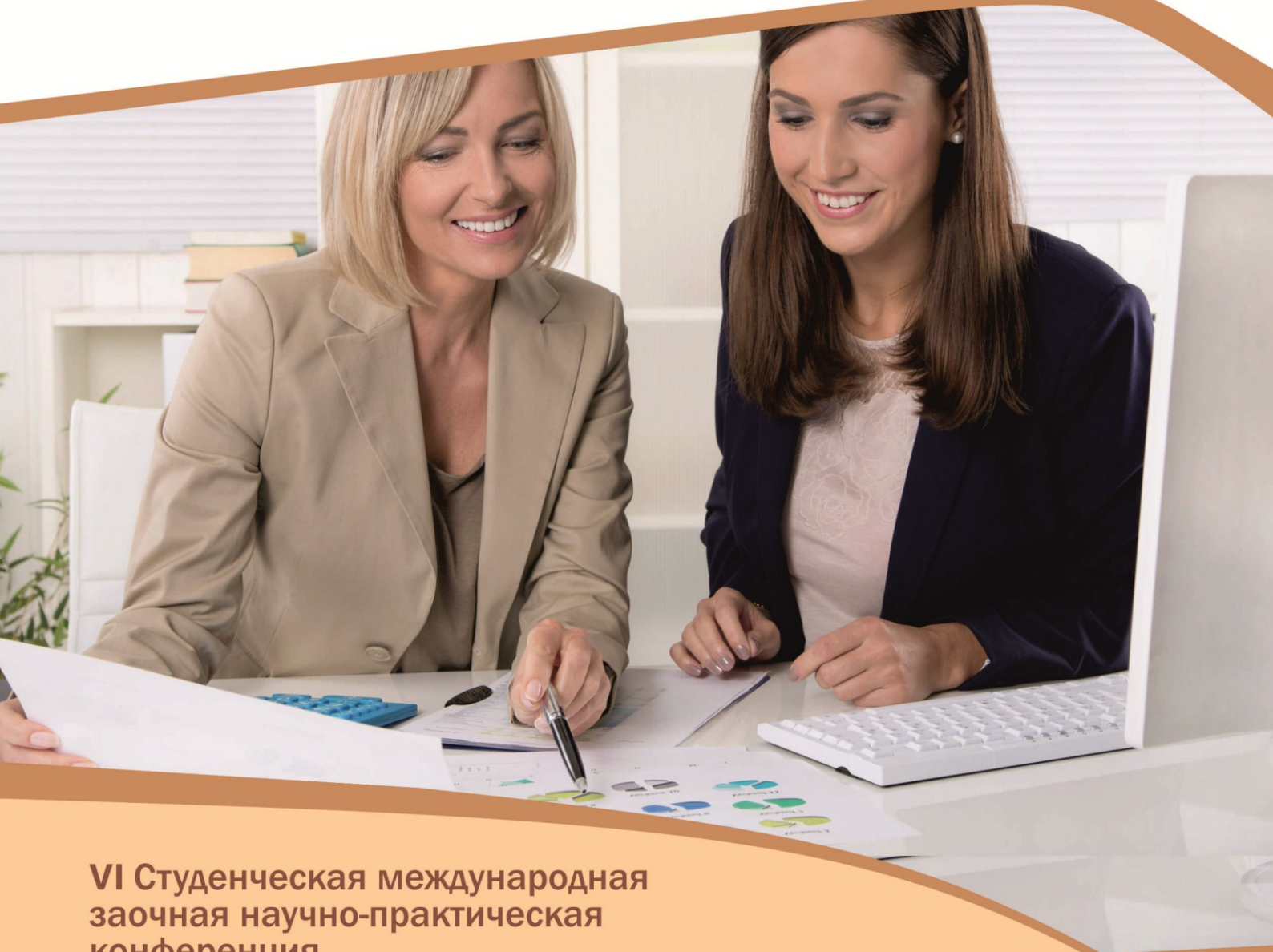




**НАУЧНЫЙ
ФОРУМ**
nauchforum.ru

ISSN 2618-6837



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

**ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ.
СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ**
№ 6 (6)

г. МОСКВА, 2018



ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ

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

№ 6 (6)
Июль 2018 г.

Издается с февраль 2018 года

Москва
2018

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;

Яковишина Татьяна Федоровна – канд. сельскохозяйственных наук, доц., заместитель заведующего кафедрой экологии и охраны окружающей среды Приднепровской государственной академии строительства и архитектуры, член Всеукраинской экологической Лиги.

О28 Общественные и экономические науки. Студенческий научный форум. Электронный сборник статей по материалам VI студенческой международной научно-практической конференции. – Москва: Изд. «МЦНО». – 2018. – № 6 (6) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.nauchforum.ru/archive/SNF_social/6\(6\).pdf](http://www.nauchforum.ru/archive/SNF_social/6(6).pdf)

Электронный сборник статей по материалам VI 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.

Оглавление

Секция 1. Социология	5
ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА КОНСТРУИРОВАНИЯ ЭМОЦИЙ В РЕКЛАМЕ	5
Бабинцева Анна Сергеевна	
ВЗГЛЯД НА СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ	10
Ермаков Кирилл Дмитриевич	
СПЕЦИФИКИ ПОТРЕБЛЕНИЯ УСЛУГ В СФЕРЕ КОРПОРАТИВНОГО ПРАВА	15
Прокопенко Ксения Сергеевна Богданова Наталия Михайловна	
Секция 2. Экономика	20
МЕТОДИКА ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА И УПРАВЛЕНИЕ ИМ В СФЕРЕ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	20
Баринов Игорь Анатольевич	
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ХАРАКТЕРИСТИКИ РОЛИ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ФЕДЕРАТИВНОЙ РЕСПУБЛИКИ ГЕРМАНИИ ЗА 2014 – 2016 ГОДА	24
Гуляева Анастасия Николаевна Солодовникова Ульяна Николаевна	
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ВЕКТОР ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ И РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: ТЕКУЩИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	31
Конькова Яна Витальевна	
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ: СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ, КРИТЕРИИ, ИНСТРУМЕНТЫ	41
Масленникова Екатерина Геннадьевна	
КОНТРОЛЬ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	53
Реунова Евгения Александровна Скрипкина Ольга Викторовна	
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА ОПЕРАЦИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	59
Романова Анна Николаевна	

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ) Семенова Сахааһа Афанасьевна	64
МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ Титова Галина Олеговна Шумакова Оксана Сергеевна	69
Секция 3. Юриспруденция	74
ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНСТИТУТА ПАТРОНАТНОЙ СЕМЬИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Анциферова Елизавета Константиновна Матвеева Наталья Алексеевна	74
ПУБЛИЧНЫЙ ДОХОД - НОВАЯ КАТЕГОРИЯ ФИНАНСОВОГО ПРАВА Григорян Сона Артуровна Шумакова Оксана Сергеевна	81
ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ С УЧАСТИЕМ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПО ОХРАНЕ СВЕДЕНИЙ ОБ ИННОВАЦИЯХ, ВЫРАЖЕННЫХ В РЕЗУЛЬТАТАХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Ермолаев Игорь Владимирович Сунгатуллина Лилия Азатовна	86
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА Кретова Кристина Алексеевна Шумакова Оксана Сергеевна	97
РЕГУЛИРОВАНИЕ КРАУДФАНДИНГА КАК ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ Ларина Таисия Сергеевна	102
ДОГОВОР АГЕНТИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ТУРИЗМА Мышенкова Алина Евгеньевна Манько Ольга Владимировна	111

СЕКЦИЯ 1.

СОЦИОЛОГИЯ

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА КОНСТРУИРОВАНИЯ ЭМОЦИЙ В РЕКЛАМЕ

Бабинцева Анна Сергеевна

*магистрант, кафедра социологических и маркетинговых исследований,
Самарский Университет им. С.П. Королева,
РФ, г. Самара*

Ни для кого не секрет, что эмоции – центральное понятие рекламы. Они связывают потребителя и бренды. Эмоции контролируют наши бессознательные решения, а также подталкивают на принятие осознанных решений.

Существует несколько показателей бренда с которыми работает реклама: запоминаемость, узнаваемость бренда, намерение совершить покупку. Эти показатели не сложно проанализировать. Конечно, они важны, но не настолько сильно как эмоциональная вовлеченность зрителя в рекламу.

Эмоции в рекламе изучает множество наук, в том числе и нейронаука. Сегодня мы можем выявить нейрофизиологические и биологические реакции человека – биение сердца, поза, пот, мимика и т.д. – и привязать их к результату рекламной кампании. Данные методы работают и это не пустые слова. Исследования показали, что успех рекламных роликов, где эмоциональные реакции были на пике, был на 23% больше, чем у тех роликов, от которых зритель не испытывал никаких эмоций. [1]

Тема использования эмоций в рекламе зачастую ассоциируется с определенными типами роликов: любой вид социальной рекламы и трогательные коммерческие ролики с присутствием детей и животных. Многие исследования доказали, что любая реклама вызывает какие-либо эмоции, так как все с чем мы сталкиваемся в реальном мире так или иначе вызывает

эмоциональную реакцию. Именно поэтому, тот рекламодатель, который не продумывает эмоциональную окраску своему ролику, не может иметь успех на рынке. [1] Эрик дю Плесси в своей книге «*The Advertised Mind*» говорит о том, что эмоциональные реакции являются составной частью мозга, необходимой для нашего выживания. [2]

Эмоциональные реакции заложены в нашем прошлом опыте. Даже сейчас, вы читаете эту статью, но она уже сформирована на основе раннее полученного опыта. Данный принцип работает и со всеми другими событиями в нашей жизни. Известные и неопасные события не вызывают у нас пристального внимания, приятные воспоминания волнуют и радуют нас, ситуации, которые нас ранили вызывают боль, отторжение или страх. Новые события в первую очередь подталкивают нас на сравнение с чем-то старым, на поиск знакомого образа, а только потом провоцируют на реальную эмоцию. Именно в этот момент включается наше сознание.

Первоначальный эмоциональный отклик может быть исследован с 2х разных сторон: исследование насколько сильно человека заинтересовало то или иное событие; исследование реакции сознания и того, насколько продолжительным станет воспоминание о случившемся событии.

Эмоции управляют вниманием. Подсознательные эмоциональные реакции могут сделать так, что люди заметят бренд или рекламу. Тем не менее, самой эмоциональной реакции недостаточно, так как переходное внимание – это не синоним длительной памяти. Роль маркетинга заключается в создании, формировании и укреплении воспоминаний, которые будут подталкивать потребителей к тому, чтобы попробовать бренд, заплатить за него вдвое больше или оставаться верным ему долгое время. [3]

Выдающийся ученый Антонио Дамасио в своей книге «*The feeling of happiness*» пишет: «Если мы хотим, чтобы чувства оказывали влияние на нужную тему, необходимо участие сознания – оно должно перенести чувства за пределы сиюминутности». [4]. Это означает, что само наше присутствие на событии еще не говорит о том, что мы будем с точностью помнить его. Но, если

во время события произошло что-то запоминающееся и трогательное сознание, вероятность того, что этот момент человек запомнит, будет велика. Чем сильнее эмоциональный заряд, тем лучше люди запоминают происходящее. С рекламой все работает точно также: если в рекламе присутствует сильная эмоция, то скорее всего потребитель ее запомнит и захочет приобрести бренд, а если реклама ничем не окрашена, то вероятность намерения к покупке сводится к нулю. [3]

Существует ряд приемов в рекламе, которыми пользуются рекламщики для привлечения внимания. Один из них: ассоциация товара с персонажем. Например, реклама Kinder, в ней всегда участвуют довольные дети, но в одном из роликов появился пингвин, который был разработан специально под батончик Kinder Пингви. Этот персонаж так хорошо подошел бренду, что было выпущено еще несколько роликов. Результат: продажи поднялись на 25%, так как в прямой ассоциации с конфетой вставал добрый и милый пингвин, который достигал своих целей благодаря ломтику вкусного шоколада. Также в рекламе используют образы, которые помогают запомнить товар: образ страха, спокойствия, счастья, образ счастливой семьи или пары, образ объединения и т. д. Все это помогает запомнить рекламу и впоследствии формирует мнение и подталкивает на покупку. [5]

Понятие «эмоции в рекламе» многогранно. Первое стандартное определение - в рекламе показываются определенные эмоции. Второе: любая реклама должна вызывать определенные эмоции, либо если этого не произошло, эмоции должны проявляться при использовании товаров и услуг. На втором пункте стоит остановиться чуть более подробно. Например, та реклама, которая заставляет людей сопоставлять свою реальную жизнь с демонстрируемым роликом, будет однозначно иметь успех. Если человек, видит в переживаниях главных героев что-то родное, знакомое, он однозначно запомнит этот бренд, так как он переносит игру актеров на свою жизнь.

Внедрение эмоций в рекламу помогает создать высказывание о рекламируемом продукте, делающее акцент на чувствах. Например, человек

посмотрел рекламу молока, где показана бабушка, деревня и уютная атмосфера и говорит: «От этого ролика стало так тепло на душе, так и захотелось к бабушке в деревню под теплый плед со стаканчиком молока!» Он испытал счастье и умиротворение при просмотре ролика, ему захотелось попасть в ту атмосферу, которую он увидел. Эмоции в рекламе должны побуждать к каким-то действиям, либо погружать человека в какое-то эмоциональное состояние.

[1]

Продолжая разговор о приемах, которые используются в рекламных роликах для, стоит отметить еще несколько. В большинстве роликов присутствуют стереотипы, например тот, что мимика актеров идентична: они улыбаются и излучают счастье. Есть, конечно, и исключение. Те товары, где технически невозможно или неуместно проводить ассоциации с человеком. Тем не менее, если присмотреться, все рекламные ролики сильно отличаются друг от друга. У актеров разная мимика, которая специально подбирается под сюжет рекламы.

В 20-е годы психологи Бётт и Кларк провели исследование в котором выяснялось, насколько выражение конкретных эмоций подходит продуктам. Они считали, что таким понятиям, как потребностям в курении и туалетные принадлежности подходит такая эмоция, как максимальное удовлетворение, а для фотографирования и школ — актуальнее будет обучать актеров играть менее эмоционально. Другой эксперимент также касался эмоций. Мозеа (Moser, 1994) демонстрацию эмоций разделял на 3 подвида синонимичных связок: развлечение или радость, качество или удовлетворенность и комфортность или удобство. Он говорил, что все они связаны с различными продуктами. Итак, по его мнению, «плавательный бассейн» и «горный велосипед» идентифицируются со связкой «развлечение или радость». Автор отмечает, что из трех связок самое сложное выразить комфортность/удобство. Его практически невозможно показать одной мимикой, поэтому в практике рекламы часто дополняют образ еще и телесными движениями.

Список литературы:

1. Батра Р. Рекламный менеджмент/Р.Батра, Дж.Майерс, Дж.Аакер — 5-е изд.: - М.: Вильямс, 2000 -784 с
2. Eric Du Plessis The Advertised Mind: Groundbreaking Insights into How Our Brains Respond to Advertising Paperback – August 1, 2008
3. Рюмшина Л.И. Манипулятивные приемы в рекламе: учебное пособие/ Л.И. Рюмшина. - М: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д.: Издательский центр «МарТ», 2004, - 238с
4. Antonio Damasio The Feeling of What Happens: Body and Emotion in the Making of Consciousness Paperback – October 10, 2000
5. Ценев В. Психология рекламы (реклама НЛП и 25-й кадр)/ Вит Ценев. - М.: Бератор, 2003-200с.

ВЗГЛЯД НА СЕМЕЙНЫЕ ЦЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

Ермаков Кирилл Дмитриевич
студент, Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет,
РФ, г. Санкт-Петербург

В настоящее время очень остро стоит проблема демографии. Она тесно связана с изменением отношения молодежи к институту семьи. В настоящее время семья и рождение детей перестали быть для современной молодежи приоритетом в жизни. На первое место они ставят рост по карьерной лестнице и независимость. Создание семьи и рождение ребенка переносится на неопределенный срок, только после реализации себя в жизни. Представления о семье формируются еще в детстве, когда человек живет еще в своей семье с родителями.

Семья считается главной ячейкой каждого сообщества, она изображает собою единственный из основных общественных институтов, важной предназначением которого считается воспроизведение сообщества. Включая с появления на свет и вплоть до самой кончины, человеческая жизнь, как правило, сопряжена с семьей. Непосредственно в семье совершается формирование и реализация личности.

В литературе показывается, что семья в современное время утрачивает свои воспитательные функции. Из-за этого у подростков отсутствует нравственные представления и ответственность перед обществом и семьей.

Все ученые расходятся во мнении, почему у молодежи изменяются взгляды на институт семьи. Но, например социолог Р.В. Сергеев говорит о том, что из-за того, что численность браков уменьшается, увеличивается малодетные семьи, увеличение рождения детей в гражданских браках, все это повлияло на изменения системы ценностей в сторону индивидуализма [1].

Так же большое влияние на формирования мнения у общества оказывают СМИ. Они влияют на молодежь, у которой еще не сформировалось свое мировоззрение на институт семьи. Существует еще одна очень важная

проблема в отношении молодого поколения к семейным ценностям - это нежелания девушек рожать детей, а у мужчин не желание становится отцами. Причина таких отказов чаще всего бывает недостаток денежных средств, желание создать хорошую карьеру и т.д. Причина по которой же молодые люди отказываются становиться отцами намного больше, это неготовность брать на себе ответственность за рождения и воспитания ребенка, финансовая неуверенность, отсутствие своего личного пространства и т.д.

Хочется обратиться к тем молодым девушкам, которые боятся рожать детей или ограничиваются рождением одного. Объясняя это тем, что имеют низкое финансовое положение и, что нужно обеспечить ребенку достойное детство и поднять его на ноги. Но стоит вспомнить историю и понять, что такие знаменитые и выдающиеся люди как Менделеев, Чехов, Достоевский были из многодетных семей, но это не мешало им достичь таких высот в своей деятельности.

В современное время, в нашей стране, большая часть семей имеют по одному ребенку. Но для увеличения населения, необходимо как минимум рождения двоих детей.

Вот некоторые отношения современной молодежи к семье:

- больше половина молодых людей плохо относится к ранним бракам, считая, что наиболее подходящее время для вступления в брак, это возраст в районе 20-30 лет, причем мужчины считаю, что чем позже, тем лучше, от 30 лет и позже.

- брак, который зарегистрирован официально, является на наиболее надежной формой брака.

- вопрос с собственным жильем, является очень весомым для большинства молодых людей [2].

Сейчас все больше молодых пар выбирают гражданские браки, «гражданский брак», как «репетицию» официального. Если данная ситуация устраивает обоих людей, то такой расклад можно только поприветствовать. Но на деле существует много обстоятельств, которые разбивают практически все

положительные стороны данного явления. Дело в том, что гражданский брак не закреплен никакими нормами права. Даже если в «гражданском браке», вы заключили с партнером брачный договор, он вступает в силу лишь после регистрации брака в ЗАГСе. А в случае смерти сожителя женщина может претендовать только на те вещи, которые он ей завещал. Не регистрируя брак, женщина оказывается в прямой зависимости от своего сожителя. Имущественные и неимущественные права женщины, состоящей в зарегистрированном браке, защищены законом.

В семье, которая не зарегистрирована официально, женщина имеет очень мало прав. В таком случае все зависит от моральных качеств партнера, но это далеко не является гарантией, когда у пары возникают разногласия. Мужчины участвующие в таком браке понимают, что особо ничего не теряют. Ребенка должна растить мать, а деньги взыскать с такого отца весьма проблематично, если он решит вдруг резко уйти из семьи. За последние 100 лет нет никаких существенных изменений в возрасте вхождения в первый брак. В России брачный возраст устанавливается в восемнадцать лет, то есть после наступления совершеннолетия.

Возраст вступления в брак в разных странах:

- Во Франции женщина может вступить в брак с 15 лет, а мужчина – только с 18 лет.
- В Италии закон более лоялен к юным влюбленным и разрешает вступить в брак женщинам с 14 лет, а мужчинам – с 16 лет.
- В Германии брачный возраст у женщин наступает с 16 лет, а у мужчин с 21 года.
- В США в каждом штате свои законы, соответственно и возраст вступления в брак разный. Девушки могут выйти замуж в 14-15 лет, а юноши – от 18 до 21 года.
- В Англии минимальный возраст брачующихся одинаковый – 16 лет.

Среди опрошенной российской молодежи, 49% считают идеальным возрастом вступления в брак 20-25 лет. 33% опрошенных считают, что нужно

вступить в брак по достижению 25 лет и старше. И в возрасте от 18-20 лет не прочь создать семью 16% респондентов.

Современные реалии таковы, что сегодня все больше людей не торопятся связывать себя узами официального брака, боясь экономической, правовой, моральной ответственности. Как следствие, уменьшается само число браков и, растет число внебрачных союзов мужчин и женщин. Все это влечет за собой падение рождаемости детей.

Самая доминирующая причина на вступление девушки в брак это беременность, желание отделиться от родителей и начать самостоятельную жизнь, а уже потом боязнь остаться одной, стать старой девой. Мотивацией молодежи на вступление в брак в связи с беременностью очень частое явление, скорей всего это связано с тем что молодежь хочет свободные отношения и к сожалению к регистрации брака их зачастую подталкивает не любовь, не желание еще больше соединится со своей второй половинкой, а беременность.

Исследования показывают, что большое число девушек и молодых людей, а это 87%, видят себя в роли родителей, а лишь 5% не желают заводить детей вообще и 8% опрошенных вообще не задумываются об этом. Большая часть из тех, кто хочет в будущем завести ребенка, планируют не меньше двух детей. Около 37% девушек и 16% молодых людей планируют в будущем создать в семье трех детей.

Для девушек признак хороших семейных отношениях проявляются в общении, которое приносит им моральное удовольствие; гармонии и равновесии между двумя партнерами; во взаимной любви и уважении; преданности и доверии.

Пожалуй, самый важный интерес представляет мнения молодежи о своей родительской семье, ее моральных качеств. С помощью их совокупности, можно достаточно точно определить и спрогнозировать будущее брачно-семейное поведение молодежи. По результатам опроса, 27% молодых людей и девушек полагают, что их родительская семья является образцом для построения их собственной. Но в тоже время большое количество опрошенных

людей, указывают, что не желали бы, что бы их собственная семья была похожа на родительскую. В данном факте нет ничего необычного, потому как нынешняя молодежь растет и живет в совершенно другом мире и условиях, и большая часть ценностей к которым придерживались их родители для них становятся не актуальным.

Таким образом, после всего вышесказанного, можно сделать выводы о современном взгляде нынешней молодежи на институт семьи и брака. Во-первых, поменялся возраст в котором молодежь готова вступать в брак, но это особо сильно не повлияло на желание заводить и строить семью в целом - в основном изменились условия, когда молодые люди готовы узаконить свои отношения. Большая часть молодых людей уверены, что для необходимого благополучия семейной жизни, обязательно наличие материальной базы.

В заключении можно сказать, что кризис института семьи негативно сказывается на демографической обстановки в стране. Изменение взглядов у молодежи на институт семьи и брака в будущем может привести к провалу в статистики рождаемости. В свою очередь государство всеми силами должно поддерживать молодые семьи и создать для них благоприятные условия.

Список литературы:

1. Актуальные проблемы семей в России / Под ред. Т.А. Гурко. – М.: Институт социологии РАН, 2006. – 223 с.
2. Емалетдинов, Б.М. Проблемы безбрачия и распада семей / Б.М. Емалетдинов // Российский гуманитарный журнал. – 2013. – Т. 2, № 1. – С. 21–49.
3. Гурко Т.А. Брак и родительство в России / Т.А. Гурко. – М.: Институт социологии РАН, 2008. – 325 с.
4. Знаменитые люди, родившиеся в многодетной семье. – [Электронный ресурс]URL:http://espero.io.ua/s164323/znamenitye_lyudi_rodivshiesya_v_mnogodetnoy_seme (дата обращения: 24.06.2018).

СПЕЦИФИКИ ПОТРЕБЛЕНИЯ УСЛУГ В СФЕРЕ КОРПОРАТИВНОГО ПРАВА

Прокопенко Ксения Сергеевна

*магистрант, Самарский Университет им. С.П. Королева,
РФ, г. Самара*

Богданова Наталия Михайловна

*научный руководитель, канд. социол. наук, старший преподаватель
Самарский Университет им. С.П. Королева,
РФ, г. Самара*

Сфера услуг в настоящее время является сектором экономики, который не стоит на месте, а имеет свойство постоянно развиваться. Благодаря этому, человек может быстро и легко удовлетворить большую часть своих потребностей от самых простых до сложных. Потребность в реализации своих предпринимательских способностей формирует спрос на юридические услуги, которые позволяют людям самостоятельно зарабатывать и удовлетворять потребности.

Сейчас активно открываются юридические компании, которые работают исключительно в сфере корпоративного права, помогают предпринимателям законно и грамотно вести бизнес. Такое повсеместное открытие привело к огромной конкуренция на рынке юридических услуг. Потребителю приходится сравнивать, искать выгоду, спрашивать у знакомых рекомендации, чтобы выбрать именно ту организацию, которая удовлетворит его потребности в полной мере. Для того что бы привлечь больше людей, получить прибыль, а главное стать лидером на рынке юридических услуг, компания начинает активно вести рекламную деятельность. Часто владельцы организаций, делают это бездумно и теряют огромные суммы денег на продвижение юридической фирмы.

Для России сейчас огромное значение имеет создание корпоративных организаций, которые способны поддерживать и развивать малый и средний бизнес. Основным моментом является тот факт, что слишком мало освещается проблема предпринимательства в сфере корпоративного права. Поэтому

предпринимательство в России стоит рассматривать не только как систему субъектов, организация предприятия должна иметь в своей деятельности серьезные мотивы для образования, которые определяются как интересами одного человека, так и группой в целом. ГК РФ закрепляет, положение о том, что «предпринимательской деятельностью является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» (п. 3 ч. 2 ст. 2 ГК РФ).

Эмпирические исследования являются необходимой предпосылкой постановки и углубленного изучения важных теоретических и практических проблем. Развитие социологии права на эмпирическом уровне началось примерно в 60-е годы XX века. Сегодня лидирующие места по проблематике социологии права занимают такие страны, как США, Италия, Германия, Польша, страны Скандинавии, Франция [1]

С. Мур и Дж. Гриффитс исследовали проблему плюрализма в праве, т.е. «такого положения дел, для любого социального поля, при котором возникает поведение, соответствующее более чем одному правовому порядку» [6]. С.Мур иллюстрирует это как сложное сосуществование различных нормативных порядков в одном «социальном поле». На примере саморегуляции в швейной промышленности Нью-Йорка она показывает, что на практике большее значение могут играть права и обязанности, не просто не урегулированные правом, но даже идущие с ним вразрез. Потенциальные возможности государственного воздействия часто гораздо менее непосредственны, чем давление и стимулы из других сфер. На примере истории племени Чага в Танзании С. Мур отстаивает важный для плюралистов тезис о том, что не следует преувеличивать потенциальную эффективность законодательства, та как обычаи, иррациональные традиции, ценность межличностных отношений могут оказаться гораздо жизнеспособнее предписаний закона. Дж. Гриффитс называет правовой централизм идеологией, где происходит смешение

утверждений о том, каким мир должен быть, и априорных предположений о том, каким он действительно и необходимо является. Эта идеология в той или иной мере накладывает свой отпечаток на подавляющее большинство известных ему правовых эмпирических и теоретических исследований. Результат – искажение реального положения дел.

Одной из актуальных проблем современной криминологии и социологии является теория рисков. Безусловно важные и реально существующие в современном обществе проблемы (наркомания, алкоголизм, молодежная преступность), подробно освещаются в СМИ и вызывают общественные дебаты, тогда как вопросы взаимоотношений между бизнес-структурами, корпорациями и лицами, в чьих руках сосредоточены огромные денежные средства, и правительством, государственными структурами, преподносятся в средствах массовой информации в усеченном виде и остаются незамеченными или непонятыми публикой и практически недоступными для научного исследования. Между тем именно в решении подобных системных проблем и кроется ключ к решению частных проблем – снижения уровня преступности, подросткового насилия, насилия в семье и др. [3].

Российский опыт исследований в области правосудия гораздо более скромнен, что обусловлено недолгой историей существования в России независимого суда. В настоящее время можно говорить о том, что в рамках российской социологии права как научной и учебной дисциплины, формирующейся в системе юридических наук, выделяются три основных направления исследований: 1) социальная обусловленность права; 2) социальный механизм действия права; 3) эффективность законодательства и правоприменительной деятельности. На этой основе предстоит сформировать прикладную социологию права, в рамках которой можно выделить такие исследовательские направления, как законодательная социология и социология правосудия [2].

В постсоветский период выделяется масштабное исследование, проведенное фондом ИНДЕМ, в основу которого были положены опросы

населения, предпринимателей и экспертов. Этой работе предшествовала серия исследований проблем коррупции, в рамках которых специалистами анализировался уровень коррумпированности судебной системы в аспекте бытовой и деловой коррупции [5].

М.Л. Поздняков рассматривает скорость реагирования судов различного уровня на изменения в судебном делопроизводстве на примере удаления номера судебного акта (дела) при размещении его в сети Интернет. Этот реквизит документа облегчает поиск дела и придает акту официальный статус. Однако изначально было принято решение об удалении номера дела из текстов судебных актов, размещаемых на сайтах. К моменту вступления Закона в силу был подготовлен временный регламент по делопроизводству, в котором регулировались все аспекты размещения судебных актов. До вступления Закона в силу происходило обучение работников суда, до них доводились как нормы Закона, так и положения регламента. Через месяц после начала действия Закона в регламент были внесены изменения, которые несколько смягчили требования по делопроизводству. В частности, было исключено указание на необходимость удаления номера судебного акта.

Из результатов анализа следует, что в среднем примерно в четверти случаев до сих пор удаляются номера дел. Это данные по всем судам в целом, что означает, что при отсутствии сложившихся практик делопроизводства они складываются очень быстро, обладают большой стабильностью в дальнейшем и воспроизводятся вне связи с тем, что произошло изменение правил делопроизводства. Авторы делают вывод, что основная часть судебной системы, а областные и районные суды являются ядром системы общей юрисдикции, сконструирована таким образом, что есть нижнее звено – районные суды, которые в значительной степени зависят от ранее сложившихся практик делопроизводства и в меньшей степени, чем областные суды, готовы реагировать на изменения в регламентации делопроизводства. Вышестоящие областные суды в состоянии менять практики делопроизводства в связи с изменением регламентации [4].

Все исследования такого рода закладывают эмпирический фундамент для практической работы по совершенствованию российской судебной системы [2].

Необходимо отметить, что поиск современных исследований в области социологии права не позволил найти исследований, посвященных изучению корпоративного права. Это подтверждает актуальность исследуемой темы.

Список литературы:

1. Ефременко Д.В. Социология права в поисках баланса между фактичностью и нормативностью // Современная социология права. Сборник научных трудов. – М., 2013. С. 6-9.
2. Лапаева В.В. Социология права в современной России: основные направления исследований // Современная социология права. Сборник научных трудов. – М., 2013. С. 10-30.
3. Пискунова Е.В. Воздействие на общество посредством уголовной ответственности // Современная социология права. Сборник научных трудов. – М., 2013. С. 71-77.
4. Поздняков М.Л. Практики делопроизводства в системе судов общей юрисдикции Российской Федерации // Современная социология права. Сборник научных трудов. – М., 2013. С. 160-169.
5. Римский В.Л. Обзор социологических исследований судебной системы России, выполненных в период с конца 1991 г. по настоящий момент. Режим доступа: indem.ru/Proj/SudRef/soc/Rim9128 Kr.htm
6. Griffiths J. What is legal pluralism? // Journal of legal pluralism. – Münster, 1986. P. 2.

СЕКЦИЯ 2. ЭКОНОМИКА

МЕТОДИКА ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА И УПРАВЛЕНИЕ ИМ В СФЕРЕ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Баринов Игорь Анатольевич

студент,

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

На экономическое положение заведения в сфере ресторанного бизнеса и его конкурентоспособность непосредственное влияние оказывает персонал. Именно поэтому в каждом ресторане задумываются над вопросом – умеет ли их персонал качественно обслуживать посетителей.

История развития ресторанного бизнеса своими корнями уходит в далекое прошлое. Основоположником ресторанного бизнеса в России можно считать Ивана IV Грозного. Чтобы избежать на Руси пьянства, Иван Васильевич запретил продажу спиртных напитков.

С этого момента все спиртное разрешалось продавать только специальных кабаках, которые стали приносить достойную прибыль. Затем эти кабаки были переименованы в питейные дома. В XIX веке стали появляться частные пивные дома, в которых стали подавать горячие блюда, закуски и пироги. Позже, пивные дома сменили трактиры, основной целью которых было обеспечение людей напитками и едой.

Ресторанов в то время было крайне мало, они были предназначены для избранной элиты. Уже концу XIX века стали появляться всевозможные чайные, кофейные, харчевни, а так же более широкое распространение получили рестораны.

После революции, большинство ресторанов были закрыты правительством, которое посчитало, что сейчас не время для веселья.

Свое дальнейшее развитие рестораны получили только в начале 50-х годов и вплоть до 70-х годов процветали, переживая значительные трудности в 80-х годах, в период всеобщего дефицита.

С крахом Советского Союза и перестройкой стали появляться негосударственные рестораны. Процесс развития этого бизнеса начал широко развиваться.

На сегодняшний день существует множество ресторанов, конкурирующих между собой. Для привлечения клиентов, гостям предлагаются самые разнообразные экзотические блюда, вина из собственных погребов, а также проводятся различные мероприятия.

Половину успеха предприятия общественного питания и его конкурентоспособность обеспечивает правильно подобранный персонал. Критерии для подбора сотрудников могут быть разными, это зависит от поставленных задач.

Подбор персонала в ресторан – это сложный и очень ответственный процесс, в котором требуется помощь специалистов.

При открытии ресторана очень важно не откладывать решение вопроса о подборе персонала на последний момент. Потому именно от персонала будет зависеть, как скоро ресторан начнет приносить прибыль.

Подбор персонала в ресторан нужно начинать намного раньше, чем назначена дата открытия заведения. Так, например, управляющий и шеф-повар должны быть подобраны заранее и вникать в процесс на самых ранних стадиях организации. Оставшиеся вакансии прочего персонала ресторана также лучше всего укомплектовать за какое-то время до открытия, что бы была возможность предварительно обучить персонал.

Правильнее всего будет поручить комплектацию штата специальному агенту - менеджеру по персоналу, в услуги которых входит подбор персонала ресторана.

Затем менеджер по персоналу должен доверить процесс управления уже нанятому управляющему и шеф-повару.

К подбору менеджера по персоналу надо отнестись очень ответственно.

Это должен быть специалист умеющий работать с коллективом, человек гибкий и ответственный, способный к обучению.

Менеджер по персоналу должен уметь выстраивать систему приоритетов в решении сложных и запутанных ситуаций.

Таким образом, позитивный личный настрой менеджера по персоналу приведет к успеху ресторана в целом, так как в нем будут работать лучшие специалисты и руководители.

Основным направлением деятельности менеджера по подбору персонала непосредственно является поиск людей, желающих работать.

Подбор в зал и на кухню производится по разным критериям.

Работники кухни должны обладать быстрой реакцией и хорошей физической подготовкой, а так же отлично знать свое дело. В зале важно чтобы персонал был улыбчивым, общительным и стрессоустойчивым.

Очень важно разработать должностные инструкции для каждой должности ресторана, чтобы каждый работник знал свои обязанности и стремился повышать уровень своих навыков и знаний. Так важно рассмотреть функции официанта, бармена, хостес, сомелье, метрдотеля и поваров. Самый проблемный сотрудник — тот, кто не рассматривает свою должность как настоящую профессию.

В последнее время на российском рынке персонала ресторанного бизнеса в силу его узости и неспособности предложить достаточное количество высококлассных и опытных специалистов широкое распространение получил метод **Head-hunting**.

В буквальном переводе с английского языка понятие head-hunting означает «охота за головами». На практике это «переманивание», хотя правильнее было бы назвать «перекупка», специалистов. Некоторые сотрудники кадровых агентств также деликатно говорят о нем как о «методе прямого поиска».

Такой способ приобретения специалистов практикуют и рестораторы, и кадровые агентства.

Технология метода как при использовании самим ресторатором, так и в случае привлечения кадрового агентства, одинакова.

Цель управления кадрами на предприятии общественного питания состоит в том, чтобы мотивировать персонал на организацию качественного и удовлетворяющего клиентов обслуживания.

А это невозможно без должной координации работы сотрудников, материальной и нематериальной мотивации и формирования корпоративной культуры, повышению лояльности персонала.

Подводя итог, можно сказать, что эффективность деятельности предприятия во многом определяется эффективностью ее персонала.

Сегодняшняя ситуация на рынке труда позволяет с уверенностью говорить о том, что спрос на высокопрофессиональные кадры явно превышает предложение.

Следовательно, чем дальше, тем труднее будет найти высококлассного специалиста. А значит, все более значимым будет отношение и организация подбора и отбора персонала в компании, на предприятии.

Выиграют те компании, которые будут тщательно и профессионально подходить к подбору и отбору персонала, кто не будет жалеть средств на организацию и четкое соблюдение процедуры и технологии подбора.

Таким образом, эффективное управление сотрудниками является в одной из важнейших задач предприятия общественного питания.

Список литературы:

1. Агамирова Е.В. Управление персоналом в туризме и гостинично-ресторанном бизнесе: уч. пособие. / Е.В. Агамирова – М.: Дашков и Ко, 2007. – 376 с.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. Практикум: уч. пособие./ А.Я. Кибанов – М.: ИНФРА-М, 2002 – 296 с.
3. Курамшина М.А. Исследование современных методов управления персоналом в ресторанном бизнесе // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/04/67496> (дата обращения: 07.06.2018).
4. Магура М.И. Поиск и отбор персонала.//Управление персоналом./ М.И. Магура – М.: Литкон, 2001. – 265 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ХАРАКТЕРИСТИКИ РОЛИ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ФЕДЕРАТИВНОЙ РЕСПУБЛИКИ ГЕРМАНИИ ЗА 2014 – 2016 ГОДА

Гуляева Анастасия Николаевна

*студент, Югорского государственного университета,
РФ, г. Ханты - Мансийск*

Солодовникова Ульяна Николаевна

*научный руководитель,
старший преподаватель Югорского государственного университета
РФ, г. Ханты – Мансийск*

Важную роль в экономике любой страны и влияние на качество жизни ее граждан играет простота взимания и скрытый характер косвенных налогов. Косвенные налоги – законодательно установленные государством обязательные и относительно регулярные платежи, которые являются одним из источников формирования бюджета страны в целях финансового обеспечения деятельности государства, взимаемые косвенно путем включения в цену товара (работы, услуги).

Правительством нашей страны на начало 2019 года предлагается повышение ставки налога на добавленную стоимость с 18% до 20%.

Хочется отметить, что НДС проходил уже ряд реформ, в процессе которых он снижался с 28% до 18%. Грядущее повышение налоговой ставки в России дает повод рассмотреть, проанализировать и сравнить опыт системы косвенного налогообложения экономически развитой страны – Германии, так как именно в ней в 1919 году зародился НДС, как фискальный сбор.

Для России и Германии налоги являются основным источником доходов, а информация о происхождении налогов имеет особое значение для налоговых реформ и налоговых оценок.

В Германии налоговая система, имея более 45 налогов, подразделяется по территориальному признаку на общие налоги, федеральные, земельные и налоги общин, в Российской Федерации налоговая система трехуровневая. Имея 14 налогов, она подразделяется на федеральное налогообложение,

региональное и местное. И в ней отсутствует характерное для Германии, многоступенчатое, то есть одновременное распределение налоговых поступлений по всем звеньям бюджетной системы. Также имеется различие в налоговых ставках по НДС, так например в России применяются ставки размерами 0%, 10% и 18%, а в Германии – 0%, 7% и 19%. Еще одной отличительной особенностью Германии являются ее прогрессивные ставки на доходы физических лиц.

В статье был проведен сравнительный статистический анализ налоговых систем этих государств, преимущественно анализ косвенных налогов был проведен на основании статистических отчетных данных Российской Федерации и Германии за 2014-2016 гг. Данные года были взяты в связи с тем, что статистическая информация по налогам Германии публикуется раз в два года и за 2017 год еще не опубликована.

Для начала проведем анализ соотношения косвенных и прямых налогов за 2014 – 2016 гг.

Таблица 1.

Анализ динамики и структуры прямых и косвенных налогов в Германии за 2014 – 2016 гг. [3]

Показатель	2014		2015		2016		Темп роста
	млн. €	%	млн. €	%	млн. €	%	%
Налоговые доходы	643617	100,0	6732261	100,0	705791	100,0	109,7
в том числе:							
Прямые налоги	335968,1	52,2	3541169,3	52,6	379009,8	53,7	112,8
Косвенные налоги	307648,9	47,8	3191091,7	47,4	326781,2	46,3	106,2

Анализ структуры налоговых поступлений в бюджет Германии показал, что в целом за три года налоговые доходы имеют положительную динамику (9,7%). Косвенные налоги в среднем за три года составили 47,2%, это практически половина всех налоговых доходов страны.

Таблица 2.**Анализ динамики и структуры прямых и косвенных налогов России на 2014 – 2016 гг. [2]**

Показатель	2014		2015		2016		Темп роста
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	
Налоговые доходы	12606342	100,0	13740353	100,0	14386060	100,0	114,1
в том числе:							
Прямые налоги	9295285	73,7	10129362	73,7	10280696	71,5	110,6
Косвенные налоги	3311057	26,3	3610991	26,3	4105364	28,5	124,0

Поступления от налогов в бюджет России за три года увеличился на 14,1%. В общей структуре налоговых доходов бюджета Российской Федерации косвенные налоги за 2014-2016 года в среднем составили 27%, прямые налоги составляют 73%.

Приведенная динамика структуры налогообложения по России и Германии (таблица №1 и таблица №2) показала, что косвенные налоги в обеих странах играют важную роль в формировании бюджетных доходов государства. Но в Германии они вносят наибольший вклад, так как важность косвенных налогов для Германии заключается в том, что они играют роль практически во всех коммерческих сделках.

Далее проведем сравнительный анализ удельного веса НДС и акцизов в общей структуре налоговых доходов в России и Германии за 2014-2016 гг.

Таблица 3.**Анализ динамики и структуры налоговых доходов Германии за 2014 – 2016 гг. [3]**

Показатель	2014		2015		2016		Темп роста
	млн. €	%	млн. €	%	млн. €	%	
Всего	643617	100,0	673261	100,0	705791	100,0	109,7
Налог на доходы физических лиц	213596	33,2	227471	33,8	238659	33,8	111,7
Налог на прибыль организаций	20044	3,1	19583	2,9	27442	3,9	136,9
Подходный налог на проценты и прирост капитала	7812	1,2	8259	1,2	5940	0,8	76,0
Налог на прирост капитала	17423	2,7	17945	2,7	19452	2,8	111,7
Налог на предпринимательство	43756	6,8	45737	6,8	50097	7,1	114,5
поземельный налог	12691	2,0	13215	2,0	13654	1,9	107,6
Налог на страхование	12046	1,9	12419	1,8	12763	1,8	105,9
НДС	203111	31,6	209920	31,2	217089	30,8	106,9

Акцизы, всего	65904	10,2	66702	9,9	65473	9,3	99,3
из них:							
Налог на электричество и энергию	46396	70,4	46187	69,2	46660	71,3	100,6
Налог на табак	14612	22,2	14921	22,4	14186	21,7	97,1
Налог на алкогольную продукцию	3156	4,8	3175	4,8	3149	4,8	99,8
Налог на кофе	1016	1,5	1032	1,5	1040	1,6	102,4
Прочие налоги	59280	9,2	52010	7,7	55222	7,8	93,2

В структуре налоговых поступлений наибольший удельный вес на 2014 – 2016 года составляет НДФЛ (33,6%), затем идет НДС (31,2%), который имеет положительную динамику - 6,9%. После НДС значительную долю занимают акцизы, которые составляют в среднем 9,8%. В структуре по акцизам значительную долю доходов занимает налог на электричество и энергию (70,3%).

Таблица 4.

**Анализ динамики и структуры налоговых доходов России
за 2014 – 2016 гг. [2]**

Показатель	2014		2015		2016		Темп роста
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	
Всего	12 606 342	100,0	13 740 353	100,0	14 386 060	100,0	114,1
Налог на доходы физических лиц	2 688 688	21,3	2 591 040	18,9	3 017 279	21,0	116,5
Налог на прибыль организаций	2 372 843	18,8	2 576 061	18,7	2 770 153	19,3	116,7
Налог на добычу полезных ископаемых	2 836 802	22,5	2 660 569	19,4	2 929 408	20,4	103,3
Налог на имущество организаций	634 585	5,0	749 239	5,5	764 544	5,3	120,5
Земельный налог	175 299	1,4	163 192	1,2	176 417	1,2	100,6
НДС	2 300 681	18,3	2 366 065	17,2	2 657 395	18,5	115,5
Акцизы, всего	1 010 377	8,0	1 020 909	7,4	1 297 174	9,0	128,4
из них:							
Акцизы на этиловый спирт из всех видов сырья	714	0,1	777	0,1	875	0,1	122,5
Акцизы на нефтепродукты	379 059	37,5	285 053	27,9	449 975	34,7	118,7
Акцизы на алкогольную продукцию	299 728	29,7	271 322	26,6	327 633	25,3	109,3
Прочие налоги	587 067	4,7	1 613 278	11,7	773 690	5,4	131,8

Проанализировав налоговые поступления России за 2014 – 2016 года наибольший удельный вес составил НДС (20,8%), далее по зачислению в бюджет денежных средств идет НДФЛ (20,4%). И уже четвертым по размеру зачислений является НДС, удельный вес которого составил 18% в общей структуре налоговых доходов. А на удельный вес акцизов пришлось 8,1%.

В отличие от России в Германии вторым по значимости является налог на добавленную стоимость (НДС), он идет после подоходного налога. А в России НДС отводится 4 место в структуре налоговых доходов.

Тенденция роста акцизов в России связана с увеличением продаж нефтепродуктов и алкогольной продукции. В Германии, несмотря на увеличение продаж кофе, и услуг на передачу электроэнергии, наблюдается скачущая тенденция по акцизам с увеличением в 2015 году и падением в 2016 году. Это связано с тем, что цена на бензин в 2016 году опустилась до самого низкого уровня с начала кризисного 2009 года.

Для анализа поступлений с косвенных налогов были рассмотрены доходы по основным видам экономической деятельности.

Таблица 5.

Анализ дохода по основным видам деятельности косвенного налогообложения в Германии за 2014 – 2016 гг. [3]

Показатель	2014		2015		2016		Темп роста
	млн. €	%	млн. €	%	млн. €	%	%
Всего	312318	100,0	317732	100,0	330576	100,0	105,85
Обрабатывающее производство	115387	36,9	117346	36,9	117720	35,6	102,0
Энергосбережение	53363	17,1	52827	16,6	53222	16,1	99,7
Строительство	14307	4,6	14672	4,6	15069	4,6	105,3
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и техническое обслуживание	55949	17,9	53576	16,9	62382	18,9	111,5
Транспортировка и хранение	4527	1,4	4686	1,5	4882	1,5	107,8
Гостиницы и рестораны	3253	1,0	3379	1,1	3466	1,0	106,5
Информация и связь	5574	1,8	5840	1,8	6171	1,9	110,7
Финансовая и страховая деятельность	14035	4,5	14631	4,6	14906	4,5	106,2
Операции с недвижимым имуществом	3336	1,1	3437	1,1	3652	1,1	109,5
Деятельность профессиональная, научная и техническая	6236	2,0	6828	2,1	7212	2,2	115,7

Здравоохранение и предоставление других социальных услуг	4231	1,4	4377	1,4	4857	1,5	114,8
Остальные виды экономической деятельности	32120	10,3	36133	11,4	37037	11,2	115,3

При анализе доходов по основным видам деятельности за 2014-2016 гг. в Германии за 2014 – 2016 гг. можно заметить, что самый большой налоговый доход идет с обрабатывающего производства, в среднем за три года составила 36,5%, а также с оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, который в структуре имеет в среднем 17,9%. Таким образом на две эти отрасли приходится более 2/3 от общего объема налоговых доходов.

Таблица 6.

Анализ дохода по основным видам деятельности косвенного налогообложения в России за 2014 – 2016 гг. [2]

Показатель	2014		2015		2016		Темп роста
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	
Всего	3311201	100,0	3610390	100,0	4105510	100,0	123,9
Добыча полезных ископаемых	243763	7,4	209775	5,8	233769	5,7	95,9
Обрабатывающие производства	1402230	42,3	1415548	39,2	1783834	43,4	127,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	171469	5,2	208850	5,8	265018	6,5	154,6
Строительство	304809	9,2	299412	8,3	350632	8,5	115,0
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и техническое обслуживание	298996	9,0	383972	10,6	248539	6,1	83,1
Транспортировка и хранение	270101	8,2	262816	7,3	244226	5,9	90,4
Финансовая и страховая деятельность	88123	2,7	105499	2,9	102090	2,5	115,8
Операции с недвижимым имуществом	376482	11,4	471599	13,1	527657	12,9	140,2
Деятельность в области культуры и спорта, организации досуга и развлечение	33791	1,0	36636	1,0	39930	1,0	118,2
Остальные виды экономической деятельности	121437	3,7	216283	6,0	306815	7,5	252,7

В России основными доходными отраслями в структуре по основным видам экономической деятельности является также обрабатывающее производство, на которое приходится в среднем 41,6%. На второе место уходят

операции с недвижимостью – 12,5%. Две эти отрасли являются ведущими в России по сбору косвенных налогов.

Проведя сравнительный анализ по видам экономической деятельности, можно сделать следующие выводы:

На фоне изменяющихся показателей косвенных налоговых доходов по основным видам деятельности в России, говорит о нестабильности экономического развития. Показатели экономических видов деятельности Германии в основном имеют тенденцию к росту, что говорит о стабильности налоговой системы в целом.

Исходя из анализа по соотношению косвенных и прямых налогов в Германии, а именно примерно одинаковое их соотношение говорит о налаженной взаимосвязи фискальной и контрольной функций в налоговой системе.

Благодаря многоступенчатой системе налогообложения в Германии, косвенные налоги формируют сразу два или три бюджета, то есть идет сбалансированность налоговой системы.

Несмотря на то, что опыт Германии достаточно сложно адаптировать под российские условия, но все равно можно использовать в отечественном администрировании, что может благоприятно отразиться на экономике России.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ от 31.07.1998 № 146 – ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения 10.06.2018)
2. Федеральная налоговая служба Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.nalog.ru/rn86/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения 10.06.2018)
3. Федеральное министерство финансов Федеративной Республики Германия. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bundesfinanzministerium.de/> (дата обращения 10.06.2018)
4. Федеральная статистика. [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.destatis.de/DE/Startseite.html> (дата обращения 10.06.2018)

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ВЕКТОР ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ И РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: ТЕКУЩИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Конькова Яна Витальевна

*студент, Дальневосточный федеральный университет,
РФ, г. Владивосток*

В настоящее время для поддержания стремительно темпа развития своей экономики Китай нуждается в энергетическом сырье, запасы которого в стране крайне малы. Подписав соглашения о транспортировке нефтегазового сырья с довольно удаленными странами Ближнего Востока, Латинской Америки и другими государствами, КНР начала искать альтернативные возможности добычи и поставок нужных ресурсов из соседствующих стран с крупным рынком, например, из стран Центральной Азии.

В связи с этим Республика Казахстан (РК) рассматривалась Китайской Народной Республикой в качестве приоритетного экономического партнера в нефтегазовой сфере.

Актуальность работы обусловлена тем, что за последние годы между Китаем и Казахстаном стало заключаться больше договоров о реализации новых энергетических проектов и дальнейшем развитии ныне существующих. В результате КНР и РК получали толчок к укреплению сотрудничества в сфере энергетики, что в какой-то степени беспокоит Россию, которая тоже является экспортером ресурсов.

Это определяет необходимость более глубокого изучения взаимодействия данного энергетического треугольника, поиска новых, более выгодных и эффективных проектов, которые бы устроили и Китай, и Казахстан, и Россию.

В настоящее время Китай имеет свободный выход на Запад, а также возможность выбрать, у кого закупать энергетическое сырье на более выгодных условиях, у Казахстана или у России. Казахстан же получил возможность для поддержания стабильности своей экономики, и к тому же устойчивый спрос и соперничество с РФ на энергетическое сырье.

На сегодняшний день в Центральной Азии сталкиваются интересы многих великих держав, поэтому существует большой объем исследований по этой проблематике как в Казахстане и в Китае, так и на Западе. Наиболее значительный вклад в изучение проблематики двусторонних отношений РК и КНР в сфере энергетики внесли российские и зарубежные исследователи: Жуков С.В., Перфильев Н.В., Пармонов В.В., Строков А.В., Ягудин Б.М., Кумуков А.М., Сулеймен Ю. и другие.

Объектом исследования является стратегическое сотрудничество Китайской Народной Республики и Республики Казахстан, а предметом исследования – реалии развития двусторонних отношений в нефтегазовой сфере. Цель данной работы состоит в том, чтобы проанализировать современное состояние стратегического партнерства Казахстана и Китая в нефтегазовой области для выявления конкретных проблем энергетических отношений двух стран и перспектив их дальнейшего развития.

В настоящее время заметно усиливается влияние Китая на нефтегазовую сферу экономики Казахстана. Это и прямые китайские инвестиции в компании РК по разработке, добыче и транспортировке нефтегазовых ресурсов, и покупка акций казахстанских энергетических компаний, и выдача кредитов под маленькие проценты, и совместные проекты в энергетической области: строительство казахстанско-китайских нефтепроводов и газопроводов; совместное освоение и эксплуатация месторождений нефти и природного газа; переработка нефти и природного газа; передача через КНР электроэнергии на рынки третьих стран [15]. Присутствие «Поднебесной империи» на энергетическом рынке Казахстана в современное время с одной стороны имеет положительное влияние на развитие казахстанской экономики, а с другой настораживает многих международных политиков и экспертов.

Основной проблемой китайско-казахстанского энергетического сотрудничества считается усиление китайского контроля над нефтегазовым сектором РК, что приводит к возникновению сильной конкуренции и настораживает не только Казахстан, но и такие крупные державы, как Россия и

США. Второй проблемой является зависимость казахстанской экономики от китайских инвестиций, экспорта энергоресурсов в Китай. Третьей проблемой считается зависимое положение Китая от энергетического сырья. Рассмотрим выделенные проблемы подробнее.

Многих казахстанских политиков беспокоит столь заметное присутствие Китая на нефтегазовом рынке страны. Так, Б. Ягудин в своей статье утверждает, что «на сегодняшний день китайские компании контролируют почти четверть нефтяной добычи в Казахстане» [11, с. 122], что можно заметить в таблице 1. Это достаточно большая цифра. Однако к 2020 г. она может снизиться до 15%, если КНР не купит акции еще каких-нибудь компаний в республике. Все же эти цифры не помешают возникновению заявлений относительно китаизации нефтегазового сектора Казахстана и агрессивной китайской экспансии на энергетическом рынке РК.

Таблица 1.

ТОП-10 нефтегазовых компаний в Казахстане с участием китайских инвестиций в 2015 году [14]

Компания	Производство (млн. тонн)	Доля КНР в общем объёме добычи нефти в Казахстане
МангистауМунайГаз	6,273	7,9%
СНПС-Актобемунайгаз	4,585	5,8%
Казгермунай	2,999	3,8%
Каражанбасмунай	2,138	2,7%
ПетроКазахстан	1,905	2,4%
Бузачи Оперейтинг	1,777	2,2%
Тургай Петролеум	0,887	1,1%
Каспийская нефтяная компания	0,848	1,1%
Казахойл Актобе	0,801	1,0%
КаракудукМунай	0,652	0,8%

Но не все казахстанские эксперты относят критично к данному раскладку. По словам бывшего министра энергетики и минеральных ресурсов РК Бактыкожа Измухамбетова, «Китай имеет точно такое же право, как и Россия, как и США» [2] на участие в нефтегазовых проектах республики (таблица 2).

Таблица 2.

**Участники реализации важнейших нефтегазовых проектов в Казахстане
[1, с. 160]**

Проекты	Доля стран в проектах			
	США	РК	КНР	РФ
Каспийский трубопроводный консорциум	15%	19%	-	31%
Нефтепровод «Западный Казахстан – Китай»	-	50%	50%	-
Газопровод «Казахстан – Китай»	-	50%	50%	-
Разработка Тенгизского месторождения, запасы, млрд. т	50%	20%	-	5%
Разработка Карачаганакского месторождение	17,5%	10%	-	12,5%
Разработка месторождений «Мангистаумунайгаз»	-	50%	50%	-
Разработка месторождения Кумколь	-	33%	67%	-
Шымкентский нефтеперерабатывающий завод	-	50%	50%	-
Освоение ресурсов месторождения Кашаган	25,3%	16,81%	-	-

Так, по таблице видно, что Китай участвует лишь в ряде совместных с Казахстаном проектов на равных правах или почти равных. Но не стоит отрицать, что из выше представленных таблиц также можно заметить, что КНР заметно укрепляет свои позиции на энергетическом рынке РК, вытесняя другие иностранные компании, и в будущем стремиться к поддержанию такого же уровня. Россию же тревожит данная ситуация, поскольку она ранее всегда могла приспособливаться под себя энергетическую сферу Казахстана, заключать выгодные для нее договоры с РК о новых маршрутах, разработке перспективных месторождений. Но после того, как ситуация изменилась по причине событий в Украине, введений санкций против России и резким падением цен на нефть, РФ стала уступать позиции Китаю. И уже сейчас «китайские компании являются серьезным игроком на казахстанском рынке, обладающим значительным ресурсом для корректировки нефтяной стратегии страны присутствия в свою пользу» [9, с. 8].

Экономика Казахстана зависима от Китая, а точнее от его инвестиций и закупок ресурсов. Развитие энергетического сотрудничества с Китаем помогло казахстанской экономике стабилизироваться и извлечь максимум выгод. Однако и тут не обошлось без последствий. Экономика РК с каждым годом будет еще больше зависеть от китайских инвестиций и льготных кредитов, а

также экспорта в КНР. В целом, все действия Китая в нефтегазовом секторе соседнего государства можно рассматривать, как стремление превратить Казахстан в зависимое от более развитой страны государство. Введение в эксплуатацию нефтепровода и газопровода также ставит Казахстан в зависимое положение от Поднебесной. Есимова Каламкас в своей статье отмечает, что такие совместные проекты таят в себе большую опасность для экономики Казахстана, поскольку с их помощью «Пекин сможет диктовать свои цены на казахстанскую нефть, чему Астана вынуждена будет уступить. Не исключено, что вследствие этого РК превратится в объект политических манипуляций КНР» [4, с. 172]. И если сейчас Китай откажется от энергетического рынка РК, а также прекратится инвестирование совместных проектов, то казахстанская экономика может пережить кризис.

Китай всегда нуждался, и будет нуждаться в энергоресурсах. Так, по словам проректора Института международного сотрудничества Госсовета КНР Юнь Тэн к 2020 году зависимость Китая от экспорта нефти из-за рубежа возрастёт до 66% [16]. В данной ситуации Казахстан рассматривается Китаем как одна из сырьевых стран, наряду с Россией, странами Ближнего Востока и Латинской Америки, которые могут экспортировать нефтегазовые ресурсы. Однако, поскольку на Ближнем Востоке в открытую доминируют США, стремясь присутствовать именно в районах добычи сырья и блокируют расширение китайского импорта, КНР озабочилась поиском наиболее выгодного стратегического запаса. Кроме того, правительство Китая сейчас старается уменьшить свою зависимость от импорта энергоресурсов по морю из-за «Малаккской дилеммы» и нестабильного положения в некоторых странах Ближнего Востока и Африки [15]. Поэтому казахстанские энергоресурсы выглядят привлекательнее для китайских энергетических рынков, нежели другие. Так, Азат Дюшебаев в своей статье отметил, что «Саудовская Аравия, Иран, Ангола и перспективный поставщик нефти Венесуэла находятся на значительном расстоянии от Китая, и в случае возникновения каких-либо конфликтов, в том числе и военных, Пекин может быть отрезан от них, что

крайне негативно скажется на экономике Поднебесной» [3]. Поэтому Китай продолжает активно укреплять свое выгодное положение в нефтяном секторе Казахстана за счет разработки других месторождений в Каспийском регионе и покупки акций западных компаний-соперников, что в скором времени может еще больше подсадить Китай на энергетическое сырье Казахстана. Так, в период с 2007 г. по 2016 г. общий экспорт нефти, нефтепродуктов и газа Казахстана в Китай уже превысил более 53 млрд. долл. (таблица 3), и эта цифра продолжает расти.

Таблица 3.

**Экспорт Казахстана в Китай нефти, газа и нефтепродуктов за
а 2007–2016 годы, млрд. долл. [10]**

Наименование	Сумма
Нефть сырая и газовый конденсат	48,39
Нефтепродукты, полученные из битуминозных минералов, за исключением сырых, продукты в другом месте не поименованные, содержащие 70мас % или более этих продуктов	2,48
Газойли (дизельное топливо)	0,06
Топливо жидкое (мазут)	2,42
Газ природный	0,19
Газ природный в газообразном состоянии	0,18
Всего	53,72

Иными словами все проблемы энергетического сотрудничества Китая и Казахстана заключаются в зависимости одной экономики от энергетических потребностей и экономических возможностей другой. Для решения всех проблем у правительств обеих стран на первом месте должно стоять урегулирование экспорта и импорта, а также рассмотрение всех будущих перспектив совместного сотрудничества в нефтегазовой сфере.

И сейчас сохранение дальнейшего развития взаимовыгодного энергетического сектора уже является приоритетной стороной в отношениях между Китайской Народной Республикой и Республикой Казахстан. И обе страны стремятся к достижению нового уровня тесного взаимовыгодного сотрудничества в нефтегазовой сфере.

Говоря об этом, стоит вспомнить о двух основных факторах, которые повлияли на становление китайско-казахстанского партнерства и которые и сейчас влияют на укрепление отношений. Первая причина – это казахстанские запасы энергетических ресурсов. Так, по статистическим данным британской нефтегазовой компании «British Petroleum» за 2013 г., по количеству нефтяных запасов Казахстан вошел в 12 стран мира, располагающих самым большим количеством энергетических ресурсов [13]. А вторая причина - это общие обширные границы Китая и Казахстана, позволяющие сотрудничать во всех направлениях.

Перспективы будущего сотрудничества в нефтегазовой области довольно радужные для обеих стран на фоне сегодняшних энергетических отношений, поскольку, начиная с 2015 г., Казахстан планирует увеличивать добычу нефтегазовых ресурсов, что в целом повысит объем экспорта из РК. Оценка потенциального объема экспорта нефти из Казахстана показана в таблице 4.

Таблица 4.

Оценки экспорта нефти из Казахстана до 2030 г., млн. тонн [5, с. 255]

Годы	2009	2015	2020	2030
<i>Министерство нефти и газа</i>	68	84	123	178
<i>Авторы</i>	68	75	85	115

В данной таблице представлены расчет Министерства нефти и газа РК, а также мнения научных деятелей. В обоих случаях экспорт нефти возрастет хотя бы в 2 раза.

Если говорить о поставках казахстанского газа в КНР, то объем его не велик, так как Китай предпочитает импортировать этот ресурс из Туркменистана. Но все же, экспорт газа также увеличится почти в 2 раза, вслед за экспортом нефти (таблица 5).

Таблица 5.

Прогноз экспорта казахстанского газа в КНР до 2030 г., млрд. м³ [5, с. 267]

Год	2010	2020	2030
<i>Авторы</i>	-	3	5

Помимо совместных проектов в разработке месторождений, добыче и транспортировке ресурсов, Китай также в дальнейшем готов реализовывать совместные выгодные проекты.

Так, Китай делает упор и на разработку месторождений в каспийском шельфе, стремясь скупить доли компаний-соперников и организовать очередной выгодный проект с Казахстаном по добыче ресурсов.

Так, в качестве совместного проекта, Китай инвестирует несколько млрд. долларов во второй этап разработки кашаганского месторождения, который наступит после 2020 г. Также КНР рассматривает финансирование и обеспечение всеми необходимыми технологиями нового предприятия по переработке нефти на территории Казахстана, часть от которой будет поставлять в китайском направлении.

Так, в конце 2013 г. на встрече лидеров двух стран, касающейся перерабатывающего сектора нефтегазовой сферы, «Казахстан и Китай договорились о реализации до 2020 года 21 инвестиционного проекта стоимостью более 18 миллиардов долларов» [6]. Также председатель КНР Си Цзиньпин отметил, что к 2020 г. «обе стороны будут общими усилиями на высоком уровне реализовывать строительство трансграничных нефтегазопроводов, увеличивать комплексное взаимодействие в области разведки, добычи, купли-продажи и переработки нефтегазовых ресурсов» [6].

Исходя из этого, выгода Казахстана в развитии партнерства также очевидна. При реализации задуманных проектов начнется очередной приток китайских инвестиций в нефтегазовый сектор Казахстана.

Стратегия будущего развития Китая и Казахстана будет заключаться в том, чтобы выйти на совершенно иной уровень стратегического сотрудничества для того, чтобы создать более эффективные методы использования представленных, как на территории Китая, так и Казахстана, природных ресурсов, в частности, нефти и газа. Прошлые заключенные соглашения и договора, а также совместные проекты в сфере энергетики не позволили в полной мере использовать потенциал обоих государств.

Ведь простое создание общих предприятий и добыча нефтегазовых ресурсов говорит лишь о локальном развитии. Именно поэтому для дальнейшего продолжения партнёрских отношений Китаю и Казахстану нужны новые идеи, модернизация инфраструктура, решение трансграничных конфликтов, а также значительные инвестиции в саму сферу энергетики. При выполнении этих условий отношения Казахстана и Китая выйдут на мировой уровень.

Рост одной из самых больших экономик мира также гарантирует Казахстану активное развитие транспортировки своих и иностранных энергоресурсов по трубопроводам. Перфильев Н. в своей статье отметил, что «если раньше Россия, по сути, обладала монополией на транспортировку казахстанской нефти, то теперь у Казахстана появляется реальная возможность для диверсификации своих рынков сбыта.

В перспективе можно даже говорить о конкуренции между российскими и казахстанскими компаниями за доступ к нефтепроводу» [8, с. 46]. Благодаря этому, Китай может навязывать обеим странам выгодные для него условия покупки энергетических ресурсов.

Сейчас ситуация такова, что Казахстану все же выгодно ориентироваться на быстро развивающегося соседа, экспортировать энергоресурсы в Китай. А без китайских инвестиционных вливаний Казахстан будет развивать свой внутренний потенциал очень медленно, как например другие страны центральноазиатского региона.

Таким образом, невзирая на впечатляющее и многообещающее начало, Китаю и Казахстану в дальнейшем предстоит реализация масштабных планов, прежде чем перейти на новый уровень стратегического партнерства.

Подводя итоги проведенного исследования, необходимо отметить, что энергетическое сотрудничество является важной стороной экономических отношений Китая и Казахстана, поскольку развитие перспективных и выгодных совместных проектов, например, строительство трубопроводов, во-первых, позволило в какой-то мере устранить недостаток нефтегазовых ресурсов Китая,

так в СУАР КНР импортируются необходимые для развития района экономики ресурсы из РК, и во-вторых, увеличить значимость казахстанских ресурсов, что привело к стабилизации экономического роста Казахстана посредством инвестиций, вкладов КНР в отсталые районы страны и экспорта нефти и газа.

Однако даже такое сотрудничество имеет свои минусы.

Сейчас многие эксперты отмечают такие актуальные проблемы двустороннего энергетического сотрудничества, как экономическая или энергетическая зависимость одной страны от другой, а также ищут вероятные способы их решения и определяют вектор дальнейшего перспективного партнерства в нефтегазовом секторе обеих стран.

Что же касается отношения России к укреплению казахстанско-китайского сотрудничества, то тут излагаются абсолютно разные точки зрения. Есимова Каламская в своей работе отметила, что «непродуманная и непоследовательная энергетическая политика РФ, бесконечный передел собственности на ее нефтегазовом рынке наводят на мысль, что в борьбе с Китаем за сферу влияния позиции Москвы могут заметно пошатнуться» [4, с. 176], то есть ей абсолютно невыгодны отношения, которые вынуждают играть по чужим правилам.

С другой стороны, эти отношения могут быть и выгодны России, поскольку не мешают ее интересам, в частности транспортировке ресурсов. Так, создание Российско-Китайско-Казахстанского Нефтегазового Форума в 2004 г. способствовало становлению энергетического треугольника Россия-Китай-Казахстан, а также освещению геополитических и практических вопросов энергетического сотрудничества [12].

Исходя из вышеизложенного, можно с уверенностью сделать вывод, что сотрудничество между Казахстаном и Китаем в энергетической области играет, несомненно, важную роль на региональном рынке энергоресурсов, а также имеет огромные перспективы на дальнейшие проекты. И в будущем место и роль Казахстана в импорте нефтяных ресурсов в Китай определятся «фактором начала добычи «большой нефти» с шельфовых месторождений казахстанского участка Каспийского моря» [7], что, безусловно, привлечет еще большее

внимание КНР к своему ближайшему соседу и повлияет на дальнейшее сотрудничество.

Список литературы:

1. Аманиязова, Г. Д. Казахстанско-китайское экономическое сотрудничество в нефтегазовом комплексе // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2012. – № 4. – С. 158-163.
2. Добыть и перегнать! Нефтяные хроники [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.investkz.com/journals/50/467.html>
3. Дюшебаев, А. К. Станет ли Казахстан ресурсным придатком КНР? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.easttime.ru/analytic/3/3/743.html>
4. Есимова, К. С. Казахстанско-китайское сотрудничество в энергетической сфере// Центральная Азия и Кавказ. – 2005. – №1(37). – С. 170–176.
5. Жуков, С. В. Азиатские энергетические сценарии 2030 – М.: Магистр, 2012. – С. 335.
6. Нигматуллин, А. Ф. Казахстан-Китай: Ускоренные темпы сотрудничества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nomad.su/?a=3-201309110022>
7. Парамонов, В. В., Строков, А. В. Нефтегазовые интересы Китая в Центральной Азии и энергетическая политика России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ceasia.ru/energetika/neftegazovie-interesi-kitaya-v-tsentralnoy-azii-i-energeticheskaya-politika-rossii.html>
8. Перфильев, Н. В. Перспективы и проблемы российско-китайского нефтегазового сотрудничества // Индекс безопасности. – 2008. - №2 (85). – С. 37–54.
9. Харитонов, Н. И. Россия, Китай, Казахстан – конфигурация энергетического будущего // Независимый обозреватель стран содружества. – 2008. – №5. – С. 4–9.
10. Шибутова, Л. Нефть, газ, нефтепродукты: обзор товарооборота Казахстана с Китаем / Л. Шибутова. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://regnum.ru/news/2301766.html> (дата обращения: 15.05.2018).
11. Ягудин, Б.М., Кумуков, А.М. Особенности торгово-экономических отношений между Китайской народной республикой и республикой Казахстан на рубеже XX-XXI веков // КАСПИЙСКИЙ РЕГИОН: политика, экономика, культура. – 2014. – №1. – С. 118-124.
12. VI Российско-Китайско-Казахстанский Нефтегазовый Форум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ru/?url=yaserp%3A%2F%2Fwww.russia.org.cn%2Frus%2F2725%2F31294591.html&lang=ru&c=55718248f6d5>

13. BP Statistical Review of World Energy June 2013 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.bp.com/content/dam/bp-country/es_es/statistical_review_of_world_energy_2013.pdf
14. Parkhomchik, L. China-Kazakhstan Relations in the Oil and Gas Sector [Electronic resource]. – Mode of access: <http://eurasian-research.org/en/research/comments/energy/china-kazakhstan-relations-oil-and-gas-sector?page=0%2C1>
15. Suleimen, U. Energy Cooperation between Kazakhstan and China [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.astanatimes.com/2014/01/energy-cooperation-kazakhstan-china/>
16. 中国石油的对外依存度走高 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.yhqh.net/html/146-33/33554.htm>

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ: СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ, КРИТЕРИИ, ИНСТРУМЕНТЫ

*Масленникова Екатерина Геннадьевна
магистрант, Костромской государственной университет,
РФ, г. Кострома*

Аннотация. Государственная программа формируется лишь тогда, когда текущее положение государства (его социальная, экономическая и политическая сфера) по определенным причинам изменяющимся условиям не удовлетворяет и разрабатываемой программе надлежит перевести государство в новое, удовлетворяющее этим изменениям положение. Оценка результативности и эффективности программ как раз и является той проблемой, которая появляется всегда, когда следует принять решение о реализации какой-либо программы.

Ключевые слова: государственная программа, эффективность, результативность, оценка эффективности

Исследование вопросов оценки результативности и эффективности государственных программ является актуальной проблемой. В настоящее время социально-экономическое развитие государства регулируется различными государственными программами, направленными на стимулирование развития отдельных сфер государства. В настоящее время в Российской Федерации реализуется 44 государственные программы. В их числе выделяются: Государственная программа «Развитие здравоохранения» [1], Государственная программа «Социальная поддержка граждан» [2], Государственная программа «Реализация государственной национальной политики» [3], Государственная программа «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности» [4], Государственная программа «Энергоэффективность и развитие энергетики» [5], Государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика» [6], Государственная программа «Развитие

федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами» [7], Государственная программа «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков» [8], Государственная программа «Внешнеполитическая деятельность» [9] и др.

Цель написания данной статьи заключается в разработке методики оценки результативности и эффективности государственных программ в Российской Федерации. Для достижения поставленной цели необходимо определить сущность государственной программы, разработать методику оценки результативности и эффективности государственных программ.

В статье использовались такие методы исследования как системный анализ, математические методы, методы сравнения и обобщения.

По результатам проведенного в статье исследования были разработаны методологические основы оценки результативности и эффективности государственных программ.

Программы представляют собой инструмент, который позволяет увязать расходы и планируемые результаты от ее реализации, что и определяет главную ценность программ, являющихся одним из инструментов в территориальном управлении. Государственные программы были введены в практику государственного и муниципального управления с 2012 г. Так, государственные программы позволяют комплексно оценивать деятельность ведомств и определять их роль и стратегическую миссию в территориальном развитии, связать территориальную стратегию, бюджет и ведомственные программы. Наряду с этим в программной форме доля бюджетных расходов должна достигать 100 %.

Оформление в программную форму расходов как таковую реализацию принципа эффективности использования бюджетных средств не означает, равно как и достижение целей проводимой социально-экономической политики. Помимо этого, есть необходимость в ежегодной корректировке и уточнении объемов финансирования, целевых индикаторов, сроков реализации

государственных программ. Вносимые по итогам года изменения в государственную программу следует обосновать и осуществлять их, основываясь на оценке эффективности реализации государственной программы. Лишь подобный подход позволит органам государственного управления применять имеющийся потенциал программно-целевых методов планирования государственного бюджета.

На сегодняшний день нет единой методики по оценке эффективности и результативности государственных программ. На данное обстоятельство указывает целый ряд публикаций таких ученых, как Аляутдинова Н.Ф. [10], С.В. Барулина [11], Давыдовой О.А. [12], Добролюбовой Е.И. [13], Ергуновой О.Т. [14], Кожевникова А.В. [15], Мюллер Д.Г. [16], Пержу А.А. [17], Перминовой Ю.А. [18], Потапкиной Е. [19], Савельева И.И. [20], Сагитовой З.Р. [21], Ушакова Р.И. [22], Шаюк Е.И. [23], Янулер Е.В. [24]. Каждым регионом разрабатывается своя собственная методика, применение которой дает возможность в большинстве случаев получать высокую степень эффективности реализуемых государственных программ, что не позволяет объективно оценивать деятельность исполнительных органов государственной власти и, таким образом, затрудняет эффективное использование бюджетных средств. Данное обстоятельство делает актуальной задачу по разработке объективных методик оценки результативности и эффективности государственных программ.

Одним из методологических принципов оценки результативности и эффективности государственных программ служит утверждение о том, что никакая государственная программа не способна по результативности и эффективности быть лучше, чем называется «принцип идеальной программы».

В ходе оценки государственных программ необходимо введение таких показателей государственных программ, благодаря которым возможно будет эти программы сравнивать. В качестве подобных показателей используются показатели результативности и эффективности государственных программ. Результативность в соответствии со стандартами ИСО 9000:2000 представляет

собой степень осуществления запланированной деятельности и обеспечения выполнения запланированных результатов. Эффективность в соответствии со стандартом ИСО 9000:2000 представляет собой соотношение использованных ресурсов и достигнутых результатов [25].

Следует ввести следующий порядок определения результативности и эффективности реализации государственных программ:

$$C_p = \frac{C_n}{\max C} \quad (1)$$

где C_p – это социальная результативность программы, C_n – это значение социального функционала государственной программы, $\max C$ – это максимальное значение, которое достигает социальный функционал,

$$\mathcal{E}_p = \frac{\mathcal{E}_n}{\max \mathcal{E}} \quad (2)$$

где \mathcal{E}_p – это экономическая результативность программы, \mathcal{E}_n – это значение экономического функционала государственной программы, $\max \mathcal{E}$ – это максимальное значение, которое достигает экономический функционал,

$$P_p = \frac{P_n}{\max P} \quad (3)$$

где P_p – это политическая результативность программы, P_n – это значение политического функционала государственной программы, $\max P$ – это максимальное значение, которое достигает политический функционал.

Выше введенные порядки определения результативности полностью отвечает данному в ИСО 9000:2000 понятию результативности.

Представить понятие эффективности государственных программ в представленном выше виде не возможно, поскольку они значительно отличаются по примененным ресурсам. Тем не менее, использование принципа идеальной программы, позволит ввести понятие относительной эффективности государственной программы.

Государственная программа, играя роль вектора в развития политической, экономической и социальной результативности может быть определена в качестве модуля данного вектора (P) и рассчитана с помощью следующей формулы:

$$P = (C_p^2 + \Delta_p^2 + \Pi_p^2)^{1/2} \quad (4)$$

Если величину P рассматривать как общий достигнутый результат государственной программы, то эффективность этой государственной программы ($\Delta\Phi$) можно найти, используя следующую формулу:

$$\Delta\Phi = \frac{P}{\text{затраты}} \quad (5)$$

где затраты – это собственно ресурсы, необходимые при реализации государственной программы.

Очевиден тот факт, что идеальная программа обладает максимальной эффективностью при одинаковых затратах, поскольку $P_{\text{и}} \geq P$. Таким образом, можно найти значение относительной эффективности государственной программы ($\Delta\Phi_{\text{и}}$) по формуле:

$$\Delta\Phi_{\text{и}} = \frac{P}{P_{\text{и}}} = \left(\frac{C_p^2 + \Delta_p^2 + \Pi_p^2}{3} \right)^{1/2} \quad (6)$$

где, $P_{\text{и}} = (3)^{1/2}$

На основе предложенных формул расчета результативности и эффективности государственных программ, можно ввести их типологию, в соответствии с которой можно выделить такие типы государственных программ, как: государственная, антигосударственная, антисоциальная, антиэкономическая, антиполитическая, экономико-политическая, социально – политическая, социально – экономическая, политическая, социальная, экономическая.

Анализируя представленные в таблице типы государственных программ следует отметить, что на существование не имеет право лишь антигосударственный тип, поскольку он разрушает все основы государственности.

В отношении остальных типов антипрограмм следует сказать, что принимать решения об их реализации следует после тщательного анализа потерь, к которым они приведут в соответственных областях государственной деятельности.

В отношении чисто политических, социальных и экономических государственных программ следует выделить тот факт, что они обладают исключительно методологическим значением, поскольку являются следствием принятой методологии. В практике государственного управления такую программу крайне сложно сформировать.

По результатам проведенного в статье исследования можно сделать вывод о том, что предложенная в статье методика оценки результативности и эффективности государственных программ может быть взята за основу при разработке методик оценки государственных программ.

Вследствие реализации предложенной в статье методики можно будет осуществлять согласованное сопоставление результативности и эффективности разнообразных государственных программ.

Список литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 26.12.2017г. № 1640 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие здравоохранения"»
2. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014г. № 296 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Социальная поддержка граждан"»
3. Постановление Правительства РФ от 29.12.2016г. № 1532 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Реализация государственной национальной политики"»
4. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 328 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации " Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности"»
5. Постановление Правительства РФ от 29.12.2017г. № 1696 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Энергоэффективность и развитие энергетики"»
6. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014г. № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика"»
7. Постановление Правительства РФ от 18.005.2016г. № 445 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами"»

8. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014г. № 320 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков"»
9. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014г. № 325-10 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Внешнеполитическая деятельность"»
10. Аляутдинов Н.Ф., Галкин А.И. Оценка эффективности реализации органами власти государственных программ, федеральных целевых программ и приоритетных проектов // Статья в сборнике: Актуальные проблемы и перспективы развития государственного и муниципального управления сборник научных статей IV Международной научно-практической конференции. 2017. С. 20-24.
11. Барулин С. В., Кусмарцева В. С. Оценка результативности и эффективности реализации долгосрочных целевых программ // Финансы. – 2010. – № 5. – С. 22-27.
12. Давыдова О.А. Государственные программы: вопросы повышения эффективности реализации // Вестник АКСОР. 2017. № 3-4 (43). С. 345-351
13. Добролюбова Е.И. Методические проблемы оценки эффективности государственных программ // Региональная экономика. Юг России. 2017. № 1 (15). С. 95-105.
14. Ергунова О.Т., Кирпичёва О.А. Методы оценки социально-экономической эффективности государственных целевых программ // В сборнике: Результаты современных научных исследований и разработок сборник статей III Международной научно-практической конференции. 2017. С. 132-136.
15. Кожевников А.В., Пономарева С.А. Об оценке эффективности региональных государственных программ // Финансы. 2017. № 9. С. 18-23.
16. Мюллер Д.Г. Практические проблемы мониторинга эффективности реализации государственных программ в РФ // В сборнике: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА ПРОСТРАНСТВЕ ЕАЭС сборник статей Международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2017. С. 50-53.
17. Пержу (Абрамова) А.А., Парамонов И.А. Эффективность реализации государственных (региональных) программ // Статья в сборнике: Проблемы современной экономики сборник материалов XXXVI Международной научно-практической конференции. 2017. С. 84-88.
18. Перминова Ю.А. Оценка эффективности государственных программ // Студенческая наука и XXI век. 2017. № 14. С. 418-420.

19. Потапкина Е. Анализ критериев оценки эффективности реализации программ на государственном и муниципальном уровне // В сборнике: Современные технологии в науке и образовании - СТНО-2017 сборник трудов II Международной научно-технической и научно-методической конференции: в 8 т.. Рязанский государственный радиотехнический университет. 2017. С. 166-169.
20. Савельев И.И., Никифорова С.В. Интегральная оценка эффективности реализации государственных программ // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. Т. 4. № 6. С. 15-17.
21. Сагитова З.Р. Оценка эффективности государственных программ // Теория и практика современной науки. 2017. № 5 (23). С. 698-701.
22. Ушаков Р.И. Государственные программы как инструмент повышения эффективности деятельности государственного аппарата управления // Актуальные проблемы социально-гуманитарного и научно-технического знания. 2017. № 2 (11). С. 9-11.
23. Шаюк Е.И., Степанова Е.А., Шманев С.В. Необходимость оценки эффективности государственных программ как элемент государственного регулирования инновационного развития страны // Муниципальная академия. 2017. № 3. С. 28-32.
24. Ялунер Е.В., Гашко Д.В. Оценка эффективности государственных программ // Глобальный научный потенциал. 2017. № 9 (78). С. 141-143.
25. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р ИСО 9001-2015 "Системы менеджмента качества. Требования" (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28 сентября 2015 г. N 1391-ст).

КОНТРОЛЬ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Реунова Евгения Александровна

*магистрант, Рязанский государственный радиотехнический университет,
РФ, г. Рязань*

Скрипкина Ольга Викторовна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент, Рязанский государственный
радиотехнический университет,
РФ, г. Рязань*

Процесс оплаты труда в бюджетной сфере имеет отличительные особенности, так как свои особенности имеет сама бюджетная сфера, и прежде всего - это характер финансово-экономических отношений. К этим особенностям нужно отнести:

- организацию учёта в разрезе статей бюджетной классификации;
- контроль исполнения сметы расходов;
- переход на казначейскую систему исполнения бюджетов;
- выделение в учёте кассовых и фактических расходов;
- отраслевые особенности учёта в учреждениях бюджетной сферы.

Поэтому большое значение приобретает не только правильный учёт расчетов по оплате труда в бюджетных учреждениях, но и действенный контроль за его осуществление.

В процессе исследования системы контроля следует учитывать состав и структуру внешней среды, которая влияет на формирование системы внутреннего контроля предприятия. В связи с этим возникает необходимость в формировании концептуальной модели системы внутреннего контроля предприятия и постоянной ее адаптации к меняющимся условиям внешней среды [5].

Существуют четыре метода контроля. Метод предварительного контроля используется до начала финансовой операции, метод направляющего контроля – в течение всего хода операции, метод фильтрующего контроля – к определенной дате в ходе бухгалтерской операции, метод последующего

контроля – после завершения операции. Все четыре метода контроля могут быть использованы, чтобы контролировать работу образовательного учреждения в целом или какую-либо одну важную операцию [5].

На сегодняшний день в Российской Федерации отсутствует закон о финансовом контроле, который бы определял базовую структуру, субъекты и объекты внутреннего контроля. Кроме того, отсутствует общее законодательное определение сущности, процедур и методики внутреннего контроля в системе бюджетных учреждений.

Необходимость внедрения системы внутреннего финансового контроля предусмотрена и Бюджетным кодексом, Федеральным Законом 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» в которых указано, что руководитель бюджетного учреждения отвечает за организацию эффективной системы внутреннего контроля. Однако, анализ отечественного законодательства показал, что система государственного финансового контроля находится на этапе существенных структурных преобразований, что не может не отразиться ни становлении отечественной системы внутреннего контроля, ведь одним из принципов эффективного функционирования последнего является соответствие действующему законодательству. На сегодняшний день нет разработанной методики внутреннего финансового контроля для государственных учреждений.

На современном этапе учет труда в бюджетных учреждениях занимает одно из важных мест. В системе затрат хозяйственной деятельности, оплата труда составляет до трети расходов всего учреждения и является самым сложным участком учетной работы. Источником финансирования является государство в размере, установленном планом финансово-хозяйственной деятельности учреждения.

Целью данной статьи является разработка методов осуществления контроля в бюджетных учреждениях, рассмотрение их особенностей.

Особенно актуальными вопросы контроля учета труда и его оплаты являются для бюджетных учреждений, так как для них наиболее весомыми

являются расходы по этим направлениям. Поэтому целесообразно разработать систему контроля, которая будет минимизировать риски получения штрафных санкций. Система контроля любого экономического субъекта состоит из двух составляющих: внутренний контроль и внешний [2, с. 23].

Внутренний контроль - это самостоятельная система, реализующая одну из функций управления, представляющую собой наблюдение и обследование процессов использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов в соответствии с установленными планами, нормами, нормативами, выявление и оценка отклонений, постоянный мониторинг работы организации в целях обоснованности и эффективности принятия управленческих решений, снижения рисков деятельности организации [3, с. 99101].

Внутренний контроль учета расчетов с персоналом осуществляется на регулярной основе и направлен на проверку:

- соблюдения требований действующего трудового и гражданского законодательства;
- правильности отражения в бухгалтерском учете операций, оборотов и сальдо по счетам учета расчетов с персоналом;
- обоснованности формирования отчетных показателей в бухгалтерской (финансовой) и налоговой отчетности для параллельной проверки правильности ведения бухгалтерского и налогового учета, которые могут различаться в зависимости от методологии учета.

Внутренний контроль является залогом эффективного управления хозяйствующим субъектом.

Система внутреннего контроля включает в себя совокупность организационной структуры, методик и процедур, принятых руководством бюджетного учреждения в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, которая в том числе включает организованные внутри данного учреждения и его силами надзор и проверку: соблюдения требований законодательства; точности и полноты документации бухгалтерского учета; своевременности подготовки

достоверной бухгалтерской отчетности; предотвращения ошибок и искажений; исполнения приказов и распоряжений.

В свою очередь внутренний контроль может подразделяться на следующие уровни. Самым начальным уровнем является самоконтроль работника, который производит начисление заработной платы и удержания из нее. Следующим уровнем контроля можно выделить контроль начальника отдела или главного бухгалтера за деятельностью подчиненного. Контроль следует проводить как можно чаще, так как работник может не иметь должных знаний и навыков в определенной ситуации. Оба уровня контроля являются главными, так как неправильное начисление заработной платы и непредставление отчетности в контролирующие органы может привести к серьезным последствиям, как для работника, так и для организации в целом.

Следующим уровнем может быть проведение проверки аудитором. Согласно статье 5 Федерального закона от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» аудит в бюджетном учреждении не обязателен, но руководитель организации может принять решение о проведении аудиторской проверки [5]. Привлечение стороннего эксперта, внешнего консультанта целесообразно в рамках проверки приносящей доход деятельности за счет собственных доходов учреждения. Это не только не повлечет за собой претензий со стороны контролеров и проверяющих (что, несомненно, произошло бы в случае расходования на указанные цели субсидии на выполнение государственного или муниципального задания), но вполне может дать положительный эффект - в виде оптимизации приносящей доход деятельности, вскрытия резервов, снижения затрат. Самая главная проблема в бюджетном учреждении - текучесть кадров. В бухгалтериях бюджетных учреждений в 90% случаев работают женщины детородного возраста, которые по истечении времени уходят в декретный отпуск и отпуск по уходу за ребенком. Работодатель иногда не успевает полноценно обучить нового сотрудника, так как наступает страховой случай. В связи с этим появляется большое количество ошибок, которые нужно выявлять вовремя, поэтому

целесообразно проводить проверку как можно чаще. Если же сотрудник работает долгое время то проверку можно проводить реже, раз в полугодие или год.

Контроль расчетов по оплате труда в бюджетных учреждениях может быть осуществлен в следующей последовательности: ознакомление с Уставом учреждения, учетной политикой и анализ материалов предварительной проверки; проверка соответствия действующим требованиям номенклатуры должностей и их количества в штатном расписании учреждения, правильности установления окладов, доплат, надбавок; контроль первичного и сводного учета расчетов по оплате труда; проверка достоверности начисления заработной платы, отпускных и пособия по временной утрате трудоспособности; проверка достоверности удержаний из заработной платы; проверка достоверности определения кодов экономической классификации расходов (КЭКР) для фактических расходов по оплате труда; проверка правильности заполнения и своевременности представление статистической и налоговой отчетности по труду и заработной платы. Результаты проверки оформляются заключением, имеющим юридическую силу, и письмом руководству бюджетного учреждения о результатах проверки.

Внешний контроль - составная часть финансово-экономического контроля. Он рассматривается как совокупность мероприятий, проводимых государственными органами по проверке законности, целесообразности и эффективности действий в образовании, распределении и использовании денежных фондов Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и местных органов самоуправления, выявлении резервов увеличения поступлений доходов в бюджет, улучшении бюджетной дисциплины. Проведение контрольных мероприятий в бюджетных учреждениях нацелено, прежде всего, на проверку выполнения государственных (муниципальных) заданий в установленные сроки и с должным качеством, направленность приносящей доход деятельности на достижение целей, ради которых создано учреждение и т.п. Внешний контроль осуществляется в виде камеральной

проверки либо ревизии соответствующих уполномоченных органов: Пенсионного фонда РФ, Фонда социального страхования РФ, налоговой службы, трудовой инспекция и другими [4, с. 214-217].

Основной целью контроля оплаты труда является проверка соответствия законодательным, нормативным, внутренним локальным актам и положениям бюджетного учреждения, постоянно информировать руководство учреждения о достоверности, объективности и правильности учета выполненных работ, начисленной оплаты труда.

Основными задачами контроля оплаты труда является проверка правильности применения и соблюдения условий оплаты труда, наличия и соответствия законодательству первичных документов по учету рабочего времени, правильность начисления выплат по временной нетрудоспособности, состояния синтетического и аналитического учета заработной платы, эффективности использования средств на оплату труда.

Формирование составляющих данных по труду и его оплате является обязательной и необходимой частью оперативного управления, для составления отчетности и осуществления своевременных расчетов с налоговыми органами и фондами социального страхования.

С помощью полученной информации непосредственно осуществляется контроль использования времени, поддержания соотношения между затратами и оплатой труда, распределение прогрессивных методов оплаты труда, распределение премий, надбавок, стимулирующих выплат.

Контроль в бюджетном учреждении, в том числе и по оплате труда составляет одну из важных составляющих внутреннего контроля.

Внутренний контроль соблюдения норм по расчетам оплаты труда в учреждениях, имеет огромное значение и его наличие является обязательным согласно статье 19 Федерального Закона 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Необходимость внедрения системы внутреннего финансового контроля предусмотрена и Бюджетным кодексом, в котором указано, что руководитель

бюджетного учреждения отвечает за организацию эффективной системы внутреннего контроля.

В данный период не существует разработанной методики внутреннего финансового контроля для государственных бюджетных учреждений.

Таким образом, необходимость и целесообразность создания системы контроля расчетов по оплате труда в бюджетном учреждении обусловлена тем, что в процессе осуществления контроля на каждом уровне можно минимизировать штрафные санкции уполномоченными органами. Главную роль в системе контроля играет внутренний контроль. В зависимости от того, как выполняет свои обязанности персонал, какими знаниями и навыками обладает, будет зависеть качество работы и ответственность перед контролирующими органами.

Контроль в бюджетном учреждении носит характер целостного процесса, который осуществляется руководителями учреждений, персоналом целью которого является определение рисков и обеспечение уверенности в приобретении оптимального уровня и механизма управления. При этом преследует конкретные цели в получении точных данных по результатам проведения внутреннего контроля по расчетам оплаты труда сотрудников, соблюдение законодательно- нормативных положений, актов при расчетах по оплате труда сотрудников учреждения, сбережение и экономию бюджетных ресурсов учреждения [1, с.10-13].

Организации внутреннего контроля, по сути своей подразумевает обеспечение надлежащей действенности, в которой четко распределены обязанности работников бухгалтерии для проверки направлений отчетности по оплате труда, а также определены границы их полномочий в соответствии с возложенными обязанностями. Такой подход при условии внедрения и использования на практике обеспечит формирование функционального алгоритма внутреннего контроля, соответствующей необходимым требованиям, продуманного и рационального использования бюджетных ассигнований, рост объемов и качества предоставляемых услуг.

Система внутреннего контроля обеспечивает реализацию сохранения собственности, существенно влияет на выявление и мобилизацию имеющихся резервов, способствует повышению эффективности и качества работы, усилению экономии, выявлению причин и условий, способствовавших возникновению мошенничества, недостач и осуществлению краж. И напротив, использование различных форм внутреннего контроля (внутренней ревизии, структурно-функциональной фирмы контроля, внутреннего аудита) создает условия для объединения, эффективной структуры и реализации контрольного механизма учреждений.

Список литературы:

1. Беспалов, М.В. Общие принципы бухгалтерского учета оплаты труда в бюджетных учреждениях // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. № 6. С. 10 -13.
2. Бодяко, А.В. Учет и внутренний контроль расчетов по оплате труда: автореферат дис. кандидата экономических наук: 08.00.12 / А.В. Бодяко. - Москва, 2012. – С. 23
3. Ланцова, А.Д. Организация системы внутреннего контроля расходов на оплату труда организации как необходимая составляющая эффективного управления / А.Д. Ланцова // Молодой ученый. — 2014. — №4.2. — С. 99101.
4. Савченко, А.Н. Особенности расчетов по оплате труда с сотрудниками бюджетных образовательных учреждений / А.Н. Савченко // Материалы Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых. - 2016. - С. 214-217.
5. Об аудиторской деятельности: Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ. [Электронный ресурс]. - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА ОПЕРАЦИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Романова Анна Николаевна

*студент, Астраханский государственный технический университет,
РФ, г. Астрахань*

Финансово-экономическая экспертиза представляет собой особый род экспертных исследований, в процессе осуществления которых широко используются знания в области экономических наук. Их применение в следственной и судебной практике позволяет установить и оценить искажения экономической информации, проанализировать возникшие в результате этого негативные экономические процессы, выяснить степень их влияния на финансовый результат хозяйствующего субъекта.

Рассмотрим различные подходы к определению финансово-экономических экспертиз (см. табл. 1) [1, с. 104].

Таблица 1.

Подходы к определению финансово-экономической экспертизы

№ п/п	ФИО исследователя	Высказывание исследователя
1	С.П. Фортинский (1962 г.)	Экономическая экспертиза решает вопросы правильности финансирования отдельных хозяйственных мероприятий, совершения отдельных финансовых операций
2	А.Р. Шляхов и А.М. Ромашов (1980 г.)	Финансово-экономическая экспертиза направлена на разрешение вопросов, требующих применения специальных познаний в области финансирования и кредитования
3	С.Ю. Журавлев	В финансово-экономической экспертизе эксперт исследует не злоупотребления, а информацию о финансово-хозяйственной деятельности организации, которая отражает финансовые операции. А на основании полученных экспертным путем результатов правоохранительные органы устанавливают, имеет ли место злоупотребление собственником своими правами или нет

Таким образом, финансово-экономическая экспертиза — это процесс исследования экономических аспектов спорных вопросов в финансовой сфере организаций с целью выявления реального финансового состояния организации, выявления ошибок в процессе ведения бухгалтерского и

налогового учета, в процессе анализа кредитной деятельности с целью обнаружения правонарушений и составления заключения эксперта по представленным ему вопросам.

Финансово-экономическая экспертиза направлена на изучение финансовой и экономической деятельности объекта исследования, предполагает анализ бухгалтерской, налоговой отчетности, кредитных операций и в целом - финансового результата. Финансовый результат включает результат всех операций, сгруппированных по соответствующим категориям доходов и расходов за отчетный период. В ходе финансово-экономической экспертизы формирования финансовых результатов проводится анализ всех финансовых результатов, рассматривается их динамика, определяются финансовые показатели работы предприятия, анализируются расчетные операции, выясняется образование кредитной и дебиторской задолженности.

Данный вид экспертиз представляет собой самостоятельный класс экспертных исследований, необходимость в проведении которых возникает при расследовании в судебном рассмотрении уголовных дел о присвоениях, должностных преступлениях, а также по гражданским делам, когда возникает необходимость проанализировать данные о финансово-хозяйственных операциях, отраженных в бухгалтерском учете.

Судебная финансово-экономическая экспертиза любого вида назначается на основании определения суда, постановление судьи, лица, проводящего дознание, следователя или прокурора и считается назначенной со дня вынесения постановления о назначении экспертизы или вынесения соответствующего определения суда [4]. Помимо постановления (определения суда) о назначении экспертизы основаниями назначения финансово-экономической экспертизы формирования финансовых результатов хозяйствующего субъекта будут являться (см. рис. 2) [3]:

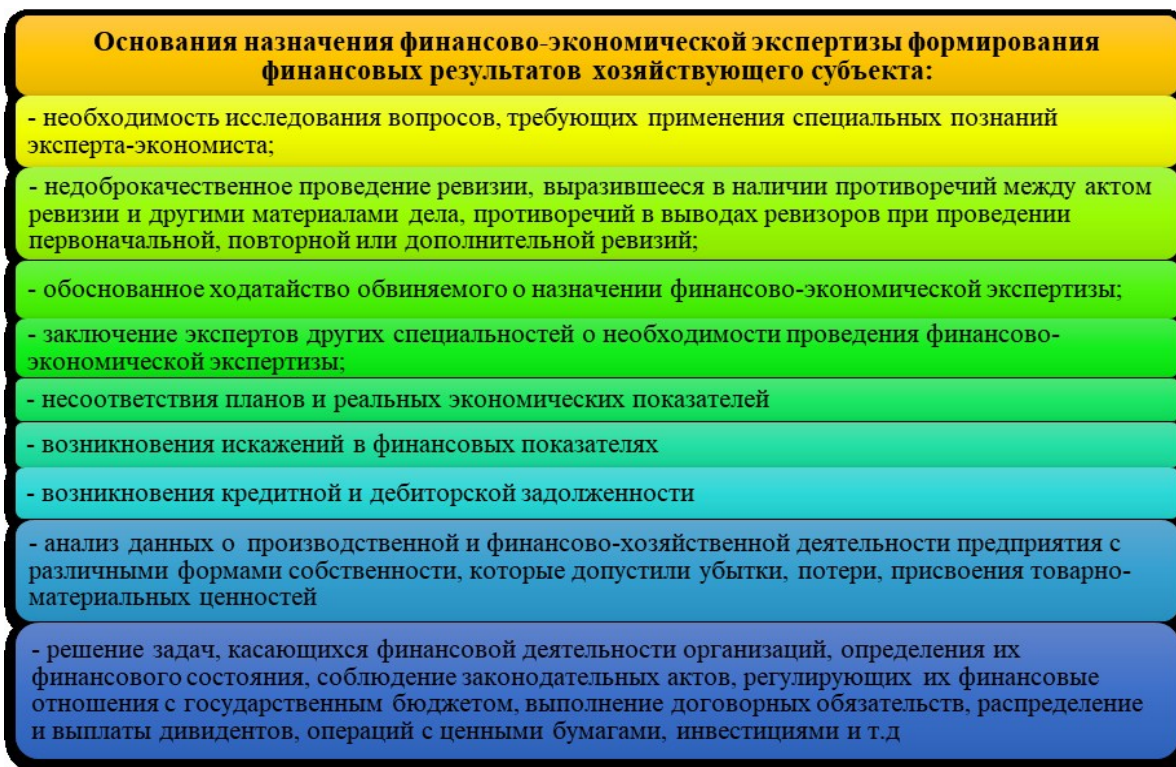


Рисунок 1. Основания назначения финансово-экономической экспертизы формирования финансовых результатов хозяйствующего субъекта

Для достижения цели проверки финансовых результатов основными задачами данной экспертизы будут являться (см. рис. 3):

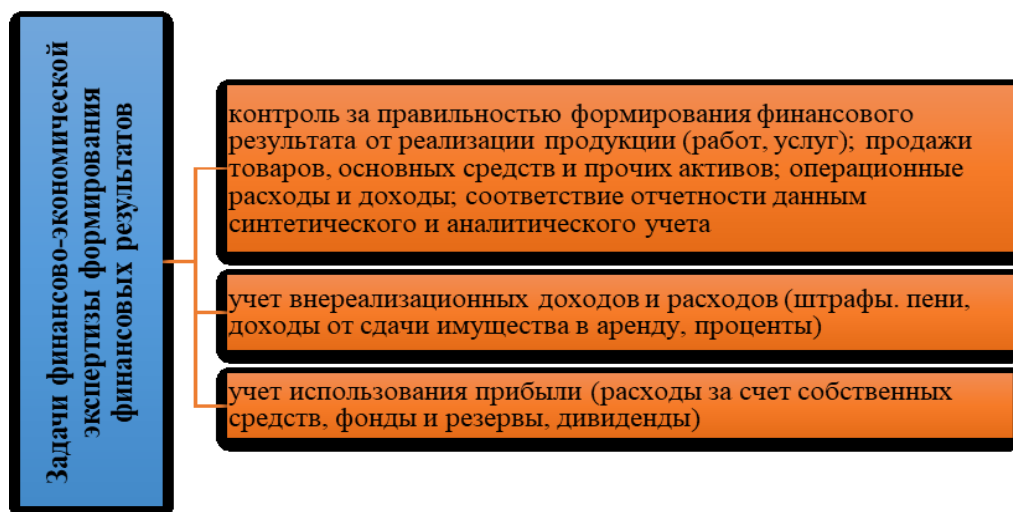


Рисунок 2. Задачи финансово-экономической экспертизы формирования финансовых результатов

Предметом экономических экспертиз формирования финансовых результатов хозяйственной деятельности являются фактические данные о совершении хозяйственных операций и сам финансовый результат.

Объекты финансово-экономической экспертизы формирования финансовых результатов рассмотрим ниже (см. рис. 4) [3, с. 274].

<p>Объекты экспертизы финансовых результатов:</p>	<p>выполнение показателей производства, продажи и себестоимости реализации продукции, продажи товаров, расходов и доходов организации</p>	<p>дисциплина поставок по объемам, срокам, ассортименту и качеству продукции, товаров, выполненных работ, оказанных услуг</p>
<p>калькулирование себестоимости продукции или ценообразование, соблюдение норм, нормативов, смет расходов</p>	<p>незавершенное производство, его остатки и комплектность</p>	<p>расходы на строительномонтажные работы, в том числе для строительных организаций</p>
<p>сохранность продукции или товаров при транспортировке, производстве и продаже</p>	<p>бухгалтерская прибыль (убыток), представляющая собой конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухучета всех хозяйственных операций организации</p>	<p>прочие расходы и доходы организации</p>
<p>бухучет операций по формированию доходов и расходов, финансового результата и его использованию</p>	<p>недостача продукции, брак, приписки и размер причиненного ущерба, их обоснованность, ответственные лица</p>	<p>чистая прибыль и дивидендная политика</p>

Рисунок 3. Объекты экспертизы формирования финансовых результатов

Таким образом, в ходе финансово-экономической экспертизы формирования финансовых результатов проводится анализ всех финансовых результатов, рассматривается их динамика, определяются финансовые показатели работы предприятия, анализируются расчетные операции, выясняется образование кредитной и дебиторской задолженности. Цель такой экспертизы — сформировать мнение о достоверности конечного финансового результата, законности формирования финансового результата и его основных

элементов, т.е. составить заключение эксперта с ответом на поставленные ему вопросы.

Список литературы:

1. Евстратова Ю. А. Судебная финансово-экономическая экспертиза: проблемы назначения, проведения и использования результатов в расследовании криминальных банкротств // Вестник Санкт-Петербургской Юридической Академии. 2014. – № 4. – С. 104-108. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=22621271>.
2. Приказ Минюста РФ от 20.12.2002 N 346 «Об утверждении Методических рекомендаций по производству судебных экспертиз в государственных судебно-экспертных учреждениях системы Министерства юстиции Российской Федерации». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://legalacts.ru/doc/prikaz-miniusta-rf-ot-20122002-n-346/>.
3. Судебно-бухгалтерская экспертиза: учеб. пособие для студентов вузов / [Е.Р. Российская и др.]; под ред. Е.Р. Российской, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 383 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <https://www.booksite.ru/fulltext/bu/text.pdf>.
4. Федеральный закон «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации» N73 - ФЗ от 31 мая 2001 г. (с изменениями от 30.12.2001 г., 05.02.2007 г., 28.06.2009 г.) // СЗ РФ. 2001. N 23. Ст.2291. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://base.garant.ru/12123142/>.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

Семенова Сахаайа Афанасьевна

*студент, Северо-Восточного федерального университета
имени М.К. Аммосова,
Россия, г. Якутск*

По данным Госкомстата РС(Я) по состоянию на 1 января 2017 года, численность постоянного населения Республики Саха (Якутия) составила 962,8 тыс. человек. Данные показывают, что республика не сохранила статус региона с миллионным населением. В 2002 году численность постоянного населения республики составила 949,3 тыс. человек.

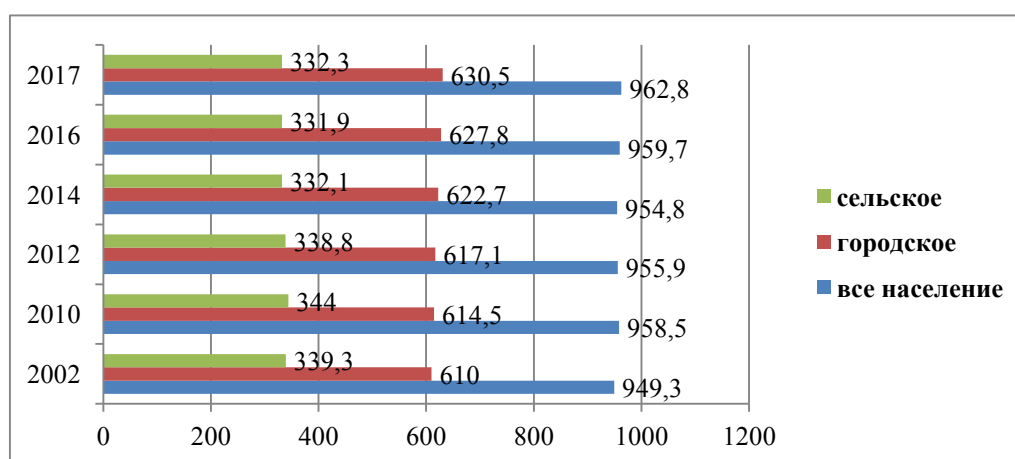


Рисунок 1. Динамика численности населения Республики Саха (Якутия), (тыс. человек)

По сравнению с 2002 годом численность населения увеличилась на 13,5 тыс. человек, в том числе проживающих в городских поселениях – на 20,5 тыс. человек, в сельской местности наоборот сократилась – на 7 тыс. человек.

Увеличение численности населения связано с естественным приростом населения, сокращение населения сельской местности связано с миграционными процессами из сельской местности в городскую.

Таблица 2.

Численность экономически активного населения РС(Я) (тыс.человек)

	2005	2010	2012	2014	2015	2016	2017	2016/2017, в %
Экономически активное население	486,0	493,6	500,3	502,9	501,3	489,7	497,8	101,6
в том числе:								
занятые в экономике	441,1	449,9	460,3	465,6	464,5	454,6	462,3	101,7
безработные	44,9	43,7	40,0	37,3	36,8	35,0	35,5	101,4
в том числе зарегистрированные	11,5	11,7	9,1	8,2	9,8	11,9	10,1	84,9
уровень общей безработицы, %	9,2	8,9	8,0	7,4	7,3	7,2	7,1	-
уровень регистрируемой безработицы, %	2,4	2,4	1,8	1,6	2,0	2,4	2,0	-
коэффициент напряженности на рынке труда, чел на 1 вакансию		3,0	1,0	0,9	3,9	2,4	2,0	-

По оценке органов статистики, численность экономически активного населения в Республике Саха (Якутия) в среднем за 2017 год составила 497,8 тыс.чел., или увеличилась с аналогичным периодом прошлого года на 1,6 % (- 8,1 тыс.чел).

Численность занятых в экономике по сравнению с аналогичным периодом 2016 года выросла на 7,7 тыс. чел. (или на 1,7 %) и составила 462,3 тыс. человек.

Общая численность безработных увеличилась на 0,5 тыс. чел. (на 1,4 %) и составила 35,5 тыс. человек. Уровень общей безработицы почти сохранился на прежнем уровне, разница лишь на 0,1 %. Численность безработных, зарегистрированных в органах службы занятости населения сократилась на 1,8 тыс. чел (15,1%) и составила 10,1 тыс. человек.[1]

Безработица представляет собой макроэкономическую проблему, оказывающую наиболее прямое и сильное воздействие на каждого человека. В Республике Саха (Якутия) за 2016 год численность безработных составляет 35 тыс. чел. Рассмотрим динамику этого показателя (см.рис 3).

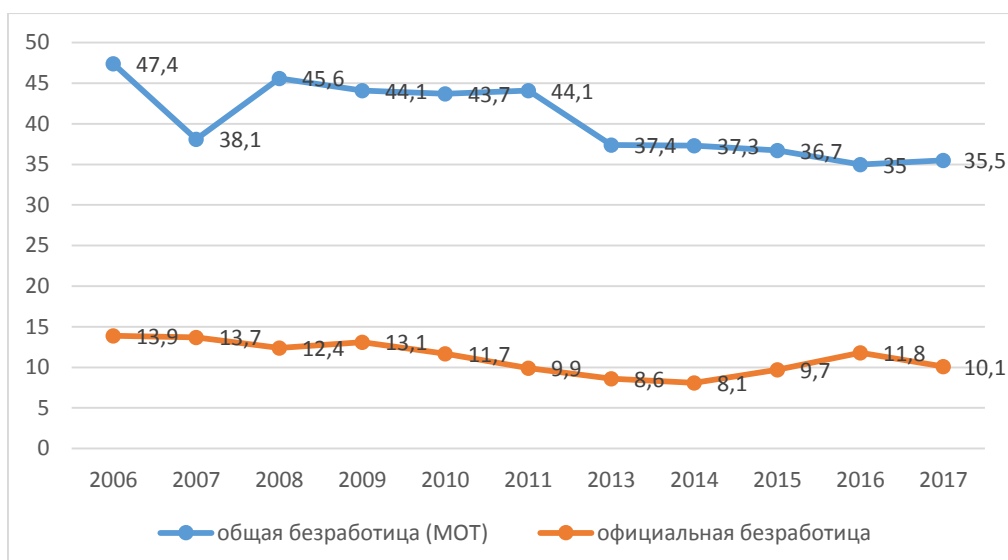


Рисунок 2. Численность безработных в Республике Саха (Якутия) (тыс. человек, в среднем за год)

Как видно из данного рисунка, за последние десять лет самая высокая доля безработицы приходится на 2006 год – 47,4 тыс. чел, самая низкая на 2016 год – 35 тыс. чел. Численность безработных составляет в 2007 году составляет 38,1 тыс. чел, что по сравнению с 2006 годом меньше на 19,6 %. В 2008 году темп прироста составляет 19,6%, а в 2009 году наблюдается сокращение безработных на 3,2 %. В 2017 году численность безработных составляет 35,5 тыс. человек, по сравнению с предыдущим годом больше на 0,5 тыс. человек.

Анализ структурного состава безработных граждан, зарегистрированных в органах государственной службы занятости населения, показывает, что в 2017 году, структурный состав граждан практически всех категорий увеличился по сравнению с 2016 годом (см. рисунок).

По сравнению с предыдущим годом в нем произошли следующие изменения: возросла доля безработных женщин на – 17,6 %, уволенных по собственному желанию (19,7%), высвобожденных работников (10,9 %), заметно увеличилась доля выпускников образовательных учреждений высшего и среднего профессионального образования (59,2%), выпускников образовательных учреждений начального профессионального образования (25,4%), молодежи в возрасте 16-29 лет (22,3%), граждан предпенсионного возраста

(6,9%), пенсионеров (10%), граждан, имеющих длительный (более года) перерыва в работе (25%), не приступивших к трудовой деятельности (23%), не имеющих профессии (специальности) – 14,1 %, а также инвалидов (5,7%). [3]

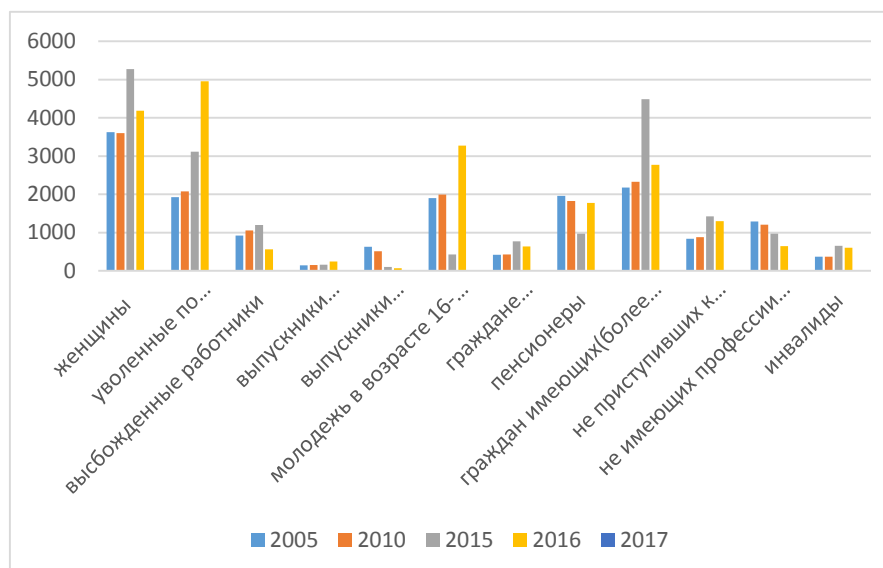


Рисунок 3. Структурный состав безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости (на конец года)

Таким образом, в числе ключевых проблем, сдерживающих развитие сферы занятости населения и формирование эффективно функционирующего рынка труда, является дисбаланс между спросом и предложением на рынке труда Республики Саха (Якутия), которое обусловлено:

- качественным (структурным) несоответствием параметров спроса на рабочую силу и ее предложением в региональном, по видам деятельности, профессионально-квалификационном, и других разрезах.
- неготовностью работодателей в предоставлении социальных гарантий в соответствии с действующим законодательством;
- десинхронизация рынка труда и рынка образовательных услуг;
- слабой заинтересованностью работодателей в повышении квалификации и переподготовке работающих;
- по характеру работы примерно 70% вакансий носят сезонный или временный характер;

- сохранением неформальной занятости;
- предлагаемой низкой заработной платой работодателями.[2]

В 2017 году на рынке труда Республики Саха (Якутия) устойчиво сохранилось уровень безработицы в пределах 7% и более.

В связи с проявлением кризисных явлений в экономике обостряется ситуация на рынке труда республики. Снижается численность предприятий за счет процедуры высвобождения. Основными причинами высвобождения являются сокращение численности штата, оптимизация структуры, ликвидация, изменение организационной структуры, оптимизация производственного процесса. Наряду с этим уменьшается количество вакантных рабочих мест в период неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры рынка труда.

Список литературы:

1. Департамент занятости населения Республики Саха (Якутия) <http://old.sakha.gov.ru/en/depzan>
2. Министерства труда и социального развития Республики Саха (Якутия) <https://mintrud.sakha.gov.ru>
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия) www.sakha.gks.ru.

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ

Титова Галина Олеговна

*студент, Юго-Западный государственный университет,
РФ, г. Курск*

Шумакова Оксана Сергеевна

*научный руководитель,
преподаватель, Юго-Западный государственный университет,
РФ, г. Курск*

Аннотация. Рассмотрены межбюджетные трансферты, как важный элемент бюджетной политики; изучены виды межбюджетных трансфертов, их доля в структуре бюджетов Российской Федерации.

Ключевые слова: Межбюджетные трансферты, бюджет, дотации, субсидии, субвенции, денежные средства.

В настоящее время социальное и экономическое развитие каждой страны находится в зависимости от рациональной организации ее бюджетной системы. Наилучшим образом организованное равновесие между доходными и расходными долями бюджетов различных уровней дает любой стране возможность добиваться назначенных целей и решить все важные вопросы, как за короткий, так и за длительный срок.

Если обратиться к определению понятия бюджетной системы, то в соответствии со статьей 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации – бюджетная система выступает как базирующаяся на экономических взаимоотношениях и государственном устройстве комплекс взаимосвязанных между собой различных бюджетов, а также государственных внебюджетных фондов.

Организация деятельности бюджетной системы выполняется через бюджетные правоотношения, которые проявляются между отмеченными субъектами в течение формирования доходов и исполнении расходов, в процессе государственных и муниципальных заимствований, в процессе контроля государственного и муниципального долга».

Кроме бюджетных правоотношений в Бюджетном кодексе Российской Федерации отмечено такое понятие как межбюджетные отношения, под которыми можно понять отношения среди публично-правовыми учреждениями по управлению бюджетными правоотношениями, организация и реализация бюджетного процесса». Любое государство определяет собственную форму межбюджетных отношений, результативность которой находится в зависимости от наилучшего сочетания различных форм и методов бюджетного процесса, которое в свою очередь реализуется через порядок так называемого горизонтального и вертикального выравнивания.

Вертикальное выравнивание способствует разрешить вопрос различия расходных назначений бюджетов разных уровней с их доходными возможностями. Необходимое равновесие по вертикали основывается на строгом разграничении расходных обязательств между органами власти.

Горизонтальное выравнивание дает возможность выравнивать региональные субъекты посредством территориального перераспределения финансовых средств от относительно «богатых» регионов к наиболее «бедным». Наилучшее, в определенных экономических условиях, совмещение горизонтального и вертикального выравнивания через финансовую поддержку посредством совмещения уровня доходов и расходов, позволяет организовать оптимальные условия для всех участников бюджетного процесса. Данное совмещение распространяется как на отдельно взятые регионы, так и на населенные пункты, а это дает толчок для формирования определенного уровня жизни населения.

Результативность горизонтального и вертикального выравнивания предусматривает концентрацию существенной массы финансовых средств на федеральном уровне бюджетной системы государства с целью последующего их перераспределения в зависимости от определенных государством задач. Российская Федерация отличается крепкой и огромной структурой централизованной власти, что подкрепляется в свою очередь высоким уровнем доходной части федерального бюджета в общей структуре доходов

консолидированного бюджета. Так более 50% всех доходов страны направляется в федеральный бюджет. По сведениям, полученным в 2017 году, более 52% консолидированного бюджета России направлено в федеральный бюджет, немногим более 48% – в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации.

Перераспределение денежных средств из федерального бюджета в остальные бюджеты определяется поступившими налогами с определенной территории, закрепленных за бюджетом высшего уровня. Эта форма финансирования подтверждает принцип единства бюджетных источников страны, а также дает огромный стимул и наибольший интерес для органов власти различных уровней в наиболее полном исполнении обязательств по сбору бюджетов. Но, так или иначе, эта система не дает полностью финансировать различные расходные обязательства бюджетов регионов и местных бюджетов.

Ключевыми формами трансфертов являются дотации, субсидии, субвенции и иные трансферты (рисунок 1).



Рисунок 1. Межбюджетные трансферты

Отметим, что в Бюджетном кодексе РФ подходы к определению различных форм трансфертов неоднократно менялись на протяжении последних лет. В первоначальной редакции разделение между различными видами трансфертов проводилось по принципу текущие/капитальные и долевыми/недолевыми. Так, дотации определялись как «бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации на безвозмездной и безвозвратной основе для покрытия текущих расходов».

В редакции Федерального закона № 63-ФЗ от 26.04.2007 дотации стали однозначно определяться как нецелевой и (или) необусловленный трансферт. В этой же редакции определения субсидий и субвенций были исключены из ст. 6 «Понятия и термины, применяемые в настоящем Кодексе» и детализированы непосредственно в гл. 16 «Межбюджетные трансферы».

Следующие изменения в определение дотаций внес Федеральный закон № 409-ФЗ от 30.11.2016, который исключил требование отсутствия ограничений по установлению направлений и условий использования для этого вида трансфертов, превратив дотации в недолевые трансферты, которые могут быть как целевыми, так и нецелевыми. Однако такая формулировка просуществовала недолго, и Федеральный закон № 172-ФЗ от 18.07.2017 вновь вернул дотациям статус нецелевых трансфертов, оставив открытым вопрос об их обусловленности [1]. Таким образом, в настоящее время дотации представляют собой нецелевые, субсидии — целевые долевыми трансферты. Субвенции по форме являются целевым недолевым трансфертом, но передаются только на финансирование делегированных полномочий.

В целом отметим, что межбюджетные трансферты являются важным элементом бюджетной политики.

Рассмотрим структуру межбюджетных трансфертов Российской Федерации в 2017 году (таблица 1).

Таблица 1.**Структура межбюджетных трансфертов Российской Федерации в 2017 году**

Межбюджетные трансферты	2017 год	Уд.вес, %
Дотации	652,5	40,50
Субсидии	378,0	23,46
Субвенции	321,2	19,94
Иные межбюджетные трансферты	259,3	16,10
Всего	1611,0	100,00

Анализируя данные таблицы 1, мы видим, что наибольшую долю в структуре межбюджетных трансфертов составляют дотации. На их долю в 2017 году пришлось 40,50%. Удельный вес субсидий и субвенций составляет 23,46 и 19,64% соответственно.

Сумма иных межбюджетных трансфертов в 2017 году составила 259,3 млрд.руб. или 16,10% от общей стоимости межбюджетных трансфертов.

Таким образом, в рамках современной экономической ситуации управление межбюджетными трансфертами должно обуславливаться качественно выстроенной системой оценочной деятельности, направленной на развитие межбюджетных отношений. Региональные органы власти должны обеспечивать всестороннее развитие собственных регионов, преуспевающее развитие как производственной, так и других сфер на принадлежащих им территориях.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
2. Аналитический доклад «Основные подходы к формированию межбюджетных отношений в 2015-2017 гг.». // Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации. URL: <http://www.minfin.ru>

СЕКЦИЯ 3.

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНСТИТУТА ПАТРОНАТНОЙ СЕМЬИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Анциферова Елизавета Константиновна
студент, Финансовый университет при Правительстве
РФ, г. Москва

Матвеева Наталья Алексеевна
научный руководитель,
канд. юрид. наук, доцент, Финансовый университет при Правительстве
РФ, г. Москва

Аннотация. в работе анализируется применение некоторых форм устройства детей, оставшихся без попечения родителей. Рассматривается правовая природа патронатной семьи, приводится сравнение с зарубежной практикой фостерской семьи, выявляются несовершенства института форм устройства детей (патронатной семьи и «несемейных» форм), предлагаются решения обозначенных проблем.

Abstract. some of the form of care for orphans and children who have lost parental care are analysed in the article. Epy legal nature of foster family are considered and compared with international practice, disadvantages of foster family and non-family form of care for orphans are identified, some solutions are also offered.

Ключевые слова: формы устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, патронат, патронатная семья (фостерская семья), ребенок, попавший в трудную жизненную ситуацию.

Keywords: form of care for orphans and children who have lost parental care, patronage, foster family, children experiencing hardship.

В настоящее время проблематика реализации на практике разнообразных форм устройства детей, оставшихся без попечения родителей в России сталкивается с некоторыми сложностями. Также, в современных условиях можно наблюдать, так называемую, третью волну социального сиротства, что подчеркивает актуальность, рассматриваемой темы.

По данным Министерства образования и науки РФ на 30 июня 2017 года, в федеральном банке данных числилось 54,5 тыс. детей-сирот. По данным на 2016 год, в России было более 90 тыс. приемных семей, в них воспитывалось более 148 тыс. детей (всего в российских семьях было более 400 тыс. приемных детей, в том числе под опекой). По состоянию на сентябрь 2017 г. в России функционирует около 1,6 тыс. образовательных организаций для детей-сирот [10].

В связи с этим, современными исследователями высказывается мнение о том, что предпосылками роста беспризорности среди несовершеннолетних являются увеличение числа неблагополучных семей, а также снижение общего уровня нравственности.

Наравне с вышеназванным выделяются также основные причины сиротства, такие как:

- 1) добровольный отказ родителей от своего ребенка, как правило, вскоре после его рождения – в легальной или нелегальной форме;
- 2) лишение родительских прав;
- 3) утрата родителями ребенка вследствие социальных потрясений или стихийных бедствий (понууждение к хаотической миграции населения).

Следовательно, решение рассматриваемой проблемы оправдана выбрана в качестве одного из направлений современной социальной политики России. На сегодняшний день функционирует более 400 центров психолого-педагогической и медико-социальной помощи несовершеннолетним [8].

Яркими негативными последствиями несовершенства системы устройства детей, оставшихся без попечения родителей выступают: отставание в развитии, несформированность некоторых социальных навыков, поведенческих

установок, проблемы психологического характера, склонность к асоциальному поведению. Во избежание названного Концепцией государственной семейной политики в Российской Федерации на период до 2025 года закрепляется обеспечение преимущественного семейного жизнеустройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей – одна из ключевых мер государственной семейной политики [4].

Семейный кодекс в действующей редакции закрепляет исчерпывающий перечень форм устройства детей-сирот:

- 1) передача в семью на воспитание (усыновление (удочерение));
- 2) передача под опеку или попечительство (в целях содержания, воспитания и образования, а также для защиты их прав и интересов);
- 3) передача в приемную, патронатную семью;
- 4) передача в организации для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей [2].

Рассмотрим подробнее некоторые формы устройства детей. Патронатную семью можно определить, как форму воспитания и оказания необходимой помощи детям, оставшимся без попечения родителей, осуществляемая в целях профилактики семейного неблагополучия с последующим возвращением ребенка к кровным родителям. Также, патронатное воспитание можно рассмотреть на примере оказания со стороны уполномоченного лица или организации необходимой помощи ребенку, чья семья находится в трудной жизненной ситуации.

Нормы о патронате закреплены в законодательство многих регионов России, что говорит об актуальности подобной формы устройства детей-сирот, а также положительно влияет на защиту прав детей. Однако единого легального определения анализируемого понятия пока не существует, что предопределяет существование коллизий на практике [6]. В этой связи, мне представляется необходимым закрепить определение патроната в Семейном Кодексе РФ. Проанализировав региональное законодательство, хотелось бы отметить как наиболее подходящее понятие патроната – это «форма устройства детей-сирот

и детей, оставшихся без попечения родителей и находящихся в образовательном учреждении для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в семью патронатного воспитателя при обязательном условии разграничения прав и обязанностей по воспитанию и защите прав и законных интересов этого ребенка (детей) между учреждением, передающим ребенка (детей) на патронатное воспитание, и патронатным воспитателем» [3].

На сегодняшний день, патронат – самая гибкая форма устройства детей-сирот, в силу того, что ребенку оказывается необходимая в кризисных условиях социальная и материальная помощь для улучшения климата в кровной семье [11].

Базовые положения относительно патронатного воспитания закрепляются соответствующим договором. Так, например, в индивидуальном порядке может устанавливаться срок, если условия в кровной семье не улучшились, срок может быть увеличен. Для обеспечения большей правовой защиты несовершеннолетних следует установить на федеральном уровне максимальный срок действия такого договора с учетом мнения детских психологов и педагогов [8].

Закрепить подобным образом следует и обязанность патронатного воспитателя, в случае его переезда на постоянное место жительства за пределы данного региона (муниципального образования) по подбору иной кандидатуры на свое место, чтобы не травмировать ребенка. В таком случае, новый воспитатель будет выступать правопреемником первого. Законодательно следует также закрепить нотариально удостоверенную форму договора о патронатном воспитании.

Стоит отметить, что патронатная семья в России сходна с распространенным в США и многих европейских странах явлением – фостеровской семьей. К ее основным целям можно отнести реализацию преимущественного права жить и воспитываться в семье [1]. Такая форма устройства детей за рубежом на сегодняшний день является наиболее востребованной. Охарактеризовать фостеровскую семью можно как семью временную,

замещающую, куда помещается ребенок, находящиеся на попечение местных органов власти.

Рассматривая правовые аспекты данного явления следует отметить основание передачи ребенка в такую семью. Как и в России это договор, включающий трудовые обязанности воспитателя. Ключевая особенность природы договора: возможность возврата ребенка в кровную семью или передачи для усыновления. Закрепляется запрет содержания более 3 детей в одной такой семье или детей старше 16 лет [9].

Касательно европейского законодательства необходимо упомянуть Закон о детях Великобритании 1991г., где содержится понятие «родительской ответственности»: все права, обязанности, моральные обязательства, функции, ответственность и полномочия родителей ребенка при общении с ним и обращении с его имуществом, закрепленные законодательно. Тожественными обязанностями наделены и фостеровские родители.

Законом регулируются критерии для подобного воспитания. Например, оценка и утверждение фостеровских родителей, их участие в специальном тренинге, предоставление им необходимой информации о ребенке, а также, включает особую систему контроля за надлежащим выполнением воспитательных функций и иные условия. Подобные требования целесообразно установить и отечественном законодательстве.

Французское законодательство закрепляет сходный принцип: приоритет сохранения кровной семьи ребенка. Однако прибегнуть к «услугам» фостеровской семьи можно только в случае неисполнения (ненадлежащего исполнения) родительских обязанностей кровными родителями ребенка [7].

Как патронат в России, так и фостеровские семьи в Европе и Америке имеют преимущества перед «несемейными» формами устройства детей, оставшихся без попечения родителей, ввиду направленности на уменьшение социальной отчужденности детей, предотвращение сиротства, улучшение внутрисемейных отношений [7].

Рассматривая историю происхождения такого правового института, как формы устройства детей, оставшихся без попечения родителей, нельзя обойти стороной и, так называемые, «несемейные» формы. Коротко их можно определить, как формы устройства детей, подразумевающие передачу ребенка, оказавшегося без попечения родителей в специальные детские социальные организации (дома малютки, дома для детей сирот и др.).

Для сближения таких форм по своей эффективности к «семейным» в Концепции государственной семейной политики в РФ на период до 2025 г. намечены некоторые меры. Так, например, подобные организации должны быть наделены новыми функциями по обеспечению преимущественного семейного жизнеустройства детей, по поддержке патронатных родителей и усыновителей. Другим направлением Концепции является реорганизация системы детских социальных организаций: сокращение их числа, создание специальной службы сопровождения замещающих родителей, а также узконаправленных организаций с условиями, приближенными к семейным [4].

В данной ситуации не стоит игнорировать и опыт истории. Резкое сокращение количества учреждений для детей-сирот без учета их реорганизации, реформирования может привести к ухудшению положения детей, в силу потенциальной возможности демографического роста. В этой связи, увеличения количества детей, оставшихся без попечения родителей может привести к нехватке мест в детских учреждениях. Это может породить роста беспризорности в российском обществе.

Ко всему прочему, несколько лет назад активно обсуждалась Концепция совершенствования семейного законодательства, подготовленная для Федерального собрания РФ инициативной группой исследователей в сфере семейного права. В рамках Концепции приводится множество предложений по реформированию принципов семейного права, способов защиты семейных прав, правового регулирования некоторых институтов, а также, внесения в Семейный Кодекс РФ ряда новых определений. В числе последних, например, названо определение ребенка, оставшегося без попечения родителей. Однако

легального определения форм устройства таких детей на сегодняшний день не существует, что является очередной проблемой внутри исследуемой темы [5].

Список литературы:

1. Конвенция ООН о правах ребенка 20 ноября 1989 г., вступила в силу для СССР 15 сентября 1990 г. // Сборник международных договоров СССР. Вып. XLVI. 1993
2. Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ (ред. от 12.11.2012 г. № 183-ФЗ) // СЗ РФ. 1996. № 1. Ст. 16; Российская газета. 2012. 14 ноября.
3. Закон Брянской области от 30.12.2005 №116-3 (ред. от 10.11.2006) «О порядке передачи детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, на патронат в семьи граждан».
4. Концепция государственной семейной политики в Российской Федерации на период до 2025 года: Распоряжение Правительства РФ от 25 августа 2014 г. № 1618-р // СЗ РФ. – 2014. – № 35. – Ст. 4811.
5. Концепция совершенствования семейного законодательства / Сборник материалов государственной семейной политики в РФ // Издание ГД РФ. Москва. 2014.
6. Бурханова Ф. Б., Шаяхметова Р. Р. / Понятие, сущность и особенности патронатной семьи в современном российском обществе // СИСП. 2014. №12.
7. Резяпова Г.Ф. / Патронатная семья: зарубежный опыт // Сборник научных трудов Института права БашГУ. Вып. III. 2016. Стр. 32-34.
8. Смертина С.К., Родермель Т.А. / Дискурс о современных организационных формах устройства детей, оставшихся без попечения родителей // IN SITU. 2015. №1.
9. Харсеева В. Л./ Правовые основы патронатного воспитания детей, оставшихся без попечения родителей // Теория и практика общественного развития. 2013. №8.
10. Газета "Коммерсантъ" №172 от 18.09.2017, стр. 4.

ПУБЛИЧНЫЙ ДОХОД - НОВАЯ КАТЕГОРИЯ ФИНАНСОВОГО ПРАВА

Григорян Сона Артуровна

*студент, Юго-Западного Государственного университета,
РФ, г. Курск*

Шумакова Оксана Сергеевна

*научный руководитель, преподаватель,
Юго-Западного Государственного университета,
РФ, г. Курск*

Аннотация. Данная статья раскрывает категориальные механизмы финансового права в связи с тем, что изменилась финансовая системы государственных образований, а также муниципальных, которые связаны с тем, что появились новые государственные фонды. Также обосновано применение в российском праве такой категории как «государственные доходы», содержащие все доходы фондов, применяемых для осуществления целей государства.

Ключевые слова: государственные доходы, бюджет, финансовое право, государственные средства, общественные финансы.

Следует отметить, что такое понятие как «доходы государства», использующего финансовые ресурсы в совокупности бюджетных ресурсов бюджетной системы, частично характеризует финансовое положение государства на данный момент. Рыжкова Е.А. отмечает о том, что имеется все большее внедрение частного права в осуществление регулирования финансов государства. Необходимо сказать о том, что невозможно применять данные средства для общественных целей, потому как бюджет является ограниченным, и нет такой возможности, чтобы можно было удовлетворить все существующие потребности за счет собственных средств. Вследствие чего, государство старается сохранить бюджет и не осуществлять «непроизводительные» издержки, формируя и отдавая государственную собственность разным юридическим лицам, функционирующим от личного имени, и также за свой счет, реализуя основные государственные функции. На данный момент можно отметить формирование разных фондов, для того, чтобы реализовать

общественные цели. Они осуществляют финансирование государственных предприятий, включая АСВ, Внешэкономбанк, ПФ РФ и прочее. Но они не имеют права противоречить политическим соображениям.

Покачалова Е.В. отмечает, что при осуществлении оценки категории «государственных финансов», в качестве проблем правового регулирования финансов и частных и государственных, должны стать общественные интересы и частные. Нечай А.А. отмечает, что государственные финансы выступают в качестве общественных правовых отношений взаимосвязанных с тем, чтобы удовлетворить все общественные интересы и процессы в ходе формирования, управления, использования средств государства и контроля над данным процессом. Тихомиров Ю.А. отмечает, что понятие «общественные интересы» имеет общий характер и содержит определенные интересы. Здесь отмечают такие интересы как: государственные, территориальные, общественные интересы. Если говорить о типах общественных интересов, то между ними и интересами границы по причине большого количества факторов являются размытыми.

Подвижность границ частных и общественных интересов называется страхованием. Артемов Н.М. и Лагутин И.Б. говорят о том, что система страховых отношений на данный момент имеет частно-публичный характер, отмечая то, что не имеется общего подхода к тому, чтобы разделить частные и общественные отношения в страховании. Следует сказать, что страхование необходимо для того, чтобы осуществить перекрытие некоторой части расходов, которые являются непредвиденными, и зачастую это расходы чрезвычайного характера. Но в сфере страхования имеются также и государственные цели. Следовательно, страхование вклада в кредитной организации, не только защищает имущественные интересы вкладчика, но и усиливает доверие относительно банковской системы РФ. При осуществлении страхования имущества от образования различных непредвиденных обстоятельств, сглаживает расходы владельца, которые он не ожидал, и сокращает расходы бюджета по избеганию данных ситуаций. Но изучение

страховых фондов в качестве государственных средств невозможно по многим причинам, включая то, что не представляется возможным выявить ту часть средств, которая применяется для общественных целей, а какая находится в частной собственности. Именно поэтому, принимая во внимание то, что имеются общественные интересы для страхования, данные фонда являются не публичными, а частными.

Размытость границ государственных и частных интересов обуславливает определение критериев их разделения.

Черноверхский А.М. отмечает, что РФ подразумевает построение механизмов осуществления принятых общественных интересов, выявляет источники и правила финансирования по их реализации. Также нужно сказать о том, что помимо субъективного критерия, также следует определить, какие объективные меры нужно направлять на то, чтобы признать публичные интересы. Тихомиров Ю.А. отмечает в качестве законных средств обеспечения общественных интересов: нормативные знаки, формирует порядок, регистрирует приоритет, отмечает методы защиты и ответственности. Следует отметить, что формирование и порядок гарантий безопасности, методы защиты выступают в качестве не первостепенно важных.

Обеспечение общественных интересов, которые имеют признаки публичности, осуществление регулирования их правовых норм подразумевает распределения на них правового режима, включая порядок защиты и непосредственно защиту, а также формирование мер ответственности.

Следует сказать, что приоритетное влияние на оценку общественных интересов выявляется приоритетами социально-экономического развития РФ. Формирование таких приоритетов как: повышение постоянства национальной финансовой системы и уменьшение инфляции, совершенствование инвестиционного климата, совершенствование конкуренции, уменьшение административного натиска на бизнес, приспособление экономики к требованиям ВТО, обеспечивает самые главные общественные интересы, которые требуют поддержки от государства, поощряет нахождение новых

способов финансовой безопасности, включая разные формы привлечения средств.

Так же, для того, чтобы определить границу между двумя интересами, в первую очередь следует отметить различия государственных и частных финансов. Годм П.М. отмечает максимально полное различие данных финансов, которое сводится к возможности государства насильно сформировать доход с помощью уплаты налогов; слаженность государственных финансов с денежной системой, которая контролируется государством, не зависит от частного владельца, управляющего своими финансами; ориентация частных финансов на получение прибыли и государство – на осуществление общих интересов; значительное число государственных финансов в отличие от частных финансов.

Следовательно, все выше отмеченное свидетельствует о том, что прозрачность является межотраслевой концепцией, состав которой не ограничивается государством и муниципалитетами. Следует принимать во внимание кроме стандартных средств в бюджеты, фонды системы РФ, прочие фонды, соответствующие определенным критериям для рекламы.

В результате проведенного анализа, можно сказать о том, что признаки прозрачности финансово-правовых позиций содержат: присутствие общественных интересов, значительное внимание к общественным функциям, использование метода правового регулирования. Что касается данного метода, то он является в качестве фундаментальной особенности различия государственной и частной собственности. Но на наш взгляд его следует не использовать, так как образуются разные препятствия относительно рассмотрения социальных проблем.

Создание такой категории как «доход государства» способствует изучению большинства проблем, и финансовых и правовых, и способствует прогнозированию развития данных наук. Очень точно отмечает Нечай А.А., который говорит о том, что наука о финансовом праве развивается на данный момент рефлексивно.

Использование такой категории как «государственные доходы» способствует формированию концепции правового регулирования социальных отношений, которая образуется в ходе накопления государственных средств, применяемых для того, чтобы максимально удовлетворить общественные интересы, что сделает их обязательным методом правового регулирования предотвращающего большую волю и злоупотребление некоторыми лицами, поможет контролировать их получение и затраты.

Список литературы:

1. Артемов Н.М., Лагутин И.Б. Публичное страхование в российском финансовом праве // Государство и право. 2014. № 6.
2. Винницкий А.В. Публичная собственность. Екатеринбург, 2013.
3. Нечай А.А. Проблемы правового регулирования публичных расходов / под общ. ред. Л.К. Вороновой. Харьков: Право, 2011.
4. Прогноз социально-экономического развития РФ на 2018 год. Доступ: «Консультант Плюс».
5. Рыжкова Е.А. Публичное и частное в финансовом праве // Lex Russica. 2014. № 2.

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ С УЧАСТИЕМ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПО ОХРАНЕ СВЕДЕНИЙ ОБ ИННОВАЦИЯХ, ВЫРАЖЕННЫХ В РЕЗУЛЬТАТАХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ермолаев Игорь Владимирович

*студент, Казанский (Приволжский) Федеральный университет,
РФ, г. Казань*

Сунгатуллина Лилия Азатовна

*научный руководитель,
канд. юрид. наук, Казанский (Приволжский) Федеральный университет,
РФ, г. Казань.*

Достижение преимущества субъектом предпринимательской деятельности в конкурентной среде опосредуется его экономическим ростом. Качественные изменения в изучении причин и механизмов экономического роста принято связывать с именем австрийского и американского экономиста Й. А. Шумпетера (1883–1950), достижением которого стала принципиально новая теория экономического развития, в основу которой легло представление о влиянии предпринимательских нововведений (инноваций) на экономический рост. В соответствии с позициями данного автора в качестве таких нововведений может выступать новый или усовершенствованный продукт, бизнес-процесс, источник сырья, однако, по его мнению, «...главной причиной экономического развития является выражающееся в инновациях творчество человека» [1, с. 83]. Притом общепризнанное определение инновации, инновационной организации до сих пор не выработано, тем не менее наиболее универсальным представляется «результат, полученный в ходе коммерциализации продуктов научно-технической деятельности» [2, с. 12].

С точки зрения современных позиций инновации находят формальное выражение в объектах исключительных прав: патентных прав (изобретения), авторских прав (программы ЭВМ, элементы интерфейсов), секретов производства (ноу-хау). Именно возможность обладания интеллектуальной собственностью, установленный режим авторских и патентных прав стимулирует инновационную деятельность. Таким образом, для достижения

преимущества субъекта предпринимательской деятельности в конкурентной среде важное значение имеет коммерциализация инноваций, выраженных в результатах интеллектуальной деятельности, которая происходит посредством процессов вовлечения объектов интеллектуальной собственности в экономический оборот и использования их в хозяйственной деятельности. В настоящее время в большинстве случаев наиболее значимые объекты интеллектуальной собственности создаются в организациях, которые занимаются научнопроизводственной деятельностью [3, с. 24]. Результаты интеллектуальной деятельности, разработанные в процессе хозяйственной деятельности, в соответствии с российским законодательством признаются служебными. Разработка служебных изобретений, полезных моделей, промышленных образцов осуществляется лицами, наемный труд которых использует субъект предпринимательской деятельности на основании трудовых договоров, в результате чего перечисленные объекты характеризуются сложной правовой природой [4, с. 51]. Они приобретают служебный характер в связи с тем, что их создание связано с выполнением трудовых обязанностей или конкретного задания работодателя, в силу чего сведения о них становятся конфиденциальными до официальной публикации информации о них.

Особенность служебных объектов интеллектуальной собственности заключается в том, что возникающие на них права имеют различную природу и принадлежат, по общему правилу, различным субъектам. Согласно п.2 статьи 1370 ГК РФ право авторства принадлежит непосредственно работнику, который является автором. Данное право без срока давности и неотчуждаемое. Иными словами, оно является лично неимущественным правом, которое по российскому праву нельзя купить, продать, подарить, сдать в аренду, предоставить в залог и даже отказаться от него. Согласно п.3 статьи 1370 ГК РФ имущественное же право (исключительное) на данные результаты интеллектуальной деятельности и право на получение патента принадлежат работодателю при условии, что трудовым или гражданско-правовым договором не предусмотрено иное. Основным условием для признания служебного

характера изобретения или промышленного образца, полезной модели необходимо, чтобы перечисленные объекты были созданы работником в связи с выполнением им своих трудовых обязанностей или конкретного задания работодателя. На практике это означает, что создание новых технических решений в определенной технической области предусмотрено документами, регламентирующими трудовую деятельность работника (трудовой договор, должностная инструкция) [5, с. 211]. Однако помимо документов, регулирующих непосредственно сферу трудовых обязанностей работника, при определении служебного характера результатов интеллектуальной деятельности судами при рассмотрении споров доказательствами могут выступать, например, приказ о создании рабочей группы для разработки изобретения, техническое задание, чертежи, планы работ. [12]

После выполнения работником своих трудовых обязанностей или конкретного задания работодателя по созданию и разработке служебного изобретения, служебного промышленного образца, служебной полезной модели, если соглашением между сторонами не предусмотрено иное, результат интеллектуальной деятельности подлежит патентованию при наличии признаков патентоспособности в целях получения патента, предоставляющего на него исключительное право. При этом стоит иметь в виду, что сведения о созданных служебных результатах интеллектуальной деятельности имеют потенциальную коммерческую ценность и в соответствии со смыслом статьи 1470 ГК РФ составляют служебный секрет производства, в связи с чем работодатель в отношении них может предпринять меры по обеспечению их сохранности и неизвестности перед третьими лицами, как минимум, до момента получения патента или официального их опубликования федеральным институтом промышленной собственности. В связи с чем руководителю организации, работодателю представляется целесообразным отразить в нормативных документах (в трудовом договоре, должностной инструкции, в положении о коммерческой тайне, в приказе о техническом задании) обязанность сотрудников, авторов служебных изобретений, промышленных

образцов, полезных моделей не разглашать сведения о предмете технического задания, о результатах выполненных работ.

К тому же при осуществлении процедуры получения патента в целях обеспечения защиты информации конфиденциального характера следует учитывать следующую особенность. Для получения патента необходимо представить заявку в Роспатент (ФИПС) с описанием новизны, промышленной применимости и (или) подтверждением изобретательского уровня, которые в полном объеме должны быть подтверждены при регистрации изобретения. На стадии рассмотрения заявки все представленные сведения по истечении 18 месяцев с момента регистрации заявки подлежат раскрытию для общего доступа, поэтому следует учесть, если изобретение содержит важные секреты производства («ноу-хау»), то их в заявке раскрывать не следует.

С момента получения патента работодатель приобретает исключительные права на защиту от несанкционированного использования. В целом, преимуществом защиты результатов интеллектуальной деятельности посредством патента является формирование юридической монополии, заключающейся в существовании права на патент только у лица, зарегистрировавшего его, независимо от того, известна ли эта информация другим лицам или нет. В случае незаконного использования третьим лицом защищенной патентом технологии законодательством предусмотрена возможность привлечения такого лица к ответственности. Однако недостатком патента является то, что он предоставляется на определенный срок (до 20 лет), по истечении которого результат интеллектуальной деятельности становится общедоступным.

Если же служебное изобретение не отвечает признакам патентоспособности, то в соответствии со ст. 1470 ГК РФ изобретение может считаться секретом производства (ноу-хау), а исключительное право на него в результате перейдет к работодателю. Допустим, в организации при осуществлении хозяйственной деятельности было создано, например, определенное новшество (инновацию) производственного характера, и работодатель, руководитель организации опасается, что созданное работником (автором) новшество не

удовлетворяет требованиям охраноспособности, которые необходимы для патентной охраны, то он может сохранить его в качестве ноу-хау, приняв меры по неразглашению этой информации. В результате применения режима ноу-хау возникает возможность защитить информацию от разглашения и получить вознаграждения от ее использования или передачи. Подобного вида информационные отношения при передаче информации, составляющей секрет производства, характеризуются возмездным характером, поскольку в результате реализации договора пользователю (субъекту предпринимательской деятельности) от автора передается незапатентованная информация ноу-хау на условиях, определяемых соглашением [6, с. 146]. При этом, хотя регулирование секрета производства относится к положениям авторского права, тем не менее, на данный объект гражданских прав не возникает личных неимущественных прав, в том числе права авторства. По этой причине Ситдигов Р.Б. вопросы охраны прав авторов ноу-хау относит к одним из наиболее значимых проблем с практической стороны в то время как «...большинство работ по проблеме охраны ноу-хау посвящено обсуждению преимущественно теоретических вопросов» [7, с. 5].

Правовая охрана сведений, составляющих секрет производства, характеризуется обладанием у информации следующих признаков:

1) Сведения должны иметь действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу их неизвестности третьим лицам, которая определяется пригодностью конкретных сведений для получения конкурентных преимуществ в процессе их использования в предпринимательской деятельности.

2) Отсутствие свободного доступа к таким сведениям на законных основаниях. Правомерность получения этих сведений признается при условии, что они были получены законным образом без использования таких незаконных средств, как шпионаж или подкуп лиц, обладающих соответствующей информацией.

3) Владелец таких сведений принимает разумные меры для соблюдения их конфиденциальности, в том числе путем введения режима коммерческой тайны.

Стоит отметить, что с момента принятия в 2006 году до настоящего времени Ч. 4 ГК РФ претерпела уже 16 редакций, что говорит «... о постоянном развитии правового института интеллектуальной собственности, активной информатизацией общества, а также существующими судебными разбирательствами и спорами в этой области» [8, с. 205]. Ранее до изменений 2014 года правовое регулирование секрета производства (ноу-хау) осуществлялась в соответствии ФЗ «О коммерческой тайне», однако законодателем были изъяты понятия «ноу-хау» и «секрет производства» из этого федерального закона, отнеся эти термины к авторскому праву, регламентируемого частью IV ГК РФ. Также существовавшее ранее легальное определение секрета производства, даваемое в ст.1465 ГК РФ, было усовершенствовано. До вступления в силу Закона № 35-ФЗ от 12.03.2014 г. [13] определение секрета производства (ноу-хау) являлось идентичным определению информации, составляющей коммерческую тайну, установленному в п. 2 ст. 3 Закона «О коммерческой тайне». Ввиду нововведений в законодательстве категории «секрет производства (ноу-хау)» и «информация, составляющая коммерческую тайну» нельзя считать равноценными.

До изменений в законодательстве 2014 года в статье 1465 ГК РФ понятие секрета производства (ноу-хау) включало в себя сведения любого характера (производственные, технические, экономические, организационные и другие), в том числе о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере, а также сведения о способах осуществления профессиональной деятельности, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, к которым у третьих лиц нет свободного доступа на законном основании и в отношении которых владельцем таких сведений введен режим коммерческой тайны. Одно из основных изменений в данной статье заключается в исключении из ее текста

вводных слов «в том числе». Указанное изменение привело к значительному сужению понятия ноу-хау. По новой редакции рассматриваемой статьи ГК РФ в качестве ноу-хау могут охраняться только сведения о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере и о способах осуществления профессиональной деятельности. Указанные сведения, как и прежде, должны иметь действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу их неизвестности третьим лицам, которые не имеют свободного доступа к этим сведениям на законном основании. Кроме того, необходимо, чтобы обладатель этих сведений предпринимал действия для сохранения их в тайне. Иная коммерчески значимая информация, примерами которой могут послужить сведения о методах рекламы, о маркетинговых планах, исключены из сферы правовой охраны в качестве объекта интеллектуальных прав договора по передаче информации ноу-хау.

Валиев А.А. и Джикаева Ф.З. отмечают, что, во-первых, у российского законодателя, несмотря на изменения в законодательных актах, до сих пор не выработался единый подход к понятиям «ноу-хау» и «коммерческая тайна», во-вторых, «...многие специалисты отождествляют данные понятия...», и, в-третьих, «...некоторые специалисты также считают, что правовая охрана ноу-хау по своему характеру совпадает с правовой охраной коммерческой тайны.» [9, с. 123]. Ситдигов Р.Б., исследуя особенности правовой охраны ноу-хау, обращает внимание на то, что ноу-хау все еще остается наименее изученным и регламентированным объектом интеллектуальных прав: «В то время как в отношении других объектов, в том числе и тех, которые также не требуют регистрации, созданы целые системы международной и внутригосударственной охраны, в отношении ноу-хау в лучшем случае существует небольшое количество статей в законодательстве или международных соглашениях, определяющих понятие и способы передачи ноу-хау» [7, с. 5].

Проводя сравнительную характеристику положений законодательства о коммерческой тайне и секрете производства, стоит отметить, что общим признаком этих объектов является коммерческая ценность составляющих их

сведений, общеизвестность и общедоступность которых позволяют правообладателю путем введения режима коммерческой тайны получать прибыль от оборота такой информации. Различие же состоит в том, что, законодатель (ст. 1466 ГК РФ) не наделяет обладателя коммерческой тайны исключительным правом ее использования и распоряжения с момента введения режима коммерческой тайны, а закрепляет это право только за обладателем секрета производства (ноу-хау). Абсолютная защита у обладателя коммерческой тайны, в отличие от обладателя секрета производства (ноу-хау), отсутствует, хотя их защита основана на обеспечении конфиденциальности, а ее утрата влечет прекращение прав. Для соблюдения конфиденциальности сведений, являющихся секретом производства (ноу-хау), их обладатель может применять не только режим коммерческой тайны, но и любой режим конфиденциальности, который отвечает требованиям разумности. Однако разумность и достаточность – критерии оценочные, и законодатель не уточняет, какие меры разумны и достаточны в отношении обеспечения конфиденциальности. Минбалеев А.В. указывает, что ноу-хау по обновленным требованиям ГК РФ могут быть защищены не только в режиме коммерческой тайны, но и в ином режиме информации ограниченного доступа: «... это может быть режим профессиональной тайны (банковская тайна, аудиторская тайна и др.), служебной тайны (если информация непосредственно связана со служебной деятельностью в государственных предприятиях и учреждениях), за исключением налоговой, военной ... и государственной тайны» [10, с. 34].

По аналогии с коммерческой тайной в целях правовой охраны сведений о результатах интеллектуальной деятельности в режиме секрета производства необходимым является соблюдение двух принципов: во-первых, обеспечить возможность практического использования информации, а, во-вторых, не допустить несанкционированный доступ к ней третьих лиц. Тем не менее, стоит считать, что режим конфиденциальности секрета производства является более гибким, чем режим коммерческой тайны: если обладателем секрета производства не были соблюдены какие-либо формальные необходимые

признаки для признания режима коммерческой тайны, но при этом дал понять контрагенту, что для него эта информация является конфиденциальной, то режим секрета производства будет считаться введенным.

Валиев А.А. и Джикаева Ф.З. указывают на необходимость предусмотреть в специальном законодательстве положение, в соответствии с которым обладатель «ноу-хау» имеет право требовать от лица, получившего доступ к «ноу-хау» «...в результате случайности или ошибки, соблюдать режим конфиденциальности, в том числе, требовать судебного принуждения к соблюдению режима конфиденциальности указанным лицом» [9, с. 123]. Эта необходимость обуславливается сохранением секрета производства в случае утечки сведений о нем, если обладателем оперативно были предприняты меры по устранению утечки, привлечению к ответственности лиц, которые допустили утечку, а также меры по предотвращению дальнейшего использования этой информации теми лицами, которым она стала известна. Однако ввиду отсутствия законодательного закрепления данного положения Минбалеев А.В. рекомендует правообладателям охраняемых секретов производства в правовых актах организаций, закрепляющих порядок защиты коммерчески ценных сведений ограниченного доступа, включать условие следующего содержания: «В случае разглашения секретов производства третьим лицам правообладатель может принять решение об отсутствии факта утраты конфиденциальности, если предприняты достаточные меры для предотвращения дальнейшего распространения данной информации и соблюдаются условия конфиденциальности охраняемой информации» [11, с. 21]. Более того в литературе также критикуется невозможность заключения работодателем с работником соглашений о неконкуренции (Non-Compete Agreements) в целях защиты ноу-хау¹.

¹ Подробнее см.: Легашова Е. С., Муксинов А. Р. Соглашения о неконкуренции с работниками: английский опыт и российская действительность // Закон. 2010. №4. С. 51-60.

Подводя итог, нелишне сказать, что охрана результатов интеллектуальной деятельности возможна в нескольких вариантах: во-первых, путем патентования служебных изобретений, полезных моделей, промышленных образцов; во-вторых, путем признания сведений о результатах интеллектуальной деятельности секретом производства (ноу-хау) и введения в отношении них конфиденциального режима, в том числе режима коммерческой тайны. При этом, права на секреты производства на результаты интеллектуальной деятельности, превратившись в самостоятельный объект сделок, на современном этапе развития науки и техники все шире применяются в предпринимательской деятельности, что обусловлено универсальностью установления режима конфиденциальности в силу меньшего объема предъявляемых формальных требований по сравнению с режимом коммерческой тайны и отсутствия длительных процедур, имеющих место быть при патентовании. Более того, срок действия секрета производства в отличие от патента не ограничен во времени, пока соблюдается режим конфиденциальности. Однако исключительные права, вытекающие из патента, обладают безусловным приоритетом перед исключительными правами, основанными на системе конфиденциальности информации, ведь нельзя исключить вероятность того, что какое-либо третье лицо может получить те же самые сведения о результатах интеллектуальной деятельности добросовестно, а в последствии начать свое независимое производство или, того хуже, запатентовать эту технологию.

Список литературы:

1. Joseph A. Schumpeter. Capitalism, socialism and democracy. London, Routledge, 2003. – 460 p.
2. Белицкая А. В. Инновации и инновационная деятельность: проблема определения и правового закрепления // Предпринимательское право. -2011. - № 3. - С. 11 - 14.
3. Ершова Н.И. Правовая охрана и коммерциализация инноваций как служебных объектов интеллектуальной собственности // Имущественные отношения в РФ. – 2014. – №9 (156). – С.23-28.

4. Синельникова В.Н. Служебные селекционные достижения как объекты правового регулирования // Пробелы в российском законодательстве. – 2012. – №3. – С.50-53.
5. Габоян Е.П. Правовой режим изобретения, полезной модели, промышленного образца, созданных в порядке служебного задания // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. – 2009. – №101. – С.209-213.
6. Яблокова И.В., Волков С.Д. Секрет производства (ноу-хау) как охраняемый результат интеллектуальной деятельности предпринимателей // Экономика и экологический менеджмент. – 2016. – №1. – С.144-154.
7. Ситдиков Р. Б. Правовая охрана ноу-хау в России. – М: Статут, 2017. – 142 с.
8. Багдасарова А.Э., Джафаров Н.К. Интеллектуальные права: История и современность // Вестник экономической безопасности. – 2018. – №1. – С.203-208.
9. Валиев А.А. Джикаева Ф.З. Защита исключительного права на секрет производства (ноу-хау) // Науч. журн. – 2016. – № 6 (7). – С. 120-123.
10. Минбалеев А.В. Правовая охрана коммерческой тайны: очередная реформа законодательства / А.В. Минбалеев // Вестник УрФО. Безопасность в информационной сфере. – 2015. – № 2 (16). – С. 31–35.
11. Минбалеев А.В. Защита конфиденциальности секретов производства (ноу-хау) в предпринимательской деятельности // Предпринимательское право. – 2011. – №1. – С. 19–21.
12. Постановление Суда по интеллектуальным правам от 17 октября 2014 года по делу № СИП-121/2014 [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральных арбитражных судов Российской Федерации. - Картоотека арбитражных дел – Режим доступа: <http://kad.arbitr.ru/> (Дата обращения: 14.05.2018) –Свободный.
13. Федеральный закон от 12.03.2014 № 35-ФЗ "О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" // СЗ РФ. – 2014. – №11. – Ст. 1100.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА

Кротова Кристина Алексеевна

*студент, Юго-Западный государственный университет,
РФ, г.Курск*

Шумакова Оксана Сергеевна

*научный руководитель,
преподаватель Юго-Западного государственного университета,
РФ, г.Курск*

Актуальность темы. На современном этапе развития РФ все большее значение приобретает финансовое обеспечение функционирования государства и региональных территориальных образований. Реализация государственных функций и задач местного самоуправления требует надлежащей финансовой основы, формируется за счет средств государственного и местных бюджетов. При таких условиях все большую важность приобретает своевременность, полнота и эффективность осуществления бюджетных расходов. Процесс децентрализации публичной власти в РФ предусматривает реформирование бюджетных отношений, целью которого является создание стабильных источников бюджетных доходов и обеспечение финансирования бюджетных расходов с учетом перераспределения значительного объема властных полномочий на уровень административно-территориальных единиц. Применение программно-целевого метода в бюджетном процессе вместе с казначейской системой обслуживания бюджетов частично помогло решить ключевые проблемы движения бюджетных средств из бюджетов к их получателям. Вместе с тем остаются нерешенными различные аспекты финансовой обеспеченности полномочий органов власти и установления баланса между источниками бюджетных доходов и объемами бюджетных расходов, а также распределения расходов между государственным и местными бюджетами. Кроме того, актуальным остается вопрос осуществления бюджетного контроля за целевым и эффективным использованием бюджетных расходов. Это обуславливает актуальность доктринального исследования стадии исполнения бюджетов по расходам и обоснование предложений по

совершенствованию бюджетного законодательства РФ. Выяснению отдельных аспектов внутренней структуры бюджетного процесса, рассмотрения особенностей стадии исполнения бюджетов и финансового контроля за осуществлением бюджетных расходов посвящали свои исследования отечественные юристы: Д. А. Бекерская, К. Воронова, Н. В. Воротина, Л. Л. Ефименко, Д. К. Митрофанова, Ю. А. Ровинский, Н. В. Сидорова, К. А. Токарева, Н. И. Химичева, А. И. Худяков и др. В преамбуле к Основному Закону РФ указано, среди прочего, что Конституция РФ принята, «заботясь об укреплении гражданского согласия на земле РФ, стремясь развивать и укреплять демократическое, социальное, правовое государство» [1]. Достижение такого согласия и благосостояния российского народа, развития и укрепления российского государства во многом зависит от государственного и местных бюджетов РФ. Именно в бюджеты государства и территориальных общин поступают основные источники публичных доходов, прежде всего – налоговые поступления формируют около трех четвертых частей средств бюджетов, которые направляются на финансирование важнейших общественных задач и потребностей. Степень воплощения в жизнь последних направления служит индикатором выполнения государством своих функций, ее социального назначения, а также уровня гражданского согласия и благосостояния людей, на чем отмечается в преамбуле Конституции РФ. На констатацию этого факта закрепленного и в статье 1 Основного Закона РФ, согласно которому «РФ - есть суверенное и независимое, демократическое, социальное, правовое государство» [1]. Этим самым гарантируется и обеспечивается реализация конституционных прав человека и гражданина. Эволюция подходов к пониманию бюджета заключается в его рассмотрении в экономическом, управленческом, правовом значениях. При этом происходит последовательный переход от экономического содержания к управленческой формы, которые приобретают окончательного юридического оформления при утверждении бюджета представительными органами. Правовой аспект бюджета характеризуется временными пределами действия соответствующего акта о

бюджете, который, как правило, ограничен одним календарным годом. Таким образом происходит приспособление права и правовых норм в быстроменяющимся экономическим отношениям и вносится правовой порядок и определенность к ним. Через закрепление в правовой форме бюджет выполняет свои ключевые функции: распределительную, регулируемую и контрольную[2]. Бюджет – утвержденный по установленной процедуре, Законом РФ или решением уполномоченного местного совета главный финансовый план формирования и использования централизованного фонда денежных средств государства или публичного территориального образования на определенный бюджетный период, согласно которого финансируются потребности государства и местного самоуправления и происходит сбалансированное распределение национального дохода». Данное определение отражает все существенные аспекты бюджета. Категория «расходы бюджета» может быть исследована как материально-экономическая, общественно-экономическая, управленческая (политическое) и правовая категория. С материально-экономической стороны расходы бюджета – это денежные средства, поступающие из бюджетов для удовлетворения публичного интереса[3,с.27]. В управленческом аспекте категория «бюджетные расходы» означает определенную сферу государственного управления публичными финансами, в которой происходит предоставление и реализация прав по использованию денежных средств бюджетов. Понятие «расходы бюджета» в правовом смысле объединяет, фокусирует все остальные признаки. Как правовая категория расходы бюджета – это отношения, урегулированные нормами бюджетного права, возникающие по поводу осуществления программ и мероприятий, предусмотренных законом (решением) о бюджете на соответствующий год, на выполнение государством и территориальными общинами своих функций, для осуществления чего происходит движение денежных средств с единого казначейского счета распорядителей и получателей бюджетных средств, что характеризуется количественными, срочным и целевыми параметрами, нарушение которых влечет за собой

наступления определенной законом ответственности[10,с.77]. При этом расходы бюджета как правоотношения имеют двусторонний характер: каждый участник пользуется как определенными правами, так и должно четко определенными бюджетными обязанностями, в случае несоблюдения которых для него наступает юридическая ответственность. Бюджетный процесс – регламентированная бюджетным законодательством деятельность уполномоченных органов государства и местного самоуправления относительно составления, рассмотрения, утверждения и выполнения бюджетов, отчетности об их выполнении, а также контроля за соблюдением бюджетного законодательства. Стадия исполнения бюджета как по доходам, так и по расходам занимает предпоследнее по последовательности, но самое важное по своему значению место. Это предопределяется тем, что только на стадии исполнения бюджета происходит непосредственное движение денежных средств. Как сложное и системное явление стадия исполнения бюджетов по расходам состоит из шести этапов, каждый из которых выполняет особую функцию[4,с.19]. Главная функция первого этапа выполнения бюджетов по расходам сводится к предоставлению полномочий распорядителю бюджетных средств на следующее взятие бюджетного обязательства и осуществления будущих платежей, которые имеют количественные, часовые и целевые ограничения. Назначение второго этапа заключается в утверждении финансово-плановых документов бюджетных учреждений, уполномоченных на получение бюджетных ассигнований, с соблюдением всех требований программно-целевого метода использования бюджетных средств. Функцией третьего этапа является закрепление за распорядителями бюджетных средств, в соответствии с их полномочиями, бюджетных обязательств, по которым необходимо осуществить платежи из бюджета в течение текущего или будущего периода. Назначением четвертого этапа является заключение соглашения с получателем бюджетных средств на осуществление мероприятий, предусмотренных бюджетной программой. Главная задача пятого этапа заключается в непосредственном осуществлении расходов бюджета и перечислении средств

бюджета, направленных на осуществление программ и мероприятий, предусмотренных соответствующим бюджетом, до их получателей. На завершающем шестом этапе исполнения бюджетов по расходам происходит использование полученных за бюджетные средства товаров, работ, услуг и выполнения мер по достижению запланированных целей бюджетных программ. Действующее отечественное бюджетное законодательство не содержит такой важной дефиниции, как «Государственный бюджет РФ». Поэтому целесообразным является закрепление в Бюджетном кодексе РФ следующего определения этого понятия: «Государственный бюджет РФ – это утвержденный Законом РФ по законодательной процедуре, определенной Правительства РФ, основной финансовый план формирования и использования общегосударственного фонда денежных средств на определенный бюджетный период, согласно которого финансируются государственные задачи и функции»[4,с.20]. Бюджетная децентрализация в РФ требует дальнейшего совершенствования, поскольку сейчас имеет место несбалансированность доходов и расходов местных бюджетов и источников покрытия переданных на местный уровень полномочий. Существует необходимость обеспечения соответствия между поступлениями местных бюджетов и делегированными им полномочиями путем определения механизма их финансирования.

Список литературы:

1. Дементьев Д.В. Бюджетная система Российской Федерации : учебник / Д.В. Дементьев. - М. : КНОРУС, 2016. - 332 с. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://www.knorus.ru/upload/knorus_new/pdf/7422.pdf (05.06.17).
2. Деркач А.А. Федеральный бюджет как эффективный регулятор инвестиций в экономику России : дис. ... канд. экон. наук / Деркач А.А. - М., 2015. - 152 с.
3. Золотарева Г.И. Бюджетная система Российской Федерации : учебник / Г.И. Золотарева, Н.И. Смородинова. - М. : КНОРУС, 2014. - 232 с. -
4. Каранина Е.В. Бюджетная система России и регионов : учеб. пособие / Е.В. Каранина, О.А. Рязанова. - Киров : ВятГУ, 2016. - 222 с
5. Пайкович П.Р. Бюджетная система РФ : учеб. пособие / П.Р. Пайкович. - М. : Унив. книга, 2017. - 183 с
6. Сабитова Н.М. Бюджетное устройство Российской Федерации: теоретические аспекты / Н.М. Сабитова. - М. : ИНФРА-М, 2016 [т. е. 2015]. - 179 с.

РЕГУЛИРОВАНИЕ КРАУДФАНДИНГА КАК ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Ларина Таисия Сергеевна

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

Краудфандинг (англ. crowd - "толпа", funding - "финансирование") - это добровольное финансирование какого-либо проекта неопределенным кругом лиц. Обязательными характеристиками краудфандинга являются наличие цели и заранее определенная денежная сумма, необходимая для реализации данной цели. В такой деятельности участвуют реципиент - лицо, привлекающее средства для реализации проекта, донор - лицо, финансирующее проект, и, в некоторых случаях, посредник, обеспечивающий бóльшую прозрачность и безопасность для реципиента процесса привлечения финансирования.

Краудфандинг - способ финансирования абсолютно любого проекта, но особенно он популярен в сфере финансирования стартапов и малого бизнеса.

Преимущество такого способа финансирования перед другими состоит в том, что краудфандинг не требует от реципиента наличия стартового капитала, что позволяет привлечь инвестиции таким проектам, которые не имеют возможности привлечь средства путем займов, выпуска ценных бумаг и пр. в силу отсутствия имущества, которое может быть использовано в качестве залогового, либо в силу слишком сложной процедуры выпуска ценных бумаг.

В зависимости от наличия или отсутствия встречного предоставления различают возмездный и безвозмездный краудфандинг. [6]

В случае безвозмездного краудфандинга цели сбора средств чаще всего являются благотворительными или направленными на поддержку кино, музыки, театра и пр. Такой вид краудфандинга не требует особого законодательного регулирования.

А вот в случае с возмездным краудфандингом возникает необходимость защиты прав реципиентов, так как у них появляется право требования передачи

имущества, денежных средств, прав на ценные бумаги или другого встречного предоставления, обещанного донором. В таком случае деятельность доноров фактически является инвестиционной и требует особой правовой защиты.

Согласно докладу Центробанка [3] в настоящее время краудфандинг в России набирает все бóльшую популярность: объем рынка краудфандинга в 2017 году увеличился в два раза, однако законодательное регулирование такой деятельности в нашей стране всё ещё отсутствует.

Поэтому в целях урегулирования отношений, касающихся краудфандинга, и повышения защиты прав инвесторов 20 марта 2018 года на рассмотрение Государственной Думы был внесен проект федерального закона "Об альтернативных способах привлечения инвестиций (краудфандинге)", разработанный Банком России. [2]

В соответствии с законопроектом Закон будет регулировать отношения по привлечению инвестиций коммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями с использованием инвестиционных платформ, размещенных в сети Интернет. Стоит отметить, что Закон не регулирует безвозмездный краудфандинг, так как касается инвестиций, обязательным признаком которых является ожидание извлечения прибыли. Поэтому далее будет использовано понятие краудфандинга в рамках рассматриваемого Проекта.

Предполагается, что в отношениях по привлечению инвестиций с использованием информационных платформ участвуют лица, привлекающие инвестиции (реципиенты), инвесторы и операторы инвестиционной платформы. Рассмотрим требования Проекта, предъявляемые к каждому из участников.

Требования к лицам, привлекающим инвестиции, достаточно либеральны. Таким лицом может быть коммерческая организация или индивидуальный предприниматель, созданные в соответствии с законодательством РФ. Таким образом, граждане не могут быть реципиентами инвестиций, а отношения инвестирования иностранных стартапов вовсе выведены из-под регулирования настоящего Закона. С целью поддержки стартапов и малого бизнеса Проект

предлагает введение минимальных имущественных требований к реципиенту: в отношении него не должно быть подано заявление о признании его банкротом. Также Проект предусматривает требования к деловой репутации реципиента, надзор за которой должен осуществляться оператором инвестиционной платформы.

Введено ограничение на объем привлекаемых реципиентом средств - до 200 млн. рублей в год, однако не ясно, какую цель оно преследует. В связи с данным ограничением возникает вопрос о том, может ли реципиент использовать несколько инвестиционных платформ для привлечения инвестиций в один и тот же проект: проект напрямую не запрещает такое поведение реципиента.

Что касается инвесторов, Проект не устанавливает никаких ограничений инвесторам - юридическим лицам. А вот для физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями или квалифицированными инвесторами, существует ограничение на объем краудфандинговых инвестиций, причем как в рамках всей инвестиционной деятельности, так и в рамках одного проекта. Это стимулирует инвесторов вкладывать активы в разные проекты, что поможет нивелировать их финансовые риски. Ограничение объема инвестиций в рамках всей инвестиционной деятельности сформулировано в Проекте таким образом, что подразумевает всё инвестирование с использованием инвестиционных платформ. Однако контроль за выполнением этого ограничения выполняется оператором и только в рамках своей платформы. Получается, что фактически не предусмотрено инструментов, контролирующих деятельность инвестора в случаях, когда он использует несколько краудфандинговых платформ. К тому же за превышение объемов инвестирования не предусмотрено никаких санкций. Всё это может говорить только о том, что данное ограничение носит рекомендательный характер и призвано защитить неквалифицированных граждан-инвесторов от больших финансовых потерь.

Важным вопросом является юридический статус так называемых инвесторов, являющихся гражданами: они действительно являются инвесторами в юридическом смысле слова или всё же потребителями финансовых услуг? От ответа на данный вопрос зависит степень риска деятельности этих лиц и то, какие положения законодательства будут применяться в отношении них: о защите прав потребителей, лишенных всяких рисков, или о защите прав инвесторов, чья деятельность является рискованной. Представляется, что такие лица являются инвесторами в отношениях с лицами, привлекающими инвестиции, и несут все риски инвестиционной деятельности. А в отношении с оператором инвестиционной платформы инвесторы выступают потребителями финансовых услуг, и в случае нарушения или неисполнения оператором заявленных услуг подпадают под действие законодательства, регулирующего защиту прав потребителей.

Оператором инвестиционной платформы может быть юридическое лицо в форме АО или ООО, созданное в соответствии с законодательством РФ и внесенное Центробанком в реестр операторов инвестиционных платформ. Проект накладывает ограничение на совмещение деятельности по организации розничного финансирования с деятельностью кредитной или некредитной финансовой организации.

Для оператора является обязательным наличие уставного капитала в определенном размере. Такое имущественное ограничение обусловлено тем, что, хотя оператор и не несет перед инвесторами ответственность по обязательствам реципиента, но он несет перед участниками ответственность за убытки, причиненные вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения своих обязанностей: предоставление недостоверной информации о платформе, нарушение правил платформы и др.

Переходные положения содержат условие о том, что лицо, фактически осуществляющее деятельность оператора инвестиционной платформы, должно быть внесено в реестр операторов в течение года со дня вступления в силу

Закона либо должно прекратить свою деятельность. Таким образом, нахождение в реестре является обязательным условием деятельности оператора.

Сама инвестиционная платформа представляет собой размещенную оператором в сети Интернет информационную систему, с помощью которой осуществляется привлечение инвестиций, регулируемых рассматриваемым Проектом.

Помимо предоставляемых информационных ресурсов, имеющих значение для организации краудфандинга, инвестиционная платформа должна содержать реестр договоров, заключенных с её использованием. Что касается локализации сервера, само собой, Проект предполагает его нахождение только на территории РФ.

Согласно Проекту инвестиционная платформа должна обеспечивать возможность ознакомления участников с исходным кодом смарт-контрактов, следовательно, деятельность инвестиционной платформы осуществляется с использованием смарт-контрактов. В вопросе определения понятия смарт-контракта Проект отсылает к другому проекту ФЗ "О цифровых финансовых активах". Таким образом, смарт-контракт определяется как "договор в электронной форме, исполнение прав и обязательств по которому осуществляется путем совершения в автоматическом порядке цифровых транзакций в распределенном реестре цифровых транзакций в строго определенной им последовательности и при наступлении определенных им обстоятельств". [4]

Смарт-контракт как договор представляет собой протокол, написанный на каком-либо языке программирования, функционирующий в блокчейне, который обеспечивает автономность и самоисполнимость условий такого договора по наступлении заранее определенных в нем обстоятельств. [5] Благодаря такой особенности архитектуры блокчейна, как децентрализованность реестра, изменение или удаление смарт-контракта становится невозможным, что вызовет у инвесторов большее доверие к платформе.

Согласно Проекту услуги краудфандинга предоставляются оператором одновременно через договор оказания услуг по привлечению инвестиций,

заключенный с лицом, привлекающим инвестиции, и договор оказания услуг по содействию в инвестировании, заключенный с инвестором. Заключаемые договоры являются договорами присоединения: оператор обязан определить формы примерных договоров.

Предоставление таких услуг состоит в предоставлении оператором инвестиционной платформы доступа к информации, с помощью которой инвестор и реципиент могут заключить договор друг с другом. Проект уделяет особое внимание правилам раскрытия информации инвестору о лицах, привлекающих инвестиции, и о деятельности самой инвестиционной платформы, регулирует порядок внесения изменений и вступления в силу измененных правил.

Чтобы присоединиться к одному из договоров, инвестор или лицо, привлекающее инвестиции, должны пройти процедуру идентификации и аутентификации. Для выполнения этого условия оператор вправе, но не обязан подключиться к ЕСИА (единая система идентификации и аутентификации): он может выстроить и свою систему идентификации и аутентификации, если это покажется ему более рациональным или удобным.

Вознаграждение оператора инвестиционной платформы, согласно Проекту, предусматривается оператором по его усмотрению либо может вовсе отсутствовать. Поэтому порядок, размеры и способ расчетов вознаграждения определяет сам оператор.

Проект предполагает следующие формы краудфандинга:

- путем предоставления займа: такая форма не является займом в чистом виде, такая форма краудфандинга определяется все таки как инвестиционная деятельность с присущими ей рисками и негарантированным возвратом вложенных денежных средств, поэтому положения ГК о займе на данную форму краудфандинга не распространяются;
- путем приобретения ценных бумаг;
- путем приобретения доли участника в капитале юридического лица;
- путем приобретения токенов.

Токен – вид цифрового финансового актива, который выпускается юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем с целью привлечения финансирования и учитывается в реестре цифровых записей. [4]

Признавая приобретение токенов формой инвестирования, Проект предлагает легализовать и урегулировать наиболее актуальную на сегодняшний день во всем мире форму инвестирования - ICO.

ICO (Initial coin offering, англ. - "первичное размещение монет") - процесс публичного привлечения инвестиций в обмен на предоставление собственных токенов.

Проект предполагает, что приобретая токен, инвестор получает альтернативно одно из следующих прав:

- право требования из договора займа;
- право требования передачи ценных бумаг;
- право требования передачи ценных бумаг и право осуществлять по ним права;
- право требования передачи имущества;
- право требования передачи исключительных прав на результат интеллектуальной деятельности, или прав его использования.

Данный перечень является закрытым, таким образом, Проект обошел регулирование в случаях, когда токен не предоставляет каких-либо прав и приобретается сам по себе, так как имеет экономические признаки денежных средств (криптовалюта).

Проектом предлагается следующий Порядок инвестирования: лицом, привлекающим инвестиции, на краудфандинговой платформе размещается предложение с указанием срока его действия и минимальной суммы собранных денежных средств. В случае, если указанная сумма денежных средств не была собрана в указанный срок, собранные денежные средства подлежат возврату инвесторам. Также проект предусматривает нештрафуемый отзыв денежных средств, предоставленных в качестве инвестиций, или так называемый "период охлаждения": инвестор вправе отозвать денежные средства в течение 5 дней.

Такая мера является дополнительной защитой для инвесторов, которые признаются законодателем неопытной, слабой стороной.

Инвестирование осуществляется только посредством безналичных денежных средств, средства не могут привлекаться в криптовалютах. Денежные средства зачисляются на номинальный счет оператора и передаются реципиенту только в случае удачного закрытия проекта (когда указанная сумма денежных средств собирается в указанный срок). Данное правило призвано защитить инвестора в случае, если реципиенту не удалось собрать желаемую сумму, и дает преимущество краудфандингу посредством использования инвестиционной платформы перед инвестированием "напрямую" от инвестора реципиенту.

Стоит заметить, что оператор обязан иметь два счета: счет оператора, на котором хранится требуемый уставный капитал и на который начисляется вознаграждение оператору, и номинальный счет, на который начисляются денежные средства инвесторов. Таким образом предопределяется невозможность использования оператором денежных средств инвестора.

Банк России носит роль регулятора краудфандинговой деятельности: он осуществляет контроль за деятельностью инвестиционной платформы и проводит проверки, ведет реестр операторов инвестиционных платформ, имеет право направлять операторам обязательные для исполнения предписания.

Таким образом, рассмотренный законопроект является достаточно либеральным для такой неокрепшей формы инвестиционной деятельности, как краудфандинг: он грамотно учитывает основные проблемы регулирования данной деятельности и при принятии способен обеспечить благоприятные условия для её долгосрочного развития и защиты прав инвесторов.

Список литературы:

1. Архипов Е. Понятие и правовая природа краудфандинга // Актуальные проблемы предпринимательского права. - 2015. - № 4. - С. 18 - 27.

2. Депутаты внесли в Государственную Думу законопроект о краудфандинге. - [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://duma.gov.ru/news/26527/> (Дата обращения 15.06.2018)
3. Объем рынка краудфандинга в 2017 году увеличился в два раза. - [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: <http://www.cbr.ru/press/event/?id=1902#highlight> (Дата обращения 15.06.2018)
4. Проект федерального закона "О цифровых финансовых активах". - [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=121810 (Дата обращения 16.06.2018)
5. Савельев А.И. Договорное право 2.0: «Умные» контракты как начало конца классического договорного права // Вестник гражданского права. 2016. № 3. С. 32–59.
6. Санин М.К. История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия "Экономика и экологический менеджмент". - 2015. - № 4. - С. 57 - 63.

ДОГОВОР АГЕНТИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Мышенкова Алина Евгеньевна

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

Манько Ольга Владимировна

*научный руководитель, старший преподаватель кафедры гражданского права
ФГБОУ ВО «СГЮА»,
РФ, г. Саратов*

В последнее время в сфере туризма сложилась определённая инфраструктура, в которой трудно представить реализацию путёвок без участия системы туристических агентств. Турагенты – близки к потребителю, имеют свои клиентские базы, информируют потребителей о маршрутах и направлениях путешествия, но не формируют туристский продукт, в чём и есть их основное отличие от туроператоров.

Агентства, в свою очередь, получают проценты и маржу, от продвижения и реализации путёвок. Взаимоотношения, возникающие между сторонами, регулируются агентским договором. Согласно ГК РФ сторонами выступают – агент и принципал.

По агентскому договору – агент обязуется за вознаграждение по поручению принципала совершать действия (юридические и иные) от своего имени или от имени принципала, но за счёт последнего.

Договор агентирования признаётся заключённым с момента согласования существенных условий сторонами, что говорит о его консенсуальности.

Существенными условиями данного вида договора являются:

Предмет договора и определение, от чьего имени будет действовать агент.

Важные условия договора агентирования:

Объект соглашения – определяет перечень, порядок, количество бронирований путёвок, предоставляемых туроператором.

Срок договора возможен срочный и бессрочный.

Цены туров. Стороны договариваются о единой цене тура и ни одна из сторон не вправе повысить или снизить его стоимость. Только турагент имеет

право повысить стоимость путёвки в связи с включением некоторых дополнительных услуг в тур по просьбе туриста, например, стоимость проезда от его места жительства до пляжа.

Содержание договора выражается в совокупности прав и обязанностей агента и принципала. Систематизировать их можно следующим образом:

Основные права агента:

Получать вознаграждение от принципала, установленное агентским договором.

Получить доверенность от принципала и осуществлять сделки, если этого требует соглашение.

Заключать субагентские договоры, в случаях, допускаемых основным договором.

Отказаться от бессрочного исполнения договора без права требования по неисполненным поручениям.

Основные обязанности агента:

Лично выполнять поручения принципала, исключая ситуации, когда иное предусматривает договор.

Предъявлять принципалу отчёты, согласно договору.

Прилагать к отчёту сведения о расходах, осуществлённых за счёт принципала.

Основные права принципала:

Вправе требовать предоставления отчёта агента в рамках договора.

Представлять возражения по агентскому отчёту.

Отказаться от бессрочного исполнения договора, при этом выплатив агенту все суммы расходов и вознаграждений.

Основные обязанности принципала:

Выплатить агентское вознаграждение, опираясь на договор или обычаи делового оборота.

Выдать доверенность агенту, если предусмотрено, что выполняемые действия происходят от имени принципала.

Обеспечить агента средствами, необходимыми для успешного исполнения поручения.

Возместить агенту понесённые им расходы.

Также, договор является возмездным, согласно ст. 1006 ГК РФ принципал обязан уплатить вознаграждение агенту, предусмотренное агентским договором. Если данным договором не предусмотрен размер вознаграждений и его невозможно определить исходя их условий договора, то по правилам ч. 3 ст. 424 ГК РФ исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая обычно взимается за аналогичные работы.

Прекращение агентского договора имеет свои особенности, что отличает его от договоров поручения и комиссии. По договору поручения любая из сторон в любое время может прекратить отношения, а по договору комиссии данное право принадлежит только комитенту. В агентском же договоре, прекращение возможно по инициативе любой из сторон, если договор заключён без определения срока окончания его действия.

Кроме того, в ст. 1010 ГК РФ предусмотрены особые случаи расторжения договора в связи с изменением статуса агента.

В отличие от судебной практики Англии, в которой договор агентирования прекращается в виду смерти, объявления душевнобольным или несостоятельным любой из сторон договора, изменения в статусе принципала по российскому законодательству не влекут за собой прекращение договора.

Агентирование, как и многие договоры, имеет ряд, как преимуществ, так и недостатков.

Проведя анализ положений законодательства об агентском договоре было выявлено, что основным его плюсом является то, что в налоговую базу по НДФЛ включается лишь сумма агентского вознаграждения и дополнительная выгода (при наличии).

Также, работник не связан конкретным графиком исполнения трудовой функции и может сам распланировать своё рабочее время.

Оплата труда во всех случаях зависит от объёма продаж, что стимулирует работников к прогрессивному труду.

Также выявлены недостатки данного вида договора: отсутствие фиксированной заработной платы, отсутствие отчислений на формирование будущей пенсии, отсутствие оплачиваемых отпусков.

Следовательно, договор агентирования используется в основном как альтернатива трудовым правоотношениям, причём наибольшее распространение он получил в сфере продаж. Именно агентам по продажам, в том числе в сфере туризма предлагается заключить данный гражданско-правовой договор вместо трудового.

Следует учитывать, что наряду с множеством преимуществ данный вид договора лишает работника комплекса прав, предусмотренных трудовым законодательством.

Итак, агентский договор в отрасли туризма широко применяется для регулирования отношений между турагентом и туроператором. Цель договора – установление договорных обязательств между туроператором и туристом.

Он идеально подходит для туристических организаций, так как отношения между ним носят длительный характер.

Кроме вышесказанного, данный договор позволяет возложить на агента помимо юридических действий (заключение договора с туристом), совершение фактических действий, таких как проведение маркетинговых исследований, рекламных мероприятий и т.п.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации 30.11 1994 N 51-ФЗ (ред. 29.12.2017) // СЗ РФ, 29.01.1996, N 5, ст. 410.
2. Гражданское право: Учебник. В 2 т. / Под ред. Б.М. Гонгало. Т. 1. 2-е изд. перераб. и доп.- М.: Статут, 2017.
3. Флейшиц Е.А. Избранные труды по гражданскому праву. В 2 т. Т. 2. – М.: Статут, 2015.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

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

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

№ 6 (6)
Июль 2018 г.

В авторской редакции

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

16+

