



**НАУЧНЫЙ  
ФОРУМ**  
nauchforum.ru

ISSN 2618-6837



LIV Студенческая международная  
заочная научно-практическая  
конференция

**ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ.  
СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ  
№9(54)**

г. МОСКВА, 2022



# ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ. СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ

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

№ 9 (54)  
Сентябрь 2022 г.

Издается с февраль 2018 года

Москва  
2022

УДК 3+33  
ББК 60+65.050  
О28

Председатель редколлегии:

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

Редакционная коллегия:

**Волков Владимир Петрович** – кандидат медицинских наук, рецензент АНС «СибАК»;

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

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

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

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

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

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

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

**О28 Общественные и экономические науки. Студенческий научный форум.** Электронный сборник статей по материалам LIV студенческой международной научно-практической конференции. – Москва: Изд. «МЦНО». – 2022. – № 9 (54) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [https://nauchforum.ru/archive/SNF\\_social/9\(54\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/SNF_social/9(54).pdf)

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

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

ISSN 2618-6837

ББК 60+65.050  
© «МЦНО», 2022 г.

## **Оглавление**

<b>Секция 1. Социология</b>	<b>4</b>
ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. МОСКВЫ Шаталов Дмитрий Игоревич Почестнев Александр Анатольевич	4
МОДЕРНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ Шевченко Ульяна Ивановна	14
<b>Секция 2. Экономика</b>	<b>20</b>
ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК ВО ВРЕМЕНА COVID-2019 Сапранова Валентина Степановна Руденко Людмила Геннадьевна	20
<b>Секция 3. Юриспруденция</b>	<b>26</b>
НАЦИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ КОРОЛЕВСТВА ИСПАНИИ, ФРАНЦУЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И ГОСУДАРСТВА ЯПОНИИ Запевалин Илья Алексеевич	26
НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ КВАЛИФИКАЦИИ НАСИЛЬСТВЕННЫХ ДЕЙСТВИЙ СЕКСУАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА Антипин Илья Константинович Гребенкин Федор Борисович	34

# СЕКЦИЯ 1.

## СОЦИОЛОГИЯ

### ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ Г. МОСКВЫ

***Шаталов Дмитрий Игоревич***

*студент,  
Московский Авиационный Институт,  
РФ, г. Москва*

***Почестнев Александр Анатольевич***

*научный руководитель, канд. соц. наук, доцент,  
Московский Авиационный Институт,  
РФ, г. Москва*

Современный риэлтерский бизнес в РФ активно развивается, фиксируется рост рынка на 20% [5]. Данный рынок неоднороден, он состоит из сегментов – жилая и нежилая недвижимость, которые в свою очередь делятся на элитную и обычную, первичную и вторичную недвижимость. На долю жилой приходится 73% рынка, при этом в крупных городах его рост оставляет 26%, а в мелких лишь 12% [7]. Степень насыщенности рынка высока и порядка 50% фирм не выдерживают конкуренции и уходят с рынка [13]. Внедрение единых информационных баз данных создает трудности в конкуренции. В данных условиях ключевым фактором успеха является быстрый доступ к объектам и обслуживание клиентов. Бизнес-процесс обслуживания становится ключевым фактором успеха в данном бизнесе, но современная практика управления мало использует инструменты диагностики качества реализации этого процесса. В научной литературе этому вопросу уделяется также немного внимание, больше делается упор на анализ функционирования данного процесса, а не на оценку качества процесса. Данная диагностика является инструментом управления процесса обслуживания клиентов, позволяющая обнаруживать недостатки, которые возникают на разных этапах и провоцируются разными факторами: управленческими, кадровыми, финансами, технико-технологическими и др. [2].

**Методология исследования.** Целью проводимого исследования являлась апробация разработанного диагностического инструментария по оценки качества организации бизнес-процесса работы с клиентом в риэлтерских агентствах.

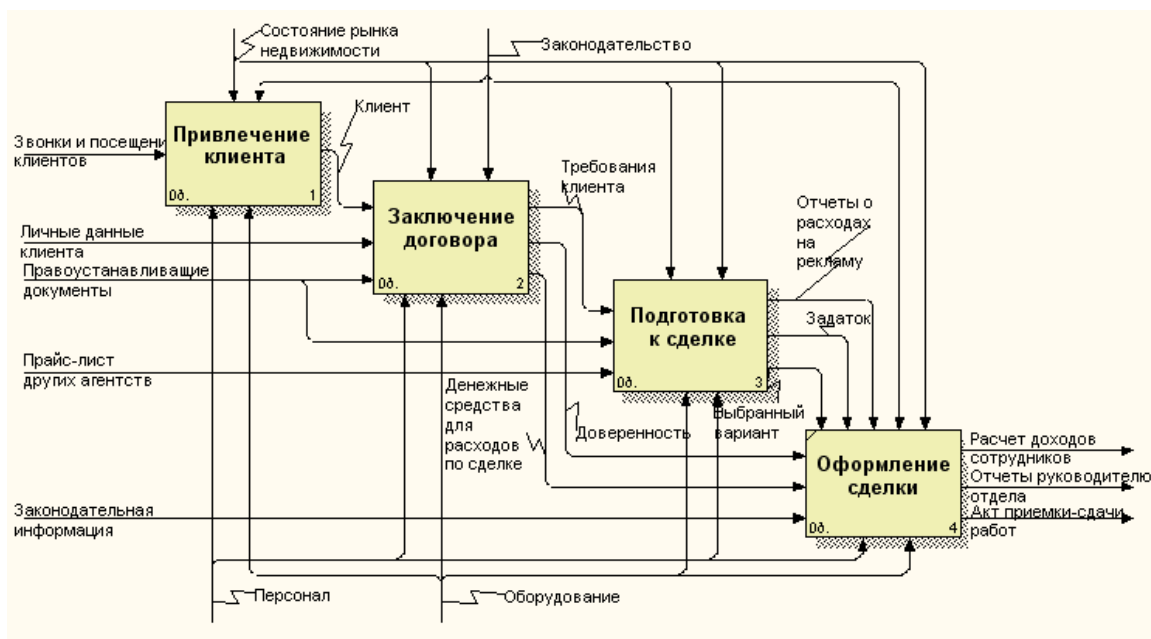
Объектом исследования стал бизнес-процесс обслуживания клиентов одной из организаций, реализующей свою деятельность на территории г. Москвы, предметом исследования стали факторы, снижающие качество работы с клиентом.

Разработанная диагностика бизнес-процесса базируется на субъективных оценках качества протекания процесса. Для получения данных оценок необходимо провести анкетный опрос клиентов и формализованные экспертные интервью с сотрудниками и руководителями отделов продаж и работы с клиентом. При апробации диагностики принимало участие два руководителя и 10 сотрудников отдела продаж, все они работают в отделе более трех лет, представляют примерно в равных пропорциях мужчин и женщин, все среднего возраста от 28 до 35 лет. Они вполне могут выступать в качестве экспертов. В анкетировании клиентов приняло участие 100 человек.

Создание диагностики базировалось на ряде ключевых положений.

Бизнес–процесс обслуживания клиентов в данной сфере бизнеса представляет собой последовательность реализации нескольких этапов, каждый из которых предполагает контакт с клиентом.

Первые два этапа (поиск клиентов и заключение договора о сотрудничестве) – это контакты до принятия решения клиента о сотрудничестве, остальные два (подготовка сделки и оформление) – после принятия такого решения. За основу был взят процесс, предложенный в компании «Астрея».



**Рисунок 1. Этапы бизнес-процесса работы с клиентами в риелторском бизнесе**

Качество реализации всего процесса фиксируется в показателях: количество новых или повторных клиентов, готовность клиентов рекомендовать организацию, оценка удовлетворенности услугой и обслуживанием.

Услугой компании является предоставленные для просмотра объекты и осуществление сделки. Обслуживанием является – изучение потребностей клиентов, организация взаимодействие с клиентами и характер данного взаимодействия.

Данные показатели могут снижаться из-за проблем на каждом этапе бизнес-процесса и провоцироваться различными факторами: организация этапа, используемые технологии и инструменты, качество работы персонала, ресурсная обеспеченность. Для диагностики первого этапа процесса работы с клиентами оценивались: стратегии, методы, каналы поиска клиентов, качество применение инструментов интернет-маркетинга для продвижения продукции, активность продвижения, а также наличие финансирования данной деятельности и квалификация сотрудников. Отдельно оценивалось качество управления брендом компании (оценка имиджа, условия договора). Диагностика второго этапа представляла собой оценку клиентоориентированности сотрудников ком-

пании, верность выбранной стратегий работы с клиентами. На этапе подготовки к сделке и самой сделки изучались: качество определения потребностей клиентов, организация процесса поиска объектов (методы, время поиска, качество объектов для просмотра), качество работы с возражениями клиента, время заключение сделки, ошибки в составлении договора.

Данная методика оценки бизнес-процесса была апробирована в агентстве «CENTURY 21». Анализ этапа поиска клиентов позволил определить доминирующее поведение клиентов при выборе компаний для сотрудничества. Для нахождения риэлтерской компании клиенты пользуются рекламными объявлениями (68%), сайтами компаний (59%) и социальными сетями (51%), после чего идут рекламные площадки (31%), советы друзей и знакомых (34%). Зная это, сотрудники в практике поиска клиентов используют рекламные платформы, сайт компании, контекстную и баннерную рекламу. В компании малую часть занимают «рекомендательные клиенты», только 50% сотрудников стараются настроить клиентов на рекомендации. Довольно малая часть сотрудников (42%) активны в освещении темы продаж объектов в интернет-пространстве и делают ставку на известность компании. Это представляет собой проблему в работе с клиентами, т.к. основание выбора клиентов компании – это мнение знакомых (60%), простая реклама убеждает лишь 20-30% клиентов.

Сотрудники ориентированы на первичную продажу. Стратегию «привязывание клиента к бренду» осуществляют только 31% сотрудников, а стратегию продаж дополнительных услуг и товаров – 20%. В компании отдают предпочтение пассивным продажам, сотрудники ожидают инициативу клиента и общаются с ними посредством телефонных звонков, общения на сайте и рекламных платформах. Сотрудники компании уверены в эффективности пассивных продаж (4,6 баллов), т.к. клиентов оказывается достаточное количество.

Это говорит о том, что рынок еще не насыщен и есть возможность привлекать новых клиентов, компания находится в стадии развития, она расширяет клиентскую базу за счет первичных продаж. Создание бренда и предоставление дополнительных услуг пока еще не актуальны для компании, но при изменении



рыночной ситуации компании столкнется с необходимостью активизации данных аспектов.

Наиболее актуальной платформой в современном риэлтерском бизнесе, по мнению сотрудников, является ЦИАН (5 баллов), сильно отстают от нее: «ДомКлик» (3,5 балла), «Яндекс недвижимость» (3,3 балла), они рассматриваются как дополнительные. «Авито» является самой непривлекательной платформой для работы (2,9 баллов).

В исследуемой компании инструменты продвижения не имеют практически никаких недостатков, в отличие от деятельности маркетологов. Фиксировалось достаточно малый ее масштаб (маленький охват аудитории при распространении информации о компании, низкая узнаваемость сайта, проблемы настройки таргетирования), хотя компания выделяет на нее достаточное количество финансов (см. таблицу 2). Есть проблемы с управлением бренда (4,5 баллов), который является основой контекстной рекламы и контента сайта. Как было выявлено ранее, клиентов убеждает в покупке знакомые и реклама. Необходимо создавать такой образ компании, который базируется на факторах привлекательности. С точки зрения клиентов идеальное агентство недвижимости должно отражать следующие элементы: безупречная репутация (70%), индивидуальный подход к клиенту (65%), честность и открытость в проводимых операциях (68%), выгодность сделки (62%), хорошие взаимоотношения с агентом (43%), быстрая скорость работы и закрытие всех вопросов (51%). В исследуемой компании привлекло клиентов клиентоориентированность (90%) и условия договора (70%).

Особенностью современных клиентов в риэлтерском бизнесе является то, что они часто приходят со своими личными помощниками. Возникает необходимость налаживать связь и взаимную работу с ними, однако, эта деятельность в компании не развита, как, впрочем, и во всей отрасли.

Диагностика этапа заключения договора о сотрудничестве показала высокую клиентоориентированность компании (4,7 балла) и эффективность технологии работы с клиентом (4,8 балла), которая приводит к большому количеству

сделок (4,9 балла) (см. таблицу 2). Главная стратегия в работе с клиентом представляет собой выстраивание дружеских взаимоотношений для того, чтобы и клиент чувствовал себя комфортно, менеджер должен быть настроен на сотрудничество, но при этом не забывал о своих обязанностях и целях клиента. Данную стратегию реализуют порядка 70% сотрудников, они считают ее адекватной. Мотивом реализации данной стратегии является – желание заработать, т.к. менеджеры имеют хороший процент от сделок.

**Таблица 1.**

**Оценка параметров клиентоориентированности компании, баллы (max=5)**

	<b>Параметры клиентоориентированности сотрудников</b>	<b>Баллы</b>
1	Активность и заинтересованность риэлтора	4,8
2	Внимательность к клиенту	5
3	Качество предложенных вариантов решения вопросов	4,8
4	Информированность и компетентность	5
5	Помощь в определении с замыслом	4,8
6	Отработка возражений клиента	4,6
7	Соблюдение сроков	4,6
8	Приятность в общении	4,6
9	Своевременность предоставления информации	4,6
10	Качество разговора риэлтора при первичном звонке	4,6

Сотрудники компании обладают достаточными знаниями, навыками и умениями для взаимодействия с клиентами, они хорошо знают продукт, с которым работают, новинки рынка и актуальный стиль работы с клиентом. Около 45% сотрудников легко и позитивно настраиваются на диалог и общение с трудными клиентами, 25% спокойно выдерживают всю критику и замечания, поступающие в их адрес и только 20% заранее негативно настраивают себя на общение с таким типом клиентов и 10% испытывают перед ними страх неправильного разговора.

Оценка клиентами коммерческого предложение компании показало, что условия сотрудничества выгодны (4,6 балла), а цена не в полной мере отражает то, на что рассчитывали клиенты (4,2 балла).

Данные опроса сотрудников показывает, что основными проблемами этапа подготовки сделки является неспособность клиента определиться с выбором

(70%). Стратегия поиска объекта основывается на запросе клиента и если он не понимает, что ожидает, то это усложняет поиск. Около 40% сотрудников отмечают недостаток объектов для презентации, т.к. клиенту показывают объект, подходящий под описание, а также объекты с более худшими условиями и с более лучшими. Это приводит к тому, что клиенты не в полной мере довольны качеством предоставленных объектов для просмотра (4,4 балла) и разнообразием представленных объектов (4,4 балла). Данная стратегия поиска объектов приводит к тому, что клиенты выбирают более дорогие объекты, что снижает их удовлетворенность ценой (4,1 балла). При этом сотрудники стараются максимально полно предоставить информацию о каждом объекте и организовать комфортабельный его просмотр (4,7 балла).

В процессе диагностики были выделены факторы, мешающие прохождению сделки. Ими стали длительное время прохождения сделки (60%) и долгие переводы денежных средств (40%). Распространенной практикой является внесение правок в договор со стороны клиента (83%), что тормозит сделку.

Доверия клиентов к риелторам невысокое. Современные клиенты придиричивы, они долго определяются и не понимают ценность услуги. Некоторые клиенты юридически грамотные, но многим навязывают мнение их собственные юристы, которые часто не совсем компетентны, что приводит к задержкам при согласовании договоров.

**Таблица 2.**

**Оценки этапов работы с клиентами и ключевых параметров привлекательности для сотрудничества, баллы (max=5)**

Оценка этапа поиска клиентов		4,6
	- качество стратегий поиска клиентов	4,6
	- качество сайта компании	4,5
	- управление брендом (факторы привлекательности компании)	4,5
	- наличие финансов	5
Оценка этапа заключения договора о сотрудничестве с компанией		4,7
	- объемы привлеченных клиентов сотрудниками	4,9
	- условия сотрудничества	4,6
	- клиентоориентированность	4,7
	- адекватность стратегии и технологии работы с клиентами	4,8
	- цена сотрудничества	4,2
	- время оформления договора о сотрудничестве	4,4

*Продолжение таблицы 2.*

Оценка этапа подготовки и оформления сделки		4,6
	- свойства представленных объектов (качество объектов)	4,7
	– цены на предложенные объекты	4,1
	- разнообразие объектов для просмотра	4,4
	- подготовка сделки сотрудниками	4,7
	- скорость совершения сделки	4,5
Оценка этапа подписания договоров		4,8
	- скорость подписания	4,6
	- качество составления договоров	4,8

В целом, клиенты исследуемой компании удовлетворены услугами агентства недвижимости на 4.5 балла из пяти возможных. Проблему составляют: подбор объектов, их свойства и цена не вполне соответствуют ожиданиям.

Обслуживание клиенты оценили на 4,5 балла. Основными проблемами стали цена сотрудничества, непонимание потребностей клиентов, невозможность подобрать нужные объекты и длительность заключение сделки. При этом 90% будут рекомендовать компанию своим знакомым, что представляется довольно важным аспектом в данном виде бизнеса. Также была определена проблема управления брендом компании и его трансляции в медийном пространстве в процессе поиска клиентов.

В заключении отметим, что созданная методика оценки качества процесса работы с клиентом позволила оценить установки клиентов относительно компании, которые содержат аспекты восприятия, оценки и предрасположенности клиентов к действию. Структурность оценки позволяет определить не только факторы, снижающие эффективность работы с клиентами, но и этапы, на которых они концентрируются. Это дает возможность проведения организационных изменений в деятельности компании. Несмотря на то, что в рассматриваемой компании все оценки достаточно высоки, методика позволила определить зоны, которые являются потенциалом для развития бизнес-процесса работы с клиентом.

Для изменения данного бизнес-процесса будут приведены и проанализированы следующие мероприятия:

Таблица 3.

**Выделенные проблемы и предложенные мероприятия**

Выделенные проблемы	Предлагаемые мероприятия
<p>1. Проблемы с управлением бренда; 2. Низкое качество контента сайта компании;</p>	<p>1. Создание бренда. Необходимо создавать такой образ компании, который базируется на факторах привлекательности; - Проработка контента сайта и создание группы в социальных сетях про недвижимость;</p>
<p>3. Сотрудники не активны в освещении темы продаж объектов и бренда компании в интернет-пространстве; не делают ставку на известность компании; 4. Малый масштаб активности, маленький охват аудитории при распространении информации о компании, низкая узнаваемость сайта, проблемы настройки таргетирования;</p>	<p>2. Продвижение сайта и социальной группы в сети интернет со стороны агентств и маркетологов компании;</p>
<p>5. Сотрудники не стараются настроить клиентов на рекомендации, отдают предпочтение пассивным продажам;</p>	<p>3. Создание тренинга по работе с клиентами</p>
<p>6. Отсутствует работа по налаживанию связей и взаимной работы с личными помощниками клиентов;</p>	
<p>7. Около 30% сотрудников негативно настраивают себя на общение с трудными клиентами;</p>	
<p>8. Неспособность клиента определиться с выбором приводит к непониманию потребностей клиентов, невозможности подобрать нужные объекты, недостатку объектов для презентации, неудовлетворенности клиентами качеством предоставленных объектов и разнообразием представленных объектов. Клиенты выбирают более дорогие объекты, что снижает их удовлетворенность ценой</p>	<p>4. Развитие клиентов агентства через их обучение</p>
<p>9. Длительное время прохождения сделки, внесение правок в договор со стороны клиента. Доверия клиентов к риелторам невысокое, клиенты доверяют своим юристам, которые часто не совсем компетентны</p>	
<p>10. Цена сотрудничества</p>	<p>На сегодняшний день, данную проблему невозможно решить, только в случае увеличения количества клиентов, можно будет снижать цену сотрудничества.</p>

## Список литературы:

1. Аброскин А.С. Сфера услуг и экономическое развитие (методологические аспекты статистического анализа)//Вопросы статистики, 2018;
2. Балабанов И.Т. Операции с недвижимостью в России. М.: Финансы и статистика, 2018;
3. Грязнова А. Оценка недвижимости – М, Издательство «Финансы и статистика», 2019.
4. Генкин А.С. Планета Web-денег в XXI веке. – М.-КноРус.- 2018,- 576 с.
5. Герасимов Б.И., Воронкова О. В'. Цены и ценообразование. М.-Форум" 2019,- 208 с.
6. Герчикова И.Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное. Учебное пособие. М.: Консалтбанкир, 2021.- 223 с.
7. Гибсон Р. Формирование инвестиционного портфеля: Управление финансовыми рисками М. Альпина Бизнес Букс. -2018,- 276 с.
8. Горелик А.П. Наследственное право: курс лекций.-М.-Эксмо-Пресс. -2018,- 238 с.
9. Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р. Экономика недвижимости. Учебник. – М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 2017. – 592 с.
10. Гранова И.В. Оценка недвижимости. – СПб: Питер, 2018. – (Серия «Учебное пособие»).
11. Грибов В.Д. Бизнес в сфере услуг. М.: Изд-во МЭГУ, 2016.- 446 с
12. Грибовский С.В. Оценка доходной недвижимости. – СПб: Питер, 2019. – 336 с.: ил. – (Серия «Учебники для вузов»).
13. Григорьев В.В. Оценка недвижимости. М.- Дело. – 2019.- 656 с.
14. Гринев В.П. Новое в порядке информационного обеспечения градостроительной деятельности с использованием сети "Интернет" и проведения публичных слушаний. М.-Ось-89.- 2019.- 159 с.
15. Грязнова А.Г., Думная Н.Н. ред. Макроэкономика. Теория и российская практика М.-КноРус. – 2017, 688 с.
16. Anita Kramer et al. Retail Development ULI Development Handbook Series.
17. Washington D.C.: ULI – the Urban Land Institute, 2018. – 400 p.
18. Bowen H. "Buzz" McCoy. The Dynamics of Real Estate Capital Markets. – Washington D.C.: ULI – the Urban Land Institute, 2016. – 200 p.
19. Dean Schwanke et al. Mixed-Use Development Handbook, 2nd Ed. – Washington D.C.: ULI – the Urban Land Institute, 2017. – 414 p.
20. Demographics and Real Estate. – Washington D.C.: ULI – the Urban Land Institute, 2016. – 150 p.  
Europe Real Estate. Yearbook 2008. – Real Estate Publishers, 2018. – 782 p.

## МОДЕРНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

*Шевченко Ульяна Ивановна*

*магистрант,*

*Уральский государственный экономический университет,*

*РФ, г. Екатеринбург*

С 2019 года Федеральной службой по труду и занятости при финансовой поддержке Правительства Российской Федерации реализуется федеральный проект «Поддержка занятости и повышение эффективности рынка труда для обеспечения роста производительности труда» национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости», одним из ключевых мероприятий которого является модернизация центров занятости населения в регионах.

Как сообщил руководитель Федеральной службы по труду и занятости Юрий Герций, главная цель проекта – преобразовать привычные всем центры занятости населения в современные и функциональные кадровые центры; к 2025 году запланировано вовлечь в этот процесс все субъекты Российской Федерации» [1].

Региональная часть национального проекта «Демография» включает в себя мероприятия, направленные на развитие инфраструктуры занятости, внедрение организационных и технологических инноваций с использованием цифровых и платформенных решений.

Потребность в качественных трудовых ресурсах, владеющих технологиями цифровой трансформации, возросшие ожидания граждан от органов службы занятости, качества их услуг и сервисов – стали определяющими в необходимости проведения модернизации.

Тюменская область стала «пилотным» субъектом, одним из первых, вошедших в программу реализации мероприятий по модернизации службы занятости.

К августу 2022 года в рамках реализации федерального проекта осуществлена модернизация 3 из 22 центров занятости населения региона: в г. Ишиме и

Ишимском районе, г. Тобольске и Тобольском районе, г. Тюмени и Тюменском районе.

Все они были преобразованы в центр занятости нового уровня – Кадровый центр под брендом «Работа России».

Модернизация региональных центров занятости населения осуществлялась в соответствии с Едиными требованиями к организации деятельности органов службы занятости, утвержденными приказом Минтруда России от 29.04.2019 №302 «Об утверждении Единых требований к организации деятельности органов службы занятости» и в рамках реализации федерального проекта «Содействие занятости» национального проекта «Демография».

Мероприятия проекта предполагали отказ от устаревших подходов к трудоустройству граждан и оказание им максимально возможной индивидуальной помощи в поиске работы. «От оказания услуг к решению проблем» – главный девиз произошедших изменений.

В рамках проекта были созданы модельные отделы занятости населения нового типа, предоставляющие комплексные услуги в сфере занятости и соответствующие единым федеральным стандартам, отвечающим современным потребностям работодателей и соискателей.

Так, в работу центров занятости внедрены жизненные и бизнес-ситуации, направленные на комплексное решение проблем целевых категорий получателей: граждане, имеющие несовершеннолетних детей, подростки с 14 до 18 лет, предприятия с сезонной занятостью и т.д. [2].

Для повышения качества и доступности услуг Кадровых центров проведены работы по капитальному ремонту помещения. Выделены функциональные зоны в соответствии с Едиными требованиями, обеспечены требования доступной среды для маломобильных групп населения.

С целью оснащения рабочих мест Кадровых центров приобретена необходимая офисная техника, в том числе оборудование для оснащения конференц-зала, система кондиционирования воздуха, офисная мебель, приобретено оборудование IP-телефонии, электронной очереди и интерактивной панели.



Для оценки качества предоставления государственных услуг рабочие места оборудованы сенсорными устройствами, установлена техника для аудиовизуального контроля процесса оказания услуг.

В рамках мероприятия по внедрению фирменного стиля оформления центров занятости изготовлена полиграфическая продукция с использованием фирменного стиля бренда «Работа России», предназначенная для информирования граждан и работодателей об услугах службы занятости.

Установлена наружная (уличная) и внутренняя навигация, таблички и вывески. Работники Кадровых центров обеспечены униформой.

Все специалисты Кадровых центров, предоставляющие государственные услуги, прошли обучение, организованное «ВНИИ труда» Минтруда России, по трем модулям: «Современные требования к деятельности органов службы занятости населения, подходы в рамках новой модели», «Формирование эффективной системы взаимодействия с гражданами», «Формирование эффективной системы взаимодействия с работодателями». Обучение проводилось в два этапа: дистанционно и очно с выездом преподавателей.

Кроме того, Федеральным центром компетенций проведено обучение работников Кадровых центров по темам «бережливого производства» в дистанционном формате. Разработаны технологические схемы предоставления услуг с учетом жизненных ситуаций граждан и бизнес-ситуаций работодателей.

К примеру, в рамках жизненной ситуации «Содействие самозанятости граждан с применением налога на профессиональный доход», реализуемой в Кадровом центре по г. Ишиму и Ишимскому району, специалисты осуществляют регистрацию граждан на интернет-ресурсах, консультирование по правовым вопросам, информирование о применении особого налогового режима и другие услуги.

При обращении граждан в рамках жизненной ситуации «Содействие занятости граждан в рамках социального контракта» специалисты центра информируют о социальном контракте и порядке его заключения в целях преодоления трудной жизненной ситуации, осуществляют поиск вакансий для соискателя на

сайте партнера (HeadHunter), оказывают другие классические и новые услуги в сфере занятости населения, взаимодействие с территориальными органами социальной защиты при этом происходит с использованием системы межведомственного взаимодействия без участия гражданина.

В рамках бизнес-ситуации, реализуемой в Кадровом центре по г. Тобольску и Тобольскому району, «Комплексное кадровое обеспечение потребности работодателей в персонале» работники Кадрового центра оказывают помощь работодателям в составлении полного описания вакансии, требованиям к кандидатам. Проведение первичного собеседования с работодателем осуществляется, преимущественно, посредством видеосвязи. Для этого в Кадровом центре также оборудованы функциональные зоны.

При обращении работодателя в рамках бизнес-ситуации «Исполнение работодателем законодательства о квотировании рабочих мест для несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет», реализуемой в Кадровом центре по г. Тюмени и Тюменскому району, специалисты информируют работодателей о порядке квотирования рабочих мест для несовершеннолетних граждан, проводят собеседования с соискателями, консультируют работодателей по вопросам особенностей трудового законодательства при трудоустройстве несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет, оказывают работодателю необходимую методическую поддержку.

Осуществление консультантами Кадровых центров функций куратора клиента и индивидуальное сопровождение граждан и работодателей являются обязательными условиями во всех комплексах жизненных и бизнес-ситуаций.

По итогам реализации мероприятий в 2021 году достигнуты следующие показатели эффективности:

- доля соискателей – получателей услуг по подбору вакансий центров занятости населения, в которых реализованы пилотные проекты, удовлетворенных полученными услугами, в 2019 году составила 68,4% при плановом значении 65%;

- доля работодателей – получателей услуг по подбору работников центров занятости населения, в которых реализованы пилотные проекты, удовлетворенных полученными услугами, составила 69,5% при плановом значении 65%.

Также Кадровыми центрами достигнуты относительно высокие значения ключевых показателей деятельности органов службы занятости населения.

Уровень регистрируемой безработицы на рынке труда в рассматриваемых территориях на конец 201 года составил от 0,28% до 0,34% при среднеобластном значении – 0,59%, результативный выход из безработицы – от 50,3% до 53% (в среднем по области – 46,7%) [3].

Финансирование мероприятий осуществлялось из средств федерального и регионального бюджетов в соотношении 30% и 60% соответственно.

Применение новых подходов и форм к оказанию государственных услуг гражданам и работодателям способствовало привлечению к сотрудничеству со службой занятости крупных работодателей, что в свою очередь вызывает заинтересованность в сотрудничестве граждан.

Новый подход к деятельности государственной службы занятости позволит перейти на новый уровень – с биржи труда, где царит формальный подход к поиску работы и отсутствует заинтересованность в проблемах обратившихся людей, платят маленькое пособие по безработице и не предлагают достойную работу, где состоят на учете только потерявшие надежду трудоустроиться люди, к современному кадровому центру, осуществляющему свою деятельность в соответствии с современными стандартами, где действительно решают проблему трудоустройства и подбора сотрудников, применяя при этом индивидуальный подход к каждому клиенту.

Для того, чтобы данный стандарт работы государственной службы занятости Тюменской области был доступен для всех граждан региона, реализация мероприятий по модернизации будет продолжено в остальных отделениях службы занятости населения региона.

## Список литературы:

1. Герций Ю.Р. (2021) Интервью // Национальные проекты России: сайт. – URL: <https://xn--80aapampemcchfmo7a3c9ehj.xn--p1ai/news/ekspert-v-tsentr-zanyatosti-dolzhny-prihudit-za-realnoy-pomoshchyu-a-ne-ot-bezyskhodnosti> (дата обращения: 25.08.2022).
2. Об утверждении Единых требований к организации деятельности органов службы занятости» и в рамках реализации федерального проекта «Содействие занятости» национального проекта «Демография»: приказ Минтруда России от 29.04.2019 №302 // Доступ из справочно-правовой системы «Консультант». – URL: <http://www.consultant.ru/>.
3. Статистический сборник «Регионы России. Социально экономические показатели», 2018 – 2021. Федеральная Служба Государственной Статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

## СЕКЦИЯ 2. ЭКОНОМИКА

### ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК ВО ВРЕМЕНА COVID-2019

***Сапранова Валентина Степановна***

*магистрант,  
Государственное и муниципальное управление  
НОЧУ ВО Московский Университет имени С.Ю. Витте,  
РФ, г. Москва*

***Руденко Людмила Геннадьевна***

*научный руководитель,  
декан факультета экономики и финансов, научный работник,  
Государственное и муниципальное управление  
НОЧУ ВО Московский Университет имени С.Ю. Витте,  
РФ, г. Москва*

**Аннотация.** Статья будет написана об одном из современных проблем государства, то есть тема «Институт управления государственными закупками: анализ ключевых проблем и направления его совершенствования» будет связана с проблемой государственных закупок во время COVID-2019. Сфера государственных закупок стала одной из тех областей социально-экономической жизни, которая сполна ощутила на себе влияние распространения новой коронавирусной инфекции COVID-2019. Пандемия изменила не только условия взаимоотношений между заказчиками и поставщиками, но и характер функционирования производственного бизнеса.

**Abstract.** The article will be written about one of the modern problems of the state, that is, the topic “Public Procurement Management Institute: Analysis of Key Problems and Directions for its Improvement” will be related to the problem of public procurement during COVID-2019. Public procurement has become one of those areas of socio-economic life that has been fully affected by the spread of the new coronavirus infection COVID-2019. The pandemic has changed not only the terms of

the relationship between customers and suppliers, but also the nature of the functioning of the manufacturing business.

**Ключевые слова:** управление государственными закупками, COVID-2019, рынок, товар, нормативно-правовое регулирование.

**Keywords:** public procurement management, COVID-2019, market, product, legal regulation.

Сформировались новые и обострились традиционные вызовы в сфере деятельности государственных закупок. Возникла, во-первых, необходимость закупки в больших объемах, чем обычно, определенных товаров (оборудование и медицинская техника для лечебных учреждений, средства защиты, дезинфицирующие средства и т.д.). Недостаточное их количество вызвало увеличение конкуренции как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Нельзя не упомянуть также о предпосылках к изменению всей парадигмы коррупционных схем, традиционно присутствующих в рамках этого сектора.

Несмотря, однако, на все сложности и особенности момента, деятельность по обеспечению заказов необходимыми товарами, работами и услугами не может быть приостановлена, иначе негативные последствия в экономической обстановке в стране не заставят себя ждать. И с этой точки зрения представляется не только интересным, но и весьма поучительным нормативно-правовое реагирование на сложившуюся ситуацию.

Следует сразу отметить, что основные законодательные регуляторы в области государственных и муниципальных закупок – федеральные законы №44-ФЗ «О контрактной системе» (далее – Закон о контрактной системе) и №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» к новым, можно сказать непредвиденным, для них обстоятельствам оказались неготовыми. Жесткое регулирование правоотношений заказчиков и поставщиков не предусматривало какую-либо либерализацию и возможность корректировки

условий исполнения обязательств по желанию сторон, заключению договоров или отказа от их заключения в любое время.

«Чехарда» возникла практически с самого начала истории функционирования экономики в условиях пандемии – с определения «нерабочих дней», которые переросли сначала в «нерабочую неделю», а затем в «нерабочий месяц» (Указы Президента РФ от 25.03.2020 №206, от 02.04.2020 №239, от 28.04.2020 №294 ).

Основной загвоздкой при проведении некоторых видов закупок стало то, что правилами их проведения согласно положениям указанных актов предусмотрены определенные сроки, исчисляемые как в рабочих, так и в календарных днях. Как указывает Е.В.Бусарова, в нерабочих «рабочих» буднях на практике путались не только заказчики и поставщики, но и операторы электронных торговых площадок, функционал которых порой давал сбой при подсчете закупочных сроков[1].

Помощь в разрешении возникшей проблемы подошла не сразу. Первоначально Минфин в своих разъяснениях указывал на необходимость действовать в отношении сроков проведения закупок согласно положениям законов.

Важным, на наш взгляд, в регулировании этой и других серьезных проблем стало принятие Федерального закона от 24.04.2020 №124-ФЗ и Постановления Правительства от 03.04.2020 №443, содержащих изменения, которые откорректировали работу заказчиков и поставщиков в период пандемии (в т.ч. и в отношении определения исполнения сроков заказов). По мнению Н.Я.Яремчук, отдельного внимания заслуживает указание правительства на предоставление заказчикам возможности увеличить сроки исполнения обязательств победителям конкурса торгов[3]. В обычных условиях подобные «поблажки» антимонопольными органами расценивались как предоставленные необоснованных преимуществ. Более длительные сроки исполнения заказов для поставщиков стали привлекательнее. Члены закупочных комиссий заказчиков, кроме того, получили возможность работать удаленно – без составления протоколов на бумажных носителях.

Как нам представляется, очень важным в упорядочении правоотношений участников закупочных операций и связанного с этим малого и среднего бизнеса в условиях пандемии коронавирусной инфекции стало само осознание пандемии как фактора влияния. Чем явилась пандемия для экономики в целом?

Вначале Федеральная антимонопольная служба в своем письме от 18.03.2020 №ИА/21684/20 признала пандемию коронавирусной инфекции обстоятельством непреодолимой силы (форс-мажором), что подлежало обязательному учету при рассмотрении дел об административных правонарушениях и обращениях о включении контрагентов в реестр недобросовестных поставщиков. Позже к такому же выводу с соответствующими документальными подтверждениями пришли Минфин и МЧС России. Верховный Суд, правда, в своих замечаниях разъяснил, что указанное положение не может быть универсальным для всех категорий должников и следует учитывать тип деятельности поставщика, условия и регион ее осуществления, а также обстоятельства конкретного дела.

Признание пандемии форс-мажором сделало возможным произвести необходимые изменения в применении положений Закона о контрактной системе, направленных, прежде всего, на смягчение требований для субъектов малого и среднего предпринимательства (Федеральный закон от 01.04.2020 № 98-ФЗ).

В центр внимания было вынесено положение о возможности произведения закупок у единственного поставщика, в том числе в целях предупреждения возникновения чрезвычайных ситуаций, признаком которой признается введение режима повышенной готовности. Иными словами, процедура предварительного отбора закупки в целях оказания гуманитарной помощи либо ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций в существующих условиях была признана неэффективной [2].

Какие еще адаптивные меры были приняты для упрощения проведения закупочных процедур?

Из наиболее важного – возможность субъектам малого и среднего бизнеса быть освобожденными от обязанности предоставлять обеспечение исполнения



контрактов и гарантийных обязательств (в случаях, если не предусмотрен аванс), – тоже существенная «поблажка», поскольку и в обычное время проблематично получить средства для предоставления обеспечения по госконтрактам, не говоря уже о кризисном периоде.

Кроме того, согласно поправкам, в Закон о контрактной системе, участники торгов могут избежать штрафных санкций, которые в обычном порядке начисляются в случае нарушения обязательств. Как и каким образом происходит списание неустоек, определило Правительство РФ в своем постановлении от 26.04.2020 №591. Это положение также представляется немаловажным, поскольку принятыми мерами по снятию штрафов и пеней предполагается не допустить массовых банкротств, а также сократить негативные экономические последствия, вызванные пандемией.

И, наконец, по соглашению сторон стало возможным изменять условия контракта (сроки, цену контракта), если его при его исполнении возникли независящие от сторон контракта обстоятельства, влекущие невозможность его исполнения.

Но все ли так совсем уж хорошо, в смысле упрощенности в связи с привязанностью к «особым обстоятельствам»? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо понимать, что указанные выше меры – вынужденные и этими «обстоятельствами» продиктованные.

Поэтому «красной нитью» сквозь каждую принятую норму проходит необходимость обосновать реальное влияние пандемии на конкретную ситуацию, что на практике оказалось не так просто.

Свидетельством неоднозначности понимания и восприятия в целом ключевых положений принятых законодательно-нормативных актов о смягчении требований в области государственных и муниципальных закупок является немалое количество жалоб и обращений о правильности толкования отдельных позиций принятых актов в органы Федеральной антимонопольной службы.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что нормативно-правовое сопровождение в сфере закупок в период пандемии обусловлено эпидемиологи-

ческими реалиями. Участникам закупок нужно тщательно следить за всеми изменениями и разумно применять их на практике.

### **Список литературы:**

1. Бусарова Е.В. Закупки в период распространения коронавирусной инфекции COVID-19. ЭТП ГПБ. 21.05.2022 [Электронный ресурс] // Режим доступа: [https:// etpgpb.ru / posts / 7032 - zakupki\\_v\\_period\\_rasprostraneniya\\_koronavirusnoy\\_infektsii\\_sovid-19/](https://etpgpb.ru/posts/7032-zakupki_v_period_rasprostraneniya_koronavirusnoy_infektsii_sovid-19/).
2. Соколовская, Е.В. Изменения в законодательстве о закупках в условиях пандемии COVID-19. 13.06.2022 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.pgplaw.ru/analytics-and-brochures/alerts/changes-in-the-procurement-law-44-fz-in-a-pandemic-covid-19/>
3. Яремчук Н.Я. Госзакупки в период пандемии: что ждет бизнес? Адвокатская газета. Орган Федеральной палаты адвокатов РФ. 24.05.2022 [Электронный ресурс] // Режим доступа: [https:// www.advgazeta.ru/mneniya/goszakupki-v-period-pandemii-chto-zhdet-biznes/](https://www.advgazeta.ru/mneniya/goszakupki-v-period-pandemii-chto-zhdet-biznes/)

### СЕКЦИЯ 3. ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

#### НАЦИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ КОРОЛЕВСТВА ИСПАНИИ, ФРАНЦУЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И ГОСУДАРСТВА ЯПОНИЯ

*Запевалин Илья Алексеевич*

*студент,  
Российский университет транспорта,  
РФ, г. Москва*

**Аннотация.** В данной статье проведен анализ национальных систем стандартизации Королевства Испании, Французской Республики и Государства Японии.

**Ключевые слова:** стандартизация, национальная система стандартизации, испанская ассоциация по стандартизации и сертификации, французская организация по стандартизации, японский комитет промышленных стандартов.

Стандартизация – это деятельность, направленная на установление характеристик и правил для использования их в целях повышения конкурентоспособности и безопасности продукции, работ и услуг. Механизмом обеспечения взаимодействия участников работ по стандартизации является национальная система стандартизации (НСС). Актуальность статьи обусловлена той ролью, которую играет управление системой стандартизации с присущими ей рисками в обеспечении высокого качества продукции. Система стандартизации оказывает непосредственное влияние на оценку показателей качества продукции и услуг. Стандартизация является ключевым инструментом конкурентоспособности экономики любой страны. Целью написания данной статьи является изучение национальной политики в области стандартизации и анализ национальных систем стандартизации Испании, Франции и Японии.

В Испании организацией, занимающейся развитием стандартизации и сертификации во всех промышленных и сервисных секторах, является Испанская ассоциация по стандартизации и сертификации (AENOR). Она является частным, независимым, некоммерческим учреждением, которое способствует посредством стандартизации и сертификации совершенствованию технологий, производимых компаниями, при этом взимает плату за доступ к своим стандартам.

Функциями AENOR являются стандартизация, сертификация, издательская деятельность, разработка программного обеспечения, информационные услуги и обучение в таких областях, как контроль качества, качество и безопасность продуктов питания, экологический менеджмент, социальная ответственность и устойчивое развитие, энергетика и изменение климата, безопасность и здоровье на работе, информационная технология, людские ресурсы и профессиональная подготовка.

AENOR является организацией, юридически ответственной за разработку и распространение технических стандартов в Испании. Ее сертификаты являются одними из наиболее ценных в международной сфере деятельности (AENOR находится между десятью наиболее важными сертифицированными в мире), так как организация выпустила сертификаты в более чем 60 странах. AENOR предлагает широкий каталог технических и электронных книг и журналов среди других, а также занимается разработкой программного обеспечения AENOR designed Ceertol, который является семейством вычислительных решений для управления системами и предоставляет общую информацию о следующих вопросах:

- UNE (una Norma Española) стандарты и другие национальные, европейские и международные регулирующие документы;
- системы, процессы, применимые стандарты и сертификационные знаки AENOR, в том числе для продукции, услуг, систем качества, предотвращения профессиональных рисков;

- испанское законодательство, касающееся деятельности по стандартизации;
- коммерческая информация о различных публикациях и услугах компании AENOR;
- информация о текущих сертификациях.

Компания AENOR вносит свой вклад в повышение качества компаний, их продукции и услуг при одновременной защите окружающей среды и благосостояния общества. Их обязательства:

1. привлекать все заинтересованные стороны к разработке испанских технических стандартов;
2. содействовать продукции, услугам и компаниям в создании дифференцированной конкурентной стоимости, удостоверяющей их для развития международного сотрудничества и торговых отношений;
3. получать гарантии конкурентного развития за счет ориентации менеджмента на удовлетворение потребностей клиентов, активного участия и при полном соблюдении критериев качества;
4. распространять культуру, связанную с качеством, что определяет AENOR как поддержку для тех, кто ищет совершенства;
5. выражать ценности AENOR и гарантии строгости, беспристрастности и технической компетентности сертификационных служб, выраженные в декларации, одобренной Комитетом по беспристрастности.

Во Франции же национальной организацией по стандартизации и ее членским органом Международной организации по стандартизации является международная группа, состоящая из ассоциации AFNOR, основанной в 1926 году и ее филиалов. Группа «AFNOR» объединяет около 1200 сотрудников во Франции в 13 региональных делегациях и 28 поселениях по всему миру. AFNOR – ассоциация, которая включает в себя около 470 человек, половина из которых, в управлении стандартизации. Группа AFNOR насчитывает около 50 000 клиентов по всему миру. С 1 января 2014 года компания AFNOR Standardizations ин-

тегрировала оперативную деятельность технического Союза электроэнергии (UTE).

Французская ассоциация по стандартизации направляет и координирует разработку национальных стандартов и участие в разработке европейских и международных стандартов, являясь французским членом европейских и международных неправительственных организациях по стандартизации будучи представлена в своих директивных органах секторальными бюро по стандартизации. Ассоциация обеспечивает разработку программ работы по стандартизации, направленной на проведение публичных обследований проектов стандартов, разработанных бюро по стандартизации и официальное утверждение и публикация стандартов.

AFNOR находится под экономическим и финансовым контролем государства. Разработка стандартов осуществляется делегацией AFNOR уполномоченными отраслевыми бюро по стандартизации. Национальные стандарты разрабатываются при содействии комиссий по стандартизации, которые должны объединять все заинтересованные стороны, желающие принять участие в этой разработке. В областях, общих для многих секторов и в тех областях, в которых не существует сертифицированного отраслевого бюро по стандартизации, разработка проектов стандартов осуществляется компанией AFNOR. В случаях, когда работа по стандартизации осуществляется несколькими бюро по стандартизации, AFNOR определяет бюро по стандартизации для координации работы.

Согласно уставу, AFNOR подготавливает и осуществляет французскую стратегию стандартизации, представляет, продвигает и отстаивает интересы Франции в европейских и международных неправительственных форумах по стандартизации, выполняет общую задачу по выявлению и программированию потребностей в новых стандартах, определяет руководящие принципы, регулирующие стандартизацию и соблюдение, мобилизует все заинтересованные стороны и координирует работу по разработке стандартов, координирует меры, направленные на содействие применению нормализации и, в целом, на поощрение ее развития во Франции и разрабатывает, распространяет и продает стан-

дарты. Договор о поставках целей и ежегодная конвенция, которая отменяет его служат руководством для миссий AFNOR по оказанию государственной помощи.

Соглашение о целевых показателях включает 5 основных направлений:

- повышение эффективности и транспарентности стандартизации;
- улучшение учета потребностей предприятий и более тесное вовлечение МСП в работу по стандартизации;
- развитие французского влияния на международном уровне, чтобы отстаивать интересы французских экономических субъектов;
- обеспечение большей видимости для стандартизации;
- совершенствование управления AFNOR.

В Японии единая национальная система промышленной стандартизации начала функционировать с созданием в 1921 году JESC (Японского комитета по инженерным стандартам), который предпринял принятие национальных стандартов (JES). В 1949 году был принят Закон о промышленной стандартизации, и в соответствии с которым был вновь создан финансируемый правительством Японский комитет по промышленным стандартам (JISC) в качестве консультативной организации при компетентных министрах, отвечающих за разработку японских промышленных стандартов (JIS) и обозначение маркировки JIS на продукцию. В состав Комитета входят Совет по стандартизации, который проводит генеральные конференции Комитета, планирует работу и контролирует выполнение планов, советы отраслевых отделений и технические комитеты, которые разрабатывают стандарты для основных отраслей промышленности и строительства, все члены которых назначаются Министром внешней торговли и промышленности, а президент и вице-президент избираются Генеральной конференцией раз в два года. Согласно Закону о стандартизации, в Японии действуют национальные промышленные стандарты, пересматриваемые раз в три года и утверждаемые министрами отраслей, отраслевые стандарты промышленных ассоциаций и фирменные стандарты. Министром отрасли по результатам отраслевого инспекционного контроля качества продукции и аттестации предприятия, в ходе которой оценивается состояние производственного про-

цесса, выдается разрешение на выдачу сертификата и право маркировки продукта. В следствие принятия кодекса ВТО по стандартизации с 1980 года сертификат на право применения JIS выдается и зарубежным предприятиям. В Японии с середины восьмидесятых годов реализуется правительственная программа, направленная на устранение технических барьеров в торговле. Организации, работающие в отдельных рыночных сегментах, с помощью стандартов сохраняют достигнутое положение удерживая свою долю рынка, при этом процесс увеличения доли частного сектора в экономике влияет на роль государства в стандартизации, поэтому ему приходится пересматривать свои действия в новых условиях среды стандартизации. В настоящее время в международной организации по стандартизации (ИСО) и международной электротехнической комиссии (МЭК) японские специалисты ведут секретариаты 44 рабочих органов. Посредством работы с ИСО и МЭК JISC отвечает за растущий вклад Японии в установление международных стандартов. В последние годы цель и сфера применения стандартов изменились под влиянием технологических инноваций и меняющихся социальных требований к деятельности корпораций. Стандартизация поддерживает инновации и оказывает непосредственное влияние на жизнь людей и среду обитания. Являясь мировым центром науки и технологий, Япония стремится содействовать стандартизации и вносить вклад в глобальное развитие в этих областях. JISC активно участвует в инициативах по решению новых задач, в первую очередь в трех областях: операционная совместимость, уход за пожилыми людьми и инфраструктура электроэнергетики.

Проведя анализ национальной системы стандартизации Испании, можно выделить ее как сильные, так и слабые стороны. AENOR это частная, независимая организация по стандартизации, разрабатывающая технические стандарты. Она имеет широкий функционал, является членом международных организаций по стандартизации, а также имеет представительство в других странах. Но в то же время, широкий функционал системы усложняет систему управления, ее нормы часто воспринимаются как ограничения, а не как возможности, а государственная политика не принимается во внимание.



Анализируя национальную систему стандартизации Франции, были выделены следующие сильные и слабые стороны. Система AFNOR основана на четкой и надежной нормативной базе, это очень активный национальный орган по стандартизации, а также эта система делает акцент на разработке стратегического видения стандартизации. Однако, эта система очень сложна и требует постоянных инвестиций. Нормы больше похожи на ограничения, а не на возможности. Полное отсутствие управления и общего видения значения, которое необходимо придавать стандартизации. Как и в Испании, государственная политика не принимается во внимание, а также эта система направлена на производство стандартов, в первую очередь, связанных с глобальной экономической моделью.

Анализируя национальную систему стандартизации Японии, можно сказать, что несмотря на то, что система JISC позволяет Японии сохранять научное и технологическое лидерство в мире, в системе есть недостатки. Так, например, в частном секторе разрабатывается большое количество стандартов, при этом они не содержат требований по защите окружающей среды, не направлены на социальные проблемы и создание условий для конкуренции и гармонизации с международными стандартами. Также Япония значительно отстаёт от стран Европейского союза, так как в Японии активизируется возможность принятия японских национальных стандартов в качестве международных. При этом у японской системы есть ряд таких преимуществ, как то, что JISC финансируется государством, следовательно, государственная политика всегда принимается во внимание. Все стандарты обязательно пересматриваются и актуализируются каждые три года.

Проведя анализ систем стандартизации Королевства Испании, Французской Республики и Государства Япония, можно сказать, что испанская и французская системы очень похожи, так как входят в состав Европейского союза. Они имеют схожие положительные и отрицательные стороны. Национальная система стандартизации Японии значительно отличается, что неудивительно, ведь Япония – это страна передовых технологий и процессов, страна с одной из

самых развитых экономик мира. Качество и технологичность продукции в Японии позволяют стране занимать третье в мире место по размеру внутреннего валового продукта. На основе изложенного можно сделать вывод о том, что стандартизация – это деятельность, представляющая общественный интерес. Цель стандартизации – определение добровольных технических или качественных требований к продукции, производственным процессам, или услугам, которым они могут соответствовать и для которых важны совместимость с другими продуктами или системами.

### **Список литературы:**

1. Association Française de Normalisation URL: <https://www.afnor.org/en/>;
2. Japanese Industrial Standards Committee URL: <https://www.jisc.go.jp/>;
3. Politique nationale de normalisation et stratégie pour la compétitivité de notre économie // vie-publique URL: <https://www.vie-publique.fr/rapport/34627-politique-nationale-de-normalisation-et-strategie-pour-la-competitivite>;
4. The Spanish Association for Standardization and Certification URL: <https://www.en.aenor.com/>.

## НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ КВАЛИФИКАЦИИ НАСИЛЬСТВЕННЫХ ДЕЙСТВИЙ СЕКСУАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА

***Антипин Илья Константинович***

*магистрант,  
Волго-Вятский институт (филиал)  
Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА),  
РФ, г. Киров*

***Гребенкин Федор Борисович***

*научный руководитель, канд. юрид. наук, доц.,  
Волго-Вятский институт (филиал)  
Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА),  
РФ, г. Киров*

В настоящее время вопросам сексуальной безопасности, половой свободы и половой неприкосновенности личности уделяется пристальное внимание. В обеспечении сексуальной безопасности, которая имеет основополагающее значение для здоровья и благополучия личности, ключевую роль играет национальное законодательство в области уголовного, гражданского, а также административного права. В Российской Федерации сексуальная безопасность обеспечивается, прежде всего, посредством уголовного права. Действующий уголовный закон предусматривает ответственность за различные посягательства против сексуального здоровья (ст. ст. 118, 121, 122, 124 УК РФ), свободы (ст. ст. 126, 1271 УК РФ), половой неприкосновенности и половой свободы (ст. ст. 131-135 УК РФ), частной жизни (ст. 137 УК РФ), нравственности (ст. ст. 240-2422 УК РФ). Самыми опасными и распространенными среди указанных посягательств являются насильственные преступления против половой свободы личности (ст. ст. 131-132 УК РФ) [3].

Насильственные действия сексуального характера (ст. 132 УК РФ) представляют собой относительно новый состав преступления, который был введен УК РФ 1996 года. В отличие от изнасилования, данное деяние посягает на половую свободу не только женщин, но и мужчин. Упор в УК РФ делается не на противоестественные, аморальные способы удовлетворения половой потребности, в том числе, с представителями, так называемых, сексуальных меньшинств,

а на насильственные способы удовлетворения половых потребностей [2, с. 146]. Поэтому, помимо половой свободы и половой неприкосновенности личности, дополнительным объектом преступления выступают телесная и психическая неприкосновенность, здоровье или жизнь потерпевшего (потерпевшей). При добровольном согласии партнеров при мужеложстве, лесбиянстве или иных действиях сексуального характера состав данного преступления отсутствует.

Ст. 132 УК РФ охватывает все случаи насильственных действий сексуального характера, кроме изнасилования (за исключением случаев изнасилования мужчины женщиной). Исходя из сопоставления санкций, преступления, предусмотренные в статьях 131 и 132 УК РФ, по уровню общественной опасности являются равноценными [6].

Разница в указанных составах преступлений заключается в форме осуществления действий сексуального характера: в ст. 131 УК РФ это половое сношение, а в ст. 132 УК РФ – все остальные сексуальные действия сексуального характера, под которыми понимаются: а) мужеложство; б) лесбиянство или в) иные действия сексуального характера. Действующая редакция ст. 132 УК РФ предусматривает ответственность за любые действия сексуального характера, совершенные с применением насилия, с угрозой его применения или с использованием беспомощного состояния потерпевшего (потерпевшей) [6]. Появление в УК РФ данной нормы способствовало равной защите половой свободы лиц как мужского пола, так и женского, поскольку потерпевшими по этой статье могут выступать лица обоих полов. Субъектом мужеложства может быть только лицо мужского пола, достигшее четырнадцатилетнего возраста, а субъектом лесбиянства – лицо женского пола, достигшее этого же возраста. Субъектом же иных насильственных действий сексуального характера могут быть как мужчина, так и женщина.

Указанные формы сексуальной активности не являются правовыми понятиями, по этой причине в российском законодательстве их определения не закреплены. Однако понимание содержания таких действий важно как с теоретической, так и с практической точки зрения, поскольку это прямо влияет на

разграничение преступного поведения и не преступного. Специалисты обоснованно отмечают как в практической деятельности, так и в научной литературе, сложность привлечения лиц к уголовной ответственности за лесбиянство, так как ни уголовный закон, ни толковые словари не закрепляют криминального понятия этой формы женского сексуального взаимодействия. Существует мнение, что уголовная ответственность за насильственное лесбиянство не может быть предусмотрена, так как данная форма сексуальной активности предполагает взаимное половое влечение лиц женского пола [2, с. 243]. Мы согласны с тем, что лесбиянство в насильственной форме трудно представить, что, в свою очередь, свидетельствует о необходимости законодательной доработки норм об уголовной ответственности за лесбиянство. Тем не менее, определения мужеложства и лесбиянства являются понятными, в то время как категория «иные действия сексуального характера» является довольно широкой и требует, прежде всего, определения круга данных действий. Действующее постановление Пленума Верховного Суда РФ 4 декабря 2014 г. № 16 «О судебной практике по делам о преступлениях против половой свободы и половой неприкосновенности личности» по рассматриваемой категории дел не приводит определения понятий «иных действий сексуального характера» [5], но относит их к развратным действиям.

В российском уголовном законе оборот «и иные...» используется довольно часто. Такой способ описания признаков состава преступления позволяет оставить открытым перечень общественно опасных деяний или последствий, сопоставимых по качественным и количественным характеристикам с теми признаками, которые в норме УК РФ определены однозначно. Существование открытого перечня иных насильственных действий сексуального характера привело к появлению различных подходов к определению вышеуказанных действий. Интересной в этой связи является точка зрения Н.К. Семерневой, которая считает, что под иными действиями сексуального характера следует понимать действия, совершаемые как в виде полового акта, так и путем иного воздействия на тело потерпевшего, а также удовлетворение полового влечения

путем истязания, то есть нанесения потерпевшему систематических физических страданий [7, с. 205].

Е.А. Котельникова придерживается немного другого подхода к пониманию иных действий сексуального характера, а именно, она относит к ним такие способы удовлетворения половой потребности, которые связаны с воздействием на область половых органов или проникновением в естественные полости тела хотя бы одной стороной сексуального контакта.

По мнению А.А. Бимбинова, иные действия сексуального характера предполагают исключительно контактные формы сексуального воздействия на тело потерпевшего [7, с. 205].

Мы считаем, что вышеприведенные мнения авторов об определении иных действий сексуального характера являются верными, но описывают каждый вид воздействия в частности. Исходя из этого, мы находим целесообразным объединить и дополнить вышеуказанные точки зрения и определить иные действия сексуального характера, как насильственные действия: 1) совершаемые для удовлетворения полового влечения, 2) выраженные в противоестественной, контактной форме сексуального воздействия, 3) направленные на воздействие как на половые органы потерпевшего, так и на другие области его тела, 4) связанные с проникновением в естественные полости тела потерпевшего путем введения различных предметов, находящихся в руках активного партнера.

Определив критерии иных действий сексуального характера, а также указав особенности такой формы сексуальной активности, как лесбиянство, мы считаем, что выделение насильственных действий сексуального характера в отдельный состав является недостаточно обоснованным, так как наличие данной статьи вызывает ряд противоречий. Мы подробно изучили работу А.А. Бимбинова [3] и соглашаемся с позицией автора, который приходит к выводу о том, что изнасилование и насильственные действия сексуального характера посягают на один и тот же объект – половую свободу и половую неприкосновенность личности, в связи с чем их разделение является нецелесообразным. Данная позиция может быть подтверждена и тем, что законодатель фактически

дублирует санкции ч.1 ст. 131 и ч. 1 ст. 132 УК РФ: указаны идентичные квалифицирующие признаки преступления [6].

Таким образом, учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что насильственные действия сексуального характера по своей общественной опасности, признакам и обстоятельствам, влияющим на квалификацию и наказание, могут быть сопоставлены с изнасилованием. Рассмотренная нами проблема определения пределов объективной стороны преступления, предусмотренного ст. 132 УК РФ, является весьма актуальной и сложной. На наш взгляд, существует необходимость активизации высшей судебной инстанции РФ в целях дачи определенных разъяснений по данному вопросу.

### **Список литературы:**

1. Андреева Л.А. Квалификация изнасилований : учеб. пособие / Л.А. Андреева, С.Д. Цэнгэл. – СПб., 2005. – 68 с. – [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.procuror.spb.ru/izdaniya/2005\\_01\\_03.pdf](http://www.procuror.spb.ru/izdaniya/2005_01_03.pdf) (Дата обращения: 23.06.2022).
2. Аномальное сексуальное поведение / Под ред. А.А. Ткаченко, Г.Е. Введенского. – СПб.: Питер, 2013. – 539 с.
3. Бимбинов А.А., Воронин В.Н. – Некоторые проблемы квалификации насильственных преступлений против сексуальной свободы личности (статьи 131-132 УК РФ) // Вопросы безопасности. – 2018. – № 6. – С. 9 – 16. – [Электронный ресурс]. – URL: [https://nbpublish.com/library\\_read\\_article.php?id=28135](https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=28135) (Дата обращения: 18.06.2022)
4. Петрова И.А. Некоторые вопросы квалификации изнасилования с участием лиц женского пола // Вестн. Самарской гуманитар. акад. Сер.: Право. – 2007. – № 2. – С. 76-82. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nekotorye-voprosy-kvalifikatsii-iznasilovaniya-s-uchastiem-lits-zhenskogo-pola> (Дата обращения 23.06.2022).
5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 04.12.2014 N 16 "О судебной практике по делам о преступлениях против половой неприкосновенности и половой свободы личности". – [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_171782/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171782/) (Дата обращения: 10.06.2022)

6. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 14.07.2022, с изм. от 18.07.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.07.2022). – [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_10699/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/) (Дата обращения: 07.06.2022).
7. Ященко А.С. К вопросу о дефинициях терминов «Изнасилование» и «Насильственные действия сексуального характера» и их соотношении // Вестн. БГУ. – 2015. – № 1. – С. 203-206. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-definitsiyah-terminov-iznasilovanie-i-nasilstvennye-deystviya-seksualnogo-haraktera-i-ih-sootnoshenii> (Дата обращения: 15.06.2022).



*ДЛЯ ЗАМЕТОК*

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

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

№ 9 (54)  
Сентябрь 2022 г.

В авторской редакции

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

16+

