратко- и долгосрочной основе. Деление в потребности на кратко- и долгосрочные заемные ресурсы определяется целями их использования в прогнозируемом периоде.

Этап 6. На данном этапе происходит обоснование экономически приемлемых форм привлечения заемных финансовых ресурсов. Эти формы могут представлять собой следующие разновидности заемного финансирования: финансовый кредит, товарный (коммерческий) кредит, прочие формы.

Этап 7. На данном этапе предполагает определение основных кредиторов организации.

Этап 8. На данном этапе следует определить наиболее эффективные условия привлечения заемных источников финансирования, а именно срок предоставления кредита; его стоимость (ставку процента за кредит); условия исполнения обязательств по данному источнику финансирования.

Этап 9. На данном этапе формируется создание условий для обеспечения эффективного использования заемных источников финансирования.

Этап 10. На данном этапе происходит анализ срок исполнения обязательств по привлеченным заемным средствам.

А также происходит мониторинг существующей дебиторской задолженности и задолженности перед поставщиками (кредиторами) организации.

Производится формирование платежного календаря организации а также формируется система мониторинга за текущей финансовой деятельности организации [1, с. 108].

В процессе управления финансовыми ресурсами организации огромное влияние на ее эффективность играет грамотный выбор конкретного инструмента управления. Инструменты управления финансовыми ресурсами предприятия – это набор имеющихся элементов которыми можно управлять в процессе финансовой деятельности.

Таким образом, источниками формирования финансовых ресурсов являются собственные (прибыль, амортизация, выручка от реализации имущества) и привлеченные (кредитные инвестиции, страховые возмещения, устойчивые пассивы, продажа ценных бумаг) средства.

Выделяются следующие виды финансовых ресурсов предприятия: внеоборотные (нематериальные активы, основные средства, долгосрочные финансовые вложения), оборотные (запасы, дебиторская задолженность, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения), собственные (собственный капитал) и привлеченные (обязательства перед банками, инвесторами, поставщиками и др. кредиторами).

Подходы к организации системы управления финансовыми ресурсами многообразны и строятся на основе различных направлений политики управления активами и источниками их формирования.

Список литературы:

1. Никитина Е.А. К вопросу управления собственными и привлеченными финансовыми ресурсами организаций // Известия ТГУ. – 2015. – № 1. – С. 100-108.
2. Пиняева А.Е. Оптимизация структуры капитала предприятия // Политика, экономика и инновации. – 2016. – № 8. – С. 1-7.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В ФОРМАТЕ СТАРТАП-ШКОЛ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Москалёва Вероника Викторовна

*студент, Барановичский государственный университет,
Республика Беларусь, г. Барановичи*

Лизакова Роза Алексеевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
Барановичский государственный университет,
Республика Беларусь, г. Барановичи*

В наше время экономический рост стран в значительной степени зависит от создания новых инновационных технологий и производств, основанных на передовых достижениях науки и техники. Высокий уровень инновационности экономики позволяет стране достойно участвовать в мировой конкуренции. Устойчивое развитие регионов Республики Беларусь (РБ) также определяется эффективным использованием инноваций. Для развития инновационного предпринимательства в Беларуси активно создается инновационная инфраструктура: технологические парки в г.Минске и областных центрах, парк высоких технологий и индустриальный парк в г.Минске. Практически все стратегии и программы научно-технического развития Беларуси направлены на поддержку инноваций и улучшение условий ведения бизнеса.

В условиях пути инновационного развития страны увеличивается спрос на получение бизнес-образования специалистами и руководителями хозяйствующих субъектов. Бизнес-образование - образовательная деятельность по подготовке профессиональных менеджеров, выполняющих функции управления на предприятиях и хозяйственных организациях, работающих в условиях рыночной экономики. Для Республики Беларусь это направление является актуальным, так как более половины белорусских управленцев и предпринимателей имеют техническое образование. С каждым годом в Беларуси увеличивается количество компаний, которые направляют своих сотрудников на повышение квалификации и дополнительное обучение.

В Республике Беларусь бизнес-образование в основном идет по следующим направлениям:

- получение второго высшего экономического образования;
- обучение по различным программам магистерской подготовки;
- переподготовка и повышение квалификации.

Помимо этих направлений, в Беларуси с каждым годом становится все более популярным получение бизнес-образования посредством участия в Стартап-школах, проектах поддержки малого и среднего бизнеса в РБ. Стартап — это только что созданная компания, находящаяся на стадии развития и строящая свой бизнес либо на основе новых инновационных идей, либо на основе только что появившихся технологий.[1]

Глобальный инновационный индекс 2018 г. содержит подробные данные об инновационной деятельности 126 стран и территорий мира. В рейтинге Глобального индекса инноваций 2018 года Беларусь заняла 86 место. Это на две позиции выше, чем в 2017 году [2]. Следовательно, Беларусь медленно, но уверенно движется к достижению своей цели – дальнейшего значительного повышения уровня и качества жизни населения. И достигается это в первую очередь за счет инновационной направленности развития экономики, поддержки эффективных инвестиционных проектов и других важных аспектов.

В таблице 1. представлены проекты поддержки малого и среднего бизнеса, получившие развитие в Республике Беларусь.

Таблица 1.

сеть проектов поддержки малого и среднего бизнеса в РБ

Проект	Сфера деятельности
Стартап-школы и стартап-центры	Образовательная и менторская программа для многопрофильных бизнес-проектов студентов старших курсов, выпускников, магистрантов, менеджеров, специалистов
Конкурс «100 идей для Беларуси»	республиканский конкурс, организатором которого является ОО «БРСМ». Отбираются идеи для дальнейшей практической реализации.
Стартап-шоу «Стартап года»	Цель мероприятия — предоставить пространство для коммерциализации прорывных идей, наладить эффективное сотрудничество между авторами идей и представителями бизнеса для реализации инвестиционных проектов

Центр поддержки предпринимательства ООО «Стартап технологии»	«Стартап технологии» — первый центр поддержки предпринимательства, системно работающий над развитием стартап- движения в Беларуси
---	---

На сегодняшний день наиболее активно набирает темпы роста такой проект, как Стартап-школы. **Стартап-школа** — это цикл образовательных мероприятий. Их формат отличается от традиционного обучения и сочетает в себе элементы тренингов, мастер-классов, семинаров и др. в различных комбинациях. Стартап-школа помогает начинающим предпринимателям в создании бизнеса и способствует реализации перспективных инновационных бизнес-идей и проектов.

Стартап-школа организовывается общественным объединением «Общество содействия инновационному бизнесу» (ОО «ОСИБ»). Работа ОО «ОСИБ» привлекла внимание государственных структур и была поддержана со стороны государственных органов. С 2012 года ОО «ОСИБ» активно - развертывает сеть стартап-школ и проводит регулярные интерактивные конкурсы для начинающих предпринимателей с обязательным участием частных инвесторов.

На сегодняшний день по всем регионам Беларуси насчитывается 15 Стартап-школ. База Стартап-школ насчитывает более 10 тысяч участников. В каждое полугодие открывается от 5 новых Стартап-школ. Это значит, что интерес к получению бизнес-образования в таком формате значительно растет.

Таким образом, Стартап-школы могут влиять на развитие инновационного бизнеса для устойчивого развития региона. Для этого важно безостановочно расширять спрос на Стартап-школы в регионах Беларуси.

Для увеличения спроса на занятия Стартап-школ важно понимать, кто потенциальный участник. В связи с этим нами была проведена сегментация участников. Профиль участника Стартап-школы – это специалист, менеджер или директор в возрасте 25-29 лет, которому интересно самообразование, получение новых знаний в бизнес-сфере.

С нашей точки зрения, для увеличения спроса среди клиентов на обучение в Стартап-школах необходимо тщательно подходить к коммуникационной политике. Общение с участниками/потенциальными участниками в первую очередь должно проводиться через социальные сети, e-mail рассылку. У Стартап-школы есть свой выработанный стиль общения, которому придерживаются все менеджеры Стартап-школы. Этот стиль – легкий и дружелюбный. Поэтому предложения в тексте обращения должны строиться как можно проще.

Так, с нашей точки зрения, важным является представление для потенциальных участников самого проекта Стартап-школы, то есть в первую очередь – это презентация. Презентация – один из важнейших пунктов маркетинга и продвижения Стартап-школы. Цель презентации – пробудить в потенциальном партнере/участнике/эксперте интерес к Стартап-школе. Во время проведения мероприятий Стартап-школы также уделяется особое внимание презентации занятий. Мельчайшие детали в проведении мероприятий могут повлиять на имидж Стартап-школы. Поэтому перед каждым занятием нужно убедиться, чтобы помещение подходило по количеству зарегистрированных людей, и чтобы оно было оборудовано всеми необходимыми вещами: проектор, флипчарт, ролл-ап, стол для кофе-брейка. Занятие Стартап-школы всегда начинается с приветственного слова руководителя Стартап-школы. Так как занятия не связаны между собой, и каждый раз приходят разные люди, в начале всегда обязательно будет пара предложений-презентации Стартап-школы, объяснение, что это за школа, для кого она и чего можно достичь благодаря ей.

Таким образом, благодаря Стартап-школе получение бизнес-образования в Беларуси становится более практико-ориентированным. При умении правильно презентовать Стартап-школу, работая с нужной целевой аудиторией и правильно коммуницируя с ней, можно увеличить спрос на Стартап-школу. Увеличение спроса позволит увеличить количество бизнес-образованных специалистов и руководителей. Следовательно, появится больше

инновационных продуктов, которые смогут влиять на дальнейшее устойчивое развитие региона страны.

Список литературы:

1. Глобальный индекс инноваций – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.wipo.int/publications/ru/details.jsp?id=4330> (Дата Обращения 27.04.2019).
2. Что такое стартап – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://constructorus.ru/finansy/chto-takoe-startap.html> (Дата Обращения 27.04.2019).

ГЕНЕЗИС ГЕОПОЛИТИКИ И ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Мырзалы Назира Бердигулкызы
магистрант, КазНПУ имени Абая,
Казахстан, г. Алматы

Бердыгулова Гульмира Ертысовна
научный руководитель, канд. геогр. наук, доцент, КазНПУ имени Абая,
Казахстан, г. Алматы

Аннотация. В данной статье рассматривается развитие геополитики как науки и геополитическое положение Казахстана. Существуют очень много определений и трактовок данного понятия, суть которых заключается в следующем: геополитика – наука, система знаний о контроле за пространством. Описаны труды и книги отцов-основателей геополитики. В частности, это Ф. Ратцель - являющийся «отцом» геополитики, Р. Челлен – давший название данному термину, Маккиндер – предложивший деление мира.

Казахстан, рассматриваемый в купе со странами Центральной Азии, некогда входил в состав «Хартленда». Поэтому данный регион с испокон веков по разным причинам становился центром пересечения политических, экономических, религиозных и других интересов ведущих мировых держав. Также в статье приведены ряд факторов, определяющих геополитический статус Казахстана, рассмотрены инициативы, предложенные Казахстаном в реализации внешней политики.

Ключевые слова: геополитика, политика, Хартленд, географический детерминизм, пространство.

Геополитика может быть определена как дисциплина, которая изучает отношения и взаимодействия между пространствами (территориями), государствами, цивилизациями, народами и экономикой. Геополитика занимается не только исследованием отношений между государством и пространством (территорией), но также между культурой и людьми, которые находятся в этом пространстве. Пространство в геополитике играет ту же роль,

что и время для истории. Геополитический анализ основан на центральности пространства. Геополитика утверждает, что наиболее важная категория человеческой жизни и политических отношений – пространство.

Исторически геополитика развивалась из политической географии и «антропогеографии». Это своего рода политическая география и человеческая география. Оба термина были введены в 19 веке немецким профессором Фридрихом Ратцелем (1844-1904) [1]. Политическая география означает отношения между государством и территорией или пространством. Тот же Ратцель также использовал в своих исследованиях термин антропогеография, что означает географию человека. Антропос, или человек, здесь играет важную роль. В международных отношениях никто не говорит о человеке, а говорят только о государстве. Но в геополитике это не так. Геополитика пытается привлечь больше уровней анализа, чем международные отношения. Вот почему были проблемы с этой дисциплиной, потому что некоторые ученые считают, что она слишком широка и включает слишком много уровней в одну концепцию, и поэтому не является точной наукой.

Следующим элементом в геополитике была идея шведского ученого Рудольфа Челлена (1864-1922). Он предложил идею о том, что государство является живым существом. Это было органическое отношение к государству. Если движутся живые существа, то движутся состояния, или они имеют определенные отношения с Землей [2]. Это концепция органиста. Челлен и Ратцель принадлежали к одной философской школе органицизма. Они считали жизнь, в том числе политическую, чем-то естественным, не механическим, а органическим.

Но, собственно говоря, геополитика как дисциплина сформировалась позже, в начале 20-го века. Настоящим основателем геополитики был британский сэр Хэлфорд Маккиндер, английский империалист, партизан и сторонник укрепления Британской империи.

Сэр Хэлфорд Джон Маккиндер был политическим географом, а также основателем Лондонской школы экономики. Он был одним из ведущих

мыслителей британского империализма. Пытаясь объединить все угрозы, принципы, перспективы и «логику» британского империализма, а также пытаясь подготовить его будущее на практике, Маккиндер пришел к первому видению, которое было своего рода результатом предыдущих подходов к политической географии. Он опубликовал в 1904 году в Англии очень важный текст, состоящий из небольших статей, под названием «Географическая ось истории». В этих статьях Маккиндер изложил реальные основы и принципы геополитики. Мы можем говорить о политической географии до Маккиндера, но мы можем говорить о геополитике чувственно только после Маккиндера,

Согласно Маккиндеру, поверхность Земли делится на:

Мировой Остров, включающий взаимосвязанные континенты Европы, Азии и Африки. Это была самая большая, самая густонаселенная и самая богатая из всех возможных комбинаций земель.

«Внутренний, или окраинный, полумесяц» («inner or marginal crescent»). Эта зона включает страны, занимавшие побережье Евразии на Западе, Юге и Востоке. Эта зона является частично континентальным и частично океаническим.

«Внешний, или островной, полумесяц» («outer or insular crescent») – который полностью океанический. Это зона целиком внешняя (географически и культурно) относительно и материковой массы Мирового Острова. В ее состав были включены Британия, Южная Африка, Австралия, Соединенные Штаты, Канада и Япония, т.е. ведущие государства морского мира.

Хартленд лежал в центре Мирового Острова, простираясь от Волги до Янцзы и от Гималаев до Арктики. Хартленд Маккиндера было областью, которой тогда управляла Российская Империя, а затем Советский Союз, за исключением региона Камчатского полуострова, который расположен в самой восточной части России, недалеко от Алеутских островов и Курильских островов.

Позже, в 1919 году, Маккиндер подытожил свою теорию: «Кто контролирует Восточную Европу, тот командует Хартлендом; Кто

контролирует Хартленд, тот командует Мировым островом (то есть Евразией и Африкой); Кто контролирует Мировой остров, тот командует миром». Любая сила, которая контролировала бы Мировой Остров, контролировала бы более 50% мировых ресурсов. Размер Хартленда и его центральное положение сделали его ключом к управлению Мировым Островом. Это наиболее благоприятный географический плацдарм для контроля над всем миром [3].

Что же касается Казахстана, то исторически регион Центральной Азии представлял большой интерес для основных субъектов мировой политики. За право владеть этой территорией, или оказать существенное влияние на регион воевали, начиная еще со времен завоевательных походов Кира, Чингиз-хана, джунгарских нашествий, царской России. В начале XX века Центральная Азия становится зоной соперничества между двумя крупнейшими империями: Российской и Британской. Если в центре внимания британских интересов была Индия как «жемчужина Британской короны», то интересы России были направлены на стратегическое влияние на Средний Восток и Южную Азию.

Если учитывать основные геополитические выкладки теории Х. Маккиндера о континентальной сердцевине Земли – куда входила и Центральная Азия, то, как уже было сказано – «Кто владеет континентальной сердцевиной, будет владеть и Мировым островом, тот, кто будет владеть Мировым островом, будет владеть миром» [4]. Таким образом, по разным причинам Центральноазиатский регион становится центром пересечения политических, экономических, религиозных и других интересов ведущих мировых держав. Сегодня здесь сталкиваются интересы таких государств, как Россия, США, Турция, Иран, Индия, Пакистан, Саудовская Аравия, а также европейские государства.

На данный момент геополитический статус Казахстана достаточно четко обозначен. Республика Казахстан стала выдающимся геополитическим игроком в международной политике, и ее экономические позиции также укрепились. Этому способствует ряд факторов:

- удобное географическое положение в центре Евразии: возможность развития транзитных инфраструктур;
- соседство с крупнейшими государствами мира – ключевыми участниками геополитического процесса;
- обладание огромной территорией (9-ое место в мире) – протяженными сухопутными границами;
- положение между Европой и Азией, между западной и восточной цивилизацией;
- политическая стабильность внутри страны;
- углубление региональной интеграции со стратегическими партнерами;
- активное участие в процессах мирного урегулирования конфликтов;
- наличие крупных запасов стратегически важных видов минерального сырья [5].

Для ведения внешней политики руководством государства были приняты ряд нормативно-правовых документов. Наиболее актуальным является Концепция внешней политики РК на 2014-2020 гг., утвержденная Указом Президента РК от 21 января 2014 года. Согласно данной концепции, стратегия внешнеэкономических связей страны должна осуществляться согласно по следующим направлениям:

- “СНГ”. Сохранение и упрочение экономического союза с Россией, Украиной, Беларусью, Узбекистаном и другими государствами Содружества.
- “АТР”. Пекин - Сеул – Токио с выходом на другие страны Юго – Восточной Азии. Это направление представляет собой большое значение как регион передовых технологий, источник кредитов с возможностью крупномасштабных инвестиций, а в перспективе - как рынок сбыта нашей продукции и привлечение рабочей силы для реализации ряда проектов в Казахстане.
- “Азиатское”. Особое внимание - Турции как потенциальному рынку сбыта и одному из примеров развития рыночной экономики. Сотрудничество со

странами Арабского Востока и передней Азии для привлечения инвестиций в экономику.

- “Европейское”. Приоритетное значение - Германия, которая больше всех готова вкладываться в СНГ. Благодаря наличию значительной немецкой диаспоры возможно крупномасштабное сотрудничество с Казахстаном. Сотрудничество с ЕЭС для получения технической помощи и кредитов в целях развития инфраструктуры и обучения кадров.

- “Американское”. Главное внимание - США как ведущей экономической державе мира [6].

Таким образом, Казахстан, имеющий выгодное географическое положение, является регионом столкновения стратегических интересов Китая, России, европейских стран, США и государств «исламского мира». Кроме того, здесь переплетаются различные религии - ислам, христианство, представленные различными течениями. Поэтому ход проведения внешней и внутренней политики Казахстана и все связанные с ним изменения будут иметь важное значение для процветания всего Азиатского региона. В то же время этот же геополитический фактор определяет возможность угрозы национальной безопасности Казахстана. В результате Казахстан должен придерживаться гибкого и многостороннего дипломатического подхода в соответствии с национальными интересами - сохранения мирных партнерских отношений с соседними государствами.

Список литературы:

1. Ratzel F. Politische Geographie. Munch. – Lpz., 1987. S. 3.
2. Челлен Р. Государство как форма жизни. – М., 2008; О политической науке // Полис. 2005. № 2.
3. Маккиндер Х.Дж. Географическая ось истории // Полис. 1995. № 4. С. 169).
4. Маккиндер Х.Дж. Географическая ось истории // Полис. 1995. № 4. С. 169).
5. Абилмажинова С., Каймулдинова К. География. Учебник для 8 кл. общеобразоват. шк. – Алматы: Мектеп, 2018. – 264 с.
6. [Концепция внешней политики Республики Казахстан на 2014 – 2020 годы//www.zakon.kz/4599704-utverzhdjenakonceptcija-vneshnejj.html.- 29 янв. 2014 г.]

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ

Поздышева Ольга Николаевна

*магистрант, Самарского государственного экономического университета,
РФ, г. Самара*

Аннотация. Рассмотрена современная система налогообложения образовательных организаций Российской Федерации; исследованы основные вопросы, касающиеся применения льгот образовательных организаций по отдельным налогам; сделан вывод, что отношение налоговой системы к образовательной сфере практически не отличается от отношения к другим организациям, в том числе и коммерческим. Различия сводится только к набору отдельных налоговых льгот, которых к сожалению, предусмотрено не так много.

Abstract. Considered a modern tax system of educational organizations of the Russian Federation; investigated the main issues relating to the use of privileges of educational organizations for individual taxes; it was concluded that the attitude of the tax system to the educational sphere practically does not differ from the attitude to other organizations, including commercial ones. The differences are reduced only to a set of separate tax benefits, which, unfortunately, are not provided for so much.

Ключевые слова: сфера образования, образовательные организации, налогообложение, налог, налоговые льготы.

Keywords: education, educational organizations, taxation, tax, tax benefits.

Образование на сегодняшний день является одной из основных и важных сфер жизни человека и общества. Это самостоятельная отрасль социальной и экономической сферы.

За последнее десятилетие сфера образования в Российской Федерации подверглась качественному реформированию, выразившемуся в изменении законодательной базы, смене ориентиров, целей и задач образовательного

процесса, смене механизма финансирования, в том числе механизма налогообложения.

Налогообложение образовательных организаций – это динамично развивающийся институт налогового права, т.к. в отношении его не раз изменялись законодательное урегулирование и правоприменительная практика. К тому же, посредством реализации всех функций налогов, в том числе фискальной, регулирующей, воспроизводственной, налоги воспринимаются как эффективный механизм воздействия на экономику.

Образовательные организации по большей части находятся на общем режиме налогообложения. В настоящее время такое налогообложение является единственным приемлемым для государственных и муниципальных организаций. Помимо основного общего режима имеются специальные режимы налогообложения. Для организаций образовательной сферы наиболее приемлемой является упрощенная система налогообложения, которая позволяет облегчить налоговую отчетность и снизить налоговую нагрузку. Однако стоит отметить, что для бюджетных учреждений переход на упрощенную систему не допускается – в соответствии пп. 17 п. 3 ст. 346.12 Налогового кодекса Российской Федерации. Данный режим налогообложения может быть использован только частными образовательными организациями, которые оказывают лишь дополнительные услуги в сфере образования, рассмотрим более подробно основные налоги и предусмотренные по ним льготы. Налог на добавленную стоимость (далее - НДС) - косвенный налог, который изначально включен в стоимость товара/работы/услуги и переносится на конечного покупателя, заказчиком, но в федеральный бюджет перечисляется продавцом, исполнителем услуг - школой. Образовательные учреждения наряду с другими хозяйствующими субъектами являются плательщиками налога на добавленную стоимость (НДС), если:

- осуществляют операции по реализации товаров (работ, услуг), например, оказывают консультационные услуги, реализуют продукцию учебно-производственных мастерских;

- в ряде других случаев, например, при сдаче в аренду помещений [4].

При этом не имеет значения, как расходуетс​я доход от реализации: в данное учебное заведение или на прямые нужды образовательного процесса.

Однако в отличие от большинства других налогоплательщиков образовательной сферы, как правило, получают освобождение от НДС. Не признаются объектом обложения налогом (освобождаются от налогообложения) не только часть образовательных услуг (пп. 14 п. 2 ст. 149 Налогового кодекса РФ), но и на основании пп. 4 п. 2 ст. 149 НК РФ услуги:

- по присмотру и уходу за детьми в дошкольных образовательных учреждениях (далее - ДОУ);
- проведению занятий с детьми в кружках, секциях (в том числе спортивных) [2].

Также не облагаются НДС продукты питания, непосредственно произведенные столовыми образовательных организаций и реализуемых ими в этих организациях (пп. 5 п. 2 ст. 149 Налогового кодекса РФ).

Образовательные учреждения являются плательщиками налога на прибыль организаций. Налоговой базой выступает разница между полученной суммой дохода и суммой фактически произведенных расходов, напрямую связанных с ведением коммерческой деятельности (без учета НДС). В составе доходов и расходов бюджетных учреждений, которые включены в налоговую базу, не учитываются средства, полученные от учредителя на ведение уставной деятельности [1].

В состав расходов коммерческой деятельности при оказании услуг образования можно отнести:

- 1) выплату заработной платы учителям за проведение платных занятий;
- 2) расходы на приобретение учебников, книг для осуществления оплачиваемых занятий, канцелярских товаров, иные расходные материалы.

Опять же, в плане расходов и доходов может быть предусмотрено покрытие расходов за счет нескольких источников:

- средства учредителей;

- средства, полученные от приносящей доход деятельности.

В данной ситуации включение таких расходов бюджетного учреждения в расходы от приносящей доход деятельности производится пропорционально объему средств, полученных от приносящей доход деятельности, в общей сумме доходов.

Однако необходимо отметить, что совокупность доходов от приносящей доход деятельности для этой цели не включаются доходы, полученные от сдачи имущества в аренду.

Организации, деятельность которых направлена на образование либо медицину в соответствии с законодательством России, имеют право применять налоговую ставку 0 % при соблюдении определенных условий, которые в свою очередь обусловлены законодательством.

Образовательной и медицинской деятельностью признается деятельность, включенная в Перечень видов образовательной и медицинской деятельности, установленный Правительством РФ [3].

Вышеуказанные учреждения вправе применять данную ставку, если удовлетворяют следующие условия:

- организация имеет лицензию (лицензии) на осуществление образовательной и (или) медицинской деятельности, выданную (выданные) в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- доход организации за налоговый период от осуществления деятельности, учитываемые при определении налоговой базы в соответствии с НК РФ, составляют не менее 90 % ее доходов.

При отступлении учреждениями, перешедшими на применение льготной ставки 0 % в соответствии с настоящей статьей, лишь одного из условий установленных НК РФ, с начала периода, в котором был факт несоблюдения определенных законодательством условий, то применяется ставка, установленная п.1 ст.284 НК РФ. При этом сумма налога подлежит восстановлению и уплате в бюджет в установленном порядке с уплатой

соответствующих пеней, начисляемых со дня, следующего за установленным ст.287 настоящего НК РФ днем уплаты налога.

Как и все организации - бюджетные учреждения признаются плательщиками земельного налога. Но учреждениям могут быть предоставлены преференции по земельному налогу в субъектах РФ.

В случае если у бюджетного учреждения на правах хозяйственного ведения либо оперативного управления находятся в собственности земли, изъятые из оборота, то к данным землям тоже применяется ставка 0 % (пп. п. 1 п. 2 ст. 389 НК РФ). Еще одной льготой, можно считать возможность безвозмездного получения имущества.

Если образовательное учреждение получает имущество по договору безвозмездного пользования. При определении налогооблагаемой базы не учитываются целевые поступления, используемые бюджетными учреждениями для ведения уставной деятельности.

Таким образом, Налоговый кодекс Российской Федерации прямо не гарантирует послаблений для образовательных организаций. Однако стоит отметить, что послабления могут быть предусмотрены региональным законодательством. Например, законодательные акты субъектов Российской Федерации могут предоставить учреждениям льготы по земельному налогу и налогу на имущество.

Существуют налоговые послабления, чье действие распространяется не на организацию, которая обладает конкретными характеристиками, а на определенные операции, либо имущество. Бюджетные учреждения могут применять льготное налогообложение, если попадают в соответствующую категорию налогоплательщиков.

Проанализировав вышеизложенное можно прийти к выводу, что отношение налоговой системы к образовательной сфере практически не отличается от отношения к другим организациям, в том числе и коммерческим. Различия сводится только к набору отдельных налоговых льгот, которых к сожалению, предусмотрено не так много.

Список литературы:

1. Федеральный Закон Об образовании в Российской Федерации (с изменениями на 06.03.2019);
2. Информационно-Правовое обеспечение КонсультантПлюс [электронный ресурс] – Режим доступа URL: [http:// www.consultant.ru/Online/](http://www.consultant.ru/Online/) (дата обращения 30.04.2019 г.);
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации;
4. Официальный сайт МИНФИН России, [электронный ресурс] – Режим доступа. URL: <http://minfin.ru> (дата обращения 30.04.2019 г.).

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА В ВОПРОСАХ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Романова Анастасия Андреевна

*магистрант Финансово-экономический Институт Тюменского
Государственного
Университета, РФ, г. Тюмень*

Бабурина Наталья Алексеевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент
Тюменского Государственного Университета,
РФ, г. Тюмень*

Аннотация. Автором рассмотрены трудности для субъектов малого и среднего предпринимательства в вопросах банковского кредитования для развития экономических отношений.

Ключевые слова: кредитование, банки, малый и средний бизнес, государство, государственная поддержка

Малое предпринимательство - это комплекс автономных мелких и средних предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка. Эти предприятия не входят в состав монополистических объединений и занимают по отношению к ним в хозяйственном отношении подчиненное или зависимое положение.

Развитие мелкого и среднего предпринимательства формирует наиболее выгодные условия для налаживания экономических отношений, так как это способствует появлению и развитию конкурентной среды, созданию дополнительных рабочих мест, динамичнее идет структурное переустройство; увеличивается потребительский сектор. К тому же, развитие малого бизнеса ведет к наполнению рынка товарами и услугами, к усилению экспортных резервов, а так же добросовестной эксплуатации региональных сырьевых ресурсов.

На сегодняшний день банковские кредиты и государственные финансовые субсидии становятся наиболее востребованными источниками финансирования для этих субъектов бизнеса.

В связи с уменьшением ставок и появлением льготных госпрограмм, объем кредитов малому и среднему предпринимательству (МСП) в России в 2017 году увеличился на 15% в сравнении с годами ранее.

Кризис в 2014 году привел к трехлетнему снижению банковского кредитования объектов МСП. Уже в 2017 году российские банки выдали малым и средним предприятиям 6,1 трлн. руб. кредитов – это на 15% больше, чем в 2016 году.

Впервые с 2013 года сектор демонстрирует рост, объем выдачи – самый крупный за три года, однако кредитование МСП в России не достигает докризисных значений: на конец 2013 года МСБ было выдано всего 8,1 трлн руб. кредитов.

По данным ЦБ РФ, в банковском секторе четвертый год подряд происходит сокращение кредитного портфеля МСП – минус 7% по итогам 2017 года до 4,2 млрд. Однако, в августе 2017 года изменения в перечне субъектов МСП наблюдалась отрицательная динамика, что повлекло уменьшение количества субъектов МСП, более 600 тыс. организаций, часть из которых с кредитной нагрузкой. В случае если бы этот фактор не появился, то впервые с кредитный портфель МСП вырос бы – до 4,9 трлн руб.

В настоящее время субъекты малого и среднего бизнеса нуждаются в поддержке, прежде всего, на государственном уровне. Муниципалитет не достаточно принимает участие в его развитии, ведь именно этот уровень управления более всего близок и доступен гражданам. В следствии чего, муниципальным органам нужно решать конкретные задачи связанные именно с развитием частной инициативы граждан. В следствии чего возникает нужда сместить акценты поддержки государства МСП на муниципальный уровень.

Выдача кредитов малому и среднему бизнесу на данном этапе проходит неохотно, например, «Почта банк» и «Абсолют банк» вообще этого не делают.

Ставки в других банках зачастую завышены – 16- 19 %. При таких критических условиях только 15% предпринимателей имеют возможность получения кредитных денег для реализации своих бизнес идей.

Планируя открыть свой собственный бизнес, первое чем стоит минуинтересоваться, — существуют ли специальные программы Минэкономразвития по предоставлению субсидий малому и среднему предпринимательству на региональном уровне. В рамках этой программы центр занятости населения оказывает единовременную финансовую помощь в открытии собственного дела. Размер субсидии фиксированный, предоставление субсидии происходит на безвозмездной основе, составляет она 58 800 руб.

Эту небольшую первоначальную поддержку от государства можно направить на компенсацию расходов: на оплату гос.пошлин за гос.регистрацию, за оформление нотариальных действий при гос.регистрации, изготовление печатей и штампов, приобретение различных субъектов бланков (заявления о гос.регистрации юр.лица или индивидуального предпринимателя, трудовые книжки, личные медицинские книжки для работников и т.д.), услуги правового характера, консультации.

Субсидия может быть выдана гражданам, достигшим возраста 18 лет. Но, чтобы статее получить, им необходимо встать на учет в центр занятости, то есть иметь статус безработного и получать пособие. Но так как количество субсидий ограничено стоит учесть, что их дают не всем, и предоставляются они в начале финансового года (нужно постараться попасть в нужный период). Об этих и других тонкостях рассказал заместитель директора регионального центра поддержки олимпиадного движения Василий Пучков.

Региональные власти оказывают такую меру гос.поддержки, как грантовая поддержка. Грант предоставляется пначинающему предпринимателю в форме субсидии единовременно, на безвозвратной и безвозмездной основах. Максимальная сумма ксоставляет 300 000 руб. Условия получения грантов могут отличаться, но это напрямую зависит от региона. Поэтому все детали

получения грантовой поддержки лучше узнавать заранее. Деньги крупные выделяются после статистики подачи являются заявки тем, чьи заявки прошли конкурсный отбор. В том числе критериев отбора — сфера деятельности бизнеса, размер выручки, количество рабочих мест и др.

В 2017 году начинающие фермерские хозяйства могут рассчитывать на особую поддержку государства. В рамках программы «Поддержка начинающих фермеров» размер гранта может достигать до 3 млн руб. В этом же году вырастут суммы грантов на развитие семейных животноводческих ферм до 30 млн руб. На государственном уровне в Министерстве сельского хозяйства планируют в ближайшее время заняться упрощением получения фермерскими хозяйствами кредитов до 3 млн руб.

Проводя анализ банковского кредитования МСП за 2013 – 2018 гг. наиболее удачным годом для малого и среднего предпринимательства стал 2017 год. Снизились процентные ставки, одобрение кредитов увеличилось на 15%, а так же введение некоторых льготных программ.

В 2018 году при помощи государственной поддержки развитие банковского кредитования может быть должным образом сформировано, а так же обязательное увеличение конкуренции банков за доброкачественного заемщика.

С 17.04.2019 начинает активно действовать Программа льготного кредитования малого и среднего предпринимательства, в рамках которой банки предоставляют кредиты, происходит стимулирование кредитования субъектов МСП.

Первый кредит в рамках данной Программы был уже предоставлен в конце 2015 года.

Аккредитованные банки должны сформировать реестры сделок, участниками которых являются субъекты МСП, воплощающие свои проекты, которые в обязательном порядке должны соответствовать условиям и требованиям Программы.

Список литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Гарант».
2. Приказ Росстата от 24.10.2011 № 435 «Об утверждении Указаний по заполнению форм федерального статистического наблюдения № П-1 «Сведения о производстве и отгрузку товаров и услуг», № П-2 «Сведения об инвестициях в нефинансовые активы», «Основные сведения о деятельности организации» // Вопросы статистики – 2014. - №2.
3. Агурбаш, Н. Г. Малое предпринимательство в России и промышленно развитых странах / Н. Г. Агурбаш. - М.: Анкил, 2013.
4. Алеев В.А. Зарубежный опыт в развитии кредитной кооперации // Вестник Чувашского Университета. – 2015. - №1. – С. 335-340.
5. Андреев, В. К. Правовые проблемы малого предпринимательства / В. К. Андреев. - М.: Экзамен, 2016.
6. Кредитование малого и среднего бизнеса впервые выросло с 2013 года. [Электронный ресурс]// Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/04/04/2018/5ac365be9a794702896c9f29> (Дата обращения: 18.02.2019).
7. Белягин Д.Э. Анализ рынка кредитования малого и среднего предпринимательства в России // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/analiz-rynka-kreditovaniya-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-rossiyskoj-federatsii>. (Дата обращения: 22.02.2019)
8. Кроливецкая Л.П., Белоглазова Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка. – М.: Юрайт, 2016. – 422 с.
9. Майданская, А.Н. Поддержка малого бизнеса на региональном уровне // Финансы. - 2018. - №6. – С.53-57.
10. Бочарова О.Н. Направления совершенствования государственной поддержки и кредитования малого и среднего предпринимательства// Социально-экономические явления и процессы. – 2013. - № 10. – С. 28-32

К ВОПРОСУ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Салихов Магомед Багаудинович

*студент ФГБОУ ВО «Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет (МАДИ)», Махачкалинский филиал,
РФ, г. Махачкала,*

Омаров Заур Залумханович

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет (МАДИ)», Махачкалинский филиал,
РФ, г. Махачкала*

Аннотация. В статье выделены основные направления деятельности дорожно-строительной организации в условиях современной экономики, приведены показатели деятельности организации, определены направления развития и эффективной эксплуатации ресурсов предприятия.

Abstract. In article the basic directions of activity of road-building organizations in today's economy, given the performance of the organization and determines the direction of development and effective operation of enterprise resources.

Ключевые слова: Дорожно-строительная организация, бухгалтерский баланс, показатели деятельности, строительная техника, направление развития, повышение эффективности, формирование стратегии развития, транспортный комплекс.

Keyword: Road construction organization, balance sheet, performance indicators, construction equipment, direction of development, efficiency, development strategy, transport complex.

В данной статье рассматриваются вопросы эффективной деятельности дорожно-строительной организации на примере ООО «Нарт». Рассматриваемая организация специализируется на строительстве и реконструкции автомобильных дорог, гидротехнических, энергетических и других

сооружений. Она является правопреемником прославленного коллектива ПМК-7, основанного в 1961 году в городе Хасавюрт, в системе Главдагестанводстрой, которая относилась к министерству мелиорации и водного хозяйства СССР. Коллектив ПМК-7 неоднократно становился победителем всесоюзных соревнований и обладателем переходящих красных знамен.

Организация располагает высококвалифицированным инженерно-техническим персоналом, имеющим опыт работы в строительстве 20 и более лет. Четверо сотрудников этого предприятия являются заслуженными строителями Республики Дагестан.

В распоряжении данной организации находится большой парк самосвального автотранспорта: МАЗы, КАМАЗы, трейлера для перевозки строительной техники и тяжелых негабаритных грузов весом до 50 тн, битумовозы, электростанции, компрессоры, сварочное оборудование, автокраны, комфортабельные жилые вагоны, оборудованные кондиционерами тепло — холод, вагоны — столовые, слесарные вагоны и другое.

Техническая оснащенность, высокая маневренность при полном вовлечении всех ресурсов, позволяет ей осваивать строительные работы до 2 миллиардов рублей в год.

Основными заказчиками ООО «Нарт», за последние годы, были подразделения Министерства транспорта РФ, Минприроды РФ, ОАО «Газпром».

Основным видом деятельности компании является Строительство автомобильных дорог и автомагистралей. Также Нарт, ООО работает еще по 4 направлениям. Размер уставного капитала 7 650 000 руб.

Таблица 1.

Топ-5 заказчиков ООО "Нарт"

Заказчик	Количество контрактов	Сумма. Руб.
ФКУ Упрдор "Каспий"	5	3 867 751 760,15
ФКУ Упрдор "Кавказ"	9	3 451 823 683,49
ГКУ РД "Дербент-2000"	1	437 082 197,00
Минтранс РД	8	305 085 000,00
Администрация МР "Кизилюртовский район"	1	5 069 584,00

Компания Нарт, ООО принимала участие в 28 торгах из них выиграла 23. Основным заказчиком является Минтранс РД, ФГКУ. Организация ООО "Нарт" являлась поставщиком в 26 государственных контрактах на сумму 8 070 577 392,64 руб.

Таблица 2.

Анализ динамики бухгалтерского баланса ООО "НАРТ"

Наименование показателя	КОД	2017 г.	2016 г.	Отклонения
Внеоборотные активы		Тыс. Руб.	Тыс. Руб.	%
Баланс (актив)	1600	632 045	486 409	+29,95
Баланс (пассив)	1700	632 045	486 409	+29,95
Основные средства	1150	143 262	178 634	-19,00
Итого внеоборотных активов	1100	143 262	178 634	-19,00
Оборотные средства				
Запасы	1210	46 487	18 850	147,00
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	8 843	6 426	37,62
Дебиторская задолженность	1230	255 658	135 015	90,00
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	30 000	0	
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	147 795	147 484	0,21
Итого оборотных активов	1200	488 783	307 775	58,82
Капитал и резервы				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	7 650	7 650	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	99 850	99 850	0
Резервный капитал	1360	68 900	68 900	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	74 394	68 215	9,08
ИТОГО капитал	1300	250 794	244 615	3,00
Краткосрочные обязательства				
Краткосрочные заемные обязательства	1510	0	19 692	0
Краткосрочная кредиторская задолженность	1520	342 111	182 962	86,99
Оценочные обязательства	1540	39 140	39 140	0
ИТОГО краткосрочных обязательств	1500	381 251	241 794	57,68
Доходы и расходы по обычным видам деятельности				
Выручка	2110	563 515	414 809	35,85
Себестоимость продаж	2120	526 904	403 826	30,48
Валовая прибыль (убыток)	2100	36 611	10 983	233,35
Управленческие расходы	2220	8 261	0	

Прибыль (убыток) от продаж	2200	28 350	10 983	158,13
Прочие доходы и расходы				
Прочие доходы	2340	12 273	0	
Прочие расходы	2350	32 899	1 205	2630,20
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	7 724	9 778	-21,00
Текущий налог на прибыль	2410	1 545	1 956	-21,02
Чистая прибыль (убыток)	2400	6 179	7 822	-22,01
Совокупный финансовый результат периода	2500	6 179	7 822	-22,01

Источник:

<https://synapsenet.ru/searchorganization/organization/1020502111233-ooo-nart/buhgalterskaya-otchetnost> открытый доступ.

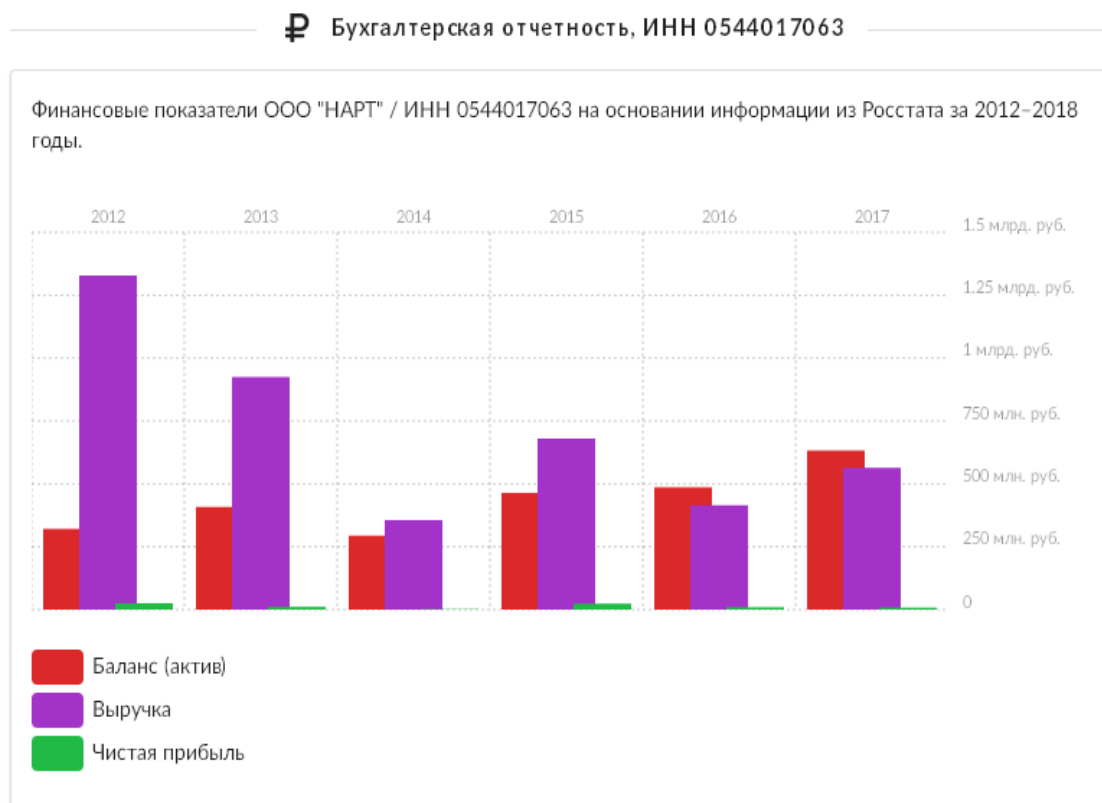


Рисунок 1. Финансовые показатели ООО «Нарт» 2012-2018 гг.
 Источник: <https://unfall.ru/data/nart/1020502111233> открытый доступ

Данные приведенной таблицы указывают на снижение внеоборотных активов на 19%. Этот показатель достигнут путем уменьшения основных средств. Объем оборотных средств увеличился на 58.8% Этот показатель

достигнут в следствие увеличения запасов и дебиторской задолженности. Что касается краткосрочной кредиторской задолженности, ее увеличение на 86,99% привело к увеличению общего показателя краткосрочных активов на 57,68%. Увеличение капитала за отчетный период имеет несущественный рост, 3%. Увеличение валовой прибыли привело к увеличению прибыли предприятия на 158,13%. Следующая позиция, рассматриваемая в анализе – прочие расходы. Ее показатель равен 2630%. Именно этот показатель повлиял на совокупный финансовый результат отчетного периода, равный -22,01%.

Анализ динамики активов показывает снижение внеоборотных активов на 43,60% с 254 021 тыс.руб. до 143 262 тыс.руб., при этом сумма по основным средствам уменьшилась на 110 759 тыс.руб..

Рост оборотных активов составляет 635,21% с 66 482 тыс.руб. до 488 783 тыс.руб., при увеличении дебиторской задолженности на 251 006 тыс.руб..

Динамика пассивов ООО "НАРТ" свидетельствует о росте собственного капитала на 18,46% с 211 716 тыс.руб. до 250 794 тыс.руб..

Величина долгосрочных обязательств возросла на 0 тыс.руб., краткосрочные обязательства увеличились на 272 464 тыс.руб., что даёт рост заемного капитала на 250,46%.

За отчетный период чистая прибыль ООО "НАРТ" уменьшилась на 22,01% с 7822 тыс. руб. до 6 179 тыс. руб. Это говорит о снижении количества заказов на укладку дорожного полотна.

Согласно статистических данных, приведенных выше, следует отметить, что строительство и реконструкция автомобильных дорог для бюджета муниципального образования является весьма существенной статьей расхода. Именно поэтому строительство и реконструкция дорог проводится в рамках федеральных целевых программ.

Следовательно, стратегия развития деятельности организации, качественный подход к использованию дорожно-строительной техники организации предполагает постоянное отслеживание последствий эксплуатации морально изношенных дорожных машин, и принятие своевременных решений

об их замене. Решение данной задачи обеспечивает снижение издержек на эксплуатацию дорожных машин, а также планировать инвестиционную деятельность предприятия связанную с вложениями в приобретение парка машин.

Кроме того, результаты количественной оценки эффективного эксплуатации тех или иных дорожных машин могут быть использованы в отечественной отрасли машиностроения, производящей дорожные машины при установлении заданных показателей их надежности, эксплуатационных характеристик и т.д.

Список литературы:

1. Абаева Н. Конкурентоспособность организации /Н.Абаева, Т. Старостина. – Ульяновск, 2010. – 92с.
2. Аблеева А.М. Методические аспекты инвестиционной и инновационной стратегии развития предприятия// Соц. политика и социологи. – 2010. - № 8. – С. 406-416.
3. Веретенникова, И.И. Амортизация и амортизационная политика. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 192 с.;
4. Экономика предприятия (фирмы): Учебник / Под ред. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. –3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – с.;
5. Экономика строительства: Учебник / Под общей редакцией И.С. Степанова.– М.: Юрайт, 2003. – 591 с.;
6. Экономика фирмы: Учебник / Под общ.ред. проф. Н.П. Иващенко. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 528 с.
7. <https://unfall.ru/data/nart/1020502111233>
8. <https://synapsenet.ru/searchorganization/organization/1020502111233-ooo-nart/buhgalterskaya-otchetnost>
9. <https://nauchforum.ru/studconf/social>

ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ МСП В КИТАЕ

У Цзин

*студент ННГУ им. Н. И. Лобачевского,
РФ, г. Нижний Новгород*

Ефимова Людмила Анатольевна

*научный руководитель, канд. экон. наук. доцент,
ННГУ им. Н. И. Лобачевского,
РФ, г. Нижний Новгород*

Аннотация. Статья посвящена вопросу тенденции развития малых и средних предприятий в Китае. Автор рассматривает роль и состояния МСП 2012-2016г. Особое внимание обращается на его тенденцию и перспективы.

Ключевые слова: малые и средние предприятия, роль, тенденция развития, перспективы.

Рассматривая эволюцию мировой экономики, что в современном мире малые и средние предприятия являются основой для развития крупных предприятий и наиболее динамичным субъектом мировой экономики так и в развитых странах, как и в развивающихся странах. По исследованию ОЭСР, что МСП составляют 99% предприятий, 45% занятости и 33% вклада в ВВП.

В Китае, МСП тоже сыграли позитивную роль в расширении занятости, увеличении ВВП, повышении уровня жизни людей, обеспечении социальной стабильности, увеличении бюджетных доходов и развитии рыночной экономики.

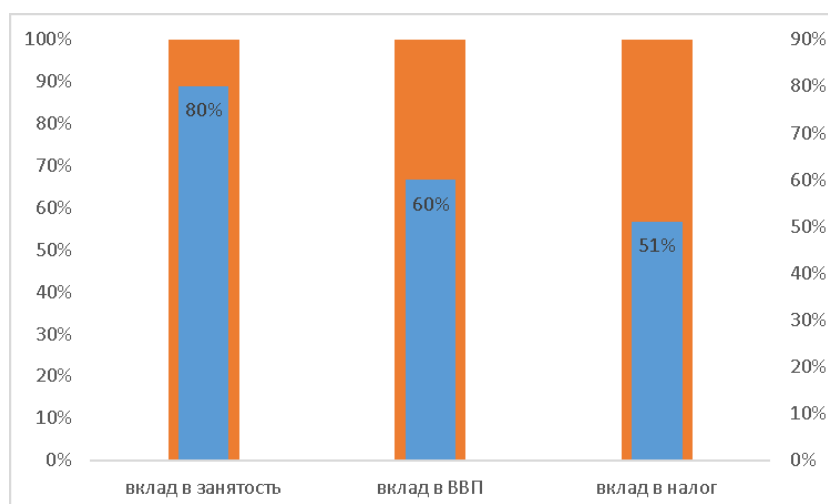


Рисунок 1. Вклад МСП в занятость, ВВП и налог (в %)

В нынешний момент хотя в их процессе развития МСП в Китае сталкивались с некоторыми проблемами, особенно с проблемой финансирования, по мере восстановления мировой экономики и финансовых и политических поддержек от государства Китая, развития малого и среднего бизнеса выделяется следующими положительными тенденциями:

1. Рост количества МСП продолжит

По данным Китайской национальной бюро статистики, до конца 2016 года в Китае существуют 370000 домашних хозяйств, увеличение количество МСП на 5000 по сравнению с 2015 г., в том числе, 50000 средние предприятия, на которые приходится 14.6% от всех МСП; 316000 малые предприятия, которые составляют 85.4% от всех МСП.

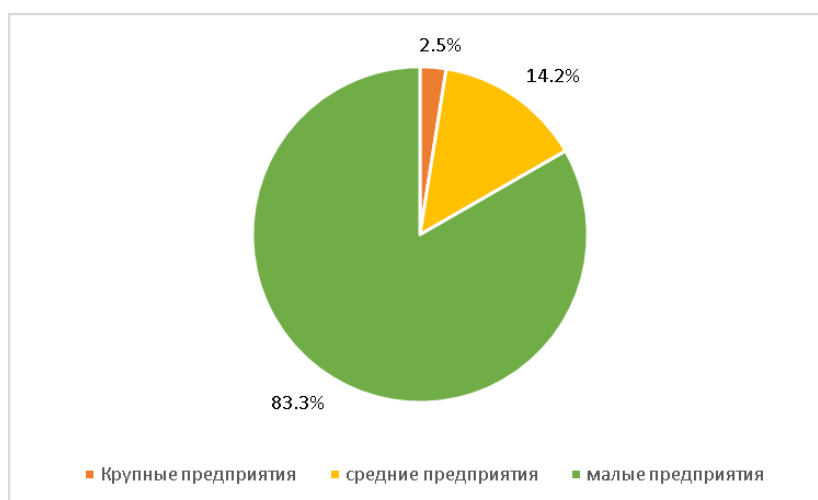


Рисунок 2. Доля МСП среди всех предприятий до конца 2016 г.

Возьмем обрабатывающую промышленность в качестве примера, доля различных типов предприятий выглядит следующим образом: крупные предприятия составляют 0,4% от всех промышленных предприятий, средние предприятия - 2,4%, малые предприятия - 33%, микропредприятия - 64,2%, а в целом малые и средние предприятия составляют 99,6% предприятий в Китае.

С точки зрения распределения занятости: крупные предприятия предложат 24,5% занятости среди обрабатывающей предприятий, средние предприятия - 22,5%, малые предприятия - 44,1%, микропредприятия - 11,9%, а в целом малые и средние предприятия обеспечивают более 75% возможностей трудоустройства.

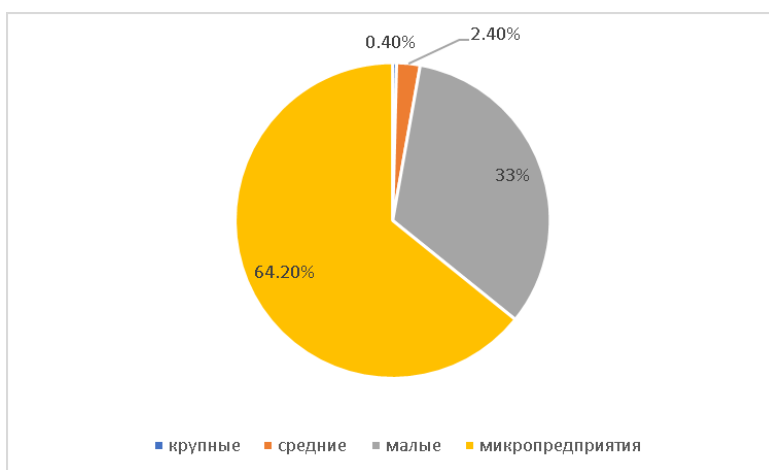


Рисунок.3 Доля МСП среди всех предприятий в обрабатывающей промышленности

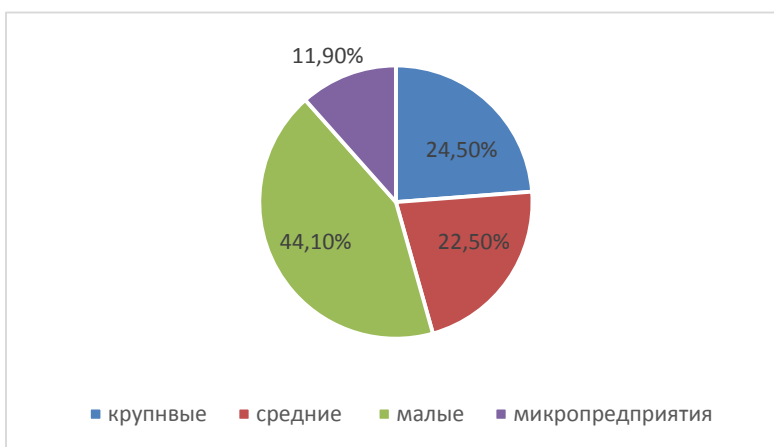


Рисунок.4 Доля вклад в занятости различных типов предприятий в обрабатывающей промышленности

2. Темп дохода от основной деятельности растет устойчиво

В 2016 году, доход МСП от основной деятельности - 72.2 трлн. юаней, который составил 62.7% дохода производственной индустрии, темп роста в годовом исчислении составил 6%, который был на 2.5% выше, чем в предыдущем году. В том числе, доход от основной деятельности средних предприятий - 28.5 трлн. юаней, темп роста в годовом исчислении составил 5.3%; доход от основной деятельности малых предприятий - 43.7 трлн. юаней, темп роста в годовом исчислении составил 6.5%.

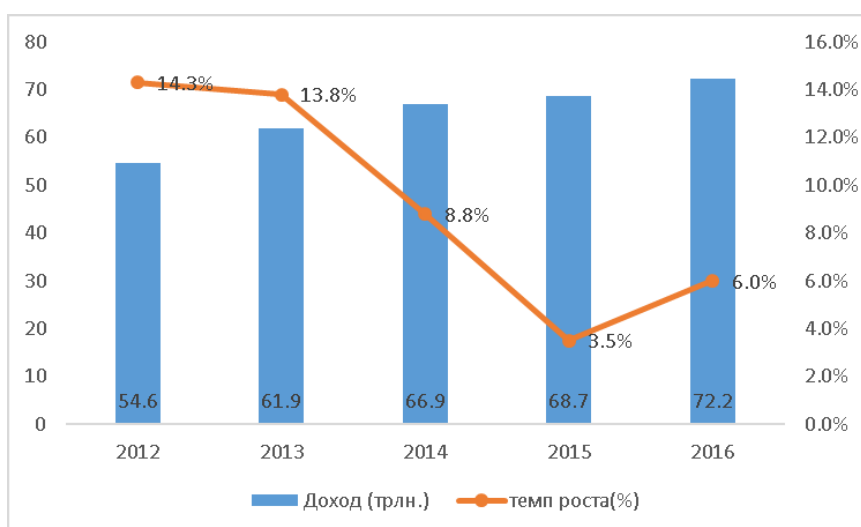


Рисунок 5. Доход от основной деятельности МСП 2012~2016 гг.

Рисунок 5 показывает, что в 2012-2016 гг. роста дохода от основной деятельности МСП демонстрирует положительную тенденцию.

3. Тенденция роста валовой прибыли МСП продолжается

В 2016 году, МСП получили 4.3 трлн. юаней валовой прибыли, который составил 62.8% валовой прибыли производственной индустрии, годовой рост - 6.2%, темп роста на 2.0% выше прошлого года.

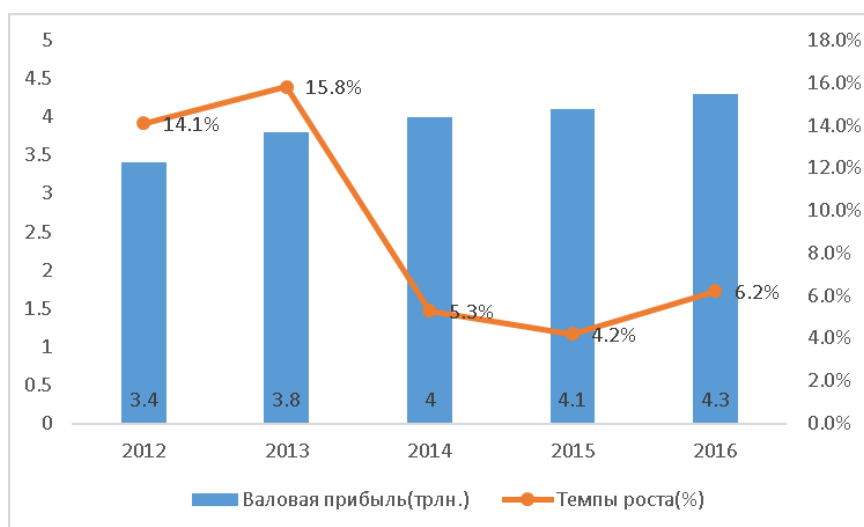


Рисунок 6. Валовая прибыль и темпы роста МСП 2012~2016 г.

Валовая прибыль, получена МСП в последние 5 лет непрерывно представляет собой положительную и перспективную тенденцию.

4. Убытки МСП уменьшаются

До конца 2016 года в Китае работают 370000 МСП, в том числе, 44000 МСП несут убытки, валовая потеря составила 4473.9 трлн. юаней, темп потеря упала на 6% по сравнению с прошлым годом. В том числе, потеря средних предприятий - 2322.9 трлн. юаней, темп потеря упала на 4.3% по сравнению с предыдущем годом; а потеря малых предприятий составила 2151.0 трлн. юаней, темп потеря упала на 7.9% по сравнению с 2015 г.

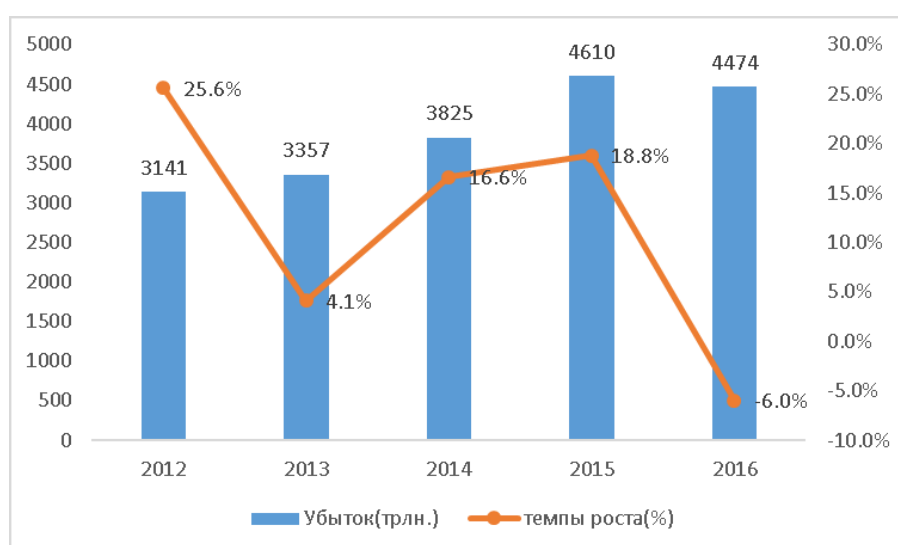


Рисунок 7. Валовой убыток и его темпы роста МСП 2012~2016 г.

В данный момент, главным ограничением дальнейшего развития МСП является проблема финансирования. Для того, чтобы решить эту проблему, государство разработало наличные финансовые политики, совершенствовало системы финансового обслуживания и создало специальную кредитно-информационную систему.

Статистического анализ в данной статье показывает, что все вышесказанные контрмеры действительно оптимизировали среду развития МСП. И следовательно, мы пришли к следующему выводу, что МСП будут активно развиваться, продолжат вкладывать в национальную экономику и способствовать развитию общества Китая.

Список литературы:

1. Ма Сянхуэй, Мяо Чансин, «Ежегодник китайских малых и средних предприятий (2016)», Цзючжоу издательство, 2017-11, ISBN: 978-7-5108-5945-8
2. Цзинь Чанхуэй, Чжэн Си, «Ежегодник китайских малых и средних предприятий (2015)», Цзючжоу издательство, 2015-12, ISBN: 978-7-5164-1300-5
3. Цзинь Чанхуэй, Чжэн Си, «Ежегодник китайских малых и средних предприятий (2014)», Цзючжоу издательство, 2014-12, ISBN: 978-7-5164-0972-5
4. Цзинь Чанхуэй, Чжэн Си, «Ежегодник китайских малых и средних предприятий(2013)», Цзючжоу издательство, 2013-12, ISBN: 978-7-5108-0667-0
5. Цзинь Чанхуэй, Чжэн Си, «Ежегодник китайских малых и средних предприятий(2012)», Цзючжоу издательство, 2012-11, ISBN: 978-7-5108-0331-0
6. <http://www.stats.gov.cn/english/>
7. <https://www.oecd.org/mcm/documents/C-MIN-2017-8-EN.pdf>

ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА В РОССИИ

Цороева Амалия Магомедхановна
студент Ингушский государственный университет (ИнГГУ),
РФ, г.Магас

Цурова Лиза Ахмедовна
научный руководитель, канд., экон. наук, доцент Ингушский государственный
университет (ИнГГУ),
РФ, г. Магас

На сегодняшний день в связи с демографическими изменениями, сложившимися в России, довольно остро стоит проблема повышения пенсионного возраста.

Пенсионный возраст – один из основных инструментов государственного регулирования соотношения численности трудоспособного населения и пенсионеров.

Впервые пенсионная система возникла в Германии в 1880-е годы, при которой государственная пенсия гарантировалась при достижении 70 лет. Однако уже потом эта отметка достигла 65. Что касается пенсионной системы России, то она возникла позднее, в 1932 году, когда пенсионный возраст составил 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин. Этот возраст сохранился и до сегодняшнего дня и значительно разнится со средним установившимся уровнем пенсионного возраста. (65 лет)

В связи с демографической ситуацией, сложившейся в России и сопровождающейся сокращением трудоспособного населения и возрастанием числа пенсионеров, все чаще звучат предложения о необходимости повышения пенсионного возраста. Ключевой причиной этого служит дефицит бюджета Пенсионного фонда. С ростом доли пенсионеров снижается уровень поступлений, приходящихся на долю трудоспособного населения, большую часть среди которых составляет старшее поколение.

Законопроект о повышении пенсионного возраста, утвержденный 3 октября 2018 года, вызвал повод для дискуссий, а также массу противоречий со стороны населения. Принятие пенсионной реформы относительно повышения

пенсионного возраста явление, неизбежное для России. Это то, к чему рано или поздно мы должны были прийти. Однако решение о повышении пенсионного возраста может нести в себе массу негативных последствий на основе уже существующих проблем, таких как уровень безработицы и качества жизни людей, продолжительности жизни после выхода на пенсию и др.

Для того чтобы более подробно рассмотреть данную проблему, необходима объективная оценка причин и возможных последствий повышения пенсионного возраста, чем мы и займемся далее.

В настоящее время основной причиной принятия пенсионной реформы выступает проблема старения населения. Действительно, это проблема довольно обострилась в последние десятилетия. По данным Росстата к 2030 году число иждивенцев составит 832 человека на 1000 человек населения трудоспособного возраста, причем две трети составят люди в возрасте 60 лет и старше. Об этом позволяет судить и возрастная структура населения России по данным 2017 года: 0-14 лет 17,4 %, 15-64 лет 68,2 %, 65 лет и старше 14,4 %.

Несмотря на сложившиеся диспропорции в структуре трудоспособного населения в России, повышение пенсионного возраста не самый оптимальный вариант решения данной проблемы. По мнению члена Общественной палаты Тверской области Германа Кичатова, отсрочка с назначением пенсий по старости может привести к повышению уровня безработицы среди молодых, так как с отсутствием у пенсионеров дополнительного дохода в форме пенсий не позволит трудоспособному населению старшего поколения занимать низкооплачиваемые места. А это означает, что пенсионеры будут вынуждены конкурировать за высокооплачиваемые места с более молодыми.

Несмотря на то, что средний возраст выхода на пенсию в мире давно достиг отметки 65 лет, повышение его в России весьма не обосновано. Об этом можно судить на основе анализа показателя продолжительности жизни после выхода на пенсию в России, который значительно разнится с показателями европейских стран. Более наглядно данную картину можно рассмотреть в следующей таблице:

Таблица 1.

Ожидаемая продолжительность жизни мужчин и женщин в возрасте 60 и 65 лет в России и европейских странах (лет)							
мужчины в возрасте				женщины в возрасте			
60 лет		65 лет		60 лет		65 лет	
Швейцария	23,1	Норвегия	19,0	Франция	27,5	Испания	23,2
Франция	22,5	Великобрит.	18,6	Италия	26,5	Норвегия	22,2
Великобрит.	22,1	Финляндия	18,2	Австрия	25,4	Финляндия	21,2
Норвегия	22,0	Италия	18,1	Норвегия	25,4	Великобрит.	21,0
Австрия	21,4	Дания	17,6	Германия	25,1	Дания	20,8
Португалия	20,9	Польша	17,1	Ирландия	24,9	Эстония	20,6
Дания	20,6	Чехия	16,8	Чехия	22,9	Австрия	19,2
Польша	17,9	Македония	15,2	Венгрия	22,1	Словения	18,1
Венгрия	16,1	Португалия	14,0	Россия	20,1	Россия	16,4
Россия	14,1	Россия	11,6	Македония	19,9	Хорватия	15,8

Источники: Eurostat и Росстат

Из данной таблицы видно, что Россия по продолжительности жизни мужчин и женщин после выхода на пенсию в сравнении с европейскими странами занимает последнюю позицию. Это означает, что в случае перехода на общеевропейский пенсионный возраст абсолютное большинство населения России будет практически лишено права получения своего страхового возмещения, что противоречит нормативным документам Международной организации труда. Данные расхождения в показателях могут объясняться значительными различиями в качестве оказываемых медицинских услуг населению, в социальной защите и иным уровнем жизни в более-менее развитых странах. Если исходить из того, что пенсионный возраст должен определяться ожидаемой продолжительностью жизни, то можно сделать вывод, что оснований для его повышения в России нет, по крайней мере в краткосрочной перспективе.

В настоящее время перед представительными органами власти стоит задача повышения уровня производительности труда рабочих, который, по их мнению, также выступает одним из аргументов необходимости повышения пенсионного возраста. Этот показатель отстает от показателей наиболее технологически развитых стран в два-три раза. Естественно решение этой

задачи ляжет на плечи трудоспособного населения, среди которых большая часть, как было сказано выше, приходится на старшее поколение, и если пенсионный возраст сохранится на том же месте, то доля трудоспособного населения естественно снизится. Возникает вопрос – объективно ли данное решение и к каким последствиям оно может привести?

Во-первых, если оставить пенсионный возраст на том же месте, то это в действительности сократит число трудящихся. Однако нельзя не отметить тот факт, что эффективность экономики и пенсионной системы зависит не от числа работающих. Мир потихоньку переходит к цифровой экономике, где все автоматизировано и число рабочих мест все меньше и меньше. Поэтому наиболее оптимальным будет не решение проблемы за счет работы пенсионеров, а через стимулирование развития экономики и повышении доходов предприятий, организаций.

Во-вторых, повышение производительности труда за счет работы пенсионеров только затормозит развитие экономики, так как престарелые люди не смогут также эффективно выполнять различные виды работы как молодые. Тем более с возрастом больше риск получить различного рода болячки, а услуги медицины всё дорожают.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что реформа пенсионного возраста наряду с определением новых пенсионных границ и темпов повышения пенсионного возраста требует полной и объективной оценки причин и возможных негативных последствий его повышения. При этом повышение пенсионного возраста, в первую очередь, должно быть направлено исключительно на экономическое стимулирование формирования пенсионных прав застрахованных лиц в долгосрочной перспективе, а не на удовлетворение интересов государства в плане экономия средств государственного бюджета.

Список литературы:

1. Ляшок В., Рощин С. Молодые и пожилые работники на российском рынке труда: являются ли они конкурентами? // Журнал Новой экономической ассоциации. 2017. №1. С. 117-140.
2. Синявская О.В. Российская пенсионная система в контексте демографических вызовов и ограничений // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2017. Т 21. №4. С.562-591
3. Интернет-ресурс: <http://www.rg.ru/2015/10/01/matvienko-site.html>
4. Интернет-ресурс: <http://www.rg.ru/2015/10/20/dz-site.html>
5. Интернет-ресурс: <http://www.business-gazeta.ru/article/93731/>
6. Интернет-ресурс: <http://www.rg.ru/2015/12/03/vozzrast-anons.html>

МЕСТО БАНКОВ В ИНВЕСТИЦИОННОМ КРЕДИТОВАНИИ

Шишкина Елена Александровна
магистрант, Оренбургский государственный университет,
РФ, г. Оренбург

Роль инвестиционного кредитования в финансовом развитии страны и экономическом росте чрезвычайно важна. Деятельность банковского сектора способна внести значительный вклад в финансовое обеспечение экономического подъема, который невозможен без масштабного роста инвестиционной активности. Коммерческие банки, являясь основными держателями финансовых средств, определяют экономический рост. Использование банковского потенциала должно получить большее развитие в силу того, что коммерческие банки, располагая соответствующей финансовой мощностью, имеют возможность направить ресурсы на развитие российской экономики [1, с. 293]. Банковский сектор способен удовлетворить потребности реального сектора экономики в инвестиционных ресурсах посредством повышения инвестиционной активности на рынке инвестиционного кредитования.

В настоящее время особую актуальность приобретает вопрос развития банковского инвестиционного кредитования как одного из важнейших источников финансирования деятельности хозяйствующих субъектов.

Одной из наиболее актуальных и важных проблем развития банковского инвестиционного кредитования является его высокая рискованность, что обусловлено в первую очередь тем, что банкам гораздо более затруднительно прогнозировать риски на длительный срок, а предприятия-заемщики, в свою очередь, сталкиваются с трудностями при расчете своих прогнозных доходов и прогнозировании рыночной конъюнктуры [2, с. 251]. Поэтому перед банками стоит не только вопрос активизации инвестиционного кредитования, но и задача минимизации рисков при проведении инвестиционного кредитования как фактора повышения масштабов этого направления деятельности.

Необходимость регулирования рисков, являющихся неотъемлемой составляющей банковской деятельности в целом и инвестиционной в

частности, приобретает особое значение в целях повышения масштабов и эффективности инвестиционного кредитования. Для этого в банках должна быть организована система регулирования рисков инвестиционного кредитования, включающая такие составляющие, как разработанную и принятую в банке политику по регулированию и минимизации рисков, методы и процедуры принятия решений по регулированию рисков и реализации этих решений на практике.

Коммерческим банкам, осуществляющим деятельность по инвестиционному кредитованию, необходимо тщательно прорабатывать технологии оценки и методы минимизации рисков. Система риск-менеджмента в банке должна быть организована таким образом, чтобы иметь возможности реальной оценки рисков, связанных с инвестиционным кредитованием, при этом первоочередным выступает вопрос о тех рисках, которые связаны непосредственно с деятельностью предприятий-заемщиков. В процессе деятельности по регулированию и минимизации рисков целесообразно способствовать развитию сотрудничества предприятий и банков в рамках инвестиционного кредитования, что может способствовать решению текущих проблем реального сектора экономики, которые вызваны недостающим финансированием. С другой стороны, широкое развитие подобного сотрудничества в существующих экономических условиях способно привести не только к активизации, но и к повышению эффективности инвестиционного кредитования банками предприятий реального сектора экономики.

В целях наращивания масштабов инвестиционного кредитования и регулированию рисков банкам при разработке кредитно-инвестиционной политики необходимо, помимо всего прочего, основное внимание уделять анализу отраслевых рисков, которые отражаются на возможностях предприятий-заемщиков исполнять обязательства по возвращению кредитов. Кроме того, при регулировании рисков, которыми сопровождается инвестиционное кредитование, банкам следует выбирать методы регулирования согласно индивидуальным особенностям каждого конкретного

предприятия-заемщика. Набор инструментов регулирования рисков достаточно разнообразен, и выбор метода регулирования должен основываться на анализе рисков конкретной сделки.

Изменчивость экономической обстановки обуславливает осуществление процесса по регулированию рисков инвестиционного кредитования проектов на непрерывной основе. Кроме того, риски, присущие инвестиционному кредитованию, являются взаимосвязанными, что требует от банка комплексный подход к регулированию данных рисков, направленный на регулирование всей совокупности рисков с учетом их взаимосвязи.

Банкам отводится особая роль в мобилизации долгосрочных инвестиционных ресурсов, поскольку одним из самых важных источников финансирования инвестиционного процесса являются кредитные ресурсы коммерческих банков. С позиции коммерческих банков процесс проведения инвестиционного кредитования предусматривает всесторонний анализ потенциальной кредитной сделки для определения рисков. Качественная разработка и реализация мероприятий по регулированию рисков, которыми сопровождается инвестиционное кредитование, осуществление соответствующих процедур по минимизации рисков будут в совокупности определять эффективность и качество банковского инвестиционного кредитования, а также способствовать его активизации.

Список литературы:

1. Кузнецова Е. И. Деньги, кредит, банки : учебник / Е.И. Кузнецова. - Москва : КноРус, 2018. - 305 с.
2. Розанова Н. М. Деньги и банки : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. М. Розанова. - Москва : Издательство Юрайт, 2018. - 322 с.
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/...e8af09d7244d8033c66928fa27e527/> (дата обращения: 22.04.2019)

СЕКЦИЯ 4.
ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

**ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЕРЕВОДА
АРХИВНЫХ ДОКУМЕНТОВ В ЭЛЕКТРОННУЮ ФОРМУ:
РОССИЯ И КАЗАХСТАН**

Зазулина Елена Анатольевна

*студент, Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина,
РФ, г. Екатеринбург*

Нигматуллина Алина Денисовна

*студент, Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина,
РФ, г. Екатеринбург*

Суровцева Инна Анатольевна

*научный руководитель, старший преподаватель, Уральский федеральный
университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина,
РФ, г. Екатеринбург*

**FEATURES OF LEGAL REGULATION
OF TRANSLATION INTO ELECTRONIC FORM
OF ARCHIVAL DOCUMENTS: RUSSIA AND KAZAKHSTAN**

Elena Zazulina

*student, Ural Federal University named after
the first President of Russia B. N. Yeltsin,
Russian Federation, Ekaterinburg*

Alina Nigmatullina

*student, Ural Federal University named after the first President
of Russia B. N. Yeltsin,
Russian Federation, Ekaterinburg*

Inna Surovtseva

*supervisor, senior lecturer, Ural Federal University named after the first President
of Russia B. N. Yeltsin,
Russian Federation, Ekaterinburg*

Аннотация. В современных условиях, когда практически все сферы деятельности компьютеризированы, оперирование архивными документами представляется наиболее удобным и эффективным в электронной форме. Однако, регулирование перевода традиционных архивных документов в электронную форму уже долгое время является актуальной проблемой для российского архивного законодательства. В статье проводится сравнение законов архивной сферы России и Казахстана, а также формулируются необходимые меры по совершенствованию отечественного архивного законодательства, которые благополучно реализуются в Казахстане.

Abstract. In modern conditions when almost all spheres of activity are computerized the operation of archival documents is the most convenient and effective in electronic form. However, the regulation of the translation of traditional archival documents into electronic form has long been an actual problem for the Russian archival legislation. The article compares the laws of the archival sphere of Russia and Kazakhstan and formulates the necessary measures to improve the national archival legislation which are successfully implemented in Kazakhstan.

Ключевые слова: архивное законодательство; электронные архивные документы; использование архивных документов.

Keywords: archival legislation; electronic archival documents; the use of archival documents.

Важнейшей функцией и конечной целью архивных учреждений является обеспечение граждан информацией, её применение в различных аспектах жизни общества, поэтому сфера использования документов архивов является актуальной во все времена. Для обеспечения качественного, эффективного и быстрого исполнения запросов граждан удобнее оперировать электронными документами. Как раз об этом и пойдет речь в данной работе.

В докладе поднимается проблема перевода архивных документов в электронную форму. Данный вопрос является злободневным уже более 10 лет.

Где-то, например, в Казахстане меры по преодолению этой задачи применяются быстро и решительно, в отличие от России.

Проблема перевода архивных документов в электронную форму существует уже более 10 лет. В России этот вопрос решается медленно и осторожно, в отличие от соседнего государства - Казахстана. Для подтверждения вышесказанного необходимо обратиться к Федеральному закону “Об архивном деле в Российской Федерации” от 2004 года [1] и к Закону Республики Казахстан “О Национальном архивном фонде и архивах” [2] от 1998 года, а именно - к положениям глав 6 и 4 соответственно.

Стоит отметить, что поправки в вышеназванный закон Казахстана вносятся намного чаще, чем в отечественный правовой акт. Последняя поправка в разделе использования архивных документов в ФЗ “Об архивном деле” в Российской Федерации» [1] в интересующей авторов статье 26 датирована 2017 годом, а в главе 4 Закона “О Национальном архивном фонде и архивах” [2] - концом 2018 года, но и это не главное. Важной особенностью в нормативном акте Казахстана является само наличие статьи о переводе архивных документов в электронную форму, что в нашем законе совершенно отсутствует.

Статья 15-1 главы 4 Закона Республики Казахстан “О Национальном архивном фонде и архивах” [2] регламентирует четыре важных пункта, каждый из которых стоит разобрать подробнее.

Пункт первый вышеназванной статьи требует от государственных органов обеспечить перевод архивных документов, необходимых для оказания государственных услуг, в электронную форму на постоянной основе. Наличие этого положения статьи 15-1 означает, во-первых, что в государстве созданы объективные условия для подобных мероприятий. Его включение в Закон подразумевает, что сотрудники государственных структур способны к предписанной деятельности: они обучены и владеют информационными технологиями, что уже стало бы большой проблемой для России. Во-вторых, оно означает, что в государстве имеются все необходимые ресурсы:

финансовые, технические, кадровые, в том числе необходимые специальные устройства.

Перевод архивных документов в электронную форму в государственных архивах осуществляется сервисным интегратором "электронного правительства". Заместитель Председателя Правления АО «Национальные информационные технологии» по ИТ-архитектуре Республики Казахстан Александр Соколовский утверждает: «Использование сервисной модели предполагает взаимодействие трех игроков рынка: национального сервисного оператора, который предоставляет инфраструктуру и каналы связи для государственных нужд; национального сервисного интегратора, который определяет стратегии и архитектуры для создания сервисов и собственно коммерческих компаний, которые должны их реализовывать и предоставлять услуги государству» [4].

Таким образом, можно сказать, что Казахстан полностью доверяет ИТ-инфраструктуры национальному сервисному оператору, которые сотрудничают лишь с ИТ-департаментами, занимающимися стратегическими вопросами. По мнению авторов, Казахстан в сфере использования архивных документов ушел далеко вперед. Уровень “доверия” к негосударственным структурам там выше, чем в России, где государственные органы выполняют функции, которые можно было бы вполне разделить с развивающимися и перспективными компаниями ИТ-сферы, чтобы, наконец, электронные документы перестали быть проблемой и считались таким же нормальным явлением, как и документы на традиционных носителях. Многие отечественные специалисты, такие как Ларин М. В. [3], Храмцовская Н. [5], Юмашева Ю. Ю. [6] выражают подобную точку зрения в своих работах.

Правовое регулирование обеспечения доступа к архивным документам в России и Казахстане не имеет принципиальных отличий: оба закона регламентируют право бесплатно пользоваться открытыми для использования документами Архивного фонда страны, а именно – положение глав 6 и 4

соответственно. Приятно осознать, что в данном вопросе отечественная нормативная база ни сколько не отстает.

Также можно отметить, что электронным копиям архивных документов в республике Казахстан уделяется особое внимание, нежели в российской практике работы с такими документами. Подтверждением данного положения является последний пункт статьи 15-1 рассматриваемого нами закона [2], в соответствии с которым электронная копия считается равнозначной оригиналу документа при наличии у него электронной цифровой подписи уполномоченного работника государственного архива или ведомственного архива. Такое условие наглядно показывает, что в Казахстане активно проводится работа с копиями архивных документов в электронной форме ровно как и в России, но, к сожалению, не все организации готовы работать с электронными копиями документов.

На основании всего вышеизложенного, можно смело сказать, что, несмотря на достигнутые изменения в области совершенствования архивного законодательства России, следовало бы активнее применять опыт соседних государств, уже преуспевших в переводе архивных документов в электронную форму. Казахстан, конечно, не обладает теми огромными объёмами документации, в отличие от нас, но определённые примеры решений проблемных вопросов в республике, а именно – активная оцифровка архивных материалов, доступ к ним через сеть Интернет в рамках электронного правительства, все же могут быть успешно реализованы в российской практике архивного дела.

С каждым днём пользователи все больше и больше используют электронные документы в силу их удобства в применении, поэтому в России следует на законодательном уровне внести соответствующие изменения, такие как: обеспечение перевода архивных документов в электронную форму, предоставление возможности работы с ними в режиме онлайн. Время требует вышеуказанных перемен, и тогда, несомненно, сфера использования архивных документов станет более эффективной и востребованной.

Несомненно, принятие любого закона должно базироваться на реальных возможностях государства, поэтому хотелось бы, чтобы на государственном уровне больше внимания уделялось вопросам финансирования отрасли и обучения кадров, что будет способствовать реальному осуществлению будущих перемен на законодательном уровне.

Список литературы:

1. Об архивном деле в Российской Федерации: федеральный закон от 22.10.2004 г. № 125-ФЗ // Федеральное архивное агентство. – URL: <http://archives.ru/documents/fz/zakon-archivnoe-delo.shtml> (дата обращения: 16.03.2019).
2. О Национальном архивном фонде и архивах: закон Республики Казахстан от 22.12.1998 № 326-І // Правовая информационная система "Параграф". – URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1011878#pos=43;-183 (дата обращения: 15.03.2019).
3. Ларин М. В. Электронные документы: вопросы теории и практики // Вестник РГГУ. "Документоведение и архивоведение. Информатика. Защита информации и информационная безопасность". 2015. № 2 (145). С.53–63.
4. Соколовский А. Казахстан: дать шанс национальной ИТ-индустрии // Икс-медиа: сетевой журн. Дата публикации: 09.03.2017. URL: <http://www.iksmedia.ru/articles/5388838-Kazakhstan-dat-shans-nacionalnoj-ITi.html> /
5. Храмовская Н. Электронные архивы и их правовые проблемы // Делопроизводство и документооборот на предприятии. 2012. № 3. С. 66–77.
6. Юмашева Ю. Ю. Информатизация архивного дела в Российской Федерации (1991-2015 гг.). Научные исследования в области применения информационных технологий: монография. М., Берлин: Директ – Медиа, 2016. 355 с.

СООТНОШЕНИЕ ГРУППОВЫХ ИСКОВ, ПРОЦЕССУАЛЬНОГО СОУЧАСТИЯ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ РОССИИ

Михайлова Екатерина Михайловна

*магистрант, Саратовская государственная юридическая академия,
РФ, г. Саратов*

Цепкова Татьяна Митрофановна

*научный руководитель, канд. юрид. наук, профессор,
Саратовская государственная юридическая академия,
РФ, г. Саратов*

В российском законодательстве понятие группового иска появилось сравнительно недавно. В 2009 году в Арбитражно-процессуальный кодекс была включена глава «рассмотрение дел о защите прав и законных интересов группы лиц», однако сам институт группового иска не является новым для мировой судебной практики.

Групповой иск широко используется за пределами Российской Федерации и является особенностью общего права.

Наибольшее распространение и развитие групповой иск получил в правовой системе США, а затем стал использоваться в правовых системах Индии, Бразилии, Германии, Италии, Австрии и Китая.

До 2009 года в юридической литературе преобладали мнения о том, что групповые иски – это результат консолидации процессуального соучастия и представительства. Некоторые же цивилисты рассматривали групповой иск, как явление, которое ничем не отличается от процессуального соучастия.

Так, например, Н. Батаева писала, что групповой иск это и есть процессуальное соучастие в чистом виде [5].

В действующем Гражданском процессуальном кодексе Российской Федерации (далее – ГПК РФ) вопросы процессуального соучастия урегулированы статьей 40. Закрепленная в ней норма определяет процессуальное соучастие, как предъявление в суд иска совместно несколькими истцами (активное соучастие) или к нескольким ответчикам (пассивное

соучастие) с аналогичными требованиями [2]; возможна также смешанная форма при предъявлении требования несколькими истцами к нескольким ответчикам. На сегодняшний день институт группового иска прямо не урегулирован гражданским процессуальным законодательством, однако предъявление коллективного иска возможно при помощи использования конструкции статьи 40 ГПК РФ.

Иными словами, в настоящее время в гражданском процессе институт группового иска полностью включается в процессуальное соучастие и подразумевает обращение в суд нескольких истцов (то есть речь идёт об активном или смешанном процессуальном соучастии).

Необходимо отметить также существующее сходство и различие между вышеназванными категориями и представительством.

Так, статья 43 ГПК РФ предусматривает возможность ведения дел заинтересованным лицом не лично, а через представителя. И.П. Гришин и И.И. Гришина определяют представителя в гражданском процессе, как лицо «совершающее процессуальные действия от имени и в интересах представляемого» [6].

Таким образом, основное отличие представительства от группы лиц, подавших коллективный иск, и процессуального соучастия заключается в отсутствии у представителей непосредственных собственных интересов в рассматриваемом деле.

Очевидно, что рассматриваемые субъекты заинтересованы в исходе разбирательства, однако, принимаемое судом решение прямого влияния на их права и обязанности не оказывает, в отличие от прав и обязанностей представляемых.

Также отметим, что в соответствии с частью 3 статьи 40 ГПК РФ появление в деле нового процессуального соучастника влечет за собой рассмотрение дела с самого начала; привлечение лицом, участвующим в деле, представителя, не подразумевает наступление таких последствий.

Еще одним существенным отличием является то, что соучастие не требует официально оформленных полномочий в виде доверенностей.

Очевидно, что при активном или смешанном процессуальном соучастии истцы могут вести дело как лично, так и с назначением уполномоченного лица из своего числа. Данный соучастник хоть и является в общесоциальном смысле представителем всех соистцов, но при этом не является представителем в гражданско-процессуальном смысле, так как имеет собственный прямой интерес в исходе дела. Соучастники могут уполномочить единого представителя (не из своего числа) – в этом случае речь будет идти о представительстве.

Разграничивая институты коллективного иска и процессуального соучастия, необходимо проанализировать позицию некоторых авторов о том, что групповой иск является более узкой категорией в сравнении с соучастием.

Во-первых, групповой иск предполагает обязательное участие в деле нескольких истцов; процессуальное соучастие может предполагать множественность только ответчиков.

Во-вторых, важным аспектом является момент вступления в дело соистцов.

Если несколько (два и более) истцов подают иск к одному или нескольким ответчикам, думается, что в данном случае речь может идти не только о процессуальном соучастии, но и о групповом иске. Если же требования двух и более истцов соединены в одно производство для совместного разрешения в соответствии с частью 4 статьи 151 ГПК РФ, то будет иметь место только процессуальное соучастие.

Иными словами, коллективный иск подразумевает обязательность совместной деятельности субъектов гражданского процесса не только после возбуждения гражданского дела, но и до начала этой стадии, а процессуальное соучастие предполагает совместную деятельность только на стадиях гражданского процесса до вынесения итогового решения.

Описанный нами подход к групповому иску вытекает из Кодекса административного судопроизводства Российской Федерации (далее – КАС РФ), в соответствии с которым рассматриваются дела, возникающие из публичных правоотношений. До недавних пор данные дела рассматривались в соответствии с ГПК РФ, вследствие чего между нормами КАС РФ и ГПК РФ усматривается онтологическая связь, позволяющая сопоставлять административное судопроизводство с гражданским процессом.

Принимая во внимание статью 42 КАС РФ, отметим, что коллективный иск в административном судопроизводстве предполагает:

1) многочисленность группы лиц или неопределенность числа ее членов, которые затрудняют разрешение требований потенциальных членов группы в индивидуальном порядке и в порядке совместной подачи административного искового заявления (соучастия) в соответствии со статьей 41 КАС РФ;

2) однородность предмета спора и оснований для предъявления членами группы соответствующих требований;

3) наличие общего административного ответчика (административных соответчиков);

4) использование всеми членами группы одинакового способа защиты своих прав.

Согласно части 5 статьи 42 КАС РФ при попытке вступления в дело нового соистца суд предлагает ему присоединиться к коллективному иску; однако закон прямо не называет выразившее согласие лицо участником коллективного иска, а лишь указывает на необходимость соединения требования этого соистца с ранее принятым (коллективным) [3]

В доктрине присутствует иной подход к институту коллективного иска. Основывается эта точка зрения на наличии в АПК РФ и КАС РФ норм о праве обращения в суд в защиту прав и законных интересов группы лиц (в арбитражном процессе – не менее пяти лиц). В.А. Мосин полагает, что именно в этом случае речь идет о коллективном иске, при этом указанные субъекты должны быть участниками одного спорного правоотношения. Право на

обращение в суд за защитой прав и законных интересов группы лиц принадлежит лицу, являющемуся участником правоотношения из которого возник спор, при условии, что лица, о защите прав и интересов которых заявлены требования, являются участниками этого же правоотношения [8].

Т.А. Машукова, анализируя нормы КАС РФ, придерживается другой позиции: коллективный иск всегда предполагает наличие нескольких соистцов (описанный выше подход предполагает наличие одного истца – обратившегося в суд лица – и нескольких заинтересованных лиц, не обладающих в полной мере полномочиями истцов). Однако он имеет место только тогда, когда дело ведётся уполномоченным лицом, а не несколькими истцами одновременно [7].

Уместно принять во внимание одобренную профильным Комитетом Государственной Думы ФС РФ Концепцию единого ГПК РФ, в которой предусматривается, что «производство в порядке обычного процессуального соучастия должно быть «трансформировано» в групповое производство, например, если дело начато как иск одного истца к одному ответчику, но в процессе рассмотрения дела было привлечено большое число соистцов». Из указанного следует, что на сегодняшний день групповой иск является разновидностью процессуального соучастия, особой его формой. В Концепции также отмечается: «... могут быть рассмотрены в том же порядке, что и дела о защите прав и законных интересов группы лиц, поскольку процедура рассмотрения групповых исков ...» [4]. Следовательно, коллективный иск имеет общие черты с обращением в защиту прав и законных интересов группы лиц, особенно в части процедуры его рассмотрения, однако не подпадает под эту категорию, что доказывает несостоятельность вышеизложенной позиции В.А. Мосина.

Вместе с тем, нельзя не согласиться с приведённым данным автором примером правоотношения, из которого может вытекать групповой иск. В.А. Мосин ведёт речь о гражданско-правовом сообществе, в соответствии с пунктом 2 статьи 181.1 ГК РФ под ним понимается группа лиц, управомоченная на собраниях принимать решения, с которыми закон связывает

гражданско-правовые последствия, обязательные для всех лиц, имевших право участвовать в таком собрании, а также для иных лиц, если это установлено законом или вытекает из существа отношений. Согласно пункту 6 статьи 181.4 ГК РФ «участники соответствующего гражданско-правового сообщества, не присоединившиеся ... к ... иску, ..., в последующем не вправе обращаться в суд с требованиями об оспаривании данного решения...» [1].

Таким образом, групповой иск, процессуальное соучастие и представительство – это самостоятельные институты гражданского процессуального права со своими специфическими признаками, которые необходимо четко разграничивать.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301;
2. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14 ноября 2002 г. № 138-ФЗ (ред. от 27.12.2018) // СЗ РФ. 2002. №46. Ст.4532;
3. Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации от 08 марта 2015 г. № 21-ФЗ (ред. от 27.12.2018) // СЗ РФ. 2015. № 10. Ст. 1391;
4. Концепция единого Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации (одобрена решением Комитета по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству ГД ФС РФ от 08.12.2014 N 124(1)).
5. Батаева Н. Необходимость ввести институт группового иска // Российская юстиция, 1998. № 10. С. 43-45
6. Гришин И.П., Гришина И.И. Гражданский процесс: Вопросы и ответы / под ред. д.ю.н. проф. М.К. Треушникова. М.: Юриспруденция, 2000. 224 с.
7. Машукова Т.А. Коллективный иск и процессуальное соучастие в административном судопроизводстве // Сибирский юридический вестник, 2017. №3 (78). С. 26-30.
8. Мосин В.А. Соотношение правового института обжалования решений собраний участников гражданско-правовых сообществ с институтами процессуального соучастия и группового иска // Арбитражный и гражданский процесс. М.: Юрист, 2015. № 7. С. 23-28.

ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Осина Мария Сергеевна

*студент, Саратовской государственной юридической
академии, РФ, г. Саратов*

Накапкин Валерий Валерьевич

*студент, Саратовской государственной юридической
академии, РФ, г. Саратов*

Красикова Анна Валерьевна

*научный руководитель, канд. юрид. наук, доцент,
Саратовской государственной юридической академии,
РФ, г. Саратов*

Согласно ст.161 Жилищного Кодекса РФ «управление многоквартирным домом должно обеспечивать благоприятные и безопасные условия проживания граждан, надлежащее содержание общего имущества в многоквартирном доме, решение вопросов пользования указанным имуществом, а также предоставление коммунальных услуг гражданам, проживающим в таком доме» [1].

Метод хозяйствования выбирается домовладельцами на общем собрании. Они также могут изменить его на другой, более выгодный, по мнению большинства. Решение общего собрания о выборе способа управления является обязательным для всех собственников помещений в многоквартирном доме.

Собственники помещений в многоквартирном доме (МКД) обязаны выбрать один из способов управления многоквартирным домом:

- 1) непосредственное управление собственниками в многоквартирном доме, количество квартир в котором составляет не более чем тридцать;
- 2) управление товариществом собственников жилья либо жилищным кооперативом или иным специализированным потребительским кооперативом;
- 3) управление управляющей организацией [1].

Выбранная форма управления домом определяет его благосостояние и объем коммунальных платежей жителей. Оценим плюсы и минусы каждого способа управления многоквартирным домом.

Непосредственное управление многоквартирным домом - это скоординированные действия владельцев жилого имущества многоквартирных домов либо привлекаемых лиц, направленные на обеспечение комфортных и безопасных условий для проживающих.

Приняв решение перейти к непосредственной форме управления МКД, все собственники квартир должны лично от себя перезаключить каждый договор на оплату услуг ЖКХ. Жильцам это выгодно, так как отныне они сами несут за себя ответственность и у них не будет возникать проблем из-за долгов своих управляющих компаний. Плату за коммунальные услуги жильцы осуществляют без посредников в те организации, которые их предоставляют. Непосредственное управление МКД предполагает еще одно преимущество: отныне никто не припишет жильцам придуманные суммы.

При возникновении задолженности (к примеру, за воду у одних жильцов) спрос будет только с этой квартиры, и соседей это не коснется. Все выплаты при непосредственной форме управления МКД становятся абсолютно прозрачными, а стоимость дополнительных услуг делится между квартирами дома или подъездами поровну.

Все вопросы, касающиеся благоустройства, переоборудования, и прочие бытовые моменты обсуждаются сообща.

Техническая работа, поддерживающая дом в хорошем состоянии, при непосредственном управлении МКД может быть выполнена соответствующей нанятой организацией. При найме важно правильно заключить договор, в котором нужно указать, что конкретно и в какие сроки должна сделать компания.

Первым недостатком самоуправления многоквартирным домом является то, что вся деятельность, связанная с улучшением дома, носит добровольный характер. Если жильцы нескольких квартир решат установить видеодомофон,

то не факт, что весь дом захочет этого и будет сдавать деньги. Никакого принуждения здесь быть не может, инициаторы будут располагать ровно той суммой, которую сдадут согласные жильцы.

Еще одним минусом данной формы управления является то, что не так-то просто выбрать представителя власти среди жильцов. Это должен быть человек, который возьмет на себя ведение всей документации и прочие аспекты обширной деятельности.

При форме самоуправления все проблемы решают жильцы самостоятельно и на добровольной основе.

Товарищество собственников жилья – это организация, созданная владельцами жилья, не ведущая предпринимательскую деятельность, а её главная функция – обслуживание МКД.

ТСЖ располагает своим расчётным счётом в банке, собственной печатью и является представителем интересов владельцев недвижимости в здании перед сторонними лицами.

Плюсы:

ТСЖ может управлять собственным имуществом для получения дополнительных средств (сдать часть двора в аренду, размещать рекламу).

Возникающие вопросы можно решить за день-два, собрав жильцов для голосования, а не доказывая УК, что в доме холодно, а подъезд требует ремонта.

Вся финансовая деятельность абсолютно прозрачна и любой житель дома может ознакомиться с ней в любой момент.

ТСЖ – более экономичный вариант: вы платите только за реально необходимые услуги, например, в новом доме это может быть вывоз мусора и уборка территории. Когда возникнет потребность в ремонте – тогда и будут собирать на него деньги.

· Вы сами выбираете подрядчиков. Не нравится, как конкретная компания вывозит мусор – просто нанимаете другую. Расстаться с УК в этом случае намного сложнее, и возможно, придется делать это через суд.

Минусы:

Активистами ТСЖ могут быть совершенно некомпетентные люди, так что могут быть проблемы и с принятием решений, и с ведением дел.

Если у нескольких жильцов возникает задолженность, ее обычно раскидывают на остальных. Своего капитала у ТСЖ мало, а для продолжения обслуживания нельзя задерживать деньги подрядчикам.

Некоторые разовые работы могут стоить дороже для ТСЖ, чем для УК, так как подрядчики часто не заинтересованы в одиночных заказах.

Управляющая компания является коммерческим юридическим лицом, которое берёт на себя право хозяйствования имуществом МКД по решению общего собрания собственников недвижимости. Управляющая организация создаёт необходимые условия для жизни в МКД и предоставляет её обитателям жилищно-коммунальные услуги. Она представляет интересы жильцов.

Плюсы частных управляющих компаний:

1) Основная деятельность частного бизнеса направлена на получение результата (прибыли), высококачественного предоставления услуг. Частные компании вынуждены эффективно работать в данной сфере, чтобы не разориться. Привлекая качественным исполнением своих услуг новых клиентов.

2) Разделение функций контроля и исполнения. Частная компания заключает отдельно договор с сантехником, электриком, лифтером, дворником, которые в свою очередь будут отвечать за выполнение возложенных на них работ.

3) Частная УК, подписывая договор с собственниками, берет на себя обязательства по обновлению и развитию коммуникаций.

4) У УК есть свои, часто довольно существенные накопленные средства, так что если возникает задолженность со стороны жильцов, компания передает свои средства подрядчикам, и предоставление услуг не останавливается.

5) УК гораздо лучше знает особенности и нормы предоставления услуг, так что если возникают споры с подрядчиками, представители УК более компетентны.

6) Не возникает внезапных трат, плата за работу УК обычно фиксирована, и когда возникает потребность в услуге – ее выполняют.

Минусы управляющих компаний

1) Мнение жильцов не влияет на решения управляющей компании.

Выбирая УК, вы автоматически принимаете всех выбранных ею подрядчиков.

2) Не исключается возможность банкротства, при безграмотном управлении денежными средствами компании.

Таким образом, идеального способа управления многоквартирным домом не существует. При выборе формы управления необходимо учитывать количество жильцов, наличие среди них людей, согласных взять на себя ответственность за обслуживание здания, а также степень сложности задач, с которыми придется столкнуться управляющим.

ПРОБЛЕМЫ ПРИВАТИЗАЦИИ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

Полякова Полина Алексеевна

*студент Института правоохранительной деятельности
Саратовская государственная юридическая академия,
РФ, г. Саратов*

Красикова Анна Валерьевна

*научный руководитель, канд. юрид. наук, доцент,
Саратовская государственная юридическая академия,
РФ, г. Саратов*

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы процесса приватизации жилых помещений в Российской Федерации; отмечаются недостатки существующего законодательства в сфере жилищной реформы.

Ключевые слова: приватизация жилых помещений, законодательные акты, собственность, жилищная реформа.

Важнейшей составной частью жилищной реформы, проводимой в нашей стране, является передача государственного и муниципального жилья в собственность граждан путем приватизации. На основании Закона о приватизации у российских граждан имеется реальная возможность стать собственником занимаемого по договору социального найма жилого помещения, что значительно расширяет их жилищные права.

Однако, документы, регламентирующие вопросы приватизации жилищного фонда и права граждан, возникших в результате приватизации, не обеспечены в полной мере надежным механизмом реализации данных прав. Все эти проблемы являются актуальными в настоящее время и требуют детального рассмотрения.

Принятый 4 июля 1991 г. Закон РСФСР «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» имеет ряд недостатков [1]. Например, некоторые нормы, отраженные в нем, оказались противоречащими Конституции Российской Федерации, что в последствие исправлялось решениями Конституционного Суда. Значительных изменений претерпело

гражданское законодательство. Изданный 15 июня 1996 г. Закон РФ «О товариществах собственников жилья» также не дал ответов на многие моменты. Например, до сих пор остаются открытыми вопросы, касающиеся права собственности и иных вещных прав на жилье и на общее имущество, как в квартире, так и в многоквартирных домах. В связи с этим наиболее популярными сегодня являются следующие виды судебных споров:

- связанные с отказом в приватизации занимаемого гражданами жилого помещения;
- о признании сделок, направленных на приватизацию жилья, недействительными;
- связанные с включением жилого помещения в наследственную массу нанимателя;
- о признании права собственности в порядке приватизации.

В настоящее время существует ряд различных проблем, самостоятельно или в совокупности препятствующих реализации права на приватизацию жилого помещения:

- 1) нежелание одного из членов семьи приватизировать помещение;
- 2) отсутствие правоустанавливающих документов;
- 3) отсутствие помещения в реестре муниципальной или федеральной собственности;
- 4) отсутствие сведений в государственном кадастре недвижимости (ГКН).

Наиболее распространенной из них является первая проблема. Законом не предусмотрена реализация приватизации в части помещения, а также в долевую собственность граждан и муниципальных органов самоуправления либо федеральных органов. Данный подход не совсем верный, так как в долевой собственности граждан и муниципальных органов недвижимость оказывается в случае, если один из собственников умирает, и никто не заявляет или не может заявить притязаний в порядке наследования. Таким образом, муниципальные органы получают выморочное имущество (ст. 1151 ГК РФ) [2].

Отсутствие документов, как правило, не свидетельствует о каком-либо самовольном завладении помещением. В некоторых случаях оно просто обусловлено их не сохранностью. В данной ситуации, если договор социального найма был оформлен сравнительно недавно через администрацию, то восстановить или получить дубликат не составит труда. Однако в остальных случаях обращение граждан в суд является затруднительным в связи со значительными финансовыми и временными затратами.

Отсутствие помещения в реестре муниципальной либо федеральной собственности также препятствует приватизации. Зачастую выяснить, в чьей собственности или на чьем балансе значится помещение, бывает достаточно проблематично. Также известны случаи, когда при ликвидации предприятия, утрачиваются сведения о помещениях, находящихся на его балансе.

С момента передачи полномочий от БТИ к Росреестру появилась новая проблема – отсутствие сведений в ГКН, так как сведения о некоторых объектах не попали в ГКН, либо не были переданы, либо переданы в ненадлежащем виде.

22 февраля 2017 г. Президентом РФ был подписан закон о бессрочной бесплатной приватизации жилья, имеющей ряд минусов, так как появились проблемы, связанные с созданием рынка арендного и социального жилья.

Как показала практика, приватизация преследовала цель, в первую очередь, не решение проблем населения в жилищной сфере, а замыслом законодателя было постепенное снятие с бюджетов публичных собственников тяжелого бремени содержания этого дорогостоящего недвижимого имущества и передача этого бремени уже частным собственникам.

Еще одно негативное последствие становления собственником жилья – обязанность по оплате капитального ремонта многоквартирных домов, которая появилась в связи с вступлением в силу соответствующих поправок в Жилищный кодекс РФ. К расходным обязанностям также относится приобретение и установка приборов учета воды.

В законодательстве отмечено, что согласие на приватизацию не должны давать граждане уже приватизировавшие другое помещение. Как известно, жилье в любой момент может пострадать от различных непредвиденных обстоятельств, в том числе и не зависящих от человека. Если на этот случай будет отсутствовать страховка, то дальнейшее развитие ситуации будет полностью зависеть от собственника жилья. Наниматели же муниципальных квартир в данной ситуации могут рассчитывать на получение денежной компенсации или нового жилья. Возникает вопрос, а стоит ли спешить с приватизацией муниципальной квартиры в таком случае?

Существует еще одна проблема, связанная со сложностями приватизации общежитий. Согласно ст.4 ФЗ «О приватизации жилищного фонда в РФ» приватизация комнат в общежитиях запрещена [5]. Ряд общежитий исключен из специализированного жилищного фонда и переданы в муниципальный жилищный фонд социального использования. Следовательно, общежития всё чаще утрачивают свой правовой статус, а граждане, проживающие в них, получают полное право на приватизацию на общих основаниях.

Таким образом, учитывая все вышеизложенное, можно отметить, что бесплатная приватизация жилья, как на один из главных способов решения жилищной проблемы, с каждым годом становится все менее популярной. Более того, значительное число россиян, участвующих в процессе приватизации, желают отказаться от правомочий собственников безвозмездно и желают вновь остаться простыми нанимателями этих квартир. Однако это является существенной проблемой, так как процесс деприватизации находится в настоящее время в стадии изучения и не имеет правовой оценки и юридической основы.

Список литературы:

1. Закон РФ от 04.07.1991 № 1541-1 «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации»
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 N 146-ФЗ (ред. от 05.05.2014) // Собрание законодательства РФ. – Ст. 4552.

3. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 29.12.2014) // Собрание законодательства РФ. – Ст. 14.
4. Жилищный кодекс РСФСР (утв. ВС РСФСР 24.06.1983) (ред. от 20.07.2004) // Ведомости ВС РСФСР. – Ст. 883.
5. Закон РФ от 04.07.1991 N 1541-1 (ред. от 16.10.2012) "О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации" // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – Ст. 959.

ПРИЕМКА РЕЗУЛЬТАТА РАБОТ ПО ДОГОВОРУ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА

Скрынников Никита Александрович
*магистрант, Волгоградский государственный университет,
РФ, г. Волгоград*

Осадченко Эльвира Олеговна
*научный руководитель, доцент,
Волгоградский государственный университет,
РФ, г. Волгоград*

Инишаква Агнесса Олеговна
*научный руководитель, д-р юрид. наук, профессор,
Волгоградский государственный университет,
РФ, г. Волгоград*

При заключении договора строительного подряда, стороны преследует свои определенные цели. Так, для заказчика первостепенной целью является своевременное получение результата выполненных строительных работ, поставщик же в свою очередь, передавая объект заказчику, рассчитывает на вовремя выплаченную в полном объеме оплату, предусмотренную договором.

Если стороны, при заключении договора, не достигли соглашения по выплате аванса, то подрядчик оплату за надлежаще выполненные строительные работы может получить только по их завершению. Поэтому для договора строительного подряда большое значение имеет порядок приемки результата выполненных работ.

В силу п.1 ст. 753 ГК РФ заказчик, получивший сообщение от подрядчика о готовности к сдаче результата выполненных по договору строительного подряда работ либо, если это предусмотрено договором, выполненного этапа работ, обязан немедленно приступить к его приемке¹.

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.12.2018) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5, ст. 410.

Данная правовая норма, не объясняет правоприменителю, в какой форме подрядчик заказчика информирует о готовности к сдаче объекта.

Тем не менее, поскольку обязанность заказчика оплатить выполненные работы, возникает после приемки результатов выполненных строительных работ², во избежание недоразумений между сторонами, подрядчик о готовности к сдаче объекта должен сообщить заказчику в письменной форме.

Обмен устными сообщениями, усложняет процесс доказывания в суде, в результате чего, подрядчик не имея возможности подтвердить факт передачи заказчику информации о готовности к сдаче объекта, получает отказ в удовлетворении исковых требований о взыскании оплаты по контракту.

Заказчик не вправе отказать подрядчику в оплате результата работы, ссылаясь на отсутствие уведомления об окончании работ, если им своевременно от поставщика получены акты приемки выполненных работ и справки об их стоимости.

Если договором строительного подряда, стороны предусмотрели обязательное письменное информирование заказчика о готовности к сдаче результатов работ, то соответствующее сообщение будет считаться полученным, в соответствии со ст. 165.1 ГК РФ, с момента его доставки заказчику или его уполномоченному представителю.

Сообщение о готовности объекта, считается доставленным заказчику, и в том случае, если оно было направлено подрядчиком, но заказчик не изъявил желания получить его или ознакомиться с ним.

В Постановлении Пленума ВАС РФ №61³, арбитры указали, что при разрешении споров, связанных с достоверностью адреса юридического лица, следует учитывать, адрес постоянно действующего исполнительного органа

² Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 24.01.2000 № 51 «Обзор практики разрешения споров по договору строительного подряда» // Вестник ВАС РФ. 2000. № 3, 2000.

³ Постановление Пленума ВАС РФ от 30.07.2013 № 61 «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров, связанных с достоверностью адреса юридического лица» [Электронный ресурс]. URL: http://pda.arbitr.ru/as/pract/post_plenum/89373.html (дата обращения 02.05.2019).

юридического лица, который отражается в едином государственном реестре юридических лиц (далее ЕГЮРЛ) для целей осуществления связи с юридическим лицом.

Если адрес нахождения заказчика расходится, со сведениями указанными в ЕГЮРЛ, то в реквизитах договора заказчик обязательно должен указать адрес, для получения корреспонденции и уведомлений от подрядчика.

По общему правилу, установленному Гражданским кодексом РФ, приемку результатов работ заказчик организует и осуществляет за счет собственных средств.

Уклонение заказчика от приемки объекта, не является причиной неполной оплаты фактически выполненных работ.

Тем не менее, если неявка подрядчика, стала причиной несостоявшейся приемки работ, в дальнейшем судом может быть отказано подрядчику в удовлетворении требований о полной оплате выполненных работ.

В силу ст. 328 ГК РФ, обязанности заказчика организовать приемку работ корреспондирует обязанность подрядчика сдать этот результат.

Таким образом, если заказчик не смог организовать приемку работ в надлежащей форме, у подрядчика не возникает обязанности сдачи результата работ приемочной комиссии.

В определенных случаях, предусмотренных законом или иными нормативно-правовыми актами, при приемке объекта обязательно должны присутствовать уполномоченные представители государственных органов и органов местного самоуправления.

В таком случае, если на акте выполненных работ отсутствует подпись должностного лица, подрядчик не вправе утверждать, что работа выполнена надлежащим образом.

В ряде случаев, перед приемкой работ, законодателем предусмотрено проведение предварительных испытаний. В таком случае, приемка работ производится только при положительном результате предварительных испытаний.

Согласно требованиям гражданского законодательства, сдача результата работ подрядчиком и приемка его заказчиком оформляются актом, подписанным обеими сторонами.

Если одна из сторон, отказывается подписать акт приема-сдачи, в нем производится соответствующая отметка и, тогда акт подписывается только одной стороной.

Стороны не вправе отказываться от подписания акта безосновательно.

Все замечания заказчика по выявленным недостаткам и недочётам по результатам работ, должны быть направлены подрядчику в письменной форме, несоблюдение такого порядка влечет для заказчика обязанность оплатить выполненные подрядчиком работы.

При выявлении заказчиком недостатков, исключающих возможность использования объекта для целей, прописанных в договоре строительного и невозможностью устранения этих недостатков силами заказчика или подрядчика, заказчик имеет право отказаться принять результат работы.

Таким образом, правомерным отказ заказчика от приемки результата работы считается только в том случае, если выявленные недостатки объекта являются неустраняемыми.

В противном случае, при наличии у заказчика претензий к качеству выполненных работ, имеет право требовать от подрядчика совершения одного из определенных действий:

- безвозмездно устранить в разумный срок выявленные недостатки;
- соразмерно уменьшить оплату, предусмотренную по договору (контракту);
- возместить расходы, затраченные на устранение недостатков, если соответствующее право заказчика предусмотрено договором строительного подряда.

Если подрядчик, в установленные сроки, не устранил выявленные недостатки, по решению суда стоимость выполненных работ может быть уменьшена на стоимость работ по устранению недостатков.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.12.2018) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5, ст. 410.
2. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 24.01.2000 № 51 «Обзор практики разрешения споров по договору строительного подряда» // Вестник ВАС РФ. 2000. № 3, 2000.
3. Постановление Пленума ВАС РФ от 30.07.2013 № 61 «О некоторых вопросах практики рассмотрения споров, связанных с достоверностью адреса юридического лица» [Электронный ресурс]. URL: http://pda.arbitr.ru/as/pract/post_plenum/89373.html (дата обращения 02.05.2019).

ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО УСЫНОВЛЕНИЯ В РФ

Шаповал Людмила Владимировна

*магистрант Вятского Государственного Университета,
РФ, г. Киров*

Кощеева Елена Сергеевна

*научный руководитель, доцент, канд. юрид. наук,
доцент кафедры гражданского права и процесса
ФГБОУ ВПО «Вятский государственный университет»,
РФ, г.Киров*

На сегодняшний день международное усыновление в РФ является вопросом дискуссионного характера, т.к. вызывает огромное количество споров и неурегулированных проблем. Об этом свидетельствует наметившийся раскол в общественных взглядах на процедуру международного усыновления, который разделил общество на сторонников и противников данного процесса.

Имеющиеся пробелы в правовом регулировании усыновления и применением на практике норм о международном усыновлении, приводят к нарушениям прав детей. Отчасти это связано с тем, что до сих пор так и не сформирован унифицированный режим такого усыновления, а также не выработаны механизмы, позволяющие в полной мере защищать интересы усыновленных детей, проживающих за границей. Однако, международное усыновление, в отличие от национального, тяжелее поддается контролю со стороны российского законодательства, что обусловлено несоответствиями правовых актов разных стран, а также отсутствием реального контроля над российскими детьми, увезенными за границу.

Усугубляет ситуацию с международным усыновлением, такая повсеместная российская проблема как коррупция. Все еще встречаются случаи фактической торговли детьми, когда за определенную плату подделываются документы с целью усыновления ребенка иностранцами. Именно коррупция в сфере международного усыновления приводит к отсутствию должного контроля со стороны государственных органов.

В свою очередь Россия, как страна «экспортер» детей, довольно популярна у иностранных усыновителей. Несмотря на все ужесточения внесенные в эту сферу законодательства, РФ все еще остается страной с достаточно легкой и дешевой процедурой международного усыновления. Так в европейских странах усыновление с участием иностранца может затянуться на долгие годы (в среднем 3-4 года) и стоить порядком 50000 долларов[1,с.263].

Одна из главных проблем российского усыновления состоит в том, что в стране крайне низкий уровень усыновления детей оставшихся без попечения родителей. Основной причиной является ненадежное социально-экономическое положение семьи в РФ. В ежегодном обзоре судебной практики об усыновлении детей иностранными гражданами приводятся основные причины отказа российских граждан от усыновления, такими причинами являются: тяжелое материальное положение, отсутствие надлежащих жилищных условий, преклонный возраст, наличие собственных несовершеннолетних детей, состояние здоровья усыновляемых детей, а также на отсутствие родственных связей с ребенком[6].

Так же среди органов опеки и попечительства практикуется «запугивание» потенциальных российских усыновителей серьезными болезнями, имеющимися у детей, подлежащих усыновлению, которых в действительности у ребенка нет. В медицинских отчетах указываются ложные данные, а это соответственно, сводит на нет, возможность устроить ребенка внутри страны. Это осуществляется в целях передачи ребенка на усыновление иностранным усыновителям.

Данное деяние нарушает ст. 5.36 ч. 2 КоАП РФ которая гласит, что за совершение руководителем учреждения, в котором находятся дети, оставшиеся без попечения родителей, либо должностным лицом органа исполнительной власти субъекта РФ или органа местного самоуправления действий, направленных на укрытие несовершеннолетнего от передачи на воспитание в семью (на усыновление), под опеку (попечительство) или в приемную семью) либо в учреждение для детей-сирот или для детей, оставшихся без попечения

родителей, влечет наложение административного штрафа в размере от 2 000 до 3 000 руб [2].

Иностранные усыновители в свою очередь оплачивают данную услугу, таким образом, фактически покупают ребенка. Это в свою очередь нарушает Конституцию РФ[4], Конвенцию по правам ребенка[4], ст.127.1 УК РФ[9], а также в частности ст. 154 УК РФ[10].

Ленинским районным судом г. Владивостока вынесен обвинительный приговор старшему воспитателю по ст. 154 УК РФ - незаконное усыновление и удочерение, ст. 327 - подделка официального документа, ст. 303 - фальсификация доказательств по гражданскому делу и наказание в виде одного года лишения свободы и штраф в размере 120 тыс. руб., а также лишением права заниматься профессиональной деятельностью на два года[7].

Часто встречающейся проблемой при процессе международного усыновления являются ошибки в оформлении документов для усыновления ребенка.

Зачастую иностранные усыновители подают документы в российский суд, с апостилом прикрепленным скобами степлера, что в свою очередь ставит под сомнение подлинность данного документа. А значит, суд не может принять данный экземпляр в рассмотрение, однако в действительности такие документы принимаются, что является серьезным нарушением.

Частым нарушением является несоблюдение сроков документов, которые регулируются Постановлением Правительства РФ от 4 апреля 2002 г. № 217[5]. Статьей 5.36 КоАП РФ в ч. 1 предусмотрена административная ответственность за нарушение порядка или сроков предоставления сведений о несовершеннолетних, нуждающихся в передаче на воспитание в семью либо в учреждения для детей-сирот или для детей, оставшихся без попечения родителей[2].

Однако наиболее серьезной проблемой в области международного усыновления в РФ является отсутствие реального государственного контроля над соблюдением прав и законных интересов детей, оставшихся без попечения

родителей, при усыновлении их иностранными усыновителями. В настоящее время не существует действенной процедуры по принятию мер по устранению нарушений допускаемых в отношении усыновленных детей за рубежом, т.к. там не действует российская юрисдикция, а соблюдение норм и правил страны пребывания ребенка возможно только в пределах консульского округа и в целом малоэффективно.

Фактическая невозможность процедуры отмены усыновления самим судом вынесшим решение об усыновлении, является следующей проблемой международного усыновления. СК РФ в ст. 140 предусматривает такую процедуру как отмена усыновления ребенка[8], однако фактически без согласия усыновителя Российский суд не может воспользоваться данной процедурой. Таким образом, в случае если иностранный усыновитель не пожелает обратиться за отменой усыновления в Российский суд, то ребенок остается в иностранном государстве, а затем будет передан в другую семью, либо социальное учреждение. Таким образом, контроль над судьбой ребенка у РФ будет потерян.

Проанализировав основные проблемы международного усыновления российских детей иностранцами, можно заметить острую необходимость в более тщательном законодательном регулировании данного вопроса, в более полных разъяснениях правоприменительной практики, в совершенствовании методов воздействия на должностных лиц, ответственных за усыновление, в ужесточении административной ответственности должностных лиц за нарушение порядка усыновления.

Список литературы:

1. Bartolet E. What's wrong with adoption law? / Intern. J. of children's rights // Dordrecht etc. - 2016, № 3. - P. 263.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ ст. 5.36. [Электронный ресурс] // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/6ded8f7f9f9737c0ebc47ef1559e983a82653e1a/

3. Конвенция о правах ребенка от 20.11.1989 [Электронный ресурс] // URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/childcon
4. Конституция Российской Федерации 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
5. Постановление Правительства РФ от 4 апреля 2002 г. № 217 О государственном банке данных о детях, оставшихся без попечения родителей, и осуществлении контроля за его формированием и использованием [Электронный ресурс] // URL: <http://base.garant.ru/184333/#ixzz5YctTHvmm>
6. Президиум верховного суда РФ «Обзор практики рассмотрения в 2016 году областными и равными им судами дел об усыновлении детей иностранными гражданами или лицами без гражданства, а также гражданами Российской Федерации, постоянно проживающими за пределами территории Российской Федерации» [Электронный ресурс] // URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71588412/>
7. РИА Новости. Во Владивостоке направлено в суд дело о незаконном усыновлении [Электронный ресурс] // URL: <https://ria.ru/20051017/41796984.html>
8. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ ст. 140.
9. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ ст. 127.1.
10. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ. ст. 154.

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА САМОВОЛЬНУЮ ПОСТРОЙКУ

Швецова Олеся Николаевна

*магистрант, Саратовская Государственная Юридическая Академия,
РФ, г. Саратов*

Жуковская Мария Андреевна

*научный руководитель, канд. юрид. наук, доцент
Саратовская Государственная Юридическая Академия,
РФ, г. Саратов*

Одним из оснований возникновения права собственности является признание права собственности на самовольную постройку.

В юридической литературе отмечают О. Г. Ершов и В. А. Бетхер, институт самовольной постройки обладает двойственной природой: с одной стороны - это один из первоначальных способов приобретения права собственности, с другой - санкция за осуществление строительства с нарушением закона [5]. Не исключая двойственности правовой сущности самовольной постройки, заметим, что права собственности на нее не возникает изначально, оно обусловлено определенной процедурой его признания, что, в свою очередь, предполагает наличие вещи (самовольной постройки), без которой ставить вопрос о возникновении вещного права невозможно.

Право собственности на самовольную постройку регулируется пунктом 3 статьи 222 Гражданского кодекса Российской Федерации [1], который предусматривает два порядка признания права собственности на постройку:

- судебный порядок,
- внесудебный порядок.

Во внесудебном порядке право собственности признается иным предусмотренным законодательством лицом. При этом никаких указаний на орган, осуществляющий признание права собственности не предусмотрено в законе. Кроме этого, для проверки условий признания права собственности на самовольную постройку необходимо проведение экспертизы (например, для установления соответствия постройки установленным требованиям). Также

судебный способ признания права собственности должен соответствовать принципам осуществления правосудия в России, предполагает закреплённый в законе порядок судопроизводства, представления доказательства, вынесение решения по делу, обязательного для исполнения и возможность принудительного исполнения решения суда, что делает данный порядок преимущественным по сравнению с внесудебным порядком.

Проблемы возникают и при регулирование порядка сноса самовольной постройки.

Федеральный закон от 13 июля 2015 г. №258-ФЗ [2] существенным образом изменил правовое регулирование вопросов, связанных со сносом самовольной постройки. В частности, статья 222 Гражданского кодекса РФ (далее по тексту ГК РФ) была дополнена п. 4, предоставившим право органом местного самоуправления принимать решения о сносе самовольных построек во внесудебном порядке.

Предполагалось, что в результате введения данной нормы значительным образом упростится процедура сноса объектов, возведенных с нарушением закона, снизится нагрузка на суды [6].

Из текста нормы абзаца 1 п. 4 ст. 222 ГК РФ следует, что решение о сносе самовольной постройки вправе принять:

- либо органы местного самоуправления городского округа, если самовольная постройка расположена в границах поселений;
- либо органы местного самоуправления муниципального района, если самовольная постройка расположена вне границ поселений.

Согласно действующему законодательству местное самоуправление осуществляется на всей территории Российской Федерации и не только в городских округах и муниципальных районах, но и в городских, сельских поселениях и на внутригородских территориях городов федерального значения (ст. 10 Федерального закона от 06.10.2003 №131-ФЗ) [2].

В этой связи в юридической литературе вполне справедливо обращается внимание на нелогичность позиции законодателя в части ограничения круга

муниципальных образований, органы местного самоуправления которых вправе принимать решения о сносе самовольной постройки [4]

Список литературы:

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
2. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 03.08.2018) "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 19.08.2018) // СЗ РФ. 2003. № 40. Ст. 3822.
3. Федеральный закон от 13.07.2015 N 258-ФЗ "О внесении изменений в статью 222 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и Федеральный закон "О введении в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации" // СЗ РФ. 2015. № 29 (часть I). Ст. 4384.
4. Герега Ю.А. Проблемы самовольной постройки // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития Сборник материалов VI Международной научно-практической конференции. В 2-х томах. Редколлегия: О.Н. Широков [и др.]. 2017. С. 264-267.
5. Ершов О. Г., Бехтер В. А. К вопросу о правовой природе самовольной постройки // Право и экономика. 2015. № 4. С. 37-41.
6. Пронина Ю.О., Крук С.С. Самовольная постройка как способ приобретения права собственности: проблемы теории и правоприменения // В сборнике: Современная юриспруденция: актуальные вопросы, достижения и инновации Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2017. С. 123-126.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**ОБЩЕСТВЕННЫЕ
И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ.
СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ**

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

№ 5 (16)
Май 2019 г.

В авторской редакции

Издательство «МЦНО»
125009, Москва, Георгиевский пер. 1, стр.1, оф. 5
E-mail: mail@nauchforum.ru

16+

