

«EurasiaScience»

XV Международная научно-практическая конференция

31 мая 2018

Научно-издательский центр «Актуальность.РФ»

**СБОРНИК СТАТЕЙ
ЧАСТЬ III**

Collected Papers
XV International Scientific-Practical conference
«EurasiaScience»
PART III

Research and Publishing Center
«Actualnots.RF», Moscow, Russia
May, 31, 2018

Moscow
2018

УДК 00, 1, 33, 34, 36, 37,39, 50, 51, 57, 60, 61, 62, 63, 67, 68, 7
ББК 1
Е91

EurasiaScience
Е91 Сборник статей XV международной научно-практической конференции, часть III
Москва: «Научно-издательский центр «Актуальность.РФ», 2018. – 220 с.
ISBN 978-5-6041034-6-3

Книга представляет собой третью часть сборника статей XV международной научно-практической конференции «EurasiaScience» (Москва, 31 мая 2018 г.). Представленные доклады из секций с 23 по 25 отражают наиболее значительные достижения в области теоретической и прикладной науки. Книга рекомендована специалистам, преподавателям и студентам.

Сборник рецензируется членами оргкомитета. Издание включено в Elibrary согласно лицензионного договора 930-03/2015К.

Организатор конференции:
Научно-издательский центр «Актуальность.РФ»
При информационной поддержке:
Пензенского государственного университета
Федерального государственного унитарного предприятия «Информационное телеграфное
агентство России (ИТАР-ТАСС)»
Федерального государственного бюджетного учреждения науки
«Российская книжная палата»
Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU
Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова

ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ РЕЛИГИЕЙ И БИОЭТИКОЙ

Пулатова М., Азизова Л.

Самаркандский государственный университет, Самарканд, Узбекистан

В биоэтике отношение между исламом и анализом социальной — философической биоэтики происхождения и динамикой его зависимости от исламской религии с философией был выпущен.

Ключевые слова: дилемма, секуляризация, технология, нанотехнология, принципизм, ре-спондент, эмбриональное донорство, суррогат, концепция, потенциал, мусульманская этика

Биоэтика умумий тартибга солувчи тадқиқотлар характерга эга йўналишида 60-йиллар охири 70-йиллар бошида шаклланди.

«Биоэтика» термини биринчи марта 1969-йилда В. Р. Поттер томонидан тақлиф этилган. Унинг талқини турли хил. Биринчи навбатда биоэтика тушунчасини биомедицина билан боғлаб, врач- бемор этикаси билан чегаралаб талқин қилишади холос. Лекин биоэтика кўплаб бошқа қатор аксеологик муаммолар, профессионал фаолият, шифорлик билан аралашиб, қатор ижтимоий муаммолар соғлиқни сақлаш тизими билан боғланган ҳолда ва ниҳоят инсоннинг ҳайвонлар ва ўсимликларга бўлган муносабатини ўрганади.

Шу билан бирга биоэтика ўзида экологикэтиканинг ҳайвонлар ва атроф- муҳитга муносабатини тартибга солувчи омилларни ҳам ўзида мужассамлаштирган. Бундан ташқари «биоэтика» термини ўзини диққатини тадқиқотларда тирик мавжудотларга қаратади, уларни терапияда қўлланиши ёки қўлланмаслигидан қатий назар. Бошқача сўз билан айтганда биоэтика замонавий биология ютуқларини илмий тадқиқотларда зарарсиз эканлигини ва фойдали жиҳати ўрганади.

Биоэтика ўзида фалсафа билимининг муҳим ўсиш нуқтасини кўрсатади. Биоэтиканинг пайдо бўлиши ва ривожланиши миллий этиканинг шаклланиш жараёни ва тиббиёт этикаси билан ҳам узвий боғлиқ бўлган. У асосан, тез шаккланиб келаётган инсон ҳуқуқлари диққати билан боғлиқ (тиббиётда бу — бемор, мижоз ҳуқуқи ва ҳ.з) ва янги тиббиёт технологиялари яратилиши билан боғлиқ. Булар эса кўплаб жиддий муаммоларни келтириб чиқаради ва ўзининг морал ва ҳуқуқий тартибланишини талаб этади.

Охирги ўн йилликларда фан–техника соҳасида эришилаётган ютуқлар билан боғлиқ ахлоқий мураккаб масалалар (диллемалар), хоҳ диний, хоҳ дунёвий жамият бўлса–да, ҳар қандай кўринишдаги жамиятга даҳл қилмоқда.

«Биологияда биоахлоқ (биоэтика) соҳасидаги секуляризация ҳодисаси биоэтика борасидаги баҳс–мунозараларда устунлик қилмоқда. Биоэтика соҳасида диний — тиббий анъана ўрнига фалсафий –ҳуқуқий концепция қарор топаётганлиги кузатилмоқда», — деб таъкидлаган эди Данэиел Каллаан бундан йигирма йил олдин [1].

Бироқ кўплаб диний жамоаларда мисол учун, мусулмонлар орасида биомедицинанинг этикасига оид саволларига жавоб излашда диний анъаналар асосий манба сифатида ҳали ҳам устувор мавқега эга. 2010-2011 йилларда исломий жамоаларда биоэтиканинг муҳим масалаларини белгилаш учун халқаро анкета сўровлари ўтказилди. Ушбу мақолада мазкур тадқиқотнинг натижалари, яъни мусулмон малакатларида биоэтика ривожланишининг ўнта муҳим йўналишлари тақдим этилган.

Этиканинг қийин ва мураккаб тамойилларини таъминлаш ислом ва соҳа мутахассислари сўзига кўра, ҳуқуқшунос, файлсасуф ва диний уламоларнинг фикрлари ўртасидаги муносабатлар ислом мамлакатларида асосий йигирмата биоэтика муаммолари ичида биринчи рақамли устувор масала ҳисобланиб, баҳс аниқ бўлишини талаб қилади. Бироқ, Ислом ҳақида гап кетганда, бу ерда яна бир муҳим омил катта рол ўйнайди, яъни фатво катта аҳамиятга эга.

Маълумки, исломда биоэтика- бу асосан, ислом ҳуқуқи ва этикаси тармоқларидан би-

ридик. Биоэтика адабиётларга кўра, ва айнан ислом биоэтикасида, ислом уламолари кўпинча исломнинг асосий манбаларига мурожат қиладилар.: Куръони карим ва суннатга (Пайғамбар с. а. васалламнинг айтганлари ва қилганлари). Бироқ, уламоларнинг асосий вазифаси — у ёки бу биоэтика масаласи юзасидан ижтиҳод йули билан " мустақил ҳуқуқий фикр ва шарҳ " беришдир. Буни ислом анъаналарида ислом ҳуқуқининг манбаларини шарҳлаш асосида қарор қабул қилиш, дейилади.

Амалиётда, сўз биоэтик дилемма ҳақида борар экан, мунозара ва қарор қабул қилишда ҳам биолог — олимлар, ҳам шифокорлар, ҳам диний уламолар иштирок этадилар. Турли масалаларга жавоб излаш жараёнида, биринчи бўлиб, ўрганилаётган масала бўйича динда нима дейилганига қаралади. Масалан аъзоларни кўчиришда аввало шариат мияси ўлган пацент танасидан унинг аъзосини олишга руҳсат берадимидеган саволни ўртага ташлайди ва агар жавоб ижобий бўлса, масала қонун чиқарувчиларга ҳавола қилинади. Исломий биоэтикада диний қарашнинг устунлиги очиқ — ойдин кўзга ташланиб туради ҳар қандай янги биотехнологик жараённи қўлдан олдин унинг шариатга туғри келиши ёки келмаслиги (унинг ҳалол ёки ҳаромлиги) ҳақидаги савол юзасидан олимлар шифокорлар ислом олимлари — фақиҳларнинг фикрини билишга ҳаракат қилишади. Тиббий фанлар исломий уюшмасининг ишлари биотехнология соҳасида янги ютуққа эришилганда туғиладиган саволларни шариат фикрига мослаштириш қанчалик муҳимлигини кўрсатади. Шу тарзда мусулмон жамиятларида ислом ҳуқуқшуносларининг (фақиҳлар) фикрига солиштириганда ахлоқий илоҳий қарашларга зидлик иккинчи даражада ўринга тушиб қолади.

Биоэтика ривожлангани сари инсон ҳуқуқлари концепциясига ҳам диққат ошиб борапти. Бу икки тушунча ўртасида бевосита алоқа бор. Инсон ҳуқуқлари декларацияси асосида биоэтика бўйича жуда кўп халқаро ҳужжатлар ишлаб чиқилган. Масалан, биоэтика ва инсон ҳуқуқлари бўйича ЮНЕСКО декларациясининг мақсади инсон ҳақ–ҳуқуқлари ва кадр қиммати универсал таъмоийллари ишлаб чиқилган. Бироқ, инсон ҳуқуқлари бўйича диний нуқтаи назардан келиб чиққан ҳолда Ислом мамлакатларининг ўзига ҳос баъзи қарашлари бор. 1948-йили жуда кўп мусулмон мамлакатлари (ҳаммаси ҳам эмас) инсон ҳуқуқлари бўйича умумий декларациясига имзо чекдилар [2].

Умуман олганда биоэтика тушунчаси Ғарбга тегишли концепция, мусулмон мамлакатларида бундан йигирма йил аввал, биоэтика соҳасида потенциал тадқиқотлар яратиш ишлари бошланиб кетган, бунда Эрон, Покистон, Миср, Туркия ва Малайзияда қилинган ишлар алоҳида таҳсинга сазовар. Бундан ташқари, кўпгина мамлакатларда биоэтика, тадқиқот институтлари, академик марказлар фаолият олиб бормоқда. Бу масаланинг биоэтика соҳасида муҳим муаммо эканлиги, биоэтика салоҳиятининг шаклланиб бориши мусулмон мамлакатлари учун ҳам танқидий аҳамият касб этади.

Исломий биоэтикани яқиндан ўрганиб чиқиш шуни тасдиқлайдики, бу ерда ҳам биотиббий изланишлар жараёнида хабардорликка асосланган хоҳишга ҳудди Ғарбда бўлганидек аҳамият беради. Аммо, шахснинг эркинлиги ҳақида айтадиган бўлсак, айниқса клиник шароитларда, биоэтиканинг энг муҳим устун саналадиган Ғарбдагидан фаркли ўлароқ, мусулмон жамиятларда шахснинг эркинлиги тушунчаси деярли акс этмаган. Аслини олганда эса, шахснинг эркинлиги ва ҳуқуқлари борасида мусулмон мамлакатларда соғлиқни сақлашга оид давлат сиёсатининг ишлаб чиқиш ва қарорлар қабул қилишда ислоний биоэтиканинг қуйдаги сиёсий тушунчасига тамал қоидалар сифатида амал қилинади: жамиятнинг фойдаси (маслаҳат) ва «зарар берма» қоидаси. Саудиядаги Мажма ал–фиқҳи ал–исломий (Исломий ҳуқуқий кенгаш) га ўхшаш бир қанча ислоний ҳуқуқий идоралар тарафидан қабул қилинган қарорларни ўрганиш натижаси шуни кўрсатадики, ҳукм чиқариш жараёнида ислоний уламолар жамиятига тегадиган эҳтимолий зарар ва фойдани маромида сақлашга ҳаракат қиладилар. Уларнинг қарорларида жамият ва шахснинг манфаатлари ва эҳтиёжларини муросага келтирадиган ечимини топилиши, баъзи ҳолларда эса, жамият манфаатларини шахсий манфаат ва ҳуқуқларни устун қўйилишини кўриш мумкин.

Биоэтика доирасидаги баҳс–мунозаралардан маълум бўладики, бу соҳанинг машҳур бў-

лиши «принципиализм» жумладан, шахс мустақиллигини ҳурмат қилиш, унга зарар етказмаслик унинг фойдасидан келиб чиққан ҳолда иш тутиш, адолат каби тамойиллар устувор аҳамият касб этади ва биоэтика дилеммаларини ҳал этишда фойдали инструмент ҳисобланади. Шу соҳа аксарият мутахассисларнинг фикрича, мусулмон жамиятининг олдида турган ахлоқий муаммоларни ҳал этишда бундай ёндашувнинг ўзи камлик қилади. Чунки мусулмонлар жамиятида азалдан шаклланиб келган маданий ўзига ҳослик, йўл йўриқлар борки, улар ҳусусан ислом ҳуқуқи тамойиллари ислом биоэтикаси ривожланишидаги устунлар бўлиб хизмат қилди. Ҳозирги вақтда ислом этикасидан биотиббий этикани ажратиб олишга қизиқиш кучайиб бормоқда. Баъзан бундай ҳаракатлар «Мазкур масалага доир табиий ва диний омилларни ўрганмай туриб, Ғарб биотиббий этикаси принципларининг шариат тизими пайдо қилган исломий этика билан бирлаштиришга уриниш» деб танқид қилинади[3]. Умуман, ижтимоий хайротлар (маслаҳат), зарарни даъф қилиш (ла зарар ва ла дирар), адолат, зарурат ва фалокатдан ҳимоя принциплари исломий биоэтик адабиётларида кўп учрайди.

Тахминан ўн йил олдин соғлиқни сақлаш халқаро ташкилоти ва ЮНЕСКО каби халқаро ташкилотларнинг тавсиялари билан мусулмон мамлакатларида ҳам этика бўйича миллий комиссиялар ташкил қилина бошланди. Шу ўринда такидлаш жоизки, илмий тадқиқотлар этикаси (шу жумладан, «Илмий этика бўйича комиссия») доирасида тузилган 20 та саволга респондентлар томонидан берилган жавобларда биоэтика муаммолари дастлабки ўнталикка ҳам киритилмагани маълум бўлди. Бундан маълум бўладики, сўровда қатнашган ва респондентлар «илмий тадқиқот этикаси»га эмас балки «этика бўйича комиссия» фаолият ҳусусан шифохоналардаги табиий маслаҳатлар ва ташкилий этика масалаларига кўпроқ қизиқиш билдирганлар. Шу билан бирга бугунги кунда кўп миллатлар иштирок этувчи тадқиқот лойиҳаларида Ислом давлатлари сони ошиб бормоқда. Шу маънода, этика бўйича комиссия ваколатига умумий масалалар билан бир қаторда мазкур лойиҳаларни хориждан туриб бошқариш, молиялаштириш ва бу ҳамкорлидаги лойиҳа иштирокчиларини ҳимоя қилиш жараёнини назорат қилиш киради.

Юқорида айтиб ўтилганидек, сўров анкетасида рейтингни киритилмаган бошқа масалалар ҳам бўлган. Мисол учун, эмбрионал донорлиги ва суррогат оналик факат Эронда қўлланилади, бошқа мусулмон мамлакатларда эса ман этилган, шу боис бу масалалар муҳокама қилишга арзийдиган долзарб мавзу эмас ва аксар мусулмон мамлакатларда устувор биоэтик муаммо эмас. Шунингдек мураккаб замонавий технология ва ресурслар ёрдамида амалга оширилаётган наноэтика масаласи, мусулмон мамлакатларнинг биоэтика соҳасидаги устувор масалалар қаторига ҳали етиб келмаган. Аммо, табиатни муҳофаза қилиш этикаси ҳамда хотин-қизлар саломатлигини муҳофаза қилиш каби бошқа муҳим биоэтик масалалар мусулмон мамлакатларида биоэтик соҳасидаги муноқашларнинг устувор йўналишларидан бирига айланмаганининг сабабларини ҳали яна татбиқ этиш керак бўлади.

Список цитируемой литературы:

1. Данзиелл Каллан. Биоэтика. Изд «Наука» 1996. С-68.
2. Инсон ҳуқуқлари буйича умумжаҳон декларацияси. 1948 йил.
3. Огурцов А. Р. Биоэтика: проблемы и перспектива. Вопрос философии- 1994. № 3. — С- 24.

RELATIONS BETWEEN RELIGION AND BIOETHICS

Pulatova M., Azizova L.

Samarkand State University, Samarkand, Uzbekistan

In bioethics, the relationship between Islam and the analysis of the social and philosophical bioethics of origin and the dynamics of its dependence on the Islamic religion and philosophy was issued.

Keywords: dilemma, secularization, technology, nanotechnology, principledism, respondent, embryonic donation, surrogate, concept, potential, Muslim ethics

О ФАКТОРАХ ЭФФЕКТИВНОЙ ИНТЕРНЕТ–ТОРГОВЛИ ОБУВЬЮ*Азанбай К. Т.**Самарский национальный исследовательский университет им. акад. С. П. Королева, Самара, Россия*

Рассматриваются факторы успешной деятельности интернет–магазинов обуви, важность использования браузеров, системы автоматизированного заказа товара, интеграции информационных систем продавца и клиента, внешних контрагентов, применения облачных сервисов.

Ключевые слова: фактор, интеграция, тренд, рынок, мобильный сектор

В настоящее время рынок интернет торговли стал неотъемлемой частью экономики страны, он развивается очень быстро, привлекая в качестве покупателей все больше и больше людей. Интернет приобретает очертания глобального электронного рынка и становится единой многофункциональной бизнес–площадкой [1]. Вопрос о состоянии и перспективах развития рынка интернет–торговли становится одной из актуальных проблем экономики. Распространение этого вида бизнеса связано с пониманием преимуществ интернет–торговли в отличие от традиционного вида. Эти преимущества такие: 1) значительная экономия времени при покупке товара, 2) возможность покатать в любое время суток, а это очень важный момент для людей с высоким уровнем занятости; 3) возможность покупать товар по низкой цене; 4) покупатель может оплатить стоимость товара удобным для него способом. Проведенное в России исследование объемов продаж товаров через интернет сформировало рейтинг популярных онлайн–покупок в 2017 году, в который входят [2]: электроника и бытовая техника (106 млрд. руб); компьютеры, комплектующие (75,6 млрд. руб); одежда, обувь (46 млрд. рублей); мобильные телефоны (28 млрд. руб); автозапчасти (18 млрд. руб). В числе популярных товаров находятся обувь и одежда, это связано с тем, что эти товары а) подходят как для женщин, так и для мужчин, б) не имеют возрастных границ. Обувной интернет–магазин хорош тем, что ниша принадлежит к тому сегменту товаров, которые являются для человека основной потребностью. Торговля обувью — это тематическая торговля. При работе по данной тематике надо обязательно учитывать факторы: а) сезонности, в связи с этим, должен быть проработан каталог обувной продукции, включающий как популярную в любое время обувь, так и сезонную; б) качества переговоров с поставщиками; в) профилактики возвратов, иногда для этого достаточно добавить на сайт таблицу размеров; г) учета бюджетности сегмента, что требует заказа пробной партии для оценки качества; д) временного ограничения ассортимента; ж) использования активных методов привлечения покупателей.

Большой популярностью пользуются детская и женская обувь. Эту популярность в нише торговли можно отобразить так: на первом месте — детская обувь, на втором — женская, на третьем — мужская. Для проверки действия названных факторов можно использовать интерактивные прототипы. Заказчик может протестировать их действие в родной для интернет–магазина среде — в браузере на экране ноутбука, планшета. Также можно обсудить прототип с коллегами, показать друзьям, провести фокус–группу.

Создавая свой сайт, важно проанализировать другие сайты обуви. На сайтах большинства интернет–магазинов можно сортировать товары по популярности. Так можно проанализировать несколько конкурентов данной ниши и определить объекты более высокого спроса. В сегменте брендовой обуви всегда сложно конкурировать с крупными продавцами, на первых порах лучше ориентироваться на более массовый спрос. В-третьих, в обуви важен ассортимент с точки

зрения направлений и моделей в каталоге. Но рыночные условия таковы, что все возможности для роста интернет–торговли могут быть исчерпаны. Один и тот же товар могут предоставить сотни поставщиков по одним и тем же ценам. Ценовая конкуренция уходит на второй план, так как возможности для маневров здесь выработаны разными бонусными схемами и программами лояльности. И единственным эффективным инструментом конкурентной борьбы остается качество обслуживания. Повышают качество обслуживания и такие сервисы, как: системы автоматизированного заказа товара; интеграция информационных систем продавца и клиента; оперативное информирование клиента о ходе выполнения заказа. Информационные технологии активно развиваются в мобильном секторе. Область интернет–продаж является самой технологически оснащенной сферой бизнеса [3]. Для торговли это означает, что сотрудники, ранее не имевшие автоматизированных рабочих мест, получают их на планшетах и смартфонах. Другой активный тренд — развитие облачных сервисов, ускоряющих решение интеграционных задач: включение удаленных филиалов в общее информационное пространство, интеграция с информационными системами внешних контрагентов. Используя эти сервисы и информационные системы по отдельности, либо комбинируя их или внедряя интегрированные комплексные системы, а также учитывая выше названные факторы торговли, интернет–торговля обувью успешно решает свои задачи.

Список цитируемой литературы:

1. Лужнова Н. В., Тарануха И. А. Механизм размещения рекламы на различных коммуникативных площадках в сети Интернет // Молодой ученый. 2017. № 7. С. 256-263.
2. Рейтинг самых популярных покупок в РФ. [электронный ресурс]. URL: <http://www.rubo.ru/gumetrika.rambler.ru> (дата обращения 02.05.2018).
3. Першина Н. К., Гвоздева Е. А. Рынок интернет–торговли в России: проблемы и перспективы развития // Научное сообщество студентов XXI столетия: сб. ст. по мат. XLVIII междунар. студ. науч. — практ. конф. № 11(48).

ON THE FACTORS OF EFFECTIVE ONLINE TRADE IN FOOTWEAR

Azanbay K. T.

Samara National Research University named after acad. S. P. Korolev, Samara, Russia

The factors of the successful activity of online shoe shops, the importance of using browsers, the automated ordering system of the goods, the integration of the information systems of the seller and the customer, external contractors, the use of cloud services are considered.

Keywords: factor, integration, trend, market, mobile sector

КРАТКИЙ ИСТОРИЧЕСКИЙ ЭКСКУРС РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В КОНТЕКСТЕ ПОНИМАНИЯ ПРИРОДЫ НАЛОГОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Потехин А. А., Сафронов В. В.

*Сибирский государственный университет науки и технологий им. акаде. М. Ф. Решетнева,
Красноярск, Россия*

В статье рассматриваются история развития налогов, налоговой системы на территории Российского государства с древних времен до 90-х годов XX века. Проследим, как с течением времени менялись наказания за налоговые правонарушения и преступления то в пользу смягчения, то, наоборот, в пользу ужесточения, в зависимости от исторического периода.

Ключевые слова: налоги, система, ответственность, налогообложение, плательщик, государство, дань, Россия

Мировой опыт показывает, что налоговый механизм включает в себе огромные возможности воздействия на развитие предпринимательской деятельности, динамику и структуру общественного производства, его размещение.

Налоговые сборы и платежи являются основным источником формирования бюджета государства, т. к. любому государству для выполнения своих функций необходимы фонды денежных средств.

Очевидно также, что источником этих финансовых ресурсов могут быть только средства, которые правительство собирает со своих «подданных» в виде физических и юридических лиц.

Из этих средств финансируются государственные и социальные программы, содержится структура, обеспечивающие существование и функционирование самого государства

В разные исторические эпохи проблемы налогообложения занимали умы различных ученых - юристов, экономистов, философов.

На протяжении всей истории развития налогов от их зарождения до наших дней, они всегда собирались государством. И его полномочия в данной сфере никогда не подвергалось сомнению.

Так, Платон (428-348 гг. до н. э.) в своем сочинении «Законы» указал, что одной из целей налогообложения является умелое перераспределение доходов от богатых к бедным [2, 12]. Этой же позиции придерживался и Аристотель (384-322 гг. до н. э.), изложив ее в своем сочинении «Политика»: «...каждый поголовно должен делать положенный взнос - в противном случае закон лишает его гражданских прав».

Исторически налоги - главный источник формирования бюджета государства. Именно поэтому они зародились одновременно с появлением государственности. Но не все налогоплательщики понимают, что для интересов государства и общества им необходимо отдать часть заработанного дохода. Для большинства из них налоги остаются нежелательными и зачастую обременительными.

История налогов и налоговой ответственности на Руси ведет свое начало с момента возникновения первых древнерусских государств-княжеств. Однако полноценная налоговая система законодательно начала складываться только с конца 9 века, когда происходило объединение Древнерусских земель. Первым законом, в котором упоминается категория «налоги» была Пространная редакция Русской правды, согласно которой налог определялся по количеству печей в доме, отсюда и носил название «дым». Дань собиралась двумя способами: «полюдье» и «повоз». В первом случае князь сам выезжал на сборы со своей дружиной, во втором случае дань доставляли в княжескую резиденцию сами плательщики налогов. Со временем выезды

князей в полюдь сокращались, а потом и вовсе прекратились. Налогоплательщики стали сами доставлять дань в установленные периоды.

За неповиновение сборщикам должники жестоко наказывались, часто дань собиралась с применением насилия.

В эпоху Киевской Руси возникают сборы. В то время, как и сейчас, сборы взимались при совершении определенных действий или сделок. Например, при обращении в суд или при заключении торгового соглашения.

Большое значение имели судебные пошлины. Их собирали с виновного или проигравшего тяжбу. Древнейшим сбором такого рода была «вира». Она представляла собой штраф за убийство и другие тяжкие преступления. В отношении виновных в более легких преступлениях собирался так называемый «продаж». Конечно, такого рода штрафы нельзя назвать налогами, но, тем не менее, они существенно пополняли княжескую казну.

Времена Золотой Орды стали одним из наиболее тяжелых периодов для русских налогоплательщиков. Дань собиралась не только в пользу «своего» князя, но и в пользу завоевателей. В тот период существовало уже 14 видов податей, из которых главными были: «выход» («царева дань»), налог непосредственно монгольскому хану; торговые сборы («мыт», «тамка»); извозные повинности («ям», «подводы»); взносы на содержание монгольских послов («корм») и др.[1, 26] Когда население отказывалось платить быстро возрастающие сборы, их взимали путем применения насилия.

С развитием системы налогообложения вводятся различные новые пошлины: судебная, гостинная, торговая. За уклонение от их уплаты применялись довольно большого размера штрафы. К 16 веку все налоги взимаются в денежной форме.

В 17 веке учреждаются специальные должностные лица, которые были ответственны за сбор налогов. Их именовали приказчиками. Основной их задачей было не допустить уклонения от уплаты налогов. Войны, в которые в 16-19 веках Россия часто была вовлечена, требовали больших затрат.

В связи с этим с каждой новой военной кампанией все больше увеличивался налоговый гнет: увеличивались ставки по старым налогам и вводились новые. Основным сословием, на которое ложилось налоговое бремя, было крестьянство.

К неплательщикам податей применялись жестокие меры наказания, вплоть до смертной казни. К моменту начала царствования Петра I, оставалась не решена важная задача налогового учета - не был учтен каждый налогоплательщик в отдельности, налоги собирались с общины в целом. Проведение переписи населения на регулярной основе позволило персонифицировать плательщиков налогов и повысить их собираемость.

Реформа, которая привела к полному закрепощению крестьян, была проведена с началом Петровской эпохи. Петр I хорошо понимал: налоги - это основной источник богатства государства. Он осуществил введение нового налога - подушной подати, просуществовавшей в России вплоть до 1887 года. По мере развития налоговой системы налоговые повинности стали мощным оружием контроля государства над населением. Тех же, кто не мог заплатить налоги, вывозили целыми семьями за Урал, на металлургические заводы, что фактически приравнивалось к смертной казни. Однако реформа дала свои результаты. Количество собранных налогов увеличилось на несколько миллионов.

Существенные изменения налоговой политики произошли во время царствования Екатерины II. Впервые стали входить в оборот бумажные деньги - «ассигнации». Но ни выпуск бумажных денег, ни внешние заимствования не способны были в полной мере решить финансовые проблемы государства. По-прежнему, путем ревизий, взималась подушная подать.

С ХУШ века в России впервые вводятся налоги с капитала. Купцы, предприниматели и промышленники выделяются в особую группу налогоплательщиков, обязанных платить в казну

с величины своего капитала. Из всех налогов, более всего пополняли казну косвенные налоги и сборы: соляные, судебные, таможенные и др.

При Екатерине II налоги собираются разного рода коллегиями. Это делалось для увеличения точности и уменьшения числа недоимок. Основной в то время налог, подушная подать, собирался Военной коллегией. Существовали Коммерц - и Берг - коллегии для таможенных и металлургических сборов соответственно. Новую веху в истории налогообложения положили реформы М. М. Сперанского. Он заложил в основы финансовой политики такой принцип, как соответствие расходов доходам, который означал следующее: для того, чтобы произвести какой-нибудь расход, нужно найти источник его пополнения. Однако М. М. Сперанский, как и многие, продолжил политику ужесточения налогового бремени.

К 1916 году податная система в России, по основным видам налогов, включала в себя: три прямых налога (поземельные, с недвижимых имуществ и подати; государственный промысловый налог; сбор с доходов от денежных капиталов), шесть косвенных (таможенный, сахарный, табачный, нефтяной и спичечный доходы) и многочисленные пошлины (гербовые и судебные, с переходящих имуществ и прочие).

Вплоть до революции 1917 года в России с приходом каждого нового правительства изменялась и система налогообложения. Как правило, вводились новые налоги, а также ужесточалось налоговое бремя по существующим. Чтобы экономически поддерживать государство постоянно велся поиск новых источников налогообложения.

В начале XX в. Россия вступила в полосу кризиса, приведшего к революции 1917 г. С началом русско-японской войны, с революцией расходы намного увеличились.

В качестве доходов государство широко использовало эксплуатацию казенных железных дорог и винной монополии. Доля налоговых источников дохода значительно выросла, но новые прямые налоги не вводились, увеличивались ставки.

При этом определенного принципа по сбору прямых налогов не было, их роль была невелика, основным был промысловый налог, который содержал в себе элементы, использовавшиеся при построении в России подоходного налога; преобладали подати с торговли и промышленности.

Большую часть доходов составляли косвенные налоги, в которой преобладали таможенные пошлины и акцизы.

В период Первой мировой войны налоговые поступления не играли существенной роли в покрытии военных расходов, в основном использовались внешние займы, денежная эмиссия.

Налоговая система была не в состоянии справиться с военными издержками, большая часть сборов уходила на покрытие потерь казны после введения «сухого закона».

Но уже в ходе войны налоговый пресс был усилен до предела. С увеличением импорта предметов вооружения увеличились поступления таможенного дохода, хотя государство, по сути, платило эти налоги само себе. Был введен подоходный налог, первые поступления от которого намечались только на середину 1917 г.

После Февральской революции частые смены состава правительства не позволяют говорить о практических результатах его деятельности.

В период НЭПа существовали различные формы собственности, действовали экономические законы, что являлось одним из главных условий функционирования налоговой системы, которая характеризовалась многократностью обложения и множественностью налогов.

Низкая квалификация налогового аппарата и техническое несовершенство взимания при одновременном существенном росте потребностей государства в доходах явились причиной введения наиболее простых видов налогов и сборов с акцентом на реальные налоги [1].

В этот период существовали следующие налоги:

- прямые - сельскохозяйственный, промысловый, подоходно-поимущественный, рентные

налоги с земель, изъятых из сельскохозяйственного оборота, гербовый сбор, наследственные пошлины;

- косвенные - акцизы и таможенное обложение.

В условиях централизации управления экономикой была проведена налоговая реформа 1930-х гг.: был изменен принцип определения размеров отчислений от прибыли, проводилось четкое разграничение порядка обложения для обобщественного и частного сектора.

Вплоть до 1980-х гг. качественных изменений в эту систему не вносили. За время Великой Отечественной войны наблюдалось снижение доходов с оборота и отчислений от прибыли из-за потери ряда промышленных районов. Были пересмотрены ставки сельскохозяйственного налога, введены налог со строений, земельная рента, разовый сбор на колхозных рынках.

В послевоенные годы налоговая политика была направлена на ликвидацию последствий войны и восстановления разрушенного хозяйства.

При реформировании современной налоговой системы необходимо обращаться к историческому опыту России, чтобы избежать допущенных ошибок и учесть положительные моменты реформирования налогов.

Таким образом, по мере развития общества в Российском государстве, с изменением потребностей государства усложнялась система налогообложения.

Большое влияние оказывали войны, развитие товарно-денежных отношений, породившие новые виды налогов, смена правительств, уровень развития общества, геополитический фактор.

Налоги являлись регулятором предпринимательской деятельности, товарных отношений с другими странами посредством пошлин, были причиной недовольства населения, даже восстаний.

Таким образом, с помощью налогообложения государство может вести экономическую политику: протекционистскую или, наоборот, ограничивающую, по отношению к отдельным отраслям и регионам, осуществлять антиинфляционные меры, противодействовать господству на рынке монополистов, изымать в бюджет сверхприбыль, образующуюся в результате монопольного роста цен.

Налоговый механизм выполняет также функцию перераспределения доходов граждан, социальной защиты низших слоев общества, выступает регулятором личных доходов населения страны.

Вообще, чтобы понять сущность налогообложения, прежде всего, следует остановиться на необходимости налогов.

В истории развития общества еще ни одно государство не смогло обойтись без налогов, поскольку для выполнения своих функций по удовлетворению коллективных потребностей ему требуется определенная сумма денежных средств, которые могут быть собраны только посредством налогов [1].

Исходя из этого, минимальный размер налогового бремени определяется суммой расходов государства на исполнение минимума его функций: управление, оборона, суд, охрана порядка - чем больше функций возложено на государство, тем больше оно должно собирать налогов. Поэтому налоги выступают важнейшим звеном финансовой политики государства в современных условиях.

Таким образом, экскурс в историю развития российской налоговой системы показывает, что по мере ее развития налоговое бремя постоянно увеличивалось за счет появления новых объектов налогообложения и повышения ставок по существующим налогам. Формы налоговой ответственности также претерпели существенные изменения, став со временем более гуманными и мягкими.

Список цитируемой литературы:

1. Валетов Т. Я. Чем жили рабочие люди в городах Российской Империи конца XIX- начала XX вв. - М.: Изд. «Социальная история», 2007.
2. Зуйков И. С., Зуйкова Л. В. Философские аспекты истории налогообложения// Налоговый вестник. 1997. №9. С.12.
3. Захаров В. Н., Петров Ю. А., Шацилло М. К. История налогов в России. 1X - начало XXв -М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2006. - С. 118 - 131.
4. Налоговое право: Конспект лекций. - Изд. 2-е, перераб. и доп./ Составит. А. А. Тедеев. - М.:Эксмо,2007. - С.26.
5. Налоги и налогообложение. Скворцов О. В., Скворцова Н. О. М.: Академия, 2003. — 240 с.

BRIEF HISTORICAL FLASH EXCURSION OF THE TAX SYSTEM DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF UNDERSTANDING THE NATURE OF TAX LIABILITY

Potekhin A. A., Safronov V. V.

Siberian State University of Science and Technology named after acad. M. F. Reshetnev, Krasnoyarsk, Russia

The article deals with the history of the development of taxes, the tax system in the territory of the Russian state from ancient times to the 1990s. Let us see how over time, punishments for tax violations and crimes have changed in favor of mitigation, then, on the contrary, in favor of tightening, depending on the historical period.

Keywords: taxes, system, responsibility, taxation, payer, state, tribute, Russia

ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, ПРАВОВАЯ ПРИРОДА НАЛОГОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ***Потехин А. А., Сафронов В. В.****Сибирский государственный университет науки и технологий им. акаде. М. Ф. Решетнева,
Красноярск, Россия*

В статье изучается понятие и сущность, а также правовая природа налоговой ответственности. Проводиться анализ ответственности за налоговые правонарушения как за административное правонарушения, уголовное преступления, дисциплинарный проступок и в качестве финансового правонарушения. А также рассматриваются основания привлечения к ответственности за налоговые правонарушения.

Ключевые слова: налоговая ответственность, правонарушение, преступление, система финансового права, налоговый орган, меры ответственности

Функционирование налоговой системы обеспечивается мерами юридической ответственности. Юридическая ответственность за нарушение налогового законодательства - это комплекс принудительных мер воздействия карательного характера, применяемых к нарушителям в качестве наказания в установленных законодательством случаях и порядке [1].

Под налоговой ответственностью (ответственностью за совершение налогового правонарушения) понимается правоотношение охранительного характера между государством и правонарушителем (налогоплательщиком, налоговым агентом, лицом, содействующим проведению налогового контроля, и т. д.), в котором государство в лице уполномоченного органа (суда, налогового органа) наделяется правом наложить налоговые санкции за совершенные налоговые правонарушения, предусмотренные Налоговым кодексом РФ, а правонарушитель - обязанностью подвергнуться мерам государственного принуждения (налоговым санкциям)» [2].

Для правоприменителей актуальной задачей становится обеспечить неотвратимость ответственности граждан за нарушение налоговых норм. Это требует, среди прочего, совершенствования законодательства, улучшения качества применения права, а также теоретического переосмысления проблем юридической ответственности. Следует помнить, что без четко функционирующей системы юридической ответственности право становится бессильным, а закон превращается в фикцию. Если государство не может организовать восстановление нарушенных прав и принудить к исполнению обязанностей, наказать нарушителей правовых запретов, то вряд ли можно говорить о его эффективности.

В Налоговом кодексе РФ (НК РФ) используется термин «ответственность за совершение налоговых правонарушений», понятие «налоговая ответственность» легально не определено. Внесенные Федеральным законом от 27 июля 2006 г. № 137-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования» изменения в НК РФ делают очевидным сознательный отказ законодателя от использования термина «налоговая ответственность». В то же время термином «налоговая ответственность» в своих решениях активно пользуются государственные органы [2]. Кроме того, в науке налогового права проблема налоговой ответственности, ее место в системе юридической ответственности и соотношение с иными видами ответственности активно исследуются специалистами.

Налоговая ответственность чаще всего трактуется как разновидность финансовой ответственности. Ей присущи основные черты последней: она наступает за совершение налогового

правонарушения, воплощается в процессуальной форме и опирается на государственное принуждение. Налоговая ответственность выражается в определенных отрицательных последствиях имущественного характера, а ее субъектами выступают как организации - юридические лица, так и физические лица.

Иначе говоря, налоговая ответственность - это правоотношение возникающее между государством и лицом, который нарушил нормы Налогового кодекса Российской Федерации и к которому могут быть применены меры ответственности [3].

Для юридической ответственности характерны четыре основных признака:

- во-первых, юридическая ответственность - это лишь одна из форм государственнопринудительного воздействия на нарушителей норм права;
- во-вторых, юридическая ответственность применяется к лицам, допустившим правонарушение;
- в-третьих, юридическая ответственность применяется к правонарушителям только уполномоченными на это государственными или иными органами;
- в-четвертых, юридическая ответственность состоит в применении к правонарушителю предусмотренных законом санкций, являющихся мерами юридической ответственности.

Учитывая систему финансового права и вхождение в нее налогового права, необходимо подчеркнуть, что налоговая ответственность представляет собой разновидность финансово-правовой ответственности.

Финансово-правовая ответственность формируется по институциональному признаку — «снизу вверх», поскольку, например, более детальную разработку получает налоговая ответственность и существенные перспективы развития имеет ответственность за нарушения бюджетного законодательства [4]. Налоговая ответственность по своей природе, предмету и методу регулирования является составной частью финансово-правовой ответственности и реализуется в государственно-властных отношениях, складывающихся относительно установления и взимания обязательных платежей.

Отнесение налоговой ответственности к разновидности финансово-правовой подтверждается и вхождением налогового права в финансовое в качестве его подотрасли.

Существуют следующие основания финансовой ответственности за налоговые правонарушения:

1. нормативное основание (существует модель налогового правонарушения которая закреплена в Налоговом кодексе Российской Федерации);
2. фактическое основание (реально совершенное налоговое правонарушение);
3. процессуальное основание (акт суда или налогового органа о привлечении к налоговой ответственности).

В Российской Федерации за нарушение норм налогового законодательства могут быть применены нормы устанавливающие административную, уголовную, дисциплинарную, материальную и финансовую ответственность.

Стоит отметить, что гражданская и дисциплинарная ответственность не имеет прямой связи с налоговыми отношениями, эти отношения имеют косвенную связь. Если рассматривать гражданскую ответственность, то можно говорить о равноправии сторон, что противоречит налоговым правоотношениям, так как они носят властный характер. Но, исходя из этого, не стоит исключать гражданскую ответственность в налоговых правонарушениях.

В качестве примера можно привести ситуацию, когда государственный орган своими противоправными действиями причиняет ущерб интересам частного лица в сфере налоговых отношений, в случае чего он должен будет возместить убытки. В данных отношениях нет проявления принципа власти подчинения, так как вопросы по возмещению убытков решаются нормами гражданского права. Хотя меры гражданской ответственности не имеют прямого от-

ношения к соблюдению налогового законодательства, но, тем не менее они косвенно влияют на состояние законности в налоговой сфере.

Меры дисциплинарной ответственности имеют свое отражение в трудовых правоотношениях и выражаются в виде замечания, выговора и увольнения за нарушение трудовой и служебной дисциплины. Работник подлежит дисциплинарной ответственности при нарушении своей трудовой функцией впоследствии, что привело к причинению ущерба предприятию. В данном случае работник обязан возместить ущерб организации - работодателю, а не государству. Исходя из этого можно говорить о косвенных связях между дисциплинарными и налоговыми отношениями.

В соответствии с законодательством России, за нарушение налогового законодательства непосредственно применяется административная и уголовная ответственность нормы которых закреплены в Уголовном кодексе Российской Федерации и Кодексе Российской Федерации об административных правонарушениях.

Непосредственно финансово-правовая ответственность установлена Налоговым кодексом Российской Федерации. Налоговое правонарушение - является основанием для привлечения к финансовой ответственности в налоговой сфере. Как и любой другой вид ответственности, финансово-правовая ответственность за налоговые правонарушения имеет свои особенности [3, 64]:

1. во-первых, санкции применяемые за нарушение Налогового кодекса Российской Федерации, имеют только имущественный характер;
2. во-вторых, меры налоговой ответственности могут применяться только к тем лицам которые являются участниками налоговых отношений;
3. в-третьих, процедура расследования налогового нарушения осуществляется налоговыми органами в соответствии со специальной процедурой.

Исходя из всего выше рассмотренного, можно выделить три группы деяний, к которым привлекается лицо в зависимости от вида ответственности за совершение налогового правонарушения:

- правонарушения в сфере налогов и сборов, ответственность за которые предусмотрена Налоговым кодексом Российской Федерации;
- административные проступки, ответственность за совершение которых предусмотрена Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях;
- уголовные преступления, при совершении которых к ответственным лицам применяются нормы Уголовного кодекса Российской Федерации.

В качестве заключения можно говорить о налоговой ответственности как подвиде финансовой ответственности, поскольку налоговое право является подотраслью финансового права. Также следует сделать вывод, что налоговая (как разновидность финансовой) и административная ответственность - это два самостоятельных вида юридической ответственности. Налоговая ответственность выражается в применении к субъекту налоговых правоотношений, виновному в совершении налогового правонарушения, мер, предусмотренных действующим законодательством в порядке, определенном законом, с целью наказания и принуждения к исполнению обязанностей.

Ответственность в сфере налоговых отношений регулируется различными источниками права:

- НК РФ - при наличии признаков налоговых правонарушений; КоАП РФ - при совершении административных проступков;
- УК РФ - при наличии признаков преступления.

Следует согласиться с тезисом: «В зависимости от того, какое нарушение законодательства о налогах и сборах лежит в основании ответственности, она может рассмат-

риваться как разновидность финансовой, административной и уголовной ответственности» [4]. Важным представляется замечание, которая считает институт налоговой ответственности комплексной правовой категорией, соединяющей различные охранительные нормы, в связи, с чем он не может быть полностью «монолитно» отнесен к какой-либо одной отрасли права [2].

Охрана правопорядка в налоговой сфере предполагает использование норм различных отраслей права, направленных на защиту налоговых правоотношений. Правильное определение основания ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах важно не только с теоретической, но и с практической точки зрения, так как является гарантией законности в правоприменительной деятельности.

Таким образом, налоговая ответственность, является по своей юридической природе финансово-правовой ответственностью и характеризуется следующим признаками:

- данная ответственность установлена непосредственно налоговым законодательством (а конкретнее, Налоговым кодексом);
- к ответственности привлекается субъект или участник налогового правоотношения, а также иные лица, на которых налоговым законодательством возложены определенные обязанности в сфере налогообложения;
- ответственность предусматривает применение мер наказания к лицу, виновному в неисполнении или ненадлежащем исполнении обязанностей, предусмотренных налоговым законодательством;
- в основании ответственности лежит налоговое правонарушение, предусмотренное Налоговым кодексом;
- налоговая ответственность состоит в применении налоговых санкций, которые устанавливаются в виде денежных взысканий (штрафов) в размерах, предусмотренных Налоговым кодексом;
- привлечение к налоговой ответственности производят налоговые органы государства в порядке, предусмотренном Налоговым кодексом;
- применение мер налоговой ответственности (наложение взысканий) производит суд;
- налоговая ответственность является средством обеспечения надлежащего исполнения требований налогового законодательства.

Список цитируемой литературы:

1. Алферов А. В. Правовая природа, сущность налоговой ответственности: сборник статей победителей международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2017. С. 1115-1117.
2. Козырин Александр Николаевич. Введение в российское налоговое право: Учебное пособие / А. Н. Козырин. -М.: Институт публично-правовых исследований, - 2014. -304 с.
3. Мазницына Я. В. Правовая природа ответственности за нарушение налогового законодательства. // Право и общество. 2014. № 4 (12). С. 64-67.
4. Журнал «Налоговый вестник» Режим доступа: 17.03.2017 <http://www.nalvest.ru/>

CONCEPT, ESSENCE, LEGAL NATURE OF TAX LIABILITY

Potekhin A. A., Safronov V. V.

*Siberian State University of Science and Technology. academy named after M. F. Reshetnev,
Krasnoyarsk, Russia*

The article explores the concept and essence, as well as the legal nature of tax liability. An analysis of the responsibility for tax offenses as for administrative offenses, criminal offenses, disciplinary offenses and as a financial offense. And also the grounds for bringing to responsibility for tax offenses are considered.

Keywords: tax liability, offense, crime, financial law system, tax authority, liability measures

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ В РОССИИ**Коняхина Т. Б., Колесникова А. С., Недзельская О. Н.***Хакасский технический институт Сибирского федерального университета, Абакан, Россия*

В статье рассматривается трудоустройство выпускников российских вузов; на основе данных образовательной статистики дается анализ распределения выпускников по видам занятий после окончания вуза; выявляются тенденции в динамике различных показателей трудоустройства, масштабов безработицы среди выпускников; сравниваются реальные и нормативные показатели, содержащиеся в российских государственных документах по образованию; выявляются особенности федеральных округов по трудоустройству выпускников.

Ключевые слова: молодежь, студенчество, трудоустройство, занятость, безработица

Российские университеты (особенно московские) занимают высокие позиции в мировых рейтингах университетов. Однако их выпускники почему-то сталкиваются с проблемами трудоустройства как в Москве, так и в других городах России. Это связано в первую очередь с качеством образования, стремлением выпускника получать новые знания и использовать их на практике и потребностями быстроменяющегося рынка труда. С другой стороны, существует проблема недофинансирования российских университетов, и тем самым, дефицит квалифицированных специалистов и современного оборудования в системе чтения лекций и проведения практических занятий.

Анализ рынка труда в Российской Федерации показывает, что он подлежит процессам сегментации, т. е. качественному разделению предложенных условий трудоустройства [1]. Согласно этой теории, заложено существование сегмента — привилегированной группы сотрудников, которые очень ценятся среди работодателей как специалисты, соответствующих квалификаций и навыков. Сотрудники наивысшего сегмента могут непосредственно влиять на условия своего трудоустройства, создавая таким образом рынок работников. Самый низкий сегмент рынка труда состоит из людей, исключенных из этого рынка труда или длительно безработных, которые не повышают свою квалификацию, что делает их выход на рынок труда гораздо сложнее. Сегментация рынка труда Российской Федерации предполагает наличие промежуточных сегментов, которые включают выпускников университетов.

Выпускники определенных направлений (прежде всего специалисты в области информационных технологий ИТ) совместно создают наивысший сегмент московского рынка труда. Большим спросом среди работодателей пользуются специалисты: программисты, тестировщики, архитекторы программного обеспечения и руководители проектов в области разработки программного обеспечения. Выпускники этих направлений обучения, которые знают иностранные языки и имеют опыт работы, также формируют рынок работников. Рынок работников — это ситуация, в которой работники устанавливают условия своей работы, и в то же время работодатель вынужден принять их требования. Обратной ситуацией и наиболее распространенным является рынок работодателя, на котором находятся выпускники всех остальных направлений обучения [2].

Работодатели — свидетели существования пробела компетенций, которые хотят вкладывать средства в улучшение знаний и навыков своих сотрудников (богатые социальные пакеты и обучение) [2].

Основной причиной невозможности трудоустроиться выпускнику университета — это в большинстве случаев незнание реалий рынка труда [3] и отсутствие активного поиска для своего трудоустройства [4]. Студенты, а в будущем выпускники не имеют доступа к универси-

тетским бюро по трудоустройству или консультационных центров по проблемам трудоустройства [4]. Таким образом, выпускники вынуждены к полной самостоятельности при выходе на рынок труда.

Следующими проблемами выпускников — отсутствие прозрачности рынка труда (отсутствие полной и достоверной информации о вакансиях) и непредсказуемостью рынка труда (отсутствие планирования карьеры, а также неопределенность в постоянстве существующих должностей). Выпускники не готовы к взаимному соперничеству за рабочие места на местном или национальном рынке труда. Неготовность эта связана в первую очередь с отсутствием обучения и курсов в сфере поиска работы во время учебы в университете. Более того, молодые выпускники университетов убеждены в необходимости совершенствования квалификации, поэтому идут на обучение в приобретении еще одного образования, что создает собственные дополнительные затраты или затраты для работодателя [4].

Кроме знаний и навыков, которыми обладают выпускники российских вузов, на их конкурентоспособность значительно влияют такие факторы, как: использование знаний на практике, личные характеристики выпускника, престиж законченного университета, обладание опыта и ожидания по зарплате.

Личные характеристики также играют важную роль в процессе трудоустройства. Работодатели охотнее нанимают кандидатов для работы, которые обладают такими функциями, как: устойчивость к стрессу, ответственность, навыки общения и работоспособность. Работодатели во время выбора соответствующего персонала обращают также внимание на навыки самообразования и самостоятельного принятия решения [4].

Престиж законченного университета имеет значительное влияние на трудоустройство выпускников российских университетов. В условиях свободного рынка в Российской Федерации, помимо государственных университетов РФ, были также созданы многочисленные частные (коммерческие) университеты. Эти университеты, независимо от статуса учредительного органа, представляют аналогичное по качеству образование, при этом университеты коммерческого характера предлагают конкурентные направления и условия образования (заграничные практики; курсы, преподаваемые на иностранных языках). Частные учреждения устанавливают конкуренцию для университетов с установленным положением (государственные университеты), потому что предпринимают инновационные научно-исследовательские темы и работают в тесном сотрудничестве с предпринимателями [4].

В июне — августе 2014 года Региональный центр содействия трудоустройству выпускников при поддержке лаборатории социологических исследований ПетрГУ провел опрос «Трудоустройство молодых специалистов: возможности сотрудничества». В исследовании приняли участие 1180 выпускников ПетрГУ очного отделения.

По результатам проведенного опроса выяснилось, что 63% опрошенных планируют трудоустроиться по специальности, для 25% выпускников этот показатель не важен при выборе будущей работы и 11% не собираются работать по специальности.

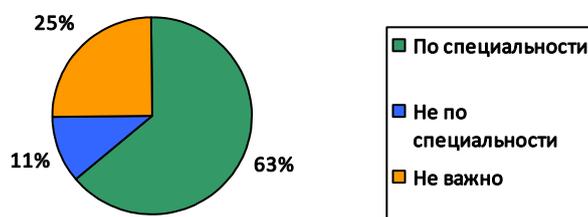


Рисунок 1. Планирование трудоустройства выпускников

На вопрос «Как Вы считаете, что из ниже перечисленного является наиболее значимым для работодателя при приеме на работу выпускников?», мнения респондентов распределились следующим образом: профессиональные знания и навыки отметили 79% выпускников, желание работать 78%, обучаемость 63%. Менее значимым являются: владение иностранным языком 27%, знание определенных компьютерных программ 27% и презентабельная внешность 21%. Меньше всего по значимости выпускники отмечают рекомендации 14% и соответствие корпоративной культуре 8% (рис. 2).

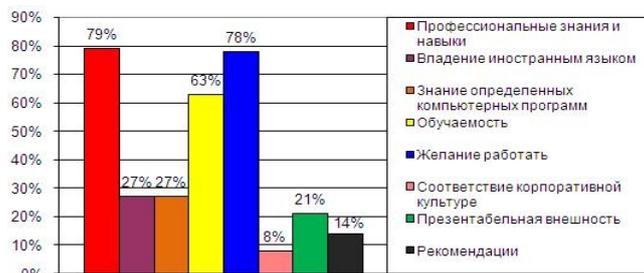


Рисунок 2. Требования работодателей к выпускникам

На вопрос «На какой уровень оплаты труда Вы претендуете?» ответы распределились следующим образом: 27% выпускников рассчитывают на заработную плату в диапазоне 25 – 30 тыс. рублей. 26% желают получать 20 – 25 тыс. рублей. 23% опрошенных претендуют на оплату труда более 40 тыс. рублей. 13% респондентов хотят получать 35 – 40 тыс. рублей. 10% готовы работать за 15 – 20 тыс. рублей и лишь 1% выпускников согласны получать 10 – 15 тыс. рублей (рис.3).

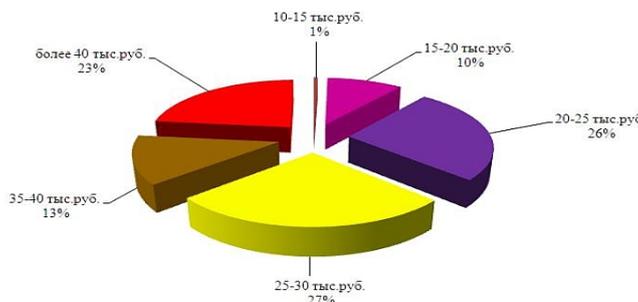


Рисунок 3. Уровень оплаты труда

Заключение. Отличие всей сегодняшней российской системы образования от западной, заключается в том, что система высшего образования России построена на заучивании материала, без обязательного посещения библиотек и обсуждения пройденного материала в научных кругах. К тому же, в последние время стало легко сдавать экзамены и зачеты за деньги, что в значительной степени снижает качество уровня образования в российских университетах. Исходя из этого, работодатель, получая таких студентов, предлагает выпускникам университетов самую маленькую заработную плату ниже уровня их ожидания.

По мнению авторов, необходимо возродить связь Студент–Преподаватель–Работодатель, создание Карьер Управления при университетах и стимулирование студентов, тем самым возрождение конкуренции среди высших учебных заведений.

Список цитируемой литературы:

1. Кирченко О. П. и Кудюкин. Положение о российском рынке труда проблем экономики переходного периода, т. 47, вып. 8 декабря 2013 года, стр. 73-85.[Электронный ресурс] — ОЭСР (2015); Взгляд на образование. Режим доступа: <http://www.oecd.org/edu/Russian%20Federation-EAG2014-Country-Note.pdf> — Дата обращения: 26.11.2015.
2. Староверова Е. Пятерка самых востребованных профессий для выпускников вузов-2010, Газета Труд,

- № 11. [Электронный ресурс] — май 2015. — Режим доступа: http://www.trud.ru/article/11-05-2010/241811_rjaterka_samux_vostrebovannyx_professij_dlja_vypusknikov_vuzov-2010.html — Дата обращения: 26.11.2015
3. Кабалин В. Мобильности рабочей силы. Организационные, институциональные и социально-структурные факторы. Социологические исследования, т. 40, вып. 4, июль-август 2014, с. 27-42.
 4. Болдышева Н. О. Конкурентоспособность выпускника вуза на рынке труда. [Электронный ресурс] — 2015. — Режим доступа: <http://science.kuzstu.ru/wp-content/Events/Conference/RM/2015/RM15/pages/Articles/IEU/7/3.pdf> — Дата обращения 26.11.2015
 5. Шенин С. Ю. Джеффри Сакс и американская помощь постсоветской России: случай «другой анатомии» // Известия Саратовского университета. 2014. Т. 10. Сер. История. Международные отношения. Вып. 1. С. 106.
 6. Издание Человек и труд. № 5. с. 34-38. [Электронный ресурс] — 2011. — Режим доступа <http://www.twirpx.com/file/905397/>— Дата обращения 21.03.2016

RESEARCH OF PROBLEMS OF EMPLOYMENT OF GRADUATES IN RUSSIA

Konyakhina T. B., Kolesnikova A. S., Nedzelska O. N.

Khakass Technical Institute of Siberian Federal University, Abakan, Russia

The article examines employment of graduates from Russian HEIs; translates the data from the educational statistics into analysis of graduates distribution in accordance with the type of activity, unveils trends in dynamics of different employment parameters and the level of unemployment amid graduates, compares standard and actual parameters from the Russian state regulatory documents, reveals peculiarities of federal districts on graduates employment.

Keywords: youth, students, employment, employment, unemployment

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ШВЕЙЦАРИИ

Хробостова В. С.

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
Москва, Россия*

Изучено положение Швейцарии в мировых рейтингах конкурентоспособности и инноваций, сделаны выводы об факторах, влияющих на высокий уровень социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: инновации, конкурентоспособность, зелёная экономика

В настоящее время существует ряд острых проблем, касающихся социально-экономического развития стран мира. Основываясь на различные глобальные рейтинги, можно сделать вывод о том, что регионы с самой развитой экономикой занимают лидирующие позиции в мировых рейтингах, оценивающих самые разные показатели, в том числе их конкурентоспособность, инновационное развитие и инфраструктуру. В ходе моей работы я проанализировала экономики развитых стран и на примере Швейцарии определила факторы, наиболее влияющие на высокие позиции в глобальных рейтингах, и, следовательно, на социально-экономический потенциал регионов.

Швейцария уже 9-й год подряд занимает лидирующее место в Индексе глобальной конкурентоспособности. Данное исследование ежегодно публикуется ведущими экспертами Всемирного экономического форума и основывается на абсолютно разноплановых показателях. Среди них я выделила те, которые в большей степени определяют место страны в данном рейтинге: инфраструктура и инновационный потенциал. Швейцария как лидер данного рейтинга имеет все необходимые условия для успешной инновационной деятельности. В Конфедерации действует идеальная система поддержки стартапов, состоящая из трёх уровней. Первый уровень — это университеты. Здесь действуют «лаборатории стартапов» — курсы для студентов и аспирантов, стремящиеся попробовать себя в инновационной экономике и запустить собственный проект. На таком курсе студент также может узнать, как зарегистрировать компанию, составить бизнес-план, найти сотрудников и привлечь инвесторов. Когда студент проработал идею бизнеса, он может воспользоваться специальными стипендиальными программами городского или университетского масштаба: в их рамках можно получить до 100 000 франков для проверки идеи и pre-seed стадии. Основываясь на этой информации, становится понятным, почему швейцарские университеты регулярно занимают высокие позиции в рейтингах среди всех университетов мира. Это доказывает тот факт, что в 2016 году Цюрихская Высшая техническая школа заняла 4 место среди лучших вузов Европы уступив лишь таким признанным лидерам как Оксфорд, Кэмбридж и Имперский колледж Лондона.

Второй уровень представляют кантональные отделы поддержки бизнеса. Они как правило берут на себя часть расходов, зачастую это 50% — на получение патентов, обучение сотрудников, участие в выставках. Такая поддержка ограничена в пределах 100 000 франков, выделяемых на 5 лет. Похожие организации есть в каждом административном округе, она крайне полезна для проектов на самых ранних стадиях: грант можно получить даже до открытия компании.

На последнем, федеральном, уровне поддержкой стартапов занимается Комиссия по технологиям и инновациям СТИ (в 2018 переименована в Innosuisse — Swiss Innovation Promotion Agency) при Министерстве экономики Швейцарии, где талантливые студенты могут получить финансирование на проверку новой технологии и на превращение ее в готовый продаваемый

продукт. Данная организация финансирует 1-1,5 года совместной работы с вузом. Средний грант составляет \$300 000–400 000. Компании оставляют за собой все результаты работы и интеллектуальную собственность. Это подходящий вариант для тех, у кого есть технология, но ее требуется «довести до ума» и коммерциализировать.

В Швейцарии очень развитая система взаимодействия между бизнесом и наукой. Комиссия по технологиям и инновациям (КТИ) финансирует до 50% на НИОКР в совместных проектах предприятий и вузов. А в целом расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы составляют 3% от ВВП, что является очень высоким показателем и определяет научно-технический потенциал страны.

Кроме того, стоит отметить, что Швейцария крайне ориентирована на «зелёную» экономику. И это подтверждается созданием в одном из ведущих инженерных университетов мира Федеральной политехнической школе Лозанны специальных подразделений, занимающихся разработкой технологий, ориентированных на генерирование и использование чистой энергии. Так кругосветный перелет, совершенный недавно швейцарским самолетом на солнечных батареях Solar Impulse – 2, который привлек к инновационному потенциалу швейцарской экономической модели внимание всего мира.

Главной идеей создания такого устройства было стремление учёных доказать, что ресурсы планеты не безграничны и для решения глобальных проблем необходимо создавать и поддерживать чистые технологии получения энергии на основе возобновляемых источников.

Подводя итог, можно с уверенностью сказать, что именно инновационное развитие страны является ключом к успеху в каждой сфере жизни и в целом социально-экономическом развитии страны.

Список цитируемой литературы:

1. Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2016-2017
2. Рейтинг инновационного развития 2016-2017
3. Официальный доклад Комиссии по технологиям и инновациям 2017

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SWITZERLAND

Khrobostova V. S.

*Russian Academy of Public Administration under the President of the Russian Federation, Moscow,
Russia*

This article is concerned with research of current status of world leadership of Switzerland in technological innovations and competitiveness and factors that set the highest level of social and economic development of the country.

Keywords: innovations, competitiveness, green economy

ПРОБЛЕМЫ ОБОРОТА ЦЕННЫХ БУМАГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Бельская В. И., Гуринович П. А.

Белорусский государственный экономический университет, Минск, Республика Беларусь

Проведен анализ становления и развития законодательства в сфере ценных бумаг и фондового рынка. Изучена проблематика законодательства Республики Беларусь в данной сфере и предложены некоторые пути их решения.

Ключевые слова: ценные бумаги, фондовый рынок, внебиржевой рынок, финансовый рынок, экономика, инвестиции

Научный руководитель: Петроченков Д. В., к. ю. н., доцент

Актуальность выбранной нами темы предопределена тем, что в текущей рыночной экономике эффективный фондовый рынок трактуется в качестве главного национального достояние, ввиду того, что он является одним из наиважнейших источников финансирования инвестиций в реальный сектор экономики и значимым регулятором экономических процессов.

Дело в том, что именно посредством применения данного механизма происходит перераспределение финансовых ресурсов между отраслями и сферами экономики, стимулирование инвестиций и их трансформация из непроизводительной в производительную форму, а также финансирование бюджетного дефицита [1].

В соответствии со ст.143 Гражданского кодекса Республики Беларусь под ценными бумагами понимаются документы либо совокупность определённых записей, удостоверяющих с соблюдением установленной формы и (или) обязательных реквизитов имущественные и неимущественные права [2].

Рынок ценных бумаг Республики Беларусь относится к развивающимся. На данный момент он все еще недостаточно эффективен и уступает банковскому сегменту в сфере перераспределения капитала [4].

На сегодняшний день особенно высокоразвитым сегментом рынка ценных бумаг Республики Беларусь является рынок государственных ценных бумаг, выпуск которых даёт государству внушительный инструмент по координированию макроэкономикой. Обладая абсолютными полномочиями по регулированию экономикой, государство противодействует развитию внебиржевого рынка ценных бумаг, что, на наш взгляд, затрудняет не только развитие рынка в интересах инвесторов и эмитентов отдельных регионов страны, но и способствованию привлечения финансовых ресурсов предприятий, развитию технологий и производств.

В сфере оборота ценных бумаг существуют определенные проблемы. Эксперты отмечают, что существующий закон «О ценных бумагах и фондовых биржах», принятый двадцать шесть лет назад, значительно устарел. Тем более, когда Беларусь, Россия и Казахстан планируют иметь общий финансовый рынок.

Как считает Дубинина З. И., необходимо создать условия для доступа на фондовый рынок start up проектов, имеющих достаточно высокий потенциал, но не способных на данном этапе развития обеспечить высокую капитализацию своих акций, путем упрощения процедуры листинга. Таким образом, будет произведена сегментация рынка, что создаст условия для доступа на рынок более вариативному количеству профессиональных участников с учетом финансовых возможностей каждой группы [3].

В качестве еще одной проблемы можно привести недостаток иностранных инвестиций. Хотя в текущем году Департамент по ценным бумагам продолжал работу по установлению взаимодействия с иностранными уполномоченными органами, а также по развитию международного сотрудничества в рамках интеграционных объединений, однако этого недостаточно. Кроме

того, были начаты переговоры о заключении Меморандума о взаимопонимании между Министерством финансов Республики Беларусь и Комиссией по ценным бумагам и фьючерсам Гонконга, целью которого является содействие белорусским эмитентам в размещении ценных бумаг за рубежом и привлечение иностранных инвестиций. Департамент по ценным бумагам принимал участие в рассмотрении документов в рамках подготовки к вступлению Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию.

Таким образом, принимая во внимание все вышесказанное, мы предлагаем следующие пути решения обозначенных проблем:

1. Принять обновлённый Закон Республики Беларусь «О ценных бумагах и фондовых биржах», содержащий новые для белорусского законодательства нормы, расширяющие круг участников рынка ценных бумаг. На наш взгляд, расширение круга участников рынка ценных бумаг, то есть предоставление правосубъектности в области оборота ценных бумаг не только государству, сделало бы возможным создание внебиржевого рынка. Именно внебиржевой рынок стал бы той платформой, благодаря которой могли бы развиваться услуги инвестиционного консультирования и управления портфелями ценных бумаг, а вместе с тем и стало бы возможным привлечения на данный рынок простых инвесторов и их интересов.

2. Устремить развитие рынка ценных бумаг Республики Беларусь на общемировые принципы и стандарты функционирования в целях создания необходимых условий для становления целостного и эффективного рынка, способствующего привлечению инвестиций, прежде всего, в реальный сектор экономики и интегрированного в мировой финансовый рынок. Для этого необходимо развивать контакты с иностранными государствами, принимать участие в интеграционных процессах, включая участие в разработке Концепции формирования общего финансового рынка ЕАЭС, а также вступлению в Международную организацию комиссий по ценным бумагам (IOSCO).

Список цитируемой литературы:

1. Авакян, А. Р. Финансово-правовая природа рынка ценных бумаг / А. Р. Авакян // Государство и право. – 2011. – № 8. – С. 101-105.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 7 декабря 1998 г., № 218–3 (с изм. и доп.) // Нац. правовой Интернет–портал Респ. Беларусь. – 12.01.2017, 2/2452.
3. Дубинина, З. И. Развитие фондового рынка Республика Беларусь / Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси: материалы XI международной молодежной научно–практической конференции, УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, 7 апреля 2017 г. Ч.1 / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К. К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2017. – С. 132-133
4. Милешкина, В. С. Фондовый рынок: проблемы и перспективы в Беларуси / В. С. Милешкина, А. И. Филипушко // Национальная экономика Республики Беларусь: проблемы и перспективы развития: материалы II Международной науч.-практ. конф. студ., Минск, 14-15 апреля 2009 года / М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. экон. ун-т; [редкол.: Г. А. Короленок (гл. ред.) и др.]. - Минск: БГЭУ, 2009. - С. 35-36.

PROBLEMS OF THE SECURITIES TURNOVER IN THE REPUBLIC OF BELARUS AND THE WAYS OF THEIR SOLUTIONS

Belskaya V. I., Gurinovich P. A.

Belarusian State Economic University, Minsk, Republic of Belarus

The conducted analysis of the formation and development of legislation in the sphere of securities and the stock market. The problems of the legislation of the Republic of Belarus in this sphere have been studied and some ways of their solution have been suggested.

Keywords: securities, stock market, over-the-counter market, financial market, economy, investments

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Панфилов А. А.

Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия

В статье рассмотрены актуальные тенденции и технологические изменения в сфере интернет-маркетинга. Дается оценка существующим методам и производится прогноз развития технологий.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, микротаргетирование, Big Data, контент-маркетинг

Научный руководитель: Шведова И. А., к. э. н., доцент

Высокая степень влияния сети интернет на образ современной жизни уже давно не вызывает ни у кого сомнения, а зависимость человека от пребывания в медийном пространстве усиливается с каждым днем [1]. Достаточно отметить, что только в России ежедневно пользуются интернетом 60% населения, включая пенсионеров и людей, проживающих в отдаленных районах, куда интернет еще даже не добрался. То есть около 70,4 млн. человек постоянно находятся онлайн, потребляя разнообразный контент. В то же время, согласно статистике, 80% граждан в возрасте от 12 до 64 лет имеют собственный аккаунт (страницу/профиль) в социальных сетях [4].

Большинство успешных компаний уже давно используют потенциал социальных сетей и прочих медиа - площадок для продвижения своего бренда. Около 50% всех мировых компаний занимаются маркетингом в социальных сетях. И это не удивительно, социальные сети уже давно перестали быть исключительно площадкой для передачи сообщений и объединяют в себя большой спектр функций и услуг. Для того чтобы прослушать музыку, посмотреть фильм или сделать покупку, пользователю нет нужды уходить на другую площадку, все эти действия можно совершить в привычной комфортной среде. 60% пользователей онлайн-ресурсов узнают актуальные мировые новости именно из социальных сетей [5]. Помимо прочего, социальные сети продолжают вытеснять поисковые сервисы, предоставляя все необходимое от отзывов пользователей до медиа-контента на своих ресурсах.

Современные реалии диктуют новые тренды развития интернет - торговли. Так, например, B2B сектор постепенно тоже переходит в интернет - магазины вслед за частными покупателями, а сама система взаиморасчета постоянно упрощается. Мобильные банки, платежи с идентификацией пользователя по отпечатку пальца или с помощью распознавания лица, блокчейн - все эти инструменты ускоряют передачу денег и делают интернет-торговлю все более доступной, вовлекая максимальное количество потребителей. Современное продвижение в социальных сетях характеризуется индивидуальной настройкой рекламных постов под каждого пользователя. Такая технология получила название «микротаргетирование». Сейчас уже не достаточно разработать десяток вариантов рекламного макета и размещать его на любых доступных площадках [3]. Такой вид рекламы уже не привлекает внимание, а только раздражает пользователя. В современном мире для успешного продвижения необходимы десятки тысяч вариантов рекламных сообщений, содержащих одинаковую информацию, но настроенных под каждого конкретного пользователя. Так же как и реклама одного бренда настраивается под каждого пользователя, так и реклама в целом. Многие из нас замечали, что при просмотре одного и того же видео в интернете, наблюдали рекламу различных продуктов питания, марок автомобилей и

гаджетов, но не придавали этому значению. Это тоже проявление микротаргетирования. Нет смысла показывать рекламу Макдональдс человеку, который проводит большую часть времени на спортивных форумах и подписан на спортивные новостные ресурсы. Скорее всего, и в своем питании он будет сдержан, а значит, такая реклама его не заинтересует. А вот реклама нового магазина спортивного питания или спортклуба поблизости придется кстати.

Взаимодействие клиента с обслуживающей организацией в социальных сетях все больше напоминает дружеское общение. Компании стараются сделать свою страницу максимально яркой и интересной, наполняя ее в основном развлекательным контентом, а не рекламным. Проводя время в интернете, потребитель не хочет просматривать большие объемы навязчивой рекламы. Его больше интересуют актуальные новости и популярные материалы, что непременно стоит учитывать при запуске маркетинга в интернете. Будущее за контент-маркетингом, который имеет несколько иные приоритеты по сравнению с маркетингом классическим. Тут на первое место выходят задачи по решению конкретных проблем клиента и образовательная составляющая. Также генерация профессионального контента позволяет продемонстрировать пользователю собственные компетенции [2].

Все большую популярность в последние годы набирает термин Big Data. Существует множество определений и толкований этого термина. На самом деле Big Data представляет собой совокупность методов, подходов и инструментов обработки огромных массивов данных. Объемы информации, производимые человечеством, прирастают с каждым годом в геометрической прогрессии, а их обработка уже невозможна без участия технологий, которые, в свою очередь, усложняются вместе с ростом объемов данных. Технология Big Data позволяет структурировать гигантские объемы информации, выделяя из них необходимые данные, что является точнейшим инструментом в руках маркетолога. Анализ больших данных позволяет не только определить целевую аудиторию, оценить спрос и уровень активности, но и спрогнозировать дальнейшее поведение рынка. Технология Big Data открывает перед пользователями совершенно новые горизонты возможностей. Рынок Big Data сейчас только набирает свои обороты, особенно в России и в ближайшее время ожидается большой рост активности в этой сфере. Сейчас анализируется только 0,5% всех накопленной цифровой информации [7]. В 2017 году мировой рынок Big Data был оценен в 150,8 млрд. долларов, что на 12,4% больше оценки прошлого года [6]. Стоит также упомянуть об основных проблемах Big Data. Пока еще эта технология является весьма дорогостоящей, и позволить себе ее полноценное использование могут только крупные состоятельные компании. Кроме того, пока не существует общепринятых принципов работы с такими объемами данных. Нет понимания, какие данные стоит хранить, а какие нет, чтобы извлечь из общего потока ценную информацию. Кроме того, многие люди с большим недовольством относятся к тому, что все данные об их активности в интернете записываются, хранятся и используются без ведома и согласия пользователя. По сути, методы и приемы характерные для Big Data уже используются при работе с рекламой в интернете и социальных сетях в частности (микротаргетирование, ремаркетинг). Активное внедрение больших данных означает колоссальный рост масштабов применения этих технологий и глобальный контроль над информацией.

Вопрос безопасности данных очень актуален, когда разговор заходит об Интернет-ресурсах. Способность обеспечить защиту и сохранность пользовательских данных – очень существенное преимущество при продвижении продукта. Подтверждением может служить пример мессенджера Telegram, который изначально делал ставку именно на этот аспект. Государственные органы надзора прекрасно понимают насколько важно иметь доступ к таким данным и пытаются законодательно обязать владельцев медиа-ресурсов этот доступ предоставить. Но даже в таких условиях команда Telegram не боится открыто противостоять государственному регулированию. Это лишний раз говорит об исключительной важности безопасности данных. В

случае если разработчикам мессенджера удастся сохранить работоспособность ресурса, не удовлетворяя требования закона, можно будет говорить о совершенно новом медиа-пространстве, неподвластном государству.

Существует и обратная сторона медали. Помимо пользователей, беспокоящихся за сохранность собственных персональных данных, есть и множество тех, кто с большим удовольствием предоставляет окружающим доступ к своей личной жизни и даже зарабатывает на этом, делая собственную жизнь достоянием общественности. Стриминг (от англ. Stream – поток) – уже не новое в целом, но набирающее популярность в России явление, когда пользователь транслирует в сеть свою жизнь в прямом эфире. Для кого-то такой вид деятельности является источником дохода, для кого-то даже работой в зависимости от типа контента. А есть и те, кто просто следует за модными веяниями общества. Как бы то ни было, число стримеров растет вместе с интересом пользователей.

Отдельно стоит сказать о мобильных приложениях. Интернет-маркетинг уже давно трудно представить без этого инструмента. Разумеется, создание приложения не всегда уместно и подойдет не для каждого продукта. Но существуют такие сферы услуг и товаров, которые просто не могут конкурировать на рынке, не имея собственного мобильного приложения (такси, доставка еды, банк). С другой стороны, можно использовать сторонние мобильные приложения других компаний в качестве рекламной площадки. 54% россиян хотя бы один раз в месяц пользуются мобильным интернетом, а большинство из них являются пользователями мобильных приложения. Кроме того, эта аудитория постоянно растет, поэтому, невозможно переоценить огромный потенциал возможностей при работе с приложениями для смартфонов.

Многие специалисты пророчат в скором времени большие изменения в сфере интернет-маркетинга, связанные с развитием технологий искусственного интеллекта (ИИ). Сейчас ИИ уже способен выполнять задачи по анализу и обработке данных, отслеживанию пользовательских запросов. Возможно, уже в ближайшем будущем ИИ будет генерировать контент и решать, какую именно информацию предоставлять нам в открытом доступе.

В заключение стоит сказать, что в данной статье рассмотрены лишь немногие тенденции, которые будут определять развитие интернет-маркетинга будущего. Но, в целом, можно выделить несколько основных направлений. Первое – это увеличение доли автоматизированных процессов; роль человека снижается, уже нет необходимости обрабатывать и анализировать большие объемы данных и есть возможность сосредоточиться на проработке маркетинговой стратегии. Второе – гонка за безопасностью персональных данных. Как было, сказано выше, вопрос более чем актуальный, а значит, нас ждет большое количество разработок, законодательных актов и технологических изменений в данной сфере. И, наконец, третье – это необходимость уделять больше внимания мелочам и деталям. Время надоедливых и навязчивых рекламных инструментов прошло, существует множество удобных бесплатных программных продуктов, которые позволяют пользователю оградить себя от ненужной рекламной информации. В скором времени, для того чтобы прорекламировать продукт, необходимо будет обличить рекламу в тот формат, который будет интересен и полезен клиенту. В любом случае, интернет-маркетинг продолжает развиваться семимильными шагами, как и все, что связано с цифровым миром. Поэтому, то что актуально и ново сегодня, завтра может быть отброшено обществом, как ненужное и надоевшее. Не стоит сосредотачиваться на каком-то конкретном рекламном инструменте. Нужно пробовать новые приемы и в зависимости от результатов выстраивать маркетинговую стратегию.

Список цитируемой литературы:

1. Акулич, М. В. Интернет-маркетинг: Учебник для бакалавров / М. В. Акулич. - М.: Дашков и К, 2016. - 352 с
2. Смирнов, А. Лидовое побоище. Маркетинговые инструменты для продвижения бизнеса в Интернете / А. Смирнов, Ю. Суздаль. - СПб.: ИГ Весь, 2015. - 176 с.

3. Юрасов, А. В. Интернет-маркетинг / А. В. Юрасов, А. В. Иванов. - М.: Горячая линия -Телеком, 2015. - 246 с.
4. Численность интернет - аудитории / Электронный ресурс, Режим доступа: http://www.bizhit.ru/index/users_count/0-151
5. Маркетинг будущего: основные тенденции развития / Электронный ресурс, Режим доступа: https://koloro.ru/blog/brending-i-marketing/marketing_buduschego:_osnovnie_tendentsii_razvitiia.html
6. Беркана А. Что такое Big Data: Собрали все самое важное о больших данных: / Электронный ресурс, Режим доступа: <https://rb.ru/howto/chto-takoe-big-data/>
7. Работа с Big Data: основные области и возможности / Электронный ресурс, Режим доступа: https://www.marketing.spb.ru/lib-around/stat/Big_Data.htm

MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INTERNET MARKETING TECHNOLOGIES

Panfilov A. A.

Samara State University of Economics, Samara, Russia

The article considers current trends and technological changes in the field of Internet marketing. The estimation of existing methods is given and the forecast of development of technologies is made.

Keywords: Internet marketing, micro-targeting, Big Data, content marketing

ОСОБЕННОСТИ УПЛАТЫ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ***Бугаев А. Ю., Сизов С. М.****Владимирский государственный университет, Владимир, Россия*

В статье рассмотрена система уплаты транспортного налога в России и зарубежных странах, их отличительные свойства. Проведено исследование действующих законодательств о налогах и сборах в области уплаты транспортного, рассмотрен опыт зарубежных стран.

Ключевые слова: налоги, налоговая политика, транспортный налог, финансы

Транспортный налог – региональный налог, введенный Федеральным законом от 24 июля 2002 г. № 110-ФЗ, устанавливается НК (глава 28), а также законами субъектов РФ и обязателен к уплате на территории соответствующего субъекта РФ [2].

По состоянию на 2018 год, в каждом субъекте Российской Федерации есть законодательство о транспортном налоге. В каждом регионе может изменяться закон о транспортном налоге, а также повышаться его ставка как в большую, так и в меньшую сторону, учитывая ограничения, уже установленные налоговым законодательством. Эти изменения могут касаться порядка и срока уплаты, а также налоговых льгот.

На федеральном уровне в 2018 г. изменения коснутся повышающих коэффициентов для дорогих авто (закон от 27.11.2017 № 335-ФЗ). В новом году будут снижены до 1,1 коэффициенты для ТС стоимостью от 3 до 5 млн руб., с года выпуска которых прошло не более 3 лет (п. 2 ст. 362 НК РФ) [1].

В некоторых регионах страны ставки налога на транспорт останутся такими же, как и в 2017 год. В других она увеличится только для отдельных категорий транспортных средств. Например, администрацией Астраханской области было принято решение о повышении ставки транспортного налога на 2018 год для мотоциклов и мотороллеров с мощностью двигателя от 35 л. с., автобусов и грузовиков, мощность двигателя которых составляет от 200 л. с., а легковые автомобили данное повышение не затронуло (закон Астраханской области от 13.07.2017 № 38/2017-ОЗ).

Самой значительной остается нагрузка по транспортному налогу (от 20 руб. за 1 л. с. легковых автомобилей) для владельцев автомобилей в Санкт-Петербурге, республике Башкортостан, Марий Эл, Татарстана, Тамбовской, Нижегородской, Владимирской, Вологодской, Воронежской, Кировской областей, Пермского края.

Сегодня значительно низкими считаются налоговые ставки на транспортный налог в Ингушетии, Саха-Якутии, Магаданской области, Забайкальском крае, в Крыму и на Чукотке.

В зарубежных странах уплата транспортного налога происходит иначе. Например, в Великобритании взимание транспортного налога зависит того, на каком топливе работает двигатель их автомобиля (бензин, дизельное топливо, природный газ), также ставка по транспортному налогу меняется от объема двигателя транспортного средства, а также от объема выбросов CO₂. Раньше владельцы автомобилей обязаны были прикрепить жетон, который подтверждал уплату транспортного налога. Осенью 2014 года ввели систему видеонаблюдения, считывающую номера, которые, попадая в базу данных, проверяются – уплачен ли данный налог. Освобождаются от уплаты налога автомобили, которые выпустили до 1973 года, электромобили, гибридные автомобили и автомобили военных пенсионеров и инвалидов.

Жители Австрии уплачивают транспортный налог по единой ставке: 5% от цены грузового автомобиля и 10% - от легкового. Но владельцам машины, стоимость которой превышает

ет 57000 долларов приходится уплачивать 33% от его стоимости. При этом власти Австралии периодически повышают налог на роскошные автомобили.

До недавнего времени и в КНР уплачивали единый транспортный налог. Сейчас правительство Китая посчитали более разумно включать этот налог в цену топлива. Данные пополнения идут на развитие китайской автомобильной промышленности. Покупая автомобиль местного производителя, житель страны заплатит лишь 10% от его стоимости, а при покупке импортного автомобиля-5%.

Таким образом, правовое регулирование сферы налогообложения РФ и в мировой практике имеют существенные отличительные черты, но при этом есть и сходства. Данные отличия могут способствовать совершенствованию российской налоговой системы.

Список цитируемой литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть первая от 31.07.1998 № 146-ФЗ, часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ // СПС «Гарант»;
2. Толкушкин А. В. Энциклопедия российского и международного налогообложения. — М.: Юристъ. 2003.

ANALYSIS OF THE SYSTEM OF PAYMENT OF THE TRANSPORT TAX IN FOREIGN COUNTRIES

Bugaev A. Yu., Sizov S. M.

Vladimir State University, Vladimir, Russia

The article deals with the system of payment of transport tax in Russia and foreign countries, their distinctive properties. The study of the existing legislation on taxes and fees in the field of transport, reviewed the experience of foreign countries.

Keywords: taxes, tax policy, transport tax, finance

E-LEARNING В КАЧЕСТВЕ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ОБРАЗОВАНИЕ*Пугачева В. И.**Южно-Уральский государственный университет, Челябинск, Россия*

Грамотное использование систем электронного образования способно повысить эффективность образования и экономики в целом, поскольку человеческий труд и профессиональные знания являются важнейшим элементом издержек производства и обращения. Такие образовательные системы способны увеличить качество знаний, сократить затраты на их приобретение. В статье рассмотрены возможные примеры электронного образования, проанализированы их достоинства и недостатки связанных с внедрением подобных систем.

Ключевые слова: стоимость, электронное обучение, онлайн образование, геймификация, сторителлинг

E-learning – это учебный процесс, который широко использует интерактивные электронные средства. Данный вид обучения имеет ряд серьезных преимуществ: 1. Сокращение затрат на обучение – стоимость большинства курсов гораздо дешевле, чем получение высшего образования, нет необходимости покупать учебно-методические материалы. 2. Гибкость обучения – учащийся может заниматься в любом месте, где есть Интернет (без отрыва от работы), также выбирает самостоятельно те материалы и темы, которые ему интересны или необходимо изучить. 3. При составлении курсов специалистами используются новейшие стандарты, а благодаря тому, что курсы находятся в электронном виде, возможно быстрое обновление учебных материалов.

Системы электронного обучения состоит из трех модулей:

1. Системы управления обучением (LMS - learning management system), которые служат оболочкой доступа учащихся к содержанию учебных программ. LMS позволяют осуществлять контроль обучения учащихся.
2. Учебной контент (электронные курсы) – непосредственно электронные курсы, с помощью которых происходит обучение.
3. Авторские средства (authoring tools) – средства разработки авторского контента, с помощью которых создаются учебные материалы, которые помещаются в дальнейшем в систему управления обучением.

Поскольку во время обучения собирается большое количество статистической информации о поведении и обучении студентов, то представляется возможным анализировать эти данные и улучшать электронное обучение.

Одним из ключевых трендов в онлайн образовании – это повышение требования к мобильности обучения. Одним из главных преимуществ электронного обучения является то, что заниматься учащийся может в любое свободное время. Уже сейчас существуют приложения для смартфона, которые позволяют изучать часть предметов в любом месте и в любое время.

Главной проблемой является адаптирование платформ таким образом, чтобы не просто переводить некоторые курсы под формат мобильных приложений, но и сохранить весь функционал (прохождение тестов, сохранение прогресса и прохождения тестов без интернета, правильная синхронизация между устройствами).

Еще одним трендом является расширение форматов обучения. Сейчас активно внедряются такие приемы, как геймификация, сторителлинг, а также уже устоявшиеся кейсовые задания, визуализация, тренажеры и видео-формат контента. Геймификация – это использование онлайн-игр для обучения, например, соревнования, квесты и стимуляторы. Сторителлинг – это со-

здание курса таким образом, что при прохождении него слушатель курса будет погружаться в определенную историю. Сценарий может строиться на основе реальных ситуаций или же решения определенных проблемных ситуаций.

Дополненная реальность также является новым инструментом в обучении, который позволяет демонстрировать контент. Например, есть приложения с дополненной реальностью для изучения языка, истории и музейных экспонатов.

Визуализация еще и с помощью видео сейчас является одним из популярных инструментов в электронном обучении, поскольку распространяется по сети Интернет быстрее.

Следующим трендом, который заслуживает пристального внимания является развитие системы обучения, то есть возможность автоматизировать бизнес-процессы внутри системы обучения как внутри нее, так и вне её, а именно интеграция системы управления обучением с бизнес-процессами корпорации.

Микрообучение также является трендом 2018 года. При этом происходит разделение учебного материала на небольшие блоки с контрольными упражнениями. Микрообучение проходит в формате «5 минут теории, закрепляющее упражнение».

Совмещением двух трендов является видеомикрообучение, которое позволяет в виде коротких анимационных видео продемонстрировать трудные схемы и механизмы и дают корректную информацию от экспертов.

Персонализация, которая позволяет выбирать обучающий материал в зависимости от уровня потребностей пользователя (возраст, уровень образования, скорость обучения и т. д.).

Социальные сети так же могут служить инструментом для электронного обучения. При этом они могут как и просто служить персонализации, усилить обратную связь и взаимодействовать с пользователем напрямую, так и могут быть основной для воспроизводства механизмов социальных сетей для социализации учащихся с помощью рейтингов, комментариев в реальном времени и системы «лайков» и «дизлайков».

Эффективное использование информационных технологий в образовании, может значительно улучшить эффективность обучения и сократить затраты на него. Индивидуальная работа дает лучшие результаты. Но такой подход очень дорог, фактически нужно приставить к каждому студенту репетитора. Использование информационной технологии для подачи материала и инструкций может частично решить эту проблему. Такой вид обучения, подачи материала и инструкций может лучше отвечать индивидуальным требованиям, интересам и целям студента.

Индивидуальное электронное обучение по уровню эффективности может достичь или превысить уровень индивидуального или традиционного обучения.

E-LEARNING AS THE OPTIMIZATION OF COSTS ON EDUCATION

Pugacheva V. I.

South Ural State University, Chelyabinsk, Russia

Competent use of e-education systems can improve the efficiency of education and the economy as a whole, since human work and professional knowledge are the most important element of the costs of production and circulation. Such educational systems can increase the quality of knowledge, reduce the cost of their acquisition. Possible examples of electronic education are considered in the article, their advantages and disadvantages associated with the introduction of such systems are analyzed.

Keywords: value, e-learning, online education, gaming, storytelling

ФРАНЧАЙЗИ 1С В РОССИИ*Дымшакова Е. В.**Южно-Уральский государственный университет, Челябинск, Россия*

В статье исследуется процесс становление франчайзи 1С в России, а также проблемы и конкуренция партнерской сети 1С.

Ключевые слова: 1С, франчайзи, партнерская сеть, конкуренция

Самыми важными целями экономической политики России на данный момент являются: достижение высокой занятости и экономического роста; улучшение жизненных стандартов широких слоев населения, внешнеэкономическое равновесие. Достижение этих целей в значительной степени связано с состоянием дел и перспективами развития конкурентоспособного предпринимательства.

В России предпринимательство сталкивается с определенными проблемами развития, которые обусловлены не только существующим законодательством, не создающим благоприятных условий для развития малого бизнеса, но и тем, что большинство предпринимателей не имеют необходимых экономических знаний, без которых невозможно проведение маркетинговых исследований, принятие аргументированных решений по проблемам, связанным с реализацией товаров и услуг, а также выработкой эффективной стратегии и плана действий для ведения конкурентной борьбы с крупными компаниями. Комплекс этих причин зачастую приводит вновь создаваемые предприятия к разорению.

При таких обстоятельствах малые предприятия все больше стремятся к установлению прочных деловых отношений в долгосрочной перспективе, обеспечивая себе тем самым более благоприятные условия не только для вхождения в соответствующий сектор рынка, но и для выживания в нем.

В современных условиях крупный и малый бизнес не могут существовать отдельно друг от друга, ибо они нуждаются в сотрудничестве, а объективные причины ведут к слиянию этих двух секторов экономики.

Одним из развивающихся видов партнерского бизнеса является система франчайзинга, в которой крупная фирма создает свою собственную внутреннюю инфраструктуру, охватывающую все финансовые, юридические, рекламные и контролирующие функции. Такой формат ведения бизнеса позволяет получить поддержку в конкурентной борьбе, и обеспечить выход на новые продуктовые рынки.

Ведение бизнеса на основе франчайзинга стало достаточно популярно и в России. В 1992 году выпуск первой бухгалтерской программы для малого бизнеса от компании «1С» сопровождался формированием дилерской сети, которая обеспечила доступность этого продукта на всей территории России и в странах СНГ.

Потребности автоматизации бухгалтерского учета в начале 90-х ограничивались подготовкой различной отчетности, поэтому первая бухгалтерская программа «1С» не требовала больших усилий по внедрению и сопровождению, и бухгалтер образца 1992 года, как правило недавний представитель технической интеллигенции, самостоятельно справлялся с установкой и настройкой системы.

К середине 90-х экономическая ситуация изменилась. Сотрудники предприятия начали замечать, что потери рабочего времени специалистов на самостоятельный разбор функциональности программы отрицательно сказываются на рентабельности. Одновременно появилась необходимость ужесточения учета, компаниям требовались уже не просто пачки отчетности, но и

объективные данные прибыли и убытках предприятия. На рынке сформировался спрос на многофункциональные учетные системы, а также на услуги специалистов, устанавливающих эти системы. Компания 1С отреагировала на новую ситуацию выпуском набора программ «1С: Предприятие» и внесла важные изменения в партнерскую политику, начав формирование сети фирм-франчайзи.

Сейчас, фирма «1С» представляет систему прикладных решений, построенных по единым принципам и на единой технологической платформе. Директор любой организации может выбрать решение, которое соответствует актуальным потребностям конкретного предприятия и будет в дальнейшем развиваться по мере роста или расширения задач автоматизации. Руководитель при принятии решения может выбирать необходимый уровень автоматизации. Помимо создания отраслевых решений, разработчики фирмы 1С уделяют существенное внимание развитию решений для небольших фирм, для которых важна простота программного обеспечения. Вместе с тем, внедрение даже самых легких решений системы программ 1С: Предприятия обеспечивает возможность плавного развития автоматизации - перехода на более сложные и комплексные решения или интеграции внедренного решения с другими программами.

Если с выбором программного обеспечения все понятно и доступно, но как же клиент должен подойти к выбору фирмы-партнёра 1С для автоматизации своего бизнеса?

Конкуренция за лидерство среди этих компаний несмотря на то, что они являются частью одного целого, довольно сильная. По условиям франчайзинга оператор должен вести деятельность в соответствии с требованиями головной фирмы.

Не смотря на выведенные фирмой «1С» критерии анализа деятельности франчайзи рынок полон мелких и ненадежных 1С-франчайзи. Достаточно низкий порог вхождения — до 500 тыс. рублей — открывает дорогу микропредприятиям. С одной стороны, это хорошо: у небольших команд появляется возможность заработать и нет необходимости вкладываться в продвижение собственного бренда. С другой, возникают проблемы — желание «выжить» на высококонкурентном рынке у некоторых проектов преобладает над ответственностью перед клиентами и партнерами. Такие бизнесы периодически портили репутацию всей сети. Для клиента выбор аттестованного франчайзи становится серьезной проблемой.

FRANCHISE 1С IN RUSSIA

Dymshakova E. V.

South Ural State University, Chelyabinsk, Russia

The article examines the process of becoming a franchisee 1С in Russia, as well as problems and competition of the partner network 1С.

Keywords: 1С, franchisee, partner network, competition

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ DATA SCIENCE В ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУКАХ*Алексеева Н. А.**Южно-Уральский государственный университет, Челябинск, Россия*

Рассмотрены основные методы, распространённые в data science – метод главных компонент и кластеризация методом k -средних. Изучены варианты использования этих методов в экономических науках для решения актуальных проблем.

Ключевые слова: метод главных компонент, кластеризация, метод k -средних, эконометрика, data science

Наука о данных (data science) является одним из прогрессивно развивающихся направлений. Ее методы часто используют в рамках других наук, рассмотрим основные методы data science далее.

Метод главных компонент (PCA)/SVD. PCA – это неконтролируемый метод для понимания глобальных свойств массива данных, состоящего из векторов. Ковариационная матрица данных анализируется, чтобы понять, какие параметры (в основном) / точки данных (иногда) более важны (т. е. имеют высокую дисперсию между собой, но низкую ковариацию с другими). SVD – это, по сути, способ вычисления упорядоченных компонент, но для него не нужно получать ковариационную матрицу.

Анализ с помощью метода главных компонент (PCA) является основой современного анализа данных. Этот метод широко используют, однако зачастую его неверно понимают. Рассмотрим логику работы этого метода, для того чтобы разобраться, что же такое метод главных компонент.

Этот метод можно использовать при разнородных исходных матрицах. Если начинаем с матрицы R с единицами на главной диагонали, то говорят о компонентном анализе, чья модель отличается от модели классического факторного анализа и приводит к дескриптивным (описательным) факторам. Под анализом главных факторов подразумевается приложение метода главных компонент к редуцированной корреляционной матрице после оценки общностей [1].

Анализ главных компонент (PCA) имеет широкое применение, поскольку он выявляет простые базовые структуры в сложных наборах данных, используя аналитические решения из линейной алгебры.

Основное преимущество PCA заключается в количественном определении важности каждого параметра для описания изменчивости набора данных. В частности, измерение дисперсии по каждому основному компоненту дает возможность сравнить относительную важность каждого параметра.

Так как этот метод очень удобен для уменьшения размерности данных, теряя при этом наименьшее количество информации, его применяют во многих сферах. В общественных науках метод главных компонент задействован в большей степени в эконометрике. Так же успехом этот метод пользуется в социологии и политологии. Социологи используют метод главных компонент для решения двух основных задач:

- анализ данных, получаемых для исследований в виде больших числовых массивов;
- построение моделей социальных явлений.

Для нелинейного и линейного анализа рейтинга 192 стран мира по 5 отдельно разработанным индексам (уровень жизни, международное влияние, угрозы, государственность и демократия) политологи проекта «Политический Атлас Современности» использовали именно метод главных компонент.

Метод k-средних. Кластеризация k-типа – это тип неконтролируемого обучения, который используется, который используется при наличии немаркированных данных (т. е. данных без определенных категорий или групп). Целью этого алгоритма является поиск групп в данных с количеством групп, заданных переменной k. Алгоритм работает итеративно, чтобы отнести каждую точку данных к одной из k групп, на основании заданной функций. Кластеризация точек данных проводится на основе сходства функций. Результаты алгоритма кластеризации k-средних:

- центры k кластеров, которые можно использовать для обозначения новых данных;
- ярлыки для данных обучения (каждая точка данных назначается одному кластеру).

Так как этот метод основывается на группировке немаркированных данных, его часто используют в бизнесе. Например, в торговле для поведенческой сегментации клиентов, группировки на основании истории покупок, распознавание личности на основе интересов. Группировка товара по продажам и производственным метрикам.

Список цитируемой литературы:

1. Иберла К. Факторный анализ. Пер. с нем. В. М. Ивановой. М.: Статистика, 1980 – С 103.

USING METHODS OF DATA SCIENCE IN ECONOMIC SCIENCES

Alekseeva N. A.

South Ural State University, Chelyabinsk, Russia

The main methods that are common in data science - the main components method and clustering by the k-means method are considered. The variants of using these methods in economic sciences to solve urgent problems are studied.

Keywords: principal component method, clusterization, k-means method, econometrics, data science

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ЭНЕРГЕТИКИ РОССИИ

Шержуков Д. В.

Липецкий филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Липецк, Россия

В статье исследуются основные тенденции, наблюдаемые в процессе развития энергетики в России.

Ключевые слова: электричество, энергетика, энергия, рынок энергетики, энергетика России

Научный руководитель: Макаров О. А., к. э. н., доцент

Сегодня ведется широкая дискуссия по выбору дальнейшего пути развития электроэнергетической системы страны. Более 30% функционирующих энергоблоков тепловой генерации имеет возраст более 40 лет, и за горизонтом 2021 года большая часть из них должна быть выведена из эксплуатации, что уменьшит существующий резерв мощности. В целях поддержания дальнейшего надежного обеспечения потребителей электроэнергией и теплом России предстоит выбрать путь технологического развития энергетики на десятки лет вперед.

Можно выделить следующие существенные проблемы, присущие российскому энергетическому комплексу:

- во-первых, как и в других отраслях, в энергетике наблюдается значительный износ основных фондов (до 60%) при низких темпах их обновления;
- во-вторых, ГРЭС в России имеют низкий КПД. Это приводит к тому, что в отличие от развитых стран (например, Канады, Швейцарии, Норвегии), где на гидроэлектростанциях вырабатывают 60-90% всей электроэнергии, выработка электроэнергии на российских ГЭС составляет лишь 16% от общей выработки [1];
- в-третьих, в последние годы происходит сокращение государственного финансирования НИОКР в электроэнергетике;
- в-четвертых, для российской энергосистемы характерен избыток установленных мощностей, вызванный диспетчерскими и технологическими ограничениями мощности, достигающими 14 % [2].

Учитывая вышеуказанные проблемы очевидно, что текущая задача энергетики – правильное и целесообразное использование ресурсов уже имеющихся предприятий этой отрасли, что невозможно без эффективного сотрудничества с другими отраслями промышленности [3]. Кроме того, перед государством сейчас стоит проблема грамотного распределения инвестиционных ресурсов для обеспечения дальнейшего надежного функционирования и развития российской энергетики.

Использование современных энергоэффективных и энергосберегающих технологий и оборудования, развитие возобновляемой энергетики, поиск новых энергоресурсов являются путями решения проблем, сложившихся в энергетической отрасли.

В настоящее время все чаще перспективы развития энергетики, связываются с разработкой эффективных альтернативных источников. Разработки ведутся в разных направлениях и находятся на различных стадиях своего развития. Наиболее изученными направлениями в этой области являются: биотопливо, ветро- и гелиоэнергетика, геотермальная, термоядерная, водородная и приливная энергетика.

Необходимо отметить серьёзные достижения России в области нетрадиционных и возоб-

новляемых источников энергии (НВИЭ) – это возобновляемая энергетика Республики Крым. Основные регионы реализации проектов НВЭИ в России сосредоточены у южных границ, что обусловлено подходящими природно-климатическими условиями [4].

И хотя электроэнергетика на основе возобновляемых источников энергии в России на текущий момент не играет существенной роли в энергетической системе страны (обеспечивая менее 1% совокупного объема выработки электроэнергии), Правительством РФ определены основные направления государственной политики, в рамках которых предусмотрено расширение использования объектов НВИЭ в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики.

Подводя итог, отметим, что развитие энергетики в России не может происходить без учета мировых тенденций. Учитывая недостатки и возможности различных источников энергии наша страна должна выработать и реализовать путь такого развития отрасли, чтобы сочетание между экономическим ростом, развитием энергетики и охраной окружающей среды было оптимальным.

Список цитируемой литературы:

1. Азнабаева Д. В., Нургалеев Э. Р., Хайбуллина Э. З. Проблемы энергетики в России и за рубежом. Перспективы развития // Международный научный журнал «Символ науки». 2017. №3. С. 37.
2. Фильченкова М. В. Современное состояние и перспективы развития энергетики России // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2015. №22. С. 157.
3. Макаров О. А. Энергетическая отрасль России: анализ состояния, основные проблемы, совершенствование энергетической стратегии на период до 2035 года: монография. Воронеж: НАУКА-ЮНИПРЕСС, 2016. С. 6.
4. Развитие альтернативной энергетики в России. URL: <http://www.ra-national.ru> (дата обращения: 01.03.2018).

MAIN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF RUSSIA'S ENERGY

Sherzhukov D. V.

Lipetsk branch of the Russian Academy of National Economy and Public Service under the President of the Russian Federation, Lipetsk, Russia

The article examines the main trends observed in the process of energy development in Russia.

Keywords: electricity, energy, energy market, energy in Russia

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА МЯСНЫХ ПОЛУФАБРИКАТОВ В Г. АБАКАНЕ

Семенов В. С.

Хакасский технический институт Сибирского федерального университета, Абакан, Россия

В статье проводится анализ спроса, предложения и потребительских предпочтений мясных полуфабрикатов в городе Абакане. Исследованы несколько предприятий, связанные с изготовлением и торговлей мясными полуфабрикатами. Также, описаны состав и способ изготовления некоторых мясных полуфабрикатов.

Ключевые слова: мясные полуфабрикаты, субпродукты, продажа, рынок, исследование, потребительские предпочтения, спрос, конкурентоспособность, предложение

Научный руководитель: Прокопьева Е. Л., к. э. н., доцент

Основным сырьем для изготовления мясных полуфабрикатов служит мясо разных видов и субпродукты [1]. Для приготовления отдельных полуфабрикатов используют муку, яйца, хлеб и специи.

В зависимости от способа обработки и кулинарного назначения полуфабрикаты подразделяют на натуральные, панированные и рубленые. К полуфабрикатам относят также: мясной фарш, пельмени, наборы из мяса птицы [2].

Натуральные полуфабрикаты изготавливают преимущественно из охлажденного мяса. Подразделяют их на порционные, мелкокусковые и крупнокусковые.

Порционные полуфабрикаты готовят в основном из охлажденного мяса лучшего качества. Выпускают их следующих наименований: из говядины, антрекот — кусок овально-продолговатой формы, из мускулов спинной и поясничной частей, лангет — два примерно равных по массе куса мякоти без жира, из внутренних поясничных мышц, бифштекс с насечкой — порция мякоти овальной формы, без жира, из заднетазовой части; из свинины и баранины — котлеты натуральные отбивные, шницель отбивной, духовая свинина или баранина, эскалоп; из телятины — натуральные котлеты и эскалоп.

Мелкокусковые полуфабрикаты изготавливают из мякоти спинной, поясничной и заднетазовой частей. В ассортимент мелкокусковых полуфабрикатов входят: из говядины — бефстроганов, поджарка, азу, гуляш, суповой набор и мясо для шашлыка; из свинины — поджарка, рагу, гуляш, рагу по-домашнему, мясо для шашлыка и суповой набор; из баранины — рагу, мясо для плова, мясо для шашлыка и суповой набор.

Крупнокусковые полуфабрикаты вырабатывают из всех видов мяса преимущественно для предприятий массового питания. Эти полуфабрикаты представляют собой куски мякоти, отделенные от задних частей туши [3].

Допускается продажа в розничной торговле крупнокусковых полуфабрикатов нестандартной массы.

Рубленые полуфабрикаты изготавливают из котлетного или жилованного мяса, жира-сырца, яичных продуктов, плазмы крови и пряностей, обваливают в сухарной крошке [4].

Мясной фарш изготавливают в магазине и на мясоперерабатывающих предприятиях из жилованного мяса. Приготовленный в магазине фарш реализуют только охлажденным. Фарш, приготовленный на предприятиях мясной промышленности, расфасовывают в пергамент, целлофан или другие пленки и придают форму брусков массой до 250 гр.

Качество полуфабрикатов оценивают по внешнему виду, консистенции, вкусу, запаху. Измерительными методами определяют содержание влаги, хлеба и соли. Свежесть полуфабрикатов определяют так же, как и свежесть мяса [5].

Недопустимо наличие грубой соединительной ткани, сухожилий, пленок и хрящей. В отбивных котлетах длина косточки не должна превышать 8 см. В рагу содержание костей не бо-

лее 20%, жира — не более 15%; в рагу по-домашнему костей — не более 10%, жира — не более 15%. Мясо для шашлыка, плова должно содержать жира не более 15%, в суповом наборе допускается до 50% костей. На эскалопах не допускается свиной шпик толщиной более 1 см.

Содержание влаги в рубленых полуфабрикатах допускается 65—68%, хлеба — 18—20 (в зависимости от наименования) и соли — 1,2-1,5%.

Отклонение массы отдельных порций натуральных и панированных полуфабрикатов не должно превышать $\pm 3\%$, рубленых $+5\%$; не допускается отклонение массы 10 шт. Отклонение массы отдельных коробокпельменей допускается ± 7 г, не допускается отклонение массы нетто 10 коробок.

Установлены и соответствующие нормы выхода полуфабрикатов при их изготовлении.

Для написания статьи, я поинтересовался у абаканцев, как часто им приходится покупать мясные полуфабрикаты, чем они руководствуются при выборе, какие марки предпочитают и как вообще относятся продающимся в магазинах пельменям, голубцам, котлетам и прочим замороженным продуктам питания. В проведенном в декабре опросе, приняли участие 603 человека – горожане старше 18 лет, постоянно проживающие в Абакане.

Таблица 1. Частота покупки замороженных полуфабрикатов внутри целевой аудитории

Как часто Вы покупаете следующие замороженные полуфабрикаты?	Один раз в неделю и чаще	Два-три раза в месяц	Один раз в месяц	Один раз в 2-3 месяца	Один раз в полгода	Один раз в год и реже	Никогда не покупаю	Затрудняюсь ответить, отказ
Пельмени, ravioli	36,7	27,9	19,7	8,1	5,1	1,0	1,2	0,3
Котлеты, зразы, колбаски	32,8	22,2	17,9	5,3	1,8	0,8	18,1	1,0
Блинчики, сырники, другая выпечка	6,8	8,8	10,0	12,9	7,5	2,2	48,6	3,3
Голубцы	5,0	3,0	5,6	8,6	12,1	2,2	59,2	4,3
Пицца	6,1	4,0	9,8	16,1	9,1	2,3	46,3	6,3

Мясные замороженные полуфабрикаты хотя бы иногда покупают 60,3% жителей Абакана, формируя целевую аудиторию рынка. При этом чаще всего приобретаются пельмени: порядка 84,2% потребителей данного продукта приобретают их не реже одного раза в месяц, а это – порядка половины совершеннолетнего населения города (см. табл. 1 и табл. 2).

Таким образом, в структуре потребления замороженных мясных полуфабрикатов доминируют пельмени и котлеты – привычные, знакомые с детства продукты. Именно традиционная составляющая является существенным фактором, формирующим спрос в данном сегменте.



Рисунок 1. Опыт покупки замороженных мясных полуфабрикатов

Сегодня на рынке представлен широчайший ассортимент «заморозки», который пока тестируется нынешним поколением, и уже через несколько лет привычка потребления, существующая в на данный момент, перейдет в новые семьи к подрастающим детям, расширяя покупательскую аудиторию

Пельмени под маркой «Минтавр» охватывают треть покупательской аудитории. Продукция выпускается ЗАО «Аскизские полуфабрикаты» с 2003 года и уже стала лауреатом почетных наград: «Сто лучших товаров России», золотая медаль X Всероссийской выставки

«Покупай российское» и Серебряный диплом «Выбор сетей» в рамках выставки «Продэкспо-2006». «Мавр» – занимает незначительную долю рынка (2,3%).

Отношение абаканцев к мясным полуфабрикатам я попросила выразить, оценивая степень согласия с высказываниями. Наибольший протест среди населения вызывает фраза «Полуфабрикаты – полноценная замена домашней еды», а в большей степени придерживаются такой точки зрения, что полуфабрикаты экономят не только время, но и деньги



Рисунок 2. Диаграмма отношения жителей к мясным полуфабрикатам

Итак, практически две трети абаканцев формируют потребительскую аудиторию замороженных мясных полуфабрикатов. Основную долю рынка занимают пельмени и котлеты, потребление которых считается традиционным и привычным. Эти тезисы разделили потребительскую аудиторию на две фактически равные группы, представители первой из которых проявляют лояльное, позитивное отношение к данному сегменту рынка, а второй – продолжая приобретать время от времени полуфабрикаты, настаивают на их неполноценности.

Список цитируемой литературы:

1. TH Project Технологические решения для вашего бизнеса // Мясные полуфабрикаты. URL: <http://www.thproject.ru/articles/mjasnye-polufabrikaty>.
2. StudBooks // Студенческая библиотека онлайн. URL: http://studbooks.net/156523/marketing/tehnologicheskie_osnovy_proizvodstva_myasnyh_polufabrikatov
3. Helpiks // Крупноросковые полуфабрикаты. URL: <http://helpiks.org/8-89298.html>
4. MeatVestnik // Мясной вестник. URL: http://www.meatvestnik.ru/2015/10/blogpost_5.html#.Ws70fy5uaUk
5. Снежный город // Оценка качества мясных полуфабрикатов. URL: <http://nwck.spb.ru/raznoe/270-ocenka-kachestva-mjasnyh-polufabrikatov>

MARKETING RESEARCH OF THE MARKET OF MEAT SEMI-FINISHED PRODUCTS IN ABAKAN

Semenikov V. S.

Khakass Technical Institute of Siberian Federal University, Abakan, Russia

The article analyzes the demand, supply and consumer preferences of meat semi-finished products in the city of Abakan. Several enterprises are involved in the manufacture and trade of meat semi-finished products. Also, the composition and method of making certain meat semi-finished products are described.

Keywords: meat semi-finished products, by-products, sale, market, research, consumer preferences, demand, competitiveness, supply

АНАЛИЗ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКТОРА СТАГФЛЯЦИИ, КАК СОСТАВЛЯЮЩЕГО ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Галяутдинова Э. Ф.

Башкирский государственный университет, Уфа, Россия

В статье рассмотрены макроэкономические факторы и их влияние на стоимость предприятия, способы учета стагнации при построении информационной базы для целей оценки.

Ключевые слова: оценка стоимости предприятия, макроэкономические факторы, информация, информационная база, стагфляция

На данном этапе развития экономики проблемам оценки стоимости предприятия посвящено множество исследований, однако вопросы формирования информационной базы для проведения данной процедуры затрагиваются лишь в процедурном аспекте. В связи с чем появляется острая необходимость в осуществлении анализа влияния макроэкономических факторов на формирование информационной базы предприятия.

Информация – это один из основных ресурсов, от полноты и достоверности которого зависит эффективность принятия управленческих решений на предприятии, воплощаемых в конечные результаты его деятельности [1].

К макроэкономическим факторам, которые оказывают влияние на формирование информационной базы предприятия относят: изменение темпов экономического развития, изменение ставки процента, уровень политической стабильности, степень стагфляции экономики.

Проанализируем уровень стагфляции экономики более детально.

Стагфляция экономики – ситуация, при которой экономический спад и депрессивное состояние экономики сочетаются с ростом цен.

В текущей деятельности организации стагфляция экономики порождает потери по денежным активам, что приводит к значительным изменениям стоимости других активов и пассивов.

В условиях стагфляции экономики вложение денег целесообразно только в том случае если доходность инвестиций превышает темпы стагфляции экономики.

Стагфляция экономики приводит:

- к занижению реальной стоимости основных средств, использованных материалов, издержек на амортизацию;
- безосновательному завышению прибыли, налога на прибыль;
- необъективной оценке платежеспособности и экономической стабильности;
- невозможности накопления денежных средств для капитальных вложений;
- приоритетности краткосрочных интересов, планов предприятия.

Темпы экономической стагфляции влияют на стоимость бизнеса, оказывая воздействие на величину денежного потока, номинальную ставку дисконтирования и изменение валютного курса. Рост стагфляции может свести к нулю ожидаемые результаты производственной деятельности, обеспечивает перераспределение доходов в экономике и повышает предпринимательский риск. Результатом является занижение реальной стоимости имущества предприятия [2].

До настоящего времени методические подходы к пересчету показателей бухгалтерской отчетности в условиях стагфляции экономики в Российской Федерации не разработаны и не

утверждены. Подобным образом, корректировка информации бухгалтерской отчетности может проводиться только в аналитических целях.

Стагфляция напрямую оказывает влияние на многие аспекты финансовой деятельности предприятия и прежде всего на величину ее денежных потоков. В случае если перед экономистом поставлена задача произвести полную оценку предприятия по сравнению с показателями предыдущих периодов, то следует провести перерасчет выручки предприятия текущего периода в ценах предыдущего периода. С целью пересчета следует воспользоваться данными о темпах стагнации в течение каждого месяца.

Таким образом, мы можем прийти к выводу, что макроэкономическая информация оказывает значительное влияние на процесс оценки предприятия. Учет фактора стагфляции позволит обеспечить корректный и эффективный анализ данных и показателей предприятия, что повысит уровень осуществления управленческих действий, что в свою очередь повысит прибыль.

Список цитируемой литературы:

1. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса: учеб. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 360 с.
2. Грязнова А. Г., Федотова М. А. Оценка бизнеса: Учеб. - 2-е изд., перераб. И доп. - М.: Финансы и статистика, 2004- 736 с.

ANALYSIS OF THE MACROECONOMIC FACTOR OF STAGFLATION AS A COMPONENT OF THE INFORMATION BASE AT THE EVALUATION OF THE VALUE OF THE ENTERPRISE

Galyautdinova E. F.

Bashkir State University, Ufa, Russia

The article deals with macroeconomic factors and their impact on the value of the enterprise, ways of accounting for stagnation in the construction of the information base for evaluation purposes.

Keywords: enterprise value estimation, macroeconomic factors, information, information base, stagflation

НАПРАВЛЕНИЯ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Незнамова А. В.

Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург, Россия

В статье обсуждаются направления и способы нейтрализации угроз экономической безопасности деятельности России.

Ключевые слова: экономическая безопасность, банковская безопасность, нейтрализация угроз

Экономическую безопасность банковской деятельности в широком понимании рассматривается на уровне страны, а на узком, на уровне одного коммерческого банка. В широком – экономическая безопасность понимается, как состояние всей экономики Российской Федерации, для которой обеспечивается защита интересов, которые направлены на развитие нашей страны. Если анализировать в узком смысле, то это совокупность факторов, которые напрямую связаны с банковской деятельностью одного коммерческого банка, но в совокупности проблем всех банков РФ, можно выявить основные проблемы, которые влияют на экономическую безопасность банковской деятельности России и выявить направления нейтрализации этих проблем.

1. Чтобы повысить безопасность банковской деятельности нужно совершенствовать качество надзора со стороны Банка России за кредитными организациями, проводить большее количество проверок, обеспечить постоянный контроль над банками для контроля за передвижением денежных средств, чтобы избежать мошенничества, как со стороны мошенников, так и со стороны сотрудников.

2. Для предотвращения вирусных атак на кредитные организации России, которые влияют на экономическую безопасность банковской деятельности, российские банки стоит обеспечить новыми технологиями. Видов электронных мошенничеств с денежными средствами банков, становится всё больше, и совершенствуются они очень быстро, но программное обеспечение российских компьютеров обновляются позднее, чем требуется. Учитывая, что США, каждый год представляет новые разработанные технологии, стоит совершенствоваться быстрее, для предотвращения атак, как с внешней стороны, так и с внутренней.

3. Для повышения ресурсной базы коммерческих банков России, банкам стоит расширить клиентскую базу, возможно за счет средств корпоративных клиентов. Увеличить выпуск банковских карт, если предложить клиентам пользоваться одновременно вкладом и банковской картой – это станет для них удобно. Возможно, будет осуществлять платежи сразу с вклада, а при начислении заработной платы зачислять ее на вклад.

Так же произвести диверсификацию депозитов юридических лиц и вкладов физических лиц по срочности. Это позволит повысить прирост вкладов, что поспособствует снижению процентных издержек и повысит прибыль банков. Это будет удобно для банков, так как средства на расчетных и текущих счетах являются самым дешевым ресурсом, процент по ним выплачивается минимальный.

4. Для уменьшения количества мошеннических атак на средства банковской системы РФ, стоит не только улучшить программное обеспечение и технологии, но и сделать акцент на сотрудниках службы безопасности банков.

При приеме на работу новых сотрудников нужно проводить более тщательный отбор. Больше брать сотрудников со знанием IT-технологий и с опытом работы.

5. Если же персонал уже набран, стоит проводить курсы повышения квалификации, особенно для отдела службы безопасности и отдела внутреннего контроля. Обновление знаний сотрудников, позволит обеспечить банкам РФ экономическую безопасность в большей степени.

И в совершении можно сказать, что главной задачей является обеспечение экономической безопасности банков России, это требует комплексного решения, то есть совокупности институционально-управленческих, организационно-технических и информационных мер, направленных на обеспечение устойчивого режима функционирования банковской деятельности, защиту прав банков и интересов, рост уставного капитала, повышение ликвидности активов, сохранность финансовых и материальных ценностей и обеспечение возвратности кредитов.

Список цитируемой литературы:

1. Сергеев А. А. Эффективность реализации мер социальной поддержки молодых специалистов: региональный уровень // Аллея Науки. – 2017. – № 9(1). – С. 147 -152.

DIRECTIONS OF NEUTRALIZATION OF THE ECONOMIC SECURITY THREAT TO THE BANKING ACTIVITY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Neznamova A. V.

Ural State Economic University, Ekaterinburg, Russia

The article discusses the directions and ways to neutralize threats to the economic security of Russia's activities.

Keywords: economic security, banking security, neutralization of threats

ОСОБЕННОСТИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РФ

Лайкова С. Ф.

Хакасский технический институт Сибирского федерального университета, Абакан, Россия

Валютное регулирование - это регламентация государством ведущих основ организации национальной валютной системы и устройств ее функционирования.

Ключевые слова: валютное регулирование, валютная политика, валютные операции, объекты валютных правоотношений

Научный руководитель: Прокопьева Е. Л., к. э. н., доцент

Целью данной статьи является выявление основных проблем в сфере валютного регулирования в РФ и нахождение путей их решения.

Валютное регулирование - это законодательная форма, которая осуществляет валютную политику государства.

Валютная политика является составной частью общеэкономической, а так же денежно-кредитной политики. Она помогает укрепить валютно-финансовое положение страны, поддерживать платежеспособность, а так же кредитоспособность, обеспечивать поступления валюты из-за рубежа, тормозить утечку капитала за границу, привлекать иностранный капитал, укреплять российский рубль и многое другое.

Валютным регулированием в РФ занимается Центральный банк Российской Федерации и Правительство Российской Федерации.

В случае, если порядок осуществления валютных операций не установлены органами валютного регулирования в соответствии с настоящим федеральным законом, валютные операции осуществляются неограниченно.

Согласно ч. 3 ст. 12, ч. 5 ст. 15 федерального закона: «Не допускается установление органами валютного регулирования требования о предварительной регистрации, за исключением случаев, установленных»

Центральный банк РФ, Правительство РФ так же, как и специально уполномоченные на то Правительством Российской Федерации федеральные органы исполнительной власти осуществляют все виды валютных операций, которые регулируются федеральным законом.

К объектам валютных правоотношений относятся:

Непосредственно валюта РФ - это банкноты и монеты Банка России, находящиеся в обращении в качестве законных средств наличных платежей на территории Российской Федерации, а так же безналичные средства в банковских счетах.

Иностранная валюта - это банкноты и монеты, находящиеся в обращении, а так же являющиеся законными средствами наличного платежа на территории соответствующего иностранного государства либо группы иностранных государств, так же как и безналичные средства на банковских счетах и вкладах.

Внутренние ценные бумаги - это эмиссионные ценные бумаги, номинальная стоимость которых указана в валюте Российской Федерации.

Внешние ценные бумаги - это ценные бумаги, которые не относятся в соответствии с настоящим федеральным законом к внутренним ценным бумагам.

Валютное регулирование РФ включает в себя такие способы как:

- управление процентными ставками и их изменение;
- регулировка баланса;

- прямое вмешательство Центробанка в валютный рынок;
- контроль национальной экономики и валюты;
- определенные ограничений с операциям валюты;
- управление золотовалютными резервами.

В прогрессивной РФ, когда финансовый подъем понизился и длится массивный отток денежных средств за границу, а российский экономический рынок нуждается в защите, отмена денежных ограничений чревата губительными результатами. Излишняя денежная зависимость РФ имеет возможность привести к утрате финансовой, инвестиционной, технологической, а в конечном результате и государственной независимости. Государства Западной Европы, а вслед за тем Центральной и Восточной Европы не торопятся отменять валютные ограничения, в частности обязательную перепродажу выручки от экспорта.

Важнейшей целью валютного регулирования является обособление валюты от внешнего воздействия экономики. Государство защищает экономику от незаконных действий в сфере валютных отношений.

Также к целям валютного регулирования относится: тактическая цель – создает благоприятную сферу для снятия ограничений по валютным передвижениям; конечная задача – полностью конвертирует валюту.

Законодательство Российской Федерации не утверждает определенные задачи регулирования движения валюты по причине их изменения.

Так же в надзор за валютными операциями входит и контроль исполнения обязательств участников валютной операции.

Валютный контроль осуществляется на любом уровне.

Одним из основных направлений является контроль за поступлением в Российскую Федерацию выручки с экспорта. К задачам органов относится контролирование зачисления средств на счета уполномоченных банков РФ.

Контроль валюты в Российской Федерации необходим для ограждения слабой валюты от неблагоприятного для нее внешнего экономического воздействия.

Сейчас Россия находится в процессе либерализации валютного законодательства. Но, возможно, рубль станет более стабильным и регулирование можно будет упразднить.

Список цитируемой литературы:

1. Бурмистрова И. «О валютном регулировании и валютном контроле. Банковское дело.» 2009.-№4.-С.10-15
2. Носик А. Р. Изменение валютного законодательства в РФ. // Бухгалтерский учет.-2009.-№5.-С.51-58.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (Электронный ресурс): федеральный закон: [от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (с изм. от 23.12.2005 г.)]
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (Электронный ресурс): федеральный закон, часть первая № 146-ФЗ от 31.07.1998 г. (с изм.), часть вторая № 117-ФЗ от 05.08.2000

PECULIARITIES OF CURRENCY REGULATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

Laykova S. F.

Khakass Technical Institute of Siberian Federal University, Abakan, Russia

Currency regulation is the regulation by the state of the leading foundations of the organization of the national currency system and the devices of its functioning.

Keywords: currency regulation, foreign exchange policy, currency operations, objects of currency legal relations

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ**Юдина М. В.***Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург, Россия*

В статье рассмотрены основные факторы, которые оказывают влияние на развитие теневых процессов в экономике. Рассмотрены причины роста теневой экономики и также ее угасания в определенные периоды.

Ключевые слова: теневая экономика, подпольная экономика, теневой сектор экономики, экономическая безопасность, безопасность

Причины теневой экономики могут быть разнообразны. Наиболее интересным мне показался подход М. Тарасова, выделяющего шесть групп причин, связанных с экономикой, социальной и правовой сферой общества, антропологические причины, а также социально-культурные и политические.

Первая группа причин имеет отношение к двойственной природе любого человека. Неспорно, различные религиозные учения преподносят человека как арену борьбы добра и зла, где добро не всегда выходит победителем. Интересы общества зачастую оказываются для индивида ниже, собственных корыстных интересов. Эгоистические мотивы могут полностью перекрывать существующие ограничения человеческой деятельности, которые зафиксированы в нормах морали, а также традициях и норме праве. В таком случае человек нарушает устоявшийся общественный порядок, и это в свою очередь влечет за собой разрушающие последствия социальной жизни.

Вторая группа причин, дающих начало распространению теневой экономики, это экономические факторы. По своей сущности рыночное хозяйство носит достаточно неорганизованный характер. В рыночной экономике характерным является неравномерное развитие различных секторов деятельности, колеблющаяся инфляция, резкие скачки обменных курсов и прочее. Все эти показатели становятся благоприятной средой для развития преступности. В ситуации, когда государство не может регулировать эти явления и создавать благоприятные условия для функционирования предпринимательства, влияние теневого сектора экономики только усиливается. В период кризиса, когда нарушается и без того зыбкое равновесие рыночного хозяйства, теневая экономика набирает обороты к развитию.

В третью группу причин, выделяют факторы, которые носят социальный характер. Российская власть, столкнувшись в последние годы с рядом актуальных социальных проблем, главной из которых является социальное разделение в обществе. В теневую экономику оказались вовлечены представители малоимущих слоев общества, сюда можно отнести молодежь, безработное население, мигранты приехавших с целью заработка и прочие. По своей численности они составляют значительную массу граждан - участников теневой экономики. Непосредственные исполнители будущих преступных, экономических деяний формируется именно в этой среде.

Несовершенство правовой базы относящейся к сфере предпринимательства, это четвертая группа факторов, объясняющих феномен теневой экономики. Экономические процессы, происходящие в странах с развитой промышленностью, обгоняют правовую основу предпринимательства. Законодательная база государства обычно отстает от новых экономических реалий. В связи с этим, совершенствование правовой базы носит постоянный характер. Несогласованность между стремительно меняющимися условиями рыночного хозяйства и существующей законодательной базой позволяют теневой экономике использовать «пробелы», образующиеся в

нормативно-правовой сфере.

В пятую группу факторов можно включить те факторы, которые являются этически слабой основой предпринимательской деятельности. Особо можно выделить противоречия между законодательной сферой и морально-этической составляющей предпринимательства. Законы, сами по себе, отражают морально-этические ценности конкретного отрезка времени. Но не всегда интересы государства, реализующиеся в законодательстве, имеют совпадения с интересами общественного большинства, а порой и находятся в явном противоречии с ними.

Последнюю, шестую группу факторов, образуют существенные противоречия политической системы. Принципиальной точкой зрения является вопрос об отношениях системы власти и крупного капитала. Такое слияние ведет за собой усиление роли олигархии, существование которой придает теневой экономике качественно новые черты. Под давлением промышленных и финансовых магнатов власть принимает такие законы, которые создают все условия для благоприятной экономической деятельности олигархов. Тяжелейшим последствием становится то, что подобные действия всецело подрывают сложившиеся принципы социальной справедливости в обществе. В государственную казну не приходят огромные суммы денежных средств, проблемы малого бизнеса оказываются непоправимы без помощи извне. Большинство своих сделок, олигархи проводят в тени власти. С точки зрения закона они не слишком уязвимы, но по своему содержанию эти деяния следует относить к сфере теневой экономики. Слабость политической власти можно выделить как основную причину коррупции государственного аппарата, ведущая в свою очередь к возрастающим масштабам теневой экономики.

Наличие ряда причин, которые порождают теневую экономику, позволяет судить о ней как об одной из подсистем рыночного хозяйства. Теневая составляющая всегда присутствовала и, скорее всего, будет присутствовать в хозяйственной жизни в том или ином размере.

Но все же, существует принципиальное различие между реальными причинами, порождающими теневую экономику и причинами, способствующими ее росту или, напротив, угасания в определенные периоды.

Список цитируемой литературы:

1. Тарасов М. Е. Политика безопасности: состояние, проблемы и тенденции / М. Е. Тарасов, Е. Г. Егоров; [отв. ред. В. Р. Дарбасов]. Якутск: Изд. дом СВФУ, 2013.
2. Тарасов М. Е. Безопасность в сфере экономики и предпринимательства: учеб. пособие / отв. ред. д. ю. н. А. Н. Ким-Кимэн, авт. предисл. д. ю. н., проф. Д. М. Миронов. Якутск: Изд-во ЯГУ, 2007.

FACTORS AFFECTING THE DEVELOPMENT OF THE SHADOW ECONOMY

Yudina M. V.

Ural State Economic University, Ekaterinburg, Russia

The article considers the main factors that influence the development of shadow processes in the economy. The reasons for the growth of the shadow economy and also its extinction in certain periods are considered.

Keywords: shadow economy, underground economy, shadow economy sector, economic security, security

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Юдина М. В.

Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург, Россия

В статье рассмотрены различные точки зрения на понятие «теневая экономика», также выделены основные черты присущие данному явлению и определена его сущность.

Ключевые слова: теневая экономика, подпольная экономика, скрытая экономика, неформальная экономика, экономическая безопасность

Рассматривая «теневую экономику», стоит начать с понятия экономики в целом. Экономикой можно назвать систему производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг. Изучение наиболее эффективных способов использования имеющихся ограниченных ресурсов, также можно назвать экономикой.

Экономике каждой страны присуща такая составляющая, которая не укладывается в сложившиеся у общества и прописанные в законе представления о нормах. Также, до сих пор остается не устоявшейся терминология, которая бы могла охарактеризовать такую составляющую. То, что конкретно включает в себя соответствующий сектор экономики, также остается не ясным до конца.

Теневую экономику, в зависимости от конкретной страны могут называть по-разному - подпольной, скрытой, неформальной, тайной, неофициальной или подводной, но суть явления остается неизменной.

Самая первая попытка определить и экономически выделить теневую экономику, принадлежала немецким исследователям. По их мнению, только различные тайные финансовые сделки имели отношение к теневой экономике. Другие немецкие авторы считали, что теневая экономика больше всего связана с криминальной деятельностью, были те, кто определял её как сектор, участники которого уклоняются от уплаты налогов.

Имеет место мнение, что теневой экономикой является экономическая деятельность, которая противоречит существующему законодательству, таким образом, она представляет собой все нелегальные хозяйственные действия, которые провоцируют уголовные преступления различные по степени тяжести.

Рассматривая иное мнение, можно понимать под теневой экономикой производство, потребление, обмен и распределение материальных благ, которые не учитывают в официальной статистике и не контролирует общество.

Как еще одну точку зрения, можно представить теневую экономику как совокупность всех видов деятельности, нацеленную на формирование и удовлетворение потребностей, развивающихся в человеке всевозможные пороки.

Все представленные позиции авторов, по-своему правдивы и действительно отражают реальные процессы, происходящие в экономике. Можно охарактеризовать теневую экономику с разных сторон, и, по сути, не противоречить друг другу. Следовательно, теневую экономику стоит разделить на части:

1. Неофициальная экономика, к которой относятся виды экономической деятельности, разрешенные законом, но не учитываемые в официальной статистике производство товаров и услуг, а также сокрытие деятельности от налогообложения;
2. Фиктивная экономика, различные виды мошенничества связанные с получением и передачей денег (взятничество, спекулятивные сделки, хищения);
3. Подпольная экономика, это виды экономической деятельности, запрещенные

законодательством.

Признаки присущие кредитно-финансовой системе, по которым можно определить, «отмывают» ли деньги, в той или иной стране:

- нестабильность правовой базы;
- неопределенные законы о регистрации коммерческой и банковской тайны;
- минимальные ограничения (или отсутствие препятствий) по отношению к обмену иностранной валюты и открытию анонимных счетов в банке;
- низкая система налогообложения (или отсутствие как таковой) доходов для иностранных компаний.

Теневой экономикой называют экономические отношения между членами общества, а также различные действия, совершаемые ими, в обход существующего законодательства и общепринятых правил. Скрываемые доходы предпринимательства, не будут считаться налогооблагаемой экономической деятельностью. Любая предпринимательская деятельность, результатом которой является сокрытие доходов от органов государства, а также уклонение от уплаты налогов, считается теневой экономической деятельностью.

Совокупность различных экономических отношений и неучтенных, не регламентированных и противоправных видов экономической деятельности, также может считаться теневой экономикой.

Предприятием неформального (или неофициального) сектора можно назвать не состоящие в корпорациях, принадлежащие различным домашним хозяйствам, действующие на законных основаниях и имеющие цель производить товары и услуги для обеспечения занятости и доходности, в соответствующих хозяйствах.

Совокупность всех неформальных предприятий составляет подсектор, по отношению к сектору домашних хозяйств. В этот подсектор стоит включить те предприятия, которые работают для удовлетворения собственных нужд (например, предприятия, которые, без помощи из вне, осуществляют собственное строительство), и предприятия с неформальной занятостью. К неформально занятым относятся те предприятия, на которых отношения между работником и работодателем официально не оформлены, не скреплены договором или любым другим документом, имеющим юридическую силу. Для развивающихся стран, таких как Россия, именно этот сектор может иметь особое значение.

Хозяйствующие субъекты, занимающиеся незаконным производством и сбытом товаров и услуг (оружие, наркоторговля, незаконный провоз товаров - контрабанда), а также не имеющие права вести осуществляемый вид деятельности (врач, принимающий пациентов без лицензии) относятся к нелегальным.

Касательно деятельности, направленной против личности или имущества (воровство, грабежи, террористические действия), то она не будет трактоваться, как транзакции и не станет включаться в производственные границы.

В производительной части теневой экономики, включается следующее:

1. Показатели законной деятельности, та, что скрывается или оказывается, приуменьшена производителем с целью уклонения от налогов или выполнения других предусмотренных законодательством обязательств;
2. Показатели неформальной (или неофициальной) деятельности, а также деятельности не входящих в состав корпораций предприятий, работающих для удовлетворения собственных нужд с неформальной занятостью;
3. К показателям неофициальной (или нелегальной) деятельности, относятся в том числе:
 - те легальные виды деятельности, занимаются которыми нелегально;
 - нелегальная деятельность, осуществляющая производство и распространение товаров и услуг, на которые имеется рыночный спрос, но которые не разрешены

законодательством;

- нелегальная деятельность, направленная против личности человека или какого-либо имущества.

Предпочтение отдается термину теневой экономики, которым стоит обозначать ту экономическую деятельность, которая не зарегистрирована официально уполномоченными для этого органами.

Список цитируемой литературы:

1. Агарков Г. А. Бизнес и государство: актуальные проблемы взаимодействия//Экономика региона. - 2010. - N 1. - С. 172-176.
2. Экономика и право. Теневая экономика: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям, для курсантов и слушателей образовательных учреждений МВД России / Н. Д. Эриашвили [и др.]; под ред. Н. Д. Эриашвили, Н. В. Артемьева. — 4-е изд., стер. — М. : Юнити: Закон и право, 2008. — 448 с.

CONCEPT AND ESSENCE OF THE SHADOW ECONOMY

Yudina M. V.

Ural State Economic University, Ekaterinburg, Russia

In the article various points of view on the concept of «shadow economy» are considered, the main features inherent in this phenomenon are also identified and its essence is determined.

Keywords: shadow economy, underground economy, hidden economy, informal economy, economic security

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ГОРОДСКИХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК В АБАКАНЕ*Недзельская О. Н., Коняхина Т. Б.**Хакасский технический институт Сибирского федерального университета, Абакан, Россия*

В данной статье рассматривается оценка состояния рынка городских пассажирских перевозок и предложены идеи его развития.

Ключевые слова: пассажирские перевозки, рынок автомобильного транспорта, пассажиропоток

Целью исследования любой услуги или товара, является оценка его текущего состояния на рынке и прогноза его развития. Программа такого исследования зависит от характеристик услуги или товара. В соответствии с этим основной задачей является изучение текущего состояния товара или услуги на рынке.

Таким образом, становится очевидной актуальность выбранной темы исследования «Исследование рынка пассажирских перевозок города Абакана» поскольку этот рынок активно развивается и функционирует формируя спрос на свою услугу.

Целью исследования является изучение рынка пассажирских перевозок г. Абакана.

Для достижения этой цели, необходимо решение следующих задач:

1. Провести анализ пассажирских перевозок в Абакане.
2. Выявить минусы пассажирских перевозок в Абакане.
3. Сделать предложения для развития пассажирских перевозок в Абакане.
4. Сделать вывод по проведённому исследованию.

Целью исследования является рынок пассажирских перевозок автотранспорта в городе Абакане. Предметом исследования является маркетинговое исследование этого рынка. Рынок автотранспорта является наиболее доступным с точки зрения ценовых характеристик. В России этот тип составляет более 86% объема перевозки товаров внутри страны и более 50% всех пассажирских перевозок. В обороте товаров - около 9%, хотя в других странах гораздо больше [1].

Что касается развития рынка пассажирского транспорта в Абакане, то он имеет тенденцию развития. Наиболее распространенным видом пассажирских перевозок является автотранспорт (коммерческий и муниципальный). По Абакану курсируют автобусы и маршрутные такси по 32 маршрутам из них 8 дачных. Типы эксплуатируемых автобусов - это автобусы и микроавтобусы марки «Паз» и «Газель». Также по Абакану курсируют троллейбусы, по 9 маршрутам. Проезд на автобусе по Абакану стоит 18 руб., а на троллейбусе 16 руб. Рынок пассажирского транспорта в Абакане достаточно специфичен. Наибольшей популярностью пользуются маршрутные автобусы, связано это с тем, что они более удобны в использовании, затем по популярности среди местного населения идут микроавтобусы, их достоинством является, то что они очень маневренны в плотном городском потоке из-за своего компактного размера, но в тоже это является минусом, поскольку передвигаться на них не сильно комфортно. Троллейбусы пользуются меньшей популярностью, поскольку они реже выходят на маршруты чем автобусы и тот факт, что это муниципальный автотранспорт говорит о том, что он используется в основном пенсионерами, поскольку на муниципальном транспорте действуют льготы [6].

Рынок автомобильного транспорта достаточно насыщен, услуги имеют довольно широкий диапазон цен, что позволяет пассажиру выбирать тип обслуживания в соответствии с его платежеспособностью. Характеристика цены наиболее важна для большинства потребителей услуг, в частности услуг по пассажирским перевозкам [3].

Таблица 1. Объём перевозимых пассажиров в день

Вид транспорта	2006	2016
Автобусы	63850 чел.	44104 чел.
Троллейбусы	42133 чел.	35410 чел.
Маршрутные такси	24010 чел.	22410 чел.
Объём пассажиров в день	129993 чел.	101924 чел.

Источник: <https://www.abakan.bus.ru>

Снижение пассажиропотока на общественном транспорте в первую очередь со стремительным развитием таксопарка города и с тем что всё большее количество людей предпочитает передвигаться по городу на своём, личном автомобиле.

В городе Абакане, такси - это 12 официально зарегистрированных фирм плюс нелегальные компании и частники. Средняя поездка по городу Абакану составляет 70 рублей.

1. Среднее время подачи автомобиля составляет 5-7 минут в зависимости от района и иных факторов.
2. Средняя длительность поездки – 10 минут.
3. Средняя дистанция – 8 км.
4. Средняя скорость – 27 км/ч.

В Абакане работают фирмы оказывающие таксомоторные перевозки, такие, как: Яндекс такси, Такси Везёт, Такси Удача, Такси Maxim, Хорошее такси, Такси Тройка, Такси Приват, Столица, Такси Саяны, Такси Молния, Такси Торнадо, Такси Гарант.

На сегодняшний день в городе Абакане выдано примерно 50 разрешений на работу в такси, на 1 тысячу человек, официально на рынке такси в г. Абакане работают 37 человек, на 1 тысячу человек. Средняя выручка таксиста за сутки, в городе Абакане составляет 1500 руб. Нелегальных такси в среднем насчитывается 15, на 1 тыс. человек населения г. Абакан. Средне статистический автомобиль работающий в такси, в г. Абакане – это японская малолитражка (чаще всего праворульная) либо отечественный автомобиль марки Vaz, либо автомобили марки Renault. Транспортные услуги в Абакане вполне доступные. Безопасность – проблема практически всех такси г. Абакана, т. к. фирмы являются «полулегальными», т. е не имеют собственного парка, а водители используют собственные автомобили. Соответственно за техническое состояние несёт ответственность также водитель, ремонтируя и заправляя своё транспортное средство на свои деньги и своими возможностями. Это серьёзный удар по безопасности перевозок пассажиров на такси [4].

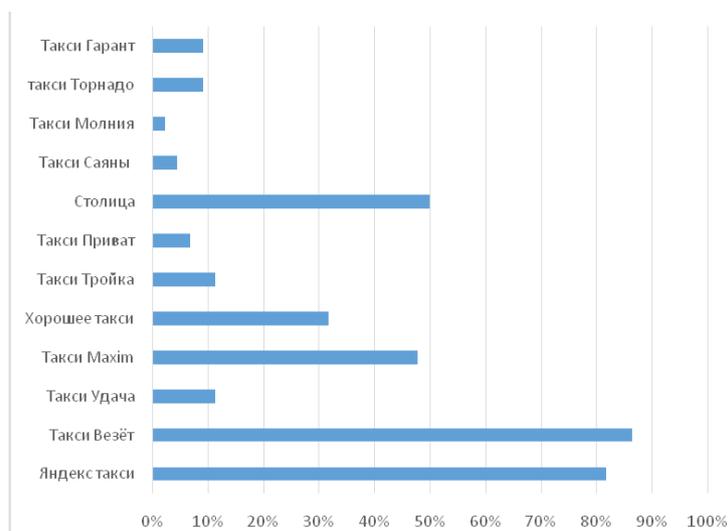


Рисунок 1. Популярность таксомоторных фирм в г. Абакане (источник: <http://www.taxopark.com>)

Для привлечения клиентов фирмы развивают сопутствующие услуги, такие как:

1. доставка продуктов питания;
2. передача посылок;
3. такси межгород.

В качестве развития рынка пассажирских перевозок в Абакане можно предложить следующее:

1. Повысить комфортность в автобусах и троллейбусах: нужно провести уборку салонов, выполнить ремонт пассажирских салонов (заменить поручни, отремонтировать сидения и т. д.), в троллейбусах к зимнему периоду установить дополнительные тэны.
2. Повысить культуру водителей и кондукторов в общественном транспорте.
3. Заменить изношенные автобусы и троллейбусы, либо отправить их на капитальный ремонт.
4. Привести пассажирский транспорт к единому стилю. Во многих городах весь муниципальный транспорт окрашен в единую цветовую схему, чем сразу выделяется.
5. Постепенно нужно уходить от кондукторской системы оплаты труда, в автобусах и троллейбусах, разместить терминалы оплаты, а на линии с целью выявления «безбилетников» проводить жесточайший контроль.
6. Увеличить скорость оборота пассажирского транспорта и вводить новые маршруты.
7. В такси нужно вести контроль технического и внешнего состояния автомобиля.

Вывод. Проведя анализ пассажирских перевозок по г. Абакану, можно сделать вывод, что поставленная в плане исследования цель выполнена, мы исследовали рынок пассажирских перевозок в Абакане и он активно развивается и функционирует, формируя спрос на свою услугу. Одним из основных показателей развития является уровень эффективного спроса населения, а также качество предоставляемых услуг. Несмотря на то, что рынок достаточно быстро насыщается, перспективы его дальнейшего развития будут сохраняться в течение длительного времени.

Список цитируемой литературы:

1. Рынок пассажирских перевозок // [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://otherreferats.allbest.ru>
2. Пассажирские перевозки // [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://xn80apmglwl.ru>
3. Исследования рынка пассажирских перевозок в Абакане//[Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.abakan.bus.ru>
4. Официальный сайт объединения таксомоторных фирм [Электронный ресурс] / Режим доступа:<http://www.taxopark.com>
5. Максимова И. В. Маркетинг: Учебное пособие.- Волгоград: ВАГС, - 2013
6. Рынок пассажирских перевозок сегодня // [Электронный ресурс] - Режим доступа:<http://perevozka24.ru>

MARKET RESEARCH OF URBAN PASSENGER TRANSPORTATION IN ABAKAN

Nedzelskaya O. N., Konyakhina T. B.

Khakass Technical Institute of Siberian Federal University, Abakan, Russia

This article examines the assessment of the state of the urban passenger transportation market and suggests ideas for its development.

Keywords: passenger transportations, market of motor transport, passenger traffic

РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ**Седых В. А.***Хакасский технический институт Сибирского федерального университета, Абакан, Россия*

В данной статье говорится о проблемах регулирования финансовых рынков. Приводится и аргументируется предложение о введении мегарегулятора с целью активизации инвестиционных процессов.

Ключевые слова: регулирование финансовых рынков, финансовый механизм, рыночная экономика, рынок ценных бумаг, финансовый рынок, государственное регулирование, органы государственного регулирования, мегарегулятор, банк России

Научный руководитель: Прокопьева Е. Л., к. э. н., доцент

Основной целью данной работы является нахождение важных проблем в сфере регулирования финансовых рынков и нахождение путей их решения.

Главной составляющей финансовых рынков является их регулирование. Потому что оно решает две важнейшие задачи по защите участников рынка и по материальному обогащению страны. Задача по материальному обогащению страны подразумевает создание благоприятного климата и условий здоровой конкуренции.

Развитие финансовых рынков имеет важное значение в развивающейся рыночной экономике. С помощью Рынка ценных бумаг правительства и предприятия могут заметно увеличить источники получения финансов, не останавливаясь на бюджетных средствах, своих личных и заемных средствах.

Отсутствие логики характеризует Российскую экономику в применении государственных мер регулирования финансовых отношений, что снижает, либо сводит к нулю эффективность воздействия на финансовый рынок.

Роль финансового рынка состоит в:

1. привлечение свободного капитала извне;
2. эффективного распределения накопленного доступного капитала между многочисленными его потребителями;
3. нахождении более эффективной отрасли применения капитала в инвестиционной сфере;
4. формировании рыночных цен на отдельные финансовые инструменты и услуги, в соответствии со спросом и предложением;
5. осуществлении квалифицированной помощи между продавцом и покупателем финансовых инструментов;
6. формировании условий для снижения финансового и коммерческого сектора риска;
7. ускорении оборота капитала, для ускорения экономических процессов.

Так же формой регулирования является давление Центробанка на кредитную систему, путем прямых инструкций органам контроля в форме предписаний, директив, применения санкций за нарушения.

Регулирование финансовых рынков в разных странах мира функционирует, как правило, в рамках двух моделей.

Первая модель предполагает регламентацию в первую очередь государственными органами, и лишь небольшая часть полномочий по надзору, контролю, установлению правил проведения операций и максимально доступного объема полномочий, передается объединениям профессиональных участников рынка - саморегулирующим организациям. В большинстве стран

уровень централизации и жесткость регулирования варьируются между государственным управлением и саморегулирующими организациями. При этом структура государственных органов, контролирующими рынок, зависит от модели самого рынка, принятой в той или иной стране, степени централизации управления в стране.

Ранее рынок регулировался несколькими рычагами - Федеральной службой по финансовым рынкам, Банком России, Министерством финансов, Федеральной службой страхового надзора и т. д.

в 2007 году подняли вопрос о введении «мегарегулятора» на законодательном уровне, сначала была выдвинута идея о создании мегарегулятора на базе Центробанка. Так же были изложены и другие варианты создания мегарегулятора в стране. Национальная ассоциация участников фондового рынка выдвинули свою точку зрения, что контроль за отечественным финансовым рынком должен осуществляться по принципу «двух вершин» подразумевающему наличие двух рычагов, тесно контактирующих друг с другом. В этой модели один рычаг отвечает за пруденциальный надзор за всеми финансовыми организациями, а другой — за остальные виды контроля, связанные понятием надзора за рыночным поведением, который обеспечивает защиту прав инвесторов и потребителей финансовых услуг.

ЦБ РФ, по мнению НАУФОР, достаточно выделить полномочия по регулированию и надзору за системно значимыми организациями. Но все же решение было вынесено в пользу Центробанка.

1 сентября 2013 года начал действовать «мегарегулятор», созданный в рамках Банка России. Кроме наблюдения за коммерческими банками, в его функции входил надзор над небанковскими финансовыми организациями, включая страховые компании, пенсионные фонды, брокерские компании, МФО. Но, не обращая внимания на то, что работа этого органа уже велась, его эффективной деятельности препятствует отсутствие мероприятий по применению международного опыта функционирования мегарегулятора к отечественным условиям, требующие серьезной подготовки и длительного срока осуществления (до 10 лет).

Для многих участников рынка переход на систему мегарегулятора оказывается трудным. В наших условиях – при недостатке кадров, средств и т. п. – слияние ведомств, скорее всего, вызовет ослабление регулирования отдельных участков рынка, а ресурсы, поступившие во влияние нового органа, будут меньше, чем общая сумма ресурсов, имеющихся в распоряжении министерств до их слияния. Ожидаемая нехватка ресурсов при централизации управления может не позволить мегарегулятору с должным вниманием заниматься развитием каждой отдельной отрасли финансового рынка, что непозволительно на российском рынке. Преобразования займут минимум 2-6 лет и вызовут сильную смену кадров, снижение контроля, нестабильность штатов, структур и полномочий, преобладание текущих организационных задач над перспективными. Данные факторы могут замедлить развитие рынка, и привести к увеличению регулятивных издержек и возрастанию системного риска.

Ранний опыт советского периода дал понять, что увеличенная централизация управления приводит к серьезным последствиям в управляемом объекте.

Все управленческие аргументы, относящиеся к экономии расходов в мегарегуляторе (в сравнении с отдельными ведомствами), предотвращении конфликтов интересов между различными органами регулирования, к лучшему распределению регулятивных ресурсов и т. д., имеют обратные доводы и приобретают смысл только в том случае, если состояние самого объекта регулирования - финансового рынка требует отказа от функционального (секторального) регулирования и перехода к мегарегулированию.

Остро стоит вопрос перевода надзора над банками от Центрального банка к финансовому мегарегулятору. Такой перевод опасен и может привести к снижению способности Центрального банка поддерживать и контролировать финансовую стабильность и в свое время реагировать

с целью поддержания ее и предупреждения финансовых трудностей. Вместе с тем существует мнение, что надзорные функции Центробанка подрывают его независимость, и Банк России должен отказаться от функций надзора по множествам причин.

В случае наступления банковского кризиса, ЦБ начинает быстро терять свою независимость. В его деятельность начнет вмешиваться правительство страны. Дополнительно независимость Банка России от государства практически лишает Правительство Российской Федерации возможности полагаться на банковскую систему при решении задач по развитию экономики страны. В связи с этим одним из важных вопросов, которые остро стоят в процессе и подготовке концепции мегарегулятора, является вопрос взаимоотношений Банка России и нового регулятора.

Но, несмотря на это, мегарегулятор имеет достаточно значимые преимущества на рынке.

Список цитируемой литературы:

1. Аналитический обзор от 06.08.2013. URL: <http://www.Consultant.ru>.
2. Буркова А. Мегарегулятор на финансовом рынке // Бухгалтерия и банки. –2008. – №6.
3. Житмарев Г. В. Правовое обеспечение рынка финансовых услуг // Вестник Российской академии естественных наук. – 2013. – №1.
4. О Национальном банке Украины: Закон Украины от 20 мая 1999 г. № 679-XIV [Электронный ресурс] / Верховная Рада Украины. - Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.

ADJUSTMENT OF FINANCIAL MARKETS

Sedykh V. A.

Khakass Technical Institute of Siberian Federal University, Abakan, Russia

This article deals with the problems of regulating financial markets. The proposal to introduce a mega-regulator with the purpose of activating investment processes is presented and argued.

Keywords: regulation of financial markets, financial mechanism, market economy, securities market, financial market, state regulation, bodies of state regulation, megaregulator, bank of Russia

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СПОСОБОВ ДОБЫЧИ КАЛИЙНОЙ РУДЫ НА ПРИМЕРЕ УСОЛЬСКОГО КАЛИЙНОГО КОМБИНАТА

Евсюкова А. А.

Шахтинский институт Южно-Российского государственного политехнического университета им. М. И. Платова, Шахты, Россия

В статье дана оценка экономической эффективности способов добычи калийной руды на примере Усольского калийного комбината.

Ключевые слова: экономическая эффективность, способ добычи, калийная руда

Руды месторождения характеризуются высоким содержанием K_2O . Глубина залегания соляных пластов колеблется от 350 до 450 м. Новые участки, которые рассматриваем, включают в себя пологозалегающие пласты сильвинита. Пласты располагаются в южной части Верхнекамского месторождения. Шахтное поле Усольского калийного комбината включает два участка: Палашерский и Балахонцевский.

Для представленных горно-геологических условий в основном при разработке калийно-магниевого и соляного пластов применяются комбайновый, буровзрывной или комбинированный способы выемки.

Было выявлено, что экономически целесообразнее применять комбинированную технологию выемки с применением самоходного оборудования являющуюся более производительной и совершенной. Данная технология вбирает в себя лучшее от обоих способов отбойки руды, которые применяются на наиболее подходящих участках и позволяет достичь более высокого уровня показателей производительности труда.

Таким образом, проанализировав способы обработки находим, что наиболее целесообразным будет применение комбинированного способа добычи в комплексе с комбайна JOY 12НМ36.

Список цитируемой литературы:

1. Петротектонические основы безопасной эксплуатации Верхнекамского месторождения калийно-магниевого солей / Н. М. Джиноридзе и др. СПб.; Соликамск, 2000. 400 с.; Иванов А. А. Верхнекамское месторождение калийных солей / А. А. Иванов, М. Л. Воронова. Л., 1975. 219 с.; Кудряшов А. И. Верхнекамское месторождение солей. Пермь, 2001. 429 с.

EVALUATION OF ECONOMIC EFFICIENCY OF METHODS OF EXTRACTION OF POTASSIUM ORE ON THE EXAMPLE OF USOLSKY POTASH COMBINE

Evsyukova A. A.

Shakhty Institute (branch) of the South-Russian State Polytechnic University named after M. I. Platov, Shakhty, Russia

The article gives an assessment of the economic cost-effectiveness of methods for mining potash ore by the example of the Usolsky Potash Combine.

Keywords: economic efficiency, mining method, potassium ore

ИЗМЕРЕНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКОГО АСПЕКТА ЛОЯЛЬНОСТИ В МАГАЗИНЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ФОРМАТА DIY

Жибоедова А. А.

Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия

В статье приведены результаты измерения поведенческого аспекта лояльности в магазине розничной торговли формата DIY.

Ключевые слова: покупательская лояльность, DIY, хендмейд, розничная торговля

Создание широкой базы лояльных клиентов и разработка эффективных инструментов повышения лояльности являются важными составляющими успеха компании, поскольку лояльные клиенты совершают повторные покупки, готовы давать рекомендации, поддерживать связь с компанией, не переходя к конкурентам, а, самое главное, влияют на финансовые показатели компании. Для того, чтобы компании оценить, насколько успешно им удастся выстраивать лояльные отношения со своими покупателями, необходимо использовать различные методы измерения потребительской лояльности.

Цель исследования – сегментировать клиентов розничной сети формата DIY в зависимости от суммарных объемов продаж и количества совершенных покупок, сделанных каждым покупателем за последние два года в г. Санкт-Петербург.

Для измерения поведенческой лояльности существующей базы клиентов и ранжирования покупателей по доходности с помощью кластерного анализа, мы использовали информацию из клиентской базы данных.

Перед разделением покупателей на кластеры были выдвинуты две гипотезы. Основываясь на предположении, что существует три группы покупателей в зависимости от объема и частоты совершения покупок, ожидается, согласно гипотезе 1, что 1 кластер будет отражать наиболее доходную группу покупателей, 2 кластер - группу среднего дохода, а 3 кластер - группу с незначительным объемом продаж и частотой совершения покупок.

Согласно гипотезе 2 ожидается, что 1 кластер будет содержать наименьшее число клиентов, 2 кластер - среднее, а 3 кластер - наибольшее число клиентов. Данные гипотезы основаны на законе Парето «80:20», который также можно применить в сфере управления взаимоотношениями с покупателями. Так, правило Парето гласит, что 20% покупателей могут обеспечить 80% объема продаж.

Таким образом, каждый из анализируемых клиентов может быть представлен в виде следующего объекта:

$$X_i = (x_i^{(1)}, x_i^{(2)}, \dots, x_i^{(6)}) \quad (1)$$

Где $i=1, 2, \dots, 436274$ - номер клиента (количество исследуемых клиентов равняется 436274), $x_i^{(1)}, x_i^{(2)}, \dots, x_i^{(9)}$ - это свойства данного объекта.

1. $x_i^{(1)}$ - выручка по данному клиенту;
2. $x_i^{(2)}$ - количество чеков по данному клиенту;
3. $x_i^{(3)}$ - ДК общий клиента;
4. $x_i^{(4)}$ - ДК бонусный клиента;
5. $x_i^{(5)}$ - ДК скидки клиента;
6. $x_i^{(6)}$ - мобильный телефон клиента;

Разделение покупателей на кластеры в зависимости от объемов продаж и количества чеков включало в себя следующие этапы:

Первый этап - стандартизация данных о выручке и количестве чеков с помощью линейного преобразования переменных таким образом, чтобы разброс значений составил от 0 до 1 [2].

На 2 этапе сначала была определена случайная выборка, которая бы представляла генеральную совокупность. Поскольку объем выборки достаточно большой, то мы использовали бесповторный метод отбора выборки. На данном этапе мы определили объем выборки по формуле численности случайной выборки для бесповторного отбора [1]:

$$n = \frac{t^2 \cdot N \cdot \sigma^2}{N \Delta^2 + t^2 \cdot \sigma^2} \quad (2)$$

Где N - объем генеральной совокупности, σ^2 - дисперсия, δ - предельная ошибка выборки, t - коэффициент доверия, связанный с вероятностью.

На этапе 3 для кластерного анализа методом k -средних в качестве исходных данных было принято количество кластеров равно 3. Далее применяется кластерный анализ методом k -средних для стандартизированных данных, получена таблица принадлежности данных к трем кластерам.

Таким образом, мы получили, что 1 кластер, представляющий собой самую доходную группу по объему и частоте совершения покупок, включает в себя 5320 значений, что составляет 1,2% от общего количества покупателей, тогда как 2 кластер составляет 14% от общего количества покупателей, а 3 кластер составляет 85% генеральной совокупности. Средняя выручка 1 кластера в 30 раз больше средней выручки третьего кластера. Данный факт свидетельствует, что между кластерами существует значительный разрыв по объему и частоте совершения покупок, следовательно, компания имеет необходимость расширять клиентскую базу 1 и 2 кластера, с целью увеличения доходности. Гипотеза 1 и гипотеза 2 были подтверждены результатом кластерного анализа.

Список цитируемой литературы:

1. Ковалев, В. В. Теория статистики с элементами эконометрики: учебник для академического бакалавриата; под ред. В. В. Ковалева. - М.: Издательство Юрайт, 2014. - 670 с.
2. Romesburg, H. C. Cluster analysis for researchers / H. C. Romesburg. - Morrisville: Lulu Press, 2004. - P. 340.

MEASURING THE BEHAVIORAL ASPECT OF LOYALTY IN A DIY RETAIL STORE

Zhiboedov A. A.

St. Petersburg State University, St. Petersburg, Russia

The article shows the results of measuring the behavioral aspect of loyalty in a DIY retail store.

Keywords: customer loyalty, DIY, handmade, retail

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Токарева Ю. С.

Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск, Россия

Одной из проблем в работе санаторно-курортных предприятий является недостаточность внимания со стороны руководства вопросам управления персоналом, в частности, проблеме формирования кадрового потенциала предприятия. Зачастую это приводит к конфликтам в коллективе и проблеме текучести кадров. В данной статье рассматриваются особенности этапа адаптации нового сотрудника в санаторно-курортных предприятиях.

Ключевые слова: санаторно-курортное предприятие, управление персоналом, кадровое планирование, привлечение, набор, отбор, адаптация

Кадровый потенциал служит основным богатством предприятия. Поэтому ключевой ролью при управлении предприятием является его формирование. Именно от него зависит конкурентоспособность предприятия и экономический эффект инвестиций в его деятельность.

Формирование кадрового потенциала предприятия является сложным процессом, который включает в себя ряд подпроцессов: кадровое планирование, поиск и отбор персонала, адаптация новых работников, обучение, оценка, система мотивации. Как показывает опыт многих отечественных предприятий, хороших результатов добиваются те предприятия, у которых в единую службу управления персоналом объединены отдел труда, отдел кадров, отдел обучения и психологическая служба.

Но зачастую на предприятии имеется только один специалист отдела кадров, на которого и возложен огромный круг вопросов, который он в одиночку не в состоянии выполнять вовремя и качественно. В связи с этим появляется еще одна важная проблема – адаптация новых сотрудников. Эффективная работа предприятия зависит не только от того, как грамотно кадровая служба проводит подбор и отбор персонала. Она зависит и от того, уделяется ли внимание процессу адаптации новых сотрудников [1].

Как показывает практика, именно в адаптационный период большинство принятых на работу сотрудников увольняются из организации. Основная причина - разногласие между индивидуальными ожиданиями (социальная защищенность, карьерный рост, комфортные условия труда) и ожиданиями предприятия от вновь принятого сотрудника (проявление деловых и личных качеств, точное исполнение указаний руководства, соблюдение трудовой дисциплины, принятие ответственности за свои поступки).

Грамотная программа адаптации способна сократить количество временных и финансовых затрат предприятия, поднять ценность рабочего места, положительно влиять на командный дух, создавая предпосылки для успешного обучения персонала, повышения его квалификации, системы наставничества, т. е. деятельности предприятия в целом. Важно, что система адаптации обеспечивает обратную связь с сотрудниками.

Процесс адаптации должен включать четыре этапа:

1. оценка уровня подготовленности новичка нужна для разработки наиболее эффективной программы адаптации. Если сотрудник имеет специальную подготовку и опыт работы в аналогичных подразделениях других предприятий, то период его адаптации будет минимальным;
2. ориентация – практическое знакомство новичка со своими обязанностями и требованиями, предъявляемые к нему работодателем;

3. действенная адаптация - приспособление новичка к своему статусу, его включением в межличностные отношения с коллегами;
4. функционирование - завершает процесс адаптации. Постепенное преодоление производственных и межличностных проблем, переход к стабильной работе.

При спонтанном развитии процесса адаптации обычно этот этап наступает после 1–1,5 лет работы. Если же его регулировать, то эффективное функционирование может наступить уже через несколько месяцев [2].

На каждом этапе нужна продуманная система управления адаптацией, включающая конкретные мероприятия, которые разрабатываются службой управления персоналом для эффективного введения сотрудника на предприятие и в должность.

Неэффективный процесс адаптации на предприятии часто приводит к проблеме текучести кадров. Это служит негативным показателем в целом для предприятия и понижает его конкурентоспособность. Следовательно, развитие персонала предприятия является важным элементом стратегического менеджмента персонала [3].

Список цитируемой литературы:

1. Ежукова, И. Ф. Трудовая адаптация сотрудников / И. Ф. Ежукова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2017. - № S1. - 5 с.
2. Кречетников, К. Г. Особенности формирования и развития кадрового потенциала организации / К. Г. Кречетников // Система ценностей современного общества. - 2014. - № 37. - С. 168-172.
3. Литвинова Н. П. Формирование системы мотивации персонала: аналитический аспект. В сборнике: Экономические, экологические и социокультурные перспективы развития России, стран СНГ и ближнего зарубежья. Материалы II Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор И. Г. Воробьева. 2015. С. 69-76.

PECULIARITIES OF STAFF MANAGEMENT OF SANATORIUM-SPA ENTERPRISE

Tokareva Yu. S.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

One of the problems in the work of sanatorium-resort enterprises is the lack of attention on the part of the management of personnel management, in particular, the problem of formation of personnel potential of the enterprise. This often leads to conflicts in the team and the problem of staff turnover. This article discusses the features of the stage of adaptation of a new employee in the health resort enterprises.

Keywords: health resort enterprise, personnel management, personnel planning, attraction, recruitment, selection, adaptation

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ

Биязов М. А.

Крымский инженерно-педагогический университет, Симферополь, Россия

В статье рассмотрены основные понятия и особенности взаимодействия России и Организации экономического сотрудничества и развития. А также перспективы вступления Российской Федерации в ОЭСР.

Ключевые слова: экономического развитие, экономическое сотрудничество, взаимное сотрудничество, предприятие, реформы программа

Научный руководитель: Иваненко И. А., к. э. н, доцент

В современных условиях формирования мировой экономики, обострения научно-технологического прогресса и повышающейся взаимозависимости стран значительно возрастает важность правильного развития и правления внешнеэкономическими связями, адаптации к все время изменяющейся международной обстановке. Ключевой ролью в данных процессах выступают крупные международные организации, к которым в первую очередь относится Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Организация экономического сотрудничества и развития представляет собой такую международную межгосударственную организацию экономически развитых стран, которая распознаёт принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики. По-другому ее именуют, как «Клуб развитых стран». ОЭСР принято считать форумом, в рамках которого правительства стран-членов обладают потенциалом анализировать и координировать финансовую и общественно-политическую деятельность, меняются навыками и опытом, разрабатывают методы решения всеобщих проблем и формируют согласованную внешнюю и внутреннюю политику. ОЭСР создана в 1948 году как Организация европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС) для координации проектов экономической реконструкции Западной Европы после Второй мировой войны в рамках плана Маршалла. В 1960 году, после того как план Маршалла был выполнен, страны-члены ОЕЭС сформировали Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которая отвечала за координацию политики развитых стран с рыночной экономикой. На сегодня деятельность Организации экономического сотрудничества и развития обладает глобальным характером и включает в себя обширную область экономических и социальных проблем — от макроэкономики и торговли, до образования, науки и инноваций [1].

Сотрудничество ОЭСР и России возникло в середине 1990-х годов. Этому поспособствовали не только внутренние реформы в России, которые были связаны с возникновением рыночных отношений и демократических норм, но и внутренние реформы самой ОЭСР, которая, оставаясь до этого времени «закрытым клубом», начала осуществлять стратегию расширения, включая в свой состав бывшие социалистические страны Европы. С данной целью в 1990 году в ОЭСР был основан Орган, который сотрудничал со странами с переходной экономикой, а также в том числе стал координировать взаимодействие ОЭСР с Российской Федерацией.

Россия формально сотрудничает с Организацией экономического сотрудничества и развития с 1994 года, когда была подписана Декларация о взаимоотношениях между ОЭСР и Российской Федерацией, которая определяла его основные направления и регулировала условия деятельности ОЭСР в России и Соглашение о привилегиях и иммунитетах ОЭСР в России.

Согласно данным документам, ОЭСР взяла на себя обязанности оказывать содействие России в переходе рыночной экономике и интеграции государств в мировое сообщество.

Первая рабочая программа общего сотрудничества была введена в процесс в 1995 году, которая с того времени считается главным инструментом планирования сотрудничества ОЭСР и России. В соответствии с данными проектами сотрудничество России и ОЭСР проходило по таким направлениям, как [2]:

- поддержка в оказании консультативной помощи ОЭСР России в исполнении всевозможных рыночных преобразований;
- участие российских представителей в качестве наблюдателей в деятельности цепи комитетов и рабочих групп ОЭСР;
- участие отечественных специалистов в исследовательских проектах ОЭСР, в работе по сбору разнообразной статистической информации и изучению статистических показателей;
- членство российских экспертов в конференциях и семинарах ОЭСР;
- выход России к информационно-аналитическому потенциалу ОЭСР.

На сегодня Россия получает активное участие в работе ОЭСР в виде наблюдателя в различных Комитетах и Рабочих группах, что предоставляет ей возможность высказывать свою позицию от имени государства по наиболее обсуждаемым вопросам, принимать участие в выработке решений и рекомендаций. В течение всего периода партнерства круг Комитетов и Рабочих групп ОЭСР, в которых Российская Федерация принимает участие в качестве наблюдателя, регулярно увеличивался. Посредством ОЭСР реализуется российское участие в мировых программах в области развития. Россия также участвует во многих из Глобальных Форумов ОЭСР, посвященных важным вопросам экономической политики правительств ведущих стран мира.

Проект ОЭСР в соответствии Российской Федерации, в рамках которой происходит совместная работа, предназначена способствовать правительству государства решать главные институциональные и политические проблемы, дающие вероятность определять экономический и социальный прогресс, при том, что присоединение России к ОЭСР считается общей целью. ОЭСР проявляет России консультативное и техническое содействие в разработке и реализации рыночных перестроек на макроэкономическом уровне, формировании институтов и инструментов рыночной экономики, включая поддержку в сфере разработки законодательства в разнообразных секторах экономики, привлечении зарубежных инвестиций, реформировании предприятий, решении проблем государственного регулирования и управления, модернизации образовательной политики, корпоративного менеджмента, научно-технологической и инновационной политики. Постоянно публикуются общие экономические обзоры ОЭСР по России, а также специальные исследования и обзоры положения в некоторых сферах экономики и общественных взаимоотношений. С целью обсуждения подготовленных материалов образуются собрания и семинары с привлечением ведущих экспертов ОЭСР, представителей исполнительных органов власти Российской Федерации, отечественных и международных исследовательских центров. Благодаря их результатам предоставляются материалы, содержащие рекомендации для соответствующих государственных ведомств.

Реальная взаимосвязь ОЭСР и России в соответствии с рабочими программами осуществляется в рамках Центра по сотрудничеству со странами, не входящими в ОЭСР. Также в Москве функционирует российский офис ОЭСР, созданный для работы делегаций и консультантов, который, тем не менее, не является официальным представительством и аналогом которому у Организации не было и до сих пор нет ни в одной другой стране (в январе 2008 года сделан первый шаг к обеспечению такого же постоянного присутствия в Китае).

Так же в этой статье рассматривается проблема о членстве России в ОЭСР. Данная про-

блема неоднократно поднималась на протяжении всего времени сотрудничества. Заявив о своём стремлении вступить в ОЭСР на саммите «Группы восьми» в Галифаксе в 1995 году, Россия представила официальную заявку на вступление в Организацию в 1996 году. В последующие годы Россия и ОЭСР понемногу расширяли своё сотрудничество, последовательного придерживаясь курса на вступление России в Организацию, которое исконно было признано «взаимно разделяемой целью» и подтверждено надлежащими официальными заявлениями [3].

Совет ОЭСР, 16 мая 2007 года, принял постановление о начале переговоров о присоединении России к Конвенции об учреждении ОЭСР в соответствии со стратегией расширения, принятой 10–13 мая 2007 года в процессе сессии Совета ОЭСР. К переговорам о членстве в Организации были также призваны Израиль, Словения, Эстония и Чили (а уже в 2010 году все они были приняты в ОЭСР). Наряду с этим, было постановлено приступить к расширенному сотрудничеству с Бразилией, Индией, Индонезией, Китаем и Южной Африкой, как со странами, которые оказывают максимальное воздействие на развитие глобальной экономики, а также с учётом их возможного будущего членства в Организации. Секретариат ОЭСР разработал для каждой из этих стран свои «дорожные карты», содержащих в себе перечни разнообразных правовых механизмов, которыми пользуются страны, включенными в Организацию. 30 ноября 2007 года была принята «Дорожная карта» присоединения России, направленная на осуществление решений Совета ОЭСР и определяющая процедуру, которая позволит странам-членам оценивать готовность и возможность России осуществлять обязательства, налагаемые членством в Организации.

В качестве основных преимуществ сотрудничества России и можно выделить следующие:

Во-первых, с политической точки зрения сотрудничество России с ОЭСР в такую уважаемую и влиятельную организацию будет способствовать повышению степени интеграции России в мировое сообщество, а также качественному изменению контактов с развитыми странами мира. Как член ОЭСР, Россия сможет более тесным образом участвовать в многостороннем регулировании мирового хозяйства [4].

Во-вторых, в качестве полноправного члена ОЭСР Россия сможет глубже применить неограниченные информационные ресурсы Организации в форме ознакомления со служебной документацией или участвуя в заседаниях комитетов.

В-третьих, вступление в ОЭСР дает нам обширные возможности обсуждения проблем, которые имеют для нашего государства принципиальное значение, таких, к примеру, как режим миграции капитала, валютных операций, субсидии для сельского хозяйства, торговые режимы. Предварительная проработка и оценка российской стороной выше перечисленных тенденций может положительно повлиять на заключение соглашений и в рамках ОЭСР, и в рамках других международных организаций. Например, в ещё не принятом Многостороннем соглашении по инвестициям для российской экономики значимы положения, которые касаются регулирования деятельности ТНК в рамках национальной юрисдикции. Россия также получит возможность участия в разработке международных норм в области налогообложения.

В-четвёртых, в рамках глобальных форумов (по устойчивому развитию, информационной экономике, управлению, налогообложению, торговле, международным инвестициям, сельскому хозяйству, конкуренции) Россия получит возможность поднимать вопросы, составляющие её исключительный интерес. В рамках Форума по устойчивому развитию усиление политического диалога создаст предпосылки для оптимального использования преимуществ глобализации. Глобальный форум по управлению позволит выносить на повестку дня и обсуждать пути повышения эффективности структур управления. В рамках Глобального форума по международным инвестициям Россия получит возможность продвижения соглашений в инвестиционной сфере в своих интересах.

В-пятых, членство в ОЭСР также поможет поднять инвестиционный рейтинг России, что

немаловажно в свете потребности нашей страны в притоке иностранного капитала.

В-шестых, вступление Российской Федерации в ОЭСР будет содействовать увеличению Организацией нашего кредитного рейтинга. Сейчас Россия находится в четвёртой группе кредитного рейтинга ОЭСР, наряду с такими странами, как Алжир и Иран. Рост кредитного рейтинга будет способствовать повышению степени доступности кредитов для российских компаний в западных странах, понижению стоимости страхования сделки для западных компаний по поставкам оборудования в Россию, что в конечном счёте понизит издержки российских компаний и банков.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что будущее сотрудничество России в ОЭСР отвечает её национальным интересам.

Список цитируемой литературы:

1. Шипенко М. И. Россия и Организация экономического сотрудничества и развития. Федеральный справочник, 2005, №17 – с. 12-19.
2. Щенин Р. К. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для бакалавров / Р. К. Щенин. – М.: Юрайт, 2014. - 446 с.
3. OECD (ОЭСР) и Российская Федерация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oecdru.org/>
4. ЦЕНТР ОЭСР-ВШЭ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://oecdcentre.hse.ru/cooperation>

PECULIARITIES OF RUSSIA'S INTERACTION AND ORGANIZATION OF ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT

Biyazov M. A.

Crimean Engineering and Pedagogical University, Simferopol, Russia

The article deals with the basic concepts and peculiarities of the interaction between Russia and the Organization for Economic Cooperation and Development. And also the prospect of the Russian Federation joining the OECD.

Keywords: economic development, economic cooperation, mutual cooperation, enterprise, reform program

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК И ТРАНСПОРТИРОВКИ В КРУПНЫХ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЯХ

Кусмарцева Е. Е.

Астраханский государственный университет, Астрахань, Россия

Значение изучения данной темы заключается в том, что отрасль розничной торговли является важным кластером экономики России. От того насколько эффективно осуществляется реализация бизнес-процессов закупки и транспортировки товаров конечного потребителю зависит результативность и рентабельность торговых компаний. В связи с этим, в данной статье рассмотрены основы и необходимость организации системы закупок и транспортировки в крупных торговых компаниях. Определены показатели эффективности деятельности крупных торговых компаний в результате организации системы закупок и транспортировки.

Ключевые слова: розничная торговля, торговая компания, логистическая система, закупка, закупочная логистика, транспортировка, транспортная логистика, перераспределение запасов, управление запасами, инновационные технологии в логистике

Актуальность изучения процесса организации системы закупок и транспортировки в крупных торговых компаниях заключается в том, что на современном этапе применяемые логистические технологии представителей российской розничной торговли значительно отстают от западных.

В связи с этим, цель данной статьи состоит в том, чтобы определить особенности организации системы закупок и транспортировки в крупных торговых компаниях.

В системе функционирования крупных торговых компаний важную роль играет система закупок и транспортировки, так как от эффективности реализации данных процессов зависит прибыль и рентабельность данных компаний. Особенно актуально это в современных рыночных условиях, отличающихся высокой конкуренцией. На рынке розничной торговли функционирует огромное количество компаний и небольших фирм и все они ведут активную конкурентную борьбу, именно поэтому эффективно организованная система закупок и транспортировки является решающим фактором в борьбе за покупателя.

Прежде чем, определить значимость и основные направления эффективности системы закупок и транспортировки в крупных торговых компаниях, следует определиться с терминологией.

Закупочная логистика представляет собой систему обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами, с последующим распределением этих ресурсов в зоны продаж, а также их хранением на складах [3].

При этом основная цель закупочной деятельности предприятия розничной торговли – снабжение организации материальными ресурсами, которые необходимы для достижения эффективной торговой и финансовой деятельности предприятия.

Транспортная логистика занимается разработками, которые помогли перемещать материальные потоки до заказчика по оптимальному маршруту: в кратчайшие сроки и с минимальными затратами.

Эффект от использования логистики в торговле по своей совокупности превосходит общую сумму всех эффектов, полученных от улучшения перечисленных показателей. Цель любой логистической системы именно, доставки нужного товара, необходимого качества, в определенном количестве в определенное время и место, с минимальными затратами.

В качестве аналитической основы нами было взято исследование, проведенное в 2016

году [4]. Так вот, по результатам данного исследования было определено, что если анализировать затраты в логистических системах крупных торговых компаний, то на первом месте по объёму стоят затраты на транспортное обеспечение (45%), на втором месте – управление закупками (28%), на третьем – управление складом (19%).

Опрос, проведенный среди участников форума, показал, что использование инновационных технологий в логистике для 35% компаний является приоритетом, а для 45% предприятий одной из важных задач в ближайшей перспективе.

Согласно исследованию, основные проблемы, влияющие на уровень логистических процессов в России, следующие [4]:

- нестабильная макроэкономическая ситуация в стране (снижение платежеспособности потребителей и клиентов);
- законодательство Российской Федерации (снижение товарооборота/перевозок из-за санкций, система «Платон»);
- низкий уровень образования персонала в сфере логистики;
- дорожная инфраструктура.

Решение обозначенные выше проблем, возможно путем внедрения в деятельность крупных торговых компаний современных инновационных технологий системы закупки и транспортировки.

Наиболее эффективными способами оптимизации логистических процессов респонденты назвали [4]:

- внедрение IT-систем управления (SCM, WMS, TMS и др.);
- аутсорсинг;
- внедрение «бережливого производства»;
- мотивацию персонала, повышение производительности труда;
- внедрение инновационных технологий;
- разработку новых транспортно-технологических схем;
- внедрение централизованного управления товародвижением и создание инфраструктуры.

Применение рациональной системы закупок и транспортировки в торговле, безусловно, повышает эффективность деятельности крупных торговых компаний. Рассмотрим основные показатели эффективности.

В итоге происходит сокращение запасов в цепочке товародвижения:

1) Перераспределение запасов и их сосредоточение в оптовом и розничном звене.

2) Контроль за состоянием запасов с применением различных методов и технологий.

Управление запасами сводится к управлению их точным учетом. Необходимость контроля за состоянием запасов обусловлена повышением издержек в случае выхода фактического размера запаса за рамки, предусмотренные нормами запаса. Контроль за состоянием запаса может проводиться на основе данных учета запасов, переписей материальных ресурсов, инвентаризаций или по мере необходимости.

3) Высокая степень согласованности между участниками логистического процесса по вопросу пополнения запасов. Постоянно меняющиеся внешние условия - конкуренция, факторы макросреды, политика производителей по регулярному обновлению ассортимента и выводу на рынок новых продуктов, тесное взаимодействие в цепочке поставок - данные условия усложняют пополнения запасов в торговой сети. Данный показатель позволяет своевременно пополнять запасы на предприятии.

4) Возможность эффективного использования торговых и складских площадей, а также объемов оптовой и розничной торговли компании. Эффективность может выражаться в дополнительной сумме товарооборота, валового дохода и прибыли снижения суммы расходов

обращения, улучшение условий работы, повышение уровня культуры обслуживания.

5) Показатель оборачиваемости капитала. Одним из таких факторов оказывающих наиболее значительное влияние на объем прибыли является оборачиваемость капитала. Оборачиваемость капитала можно ускорить путем контроля времени за логистическими процессами, касающихся размещения и выполнения заказов [2].

6) Сократить транспортные расходы возможно за счет согласованности участков логистической цепочки в вопросе использования различных видов транспорта.

Как правило, в средних компаниях система закупки и транспортировки между распределительными центрами и магазинами стоит все дороже, но на наведение порядка нет времени, т. к. все заняты развитием сети. В связи с этим, по одним товарным позициям – постоянный дефицит, по – другим – излишки. Никто не оценивает стоимость упущенных продаж и стоимость замороженных в запасах средств. Такие неточности крупных торговых компаниях, как правило, не допустимы, поскольку могут привести к краху всей сети. Крупные торговые компании подходят к организации системы закупок и транспортировки, так что работает принцип «вытягивания», то есть склад входа распределяет продукцию между региональными оптовыми складами. При этом региональный склад обслуживает только розничные склады своего региона, согласно их запросам. Точки продаж формируют заказы для розничных складов, ориентируясь на фактический спрос. Чаще всего, применяются различные программные продукты, например, АВМ Inventory. В ходе организации системы закупки и транспортировки таким образом, происходит грамотное распределение товарных запасов, что позволяет значительно (на 30%) сократить кросс-перевозки и расходы на логистику, сократить время пополнения запасов, повысить уровень наличия и сократить упущенные продажи, запасы пополняются по факту реализации товаров, снижаются излишки и убытки от порчи, и сами этим процессы являются прозрачными и легко управляемыми.

Также следует особенно отметить особенности выбор поставщика крупными торговыми компаниями. Этот вопрос всегда сопровождается рядом проблем, поскольку от дисциплинированности работы поставщика зависит ритмичность поставок, как следствия репутация и рентабельность торговой компании. Современный рынок оптово-розничной торговли отличается высоким уровнем конкуренции, поэтому выбор поставщика для розничной компании является важным управленческим решением. Таким образом, крупные торговые компании, в отличие от средних, организуют тендеры. Это позволяет компаниям наладить долгосрочные и качественные связи с поставщиками, преимуществом которых будет еще получение дополнительных скидок.

Подводя итог всему вышесказанному, хочется отметить, что инновационные решения в области логистики являются инструментом оптимизации бизнес-процессов предприятий торговли. В сочетании с практической реализацией инновации в логистике становятся мощным инструментом повышения конкурентоспособности торговых компаний.

Таким образом, для торгового предприятия система закупок и транспортировки играет одну из главных ролей. Логистика состоит из ряда элементов, понимание функционирования и взаимосвязи которых приведут менеджмент компании к эффективным решениям.

Список цитируемой литературы:

1. Ахметшин Э. М., Шумилова В. Р. Эффективность применения логистики в торговле // В сборнике: Риск-менеджмент в экономике устойчивого развития Материалы III Всероссийской научно-практической конференции студентов и молодых ученых с международным участием. Под редакцией А. И. Разживина, И. Т. Сабирова, А. Р. Гапсаламова, С. В. Хусаиновой. 2015. С. 98-100.
2. Евтодиева Т. Е. Применение логистики в розничной торговле // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 2-1 (63). С. 49-53.
3. Малахов А. О. Закупочная логистика предприятия розничной торговли // В сборнике: Экономическая наука сегодня: теория и практика Сборник материалов V Международной научно-практической

конференции. ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И. Н. Ульянова»; Харьковский национальный педагогический университет имени Сковороды; Актюбинский региональный государственный университет им. К. Жубанова; ООО «Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс». 2016. С. 211-215.

4. ММЛФ-2016: главные тренды прошлого года в российской логистической отрасли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://customsforum.ru/news/big/mmlf-2016-glavnye-trendy-proshlogo-goda-v-rossiyskoy-logisticheskoy-otrasli-544537.html>>.
5. Сокращение транспортных расходов благодаря логистике // <http://finance-and-business.ru/transport-i-logistika>

ORGANIZATION OF THE SYSTEM OF PURCHASE AND TRANSPORTATION IN LARGE TRADING COMPANIES

Kusmartseva E. E.

Astrakhan State University, Astrakhan, Russia

The importance of studying this topic is that the retail industry is an important cluster of the Russian economy. The effectiveness and profitability of trading companies depends on how effectively the implementation of business processes of purchasing and transporting goods to the end user is effective. In this regard, this article discusses the basics and the need to organize a system of procurement and transportation in large trading companies. Indicators of the efficiency of large trading companies as a result of the organization of the procurement and transportation system were determined.

Keywords: retail trade, trading company, logistics system, procurement, procurement logistics, transportation, transport logistics, redistribution of stocks, inventory management, innovative technologies in logistics

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РФ И ЗАРУБЕЖНЫХ ЭКОНОМИК

Захарченко И. А., Иванова О. Е.

Ивановский государственный энергетический университет им. В. И. Ленина, Иваново, Россия

Проведены исследования инвестиционной привлекательности РФ и зарубежных экономик, рассмотрена динамика изменений числа проектов прямых иностранных инвестиций и созданных рабочих мест на территории России, а также распределение проектов по странам происхождения инвестиций и по отраслям их вложения.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, рейтинг, проект прямых иностранных инвестиций, проект ПИИ, инвестиции

Актуальность статьи заключается в том, что инвестиционная привлекательность страны в условиях сложившейся кризисной ситуации в мире, является ключевым показателем для привлечения иностранных инвестиций с целью улучшения ее экономического положения. В связи с этим было рассмотрено исследование инвестиционной привлекательности стран Европы, проведенное компанией EY. По результатам этого исследования в 2016 году Россия заняла 7 место в рейтинге топ-20 европейских стран по активности международных инвесторов (рисунок 1) [3].

При этом на фоне рекордных темпов роста прямых инвестиций в России в 2015 году (61%), в 2016 году они оказались относительно скромными и составили всего 2% [1]. За год количество проектов прямых иностранных инвестиций (проект ПИИ) на территории России, в которые вложились иностранные инвесторы, выросло до 205. Этот показатель оказался самым высоким для России за все время проведения исследования с 2005 года, что видно на рисунке 2.

Топ-20 стран по количеству проектов ПИИ				Топ-20 стран по числу созданных рабочих мест			
	2015	2016	Изменение по сравнению с 2015 годом (%)		2015	2016	Изменение по сравнению с 2015 годом (%)
Великобритания	1065	1,144	↑ 7%	Великобритания	42 336	43 165	↑ 2%
Германия	946	1,063	↑ 12%	Польша	19 651	22 074	↑ 12%
Франция	598	779	↑ 30%	Германия	17 126	19 961	↑ 17%
Испания	248	308	↑ 24%	Румыния	12 746	17 545	↑ 38%
Польша	211	256	↑ 21%	Франция	13 639	16 980	↑ 24%
Нидерланды	219	207	↓ -5%	Сербия	10 631	16 396	↑ 54%
Россия	201	205	↑ 2%	Россия	13 672	15 064	↑ 10%
Бельгия	211	200	↓ -5%	Чехия	9332	14 292	↑ 53%
Ирландия	127	141	↑ 11%	Испания	7126	12 969	↑ 82%
Турция	134	138	↑ 3%	Венгрия	11 741	12 450	↑ 6%
Финляндия	105	133	↑ 27%	Ирландия	10 772	8535	↓ -21%
Румыния	98	132	↑ 35%	Словакия	9564	8308	↓ -13%
Чехия	70	110	↑ 57%	Турция	2971	7179	↑ 142%
Венгрия	94	107	↑ 14%	Австрия	1357	4759	↑ 251%
Швеция	51	90	↑ 76%	Украина	850	4547	↑ 435%
Италия	55	89	↑ 62%	Болгария	3598	3959	↑ 10%
Швейцария	90	88	↓ -2%	Швейцария	1391	3416	↑ 146%
Дания	63	72	↑ 14%	Бельгия	3168	3309	↑ 4%
Словакия	54	70	↑ 30%	Молдова	1000	3200	↑ 220%
Португалия	47	59	↑ 26%	Италия	1383	2654	↑ 92%
Прочие страны	396	454	↑ 15%	Прочие страны	23 612	18 911	↓ -20%
Всего	5083	5845	↑ 15%	Всего	217 666	259 673	↑ 19%

Рисунок 1. Топ-20 стран по количеству проектов ПИИ и созданных рабочих мест за 2015-2016 года

Что касается созданных рабочих мест, их количество в рамках проектов ПИИ также увеличилось за год на 6%, достигнув 15 064. По этому показателю Россия также заняла 7 место (рисунок 1), динамика его изменений за период с 2005 по 2016 года представлена на рисунке 2.

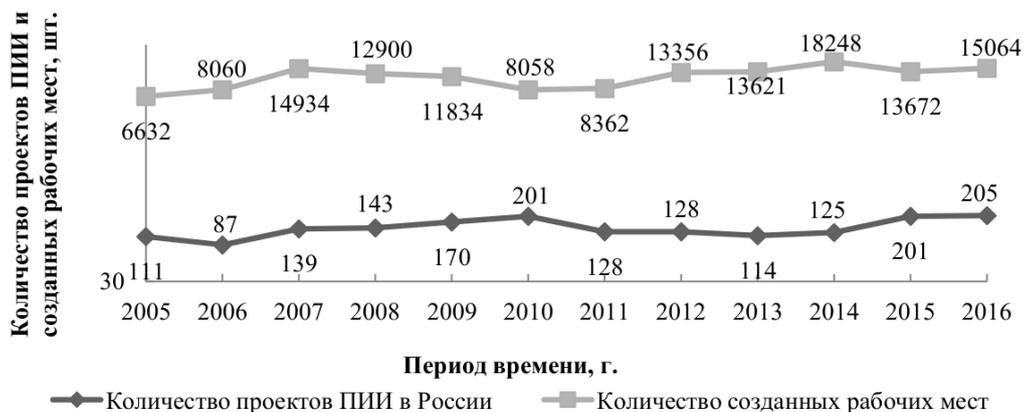


Рисунок 2. Динамика изменений количества проектов ПИИ в России

Продолжая тренд 2015 года, в 2016 году зарубежные инвесторы вкладывали средства преимущественно в развитие новых производственных мощностей (166 проектов) в России, а не в расширение уже существующего бизнеса (39 проектов) [3]. Основными странами-инвесторами в российскую экономику являются Германия, США и Франция, как видно из таблицы 1.

В частности, Германия укрепила лидерские позиции по числу проектов ПИИ в России, число которых выросло почти на 20% – с 36 до 43. Это самый высокий показатель для немецких инвесторов за все время проведения исследования. Число проектов американских компаний увеличилось на 31%, достигнув 38. Число проектов французских компаний в России остается стабильным: по 20 проектов в 2015 и 2016 годах. Что касается остальных стран, то здесь наблюдается разнонаправленная динамика.

Таблица 1. Распределение проектов ПИИ по странам происхождения инвестиций за 2010-2016 года

Страна происхождения инвестиций	Количество проектов ПИИ						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Германия	26	13	28	12	11	36	43
США	24	24	29	24	14	29	38
Франция	10	9	14	7	14	20	20
Япония	11	6	9	14	8	10	12
Австрия	7	-	-	1	2	6	9
Китай	3	3	-	4	7	12	9
Италия	6	6	5	2	4	12	7
Финляндия	8	6	5	5	6	9	7
Швейцария	11	4	3	4	8	8	7
Голландия	2	7	4	1	1	3	5

Если рассматривать распределение иностранных инвестиций по отраслям, то главной отраслью по итогам 2016 года, как видно в таблице 2, является производство, в котором сосредоточен 171 зарубежный проект ПИИ. Большая часть созданных рабочих мест также пришлась на производство. Однако если посмотреть на другие индустрии, то можно заметить, что количество проектов значительно изменилось.

Таблица 2. Распределение проектов ПИИ по отраслям за 2010-2016 года

Проекты в России по отраслям	Количество проектов ПИИ						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Производство	152	90	81	84	95	171	171
Транспорт и коммуникации	19	7	12	10	9	8	13
Сельское хозяйство	1	-	3	-	-	2	9
Финансовые услуги и услуги для бизнеса	26	23	27	12	15	15	5
Строительство	1	-	3	3	1	4	3
Энергетика	1	1	-	-	1	-	2
Розничная торговля и гостиничный бизнес	1	5	-	5	4	1	2

Так, например, число проектов в сфере финансовых услуг и услуг для бизнеса упало в 3 раза, что связано с небольшим числом проектов ПИИ в сфере программного обеспечения в 2016 году. В свою очередь, в сельском хозяйстве можно заметить положительную динамику – произошел рост с 2 до 9 проектов, то есть примерно в 5 раз.

Проанализировав топ-10 секторов производственной отрасли (таблица 3), можно заметить, что лидером является пищевая промышленность (32 проекта). Также зарубежные инвесторы активно вкладывались в проекты, связанные с производством машин и оборудования (27 проектов), химических продуктов (23 проекта) и электрооборудования (15 проектов).

Таблица 3. Топ-10 секторов по числу проектов за 2015-2016 года

Сектор	2015	2016
Пищевая промышленность	35	32
Машины и оборудование	28	27
Химические продукты	19	23
Электрооборудование	10	15
Сборка автомобилей	16	13
Неметаллические минеральные продукты	15	13
Металлоконструкции	5	10
Фармацевтика	6	10
Резиновые и пластмассовые изделия	8	10
Сельское хозяйство	2	9

Таким образом, важным фактором, определяющим решение инвестора о направлении инвестиций в выбранную отрасль, является ее адекватная реакция на экономические кризисы, что особенно актуально в текущей ситуации страны в целом. В таких условиях инвесторы в первую очередь обращают внимание на компании, занятые производством. Об этом говорят приведенные в статье данные за 2016 год, из которых следует, что большая часть проектов иностранных инвесторов задействована в сфере производственных мощностей. При этом инвесторы старались укрепить свои позиции, вкладываясь в развитие новых производственных мощностей, меньше внимания уделяя расширению старых.

В связи с ростом числа проектов прямых иностранных инвестиций Россия усилила позиции в рейтинге топ-20 европейских стран по активности международных инвесторов и заняла 7 место, что говорит о положительной динамике в укреплении инвестиционного климата страны. Это в свою очередь позволяет строить оптимистичные прогнозы в части привлечения новых потоков инвестиций в страну и развитие отраслей экономики.

Список цитируемой литературы:

1. Исследование инвестиционной привлекательности стран Европы Россия, май 2017 года – 14 с.
2. Кривошапко Ю. (2017). РФ поднялась в топ-20 привлекательных для инвестиций стран Европы // Российская газета [электронный ресурс]. – загл. с экрана.
3. Пресс-релиз ЕУ (2017). Россия заняла седьмое место среди европейских стран по количеству проектов прямых иностранных инвестиций [электронный ресурс]. – загл. с экрана.

INVESTIGATION OF THE INVESTMENT ATTRACTION OF THE RUSSIAN FEDERATION AND FOREIGN ECONOMICS

Zakharchenko I. A., Ivanova O. E.

Ivanovo State Power University named after V. I. Lenin, Ivanovo, Russia

Investigations of the investment attractiveness of the Russian Federation and foreign economics have been carried out, the dynamics of changes in the number of foreign direct investment projects and created jobs in the territory of Russia, as well as the distribution of projects by countries of origin of investment and by the sectors of their investment.

Keywords: investment attractiveness, rating, foreign direct investment project, FDI project, investments

НАВЯЗЧИВЫЙ СЕРВИС В СФЕРЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ

Ковалева К. А.

*Институт экономики и менеджмента Томского государственного университета, Томск,
Россия*

В статье изложены основные недостатки «навязчивого» сервиса, среди других методов реализации товаров и услуг, а также изложен принципиальный план осуществления стратегии продвижения и продажи, не влекущий за собой чрезмерного давления на потребителя. Приведен пример успешного продвижения и объяснены причины успеха.

Ключевые слова: навязчивый сервис, потребитель, покупатель, соцсети, сервис-обслуживания, рыночные отношения

В современную эпоху такие термины как сервис, услуга являются ключевыми в определении российского рынка. Перенимая зарубежный опыт, русские компании пытаются перестроить свою политику видения бизнеса под лозунг: «Все решает не товар, а уровень оказываемых услуг»!

Современники громко заявляют, что 21 век — это эра услуг! Согласно интернет ресурсам, в США порядка 80% рабочих мест, приходится на сферу услуг (занятого населения около 85%).

Кажется, нас ждет жаркое противостояние в сфере услуг в ближайшем будущем!

Потребитель-олух?

Потребность взаимодействия между потребителем-олухом и компетентным продавцом возникает, в крайнем случае, в большинстве своем «олух» равнодушен к ним, в то же время, консультант-хищник ведет свою охоту неугомонно, выискивает новую жертву среди покупателей, дабы хорошенько поживиться.

Обществу следует принять как обыденность следующее значимое условие рыночных отношений.

1) На «фронте» покупатель-олух единолично противостоит стаи консультантов-грабителей, основной целью которых выступает желание выудить как можно больше денег за «ненужное барахло», а то и совсем оставить «олуха» у разбитого корыта.

Так что же в арсенале этих «предприимчивых авантюристов» является наиболее значимым?

1) Продавцы услуг, товаров так же, как и профессиональные воришки ценят полную, достоверную информацию о своих предполагаемых клиентах. При сборе данных, они не брезгают использовать «грязные» методы, например, шпионаж, хотя они не отказываются и от легальных приемов: анализ официальных данных покупателей. В последние годы, в связи с бурным развитием интернета акулы-бизнеса стали использовать программы слежения за перемещением пользователей по сети. При первом посещение сайта пользователем, на его компьютер устанавливается специальная «метка». После этого, все перемещения человека по всемирной паутине записывается и поступает на сервера пометившего. Собрав воедино все полученные данные, можно составить карту интересов клиента и разработать уникальный подход к каждому.

2) Корсар должен являться олицетворением слова напористость, но при этом не уподобляться гангстеру. Все это привело к развитию специальных курсов/тренингов, где сотрудники оттачивают свое мастерство притворства и игры. Первооткрывателями подобной концепции поведения стали американцы, они большие любители законного отъема денег у обывателей-покупателей, такому стилю поведения даже выделили название — «агрессивная

вежливость». Если подробней углубиться в историю появления термина и его первых проявлениях, на ум сразу же приходят «свидетели Иеговы», при встрече с ними мы ощущаем неприкрытое давление, со стороны? но не понимаем как возразить их напору так, как агент расположен «доброжелательно» и улыбается. Доброжелательность – это самый простой способ склонить оппонента к необходимому только вам решению. Любое возражение или сопротивление со стороны потенциального клиента сочтется неприкрытой агрессией или слабостью.

3) Наглость - второе счастье! Девиз «акул» современного рынка. Самым красочным примером здесь выступает «выбивание» чаевых обслуживающим персоналом. Наглость в их исполнении размывается с неприкрытым шантажом. Они всем своим видом дают понять, что без чаевых вы не получите должного обслуживания и не проведете свой досуг с комфортом, вам стоит опасаться подобных ситуаций, кто знает какой трюк они могут «выкинуть»? Плевков в чай/кофе» не самое страшное что вы можете получить!

4) Настоящий бизнесмен синоним слова коварства. Коммерсант должен уметь в правильный момент подсунуть «олуху» приманку, лишь бы заманить его в свои сети. Конечно же, не стоит прибегать к уголовно наказуемому мошенничеству, сейчас есть миллион цивилизованных способов воздействия на покупателей. Например, звонок потребителю, во время разговора вы сообщаете ему заниженную цену, но в реальности, по приезду клиента за покупкой, он узнает, что стоимость не такая уж и низкая, как обещано изначально. Чтобы не потерять лицо, не выставить себя на посмешище, клиенту довольно трудно отказаться от покупки товара, в голове невольно проскальзывает мысль «Вдруг они подумают, что я беден или скупердяй! - и он прощается с большим количеством денег, чем он рассчитывал потратить изначально!

Чтобы не оказываться каждый раз страдальцем, нужно овладеть типичным набором защитных средств. Пожалуй, самым эффективным способом избавления от хищников рынка будет демонстрация «пустого кошелька». Люмпен свободен в своем желании щеголять перед незнакомой толпой «несметными» богатствами, думая, что бедность не грех. Хотя деньги могут и быть, но выпячивать данный факт не стоит! Играя роль бедного, вы моментально перестанете быть интересным «лакомством» для охотника. Демонстративно выворачивая свои карманы, вы окажетесь в атмосфере спокойствия и равнодушия.

OBSESSIVE SERVICE IN THE SERVICE SECTOR

Kovalev K. A.

Institute of Economics and Management, Tomsk State University, Tomsk, Russia

The article outlines the main shortcomings of the «intrusive» service, among other methods of selling goods and services, and outlines the principal plan for implementing the strategy of promotion and sale, which does not involve excessive pressure on the consumer. An example of successful progress is given and reasons for success are explained.

Keywords: obsessive service, consumer, buyer, social network, service-servicing, market relations

АМОРТИЗАЦИЯ ДЛЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ СО СТАТУСОМ «РАРИТЕТ» ИЛИ «МУЗЕЙНЫЙ ЭКСПОНАТ», ОБЪЕКТОВ БЛАГОУСТРОЙСТВА И СМЕНА СТАТУСА ОБЪЕКТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Филипушко И. Е.

Новосибирский университет экономики и управления, Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены варианты определения статуса раритетных и антикварных предметов, которые необходимо отражать в бухгалтерском учете организации. Определен список хозяйственных операций и способ изменения статуса объекта основных средств. В качестве примера определения статуса основного средства приведено четыре возможные ситуации.

Ключевые слова: музейный экспонат, основное средство, раритет, антиквариат, статус, амортизация.

Научный руководитель: Шапошников А. А., д. э. н., профессор

Уже много столетий существуют такие понятия как «Антиквариат», «Раритет» и вещи или предметы, относящиеся к этим группам, не теряют своей ценности с годами, а наоборот становятся только дороже и ценнее, а это значит, что и некоторые предметы созданные в настоящее время могут получить статус «Раритета». Обратившись к источникам, стало понятно, что раритет и антиквариат имеют разное значение, а именно: раритет – предметы, признанные значимыми для искусства и культуры, чей возраст превышает четверть века, антиквариат – предметы и объекты старше пятидесяти лет [1]. Но не каждый предмет становится ценным, многое зависит от сохранившихся образцов, либо тиража.

Актуальность темы обусловлена тем что вопрос об учете музейных ценностей не описан в нормативной базе РФ, а так же информация по учету антиквариата требует доработок и внимания, так как на сегодняшний день компании в России переходят на уровень повышения своей репутации и поддержания конкурентоспособности путем улучшения имиджа.

В новостях можно часто услышать или увидеть, что найдена или сохранилась редкая модель того или иного предмета, которая ранее была как популярной, так и редкой, при чем речь пойдет о предметах 50-80-х годов XX века.

Для проведения анализа было принято решение сделать акцент на автомобили как отечественного, так и зарубежного производства. Первое на что обращается внимание – внешний вид автомобиля, сохранены ли заводские элементы, наличие ржавчины и сгнивших деталей от долгого простоя. Второе на что обращают внимание автолюбители, это пробег автомобиля. Для автомобилей, которым более 30 лет, пробег до 10 000 км считается большой редкостью и это серьезный показатель при оценке.

Наглядная картина стоимости раритетных автомобилей и авто, которые используются в повседневной жизни, представлены в таблице 1.

Таблица 1. Соотношение цен на раритетные и обычные автомобили

Автомобиль	Год выпуска	Средняя цена на момент производства	Текущая цена на раритетный (руб)	Текущая цена на обычный (руб)
ВАЗ 2101	1970	≈5 500 (сов. руб.)	1 200 000,00	≈30 000,00
Ford Galaxie	1966	≈3500 \$	2 700 000,00	≈500 000,00
Mercedes S-klasse	1967	≈5200 \$	3 900 000,00	≈600 000,00

Демонстрировать абсолютные расхождения нет смысла. После того, как увидели разницу, необходимо понять, как в таких случаях поступать в бухгалтерском учете. С одной стороны у нас автомобиль, который подлежит амортизации и относится к 3-5 амортизационным группам в зависимости от объема двигателя и подходит под все параметры основных средств, с другой стороны такие образцы можно отнести к музейным предметам и музейным коллекциям, которые не подлежат амортизации согласно ПБУ 6/01.

Попробуем разобрать этот вопрос.

1. Нужно определиться для каких целей находится этот автомобиль на предприятии.

1.1. Как музейный экспонат, приобретенный в качестве инвестиции

1.2. Для повышения репутации компании и придания красоты интерьеру

1.3. Для поездок, сопровождение гостей и персонала

2. Что делать если автомобиль был приобретен для поездок, а через небольшой промежуток времени его установили в музей компании.

Давайте по порядку если приобретенный объект относится к музейной ценности. Сразу отнести приобретенный объект к музейному фонду не получится, если у него на момент покупки нет соответствующего свидетельства согласно Федерального закона от 26 мая 1996 г. № 54-ФЗ, для этого потребуется отправить запрос в Министерство Культуры РФ для отнесения этого объекта к музейному предмету. До момента получения или при отсутствии возможности получить документальное подтверждение что это музейная ценность объект принимается к учету как обычное основное средство или как внеоборотный актив, т. е. Дт 08 «Вложения во внеоборотные активы» Кт 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Если получено свидетельство о постановке, то порядок действий следующий – Дт 01.2 «Неамортизируемые основные средства» Кт 08 «Вложения во внеоборотные активы». Учитывая, что официальных ответов от законодательных органов нет, стоит сделать вывод что учет расходов нужно проводить аналогично приобретению земельного участка, т. е. отнести на расходы данное приобретение получится только после его продажи.

Далее рассмотрим вариант 1.2 основное средство (автомобиль) приобретен для повышения репутации компании и придания красоты интерьеру. После такой формулировки хочется отнести его в учете на счёт 04 «Нематериальные активы», но придется поступить по-другому. Согласно подп. 4 п. 2 ст. 256 НК РФ объекты внешнего благоустройства не подлежат амортизации. Более того, Минфин России указывает, что расходы на благоустройство территории не связаны с коммерческой деятельностью организации и соответственно не направлены на получение налогоплательщиком дохода. Следовательно, подобные расходы не попадают под критерий экономической обоснованности (п. 1 ст. 252 НК РФ) и их нельзя учитывать в целях налогообложения прибыли (от 17.07.12 № 03-03-06/2/81, от 03.08.12 № 03-03-06/1/386 и от 25.05.07 № 03-03-06/1/311). Но суды и ФАС чаще принимает сторону организаций и принимают объекты благоустройства как коммерческие расходы. Кроме того, к амортизируемому имуществу можно отнести и некоторые элементы декора (постановления ФАС Московского округа от 28.06.12 № А40-50869/10-129-277 и от 18.11.11 № А40-99335/10-140-481) [2]. Так что автомобиль приобретенный для декора и улучшения имиджа можно принять к учету как основное средство и начислять на него амортизацию, которая способствует уменьшению налоговой базы для расчета налога на прибыль.

Переходим к пункту 1.3 где автомобиль приобретается для поездок, сопровождение гостей и персонала. Это самая простая и штатная ситуация. Учитывается как основное средство, начисляется амортизация согласно ПБУ 6/01.

Осталось рассмотреть довольно редкую ситуацию, как в п. 2, если компания купила редкий автомобиль, который можно отнести к музейным экспонатам, но решила использовать его как транспортное средство. При его учете на балансе организации будут следующие хозяй-

ственные операции (таблица 2):

Таблица 2. *Хозяйственные операции по начислению амортизации ОС*

Дт	Кт	Хозяйственная операция
08	60	Приобретен автомобиль у поставщика
01	08	Принят к учету (поставлен на учет в МРЭО)
20,23,25,26,44	02	Начислена амортизация

Предположим, что в компании 1 год ездили на этом автомобиле, пусть даже довольно редко. В результате чего была начислена амортизация и остаточная стоимость автомобиля уменьшилась. Руководство компании приняло решение перестать использовать автомобиль в качестве транспортного средства и перевести его статус в «музейную ценность». После согласования с Министерством Культуры РФ, получило необходимое свидетельство об изменении статуса объекта, согласно вышеупомянутому Федеральному закону от 26 мая 1996 г. № 54-ФЗ и теперь требуется провести в учете проводки для изменения статуса объекта и перевод его в неамортизируемое основное средство.

Получается следующий набор хозяйственных операций, представленных в таблице 3.

Таблица 3. *Хозяйственные операции по изменению статуса объекта ОС*

Дт	Кт	Хозяйственная операция
02 «Амортизация основных средств»	01.1 «Амортизируемые основные средства»	Уменьшение балансовой стоимости ОС
01.2 «Неамортизируемое основное средство»	01.1 «Амортизируемые основные средства»	Изменение статуса объекта

Расписанные выше примеры можно отнести не только к автомобилям, но и другим объектам основных средств, которые можно определить как антиквариат или раритет. В случае если такой предмет продан и в результате такой продаже возникла прибыль для организации, следует учитывать это при расчете налога на прибыль. Т. е. если цена продажи выше остаточной стоимости, то разница и будет прибылью организации. Таким образом даже для неамортизируемых предметов музейной ценности велика вероятность получить прибыль, так как такие объекты основных средств с годами только дорожают.

Список цитируемой литературы:

1. Титов В. Ю. Научно-практический семинар «Проблемы экспертизы ценности раритетов, антиквариата и памятников» // Глаголь правосудия. - 2016. - № 2 (12). - С. 100 – 103
2. <https://www.glavbukh.ru/hl/106054-rashody-dlya-sozdaniya-polojitel'nogo-imidja-organizatsii/> / Расходы для создания положительного имиджа организации (Дата обращения: 28.04.2018)

AMORTIZATION FOR FIXED ASSETS WITH THE STATUS «RARITET» OR «MUSEUM EXHIBIT», OBJECTS OF IMPROVEMENT AND THE STATUS OF THE FIXED OBJECT

Filipushko I. E.

Novosibirsk University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

The article considers options for determining the status of rare and antiquarian items, which must be reflected in the accounting of the organization. The list of economic operations and the way of changing the status of an item of fixed assets are determined. Four possible situations are given as an example of determining the status of a fixed asset.

Keywords: museum exhibit, basic means, rarity, antiques, status, depreciation

АНАЛИЗ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Губин Н. Е.

Новосибирский государственный технический университет, Новосибирск, Россия

В статье описываются причины дефицита бюджета Новосибирской области, анализируются принимаемые государством меры, а также предлагается вариант снижения дефицита бюджета.

Ключевые слова: Бюджет, дефицит бюджета, бюджетная политика

Сегодня Россия, как и множество современных развитых стран, страдает от проблем нерационального распределения и аккумуляции бюджетных средств. Цель данного исследования - анализ состояния и развития бюджетной политики Новосибирской области. Недостаток средств на уровне региона не позволяет в полной мере реализовать его экономический потенциал, улучшать социальное обеспечение населения и решать другие общественно важные проблемы. В таблице №1 можно наблюдать доходы и расходы бюджета Новосибирской области в денежном эквиваленте с 2015 по 2018 год (таблица 1).

Таблица 1. Показатели бюджета НСО [1]

	Временной период			
	2015	2016	2017	2018
Доход (тыс. руб)	102 986 279,4	114 618 442,1	124 326 900	131 967 900
Расход (тыс. руб)	113 719 836,6	120 862 392,0	123 633 600	134 173 900
Состояние	Дефицит	Дефицит	Дефицит	Дефицит
Сумма дефицита (тыс. руб)	10 733 557,2	6 243 949,9	1 306 700	2 206 000

К основным проблемы бюджетной системы Новосибирской области, формирующих его дефицит, относятся:

- Недоимки в доходной части бюджета

Многие организации и физические лица уклоняются от выплаты налоговых обязательств. Большое количество крупных компаний все чаще регистрируют головные офисы в Москве и Санкт-Петербурге, выплачивая налог в бюджеты этих городов. Недоборы в бюджете Новосибирской области компенсируются из федерального бюджета.

- Рост долговой нагрузки

Дефицит бюджета Новосибирской области дополняет и постоянно возрастающая долговая нагрузка. Долг Новосибирской области на 2016 год составляет 46,7 млрд. руб, а на 1 декабря 2015 – 42,7 млрд. Руб. Такое увеличение произошло из-за увеличение долга области по банковским кредитам.

- Неравенство доходов регионов и отсутствие региона-донора

Из-за неравенства финансовых возможностей субъектов складывается ситуация, где гражданин может не получить реализацию базовых конституционных прав в определенных регионах. Это включает социальную и медицинскую помощь, образование (нехватка свободных мест в детских садах и школах), культуру.

Со стороны управляющих структур задачи долговой политики представлены на рисунке 1.

Сложно спрогнозировать как данная политика будет реализовываться на практике, однако, основные проблемы известны руководству. Будут осуществляться работы по снижению недоимок, возросшего за последние года госдолга. Однако, в бюджетной системе все еще остается главная проблема – нехватка доходов бюджета. Один из методов увеличения налоговой базы в

Новосибирской области – расширение производства. Развитие регионального производства приведет к увеличению количества организаций, которые помогут увеличить налоговую базу. Наиболее выгодные отрасли - биоинженерия, робототехника, нанотехнологии, атомная промышленность. Новосибирская область – подходящий субъект для развития перечисленных отраслей из-за обладания огромным научным, образовательным и инновационным потенциалом. Осуществить данное решение невероятно сложно, для этого нужен пересмотр как федеральной бюджетной политики, так и системы кредитования. Затратив усилия и ресурсы сейчас, в определенный момент мы получим рост производства, который улучшит экономический спад и сгладит большее количество социальных последствий дефицита бюджета.



Рисунок 1. Задачи долговой политики на 2017-2019 годы [3]

Список цитируемой литературы:

1. Закон Новосибирской Области «Об областном бюджете Новосибирской области на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов». «Кодекс» [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/465715836> 12.04.18 – Загл. с экрана.
2. Бюджет для граждан (На основе закона «О бюджете Новосибирской области за 2017 и на период 2018-2019 годов) – Министерство финансов Новосибирской области [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://www.mfnso.nso.ru/page/2294> 12.04.18 – Загл. с экрана.

NOVOSIBIRSK REGION BUDGET POLICY ANALYSIS

Gubin N. E.

Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia

The article describes the reasons of budget deficit in the Novosibirsk region, analyzes the measures taken by the state, and suggests a variant of reducing the budget deficit.

Keywords: Budget, budget deficit, budget policy

СОВРЕМЕННЫЕ ТИПЫ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Семенова П. А.

Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск, Россия

В данной статье рассматриваются современные типы организационных структур в системе управления персоналом. Поскольку в современном мире все развивается, то и система управления персоналом не стоит на месте. Кадровая политика должна развиваться для максимальной эффективной деятельности организации.

Ключевые слова: организационные структуры, управление персоналом, проектная структура, матричная структура

В настоящее время каждая организация уделяет большое внимание вопросу кадровой политики, поскольку это напрямую влияет на эффективную деятельность организации.

Хотелось бы остановиться именно на организационных структурах данной системы. Наиболее молодой тип организационных структур - адаптивная организационная структура, гибкая структура, которая поддается изменению и адаптации в современном мире. Также эти гибкие структуры еще называются в учебной и научной литературе органическими структурами. Адаптивные структуры в свою очередь подразделяются на проектную организационную (временную) структуру, создаваемую для решения конкретной задачи, и матричную - функционально-временно-целевую структуру.[1].

Смысл такой проектной структуры состоит в том, чтобы достичь цели осуществления сложного проекта в конкретно заданные сроки, не выходя за пределы сметы, собрать команду из всех самых квалифицированных сотрудников организации. Как только цель будет достигнута, команда распускается.

В матричной же организации персонал группы четко подчиняется руководителям проекта и функциональных своих подразделений. Есть недостаток матричной структуры – сложность. Так как полномочия в данной структуре идут, и вертикально, и горизонтально, возникает много вопросов из-за данных наложений.

Проектная и матричные структуры представляют собой лишь две крайние точки в сплошной среде, в которой исследуются процессы при различных внешних и внутренних условиях. Реальные же структуры функционирующих на рыночном пространстве организаций лежат между ними, обладая признаками как матричных, так и проектных структур, причем в разных соотношениях [2].

По особенностям построения можно выделить также кольцевую структуру, «колесо», звездную, многосвязанную, сотовую, смешанную структуры.

При построении организационной структуры необходимо соблюдать следующие принципы:

- централизация – централизация функций персонала с передачей в звено ниже.
- гибкость – способность быстро перестраиваться в условиях изменений, которые происходят в организации.
- нормоуправляемость – соблюдение штатного расписания. Нижнее звено – 20-40 человек, среднее звено – 8-10 человек и высшее звено – 4-8 человек.
- специализация – закрепление функционала.
- единство ответственности и прав – ответственность персонала находится в законном единстве.

- экономичность – способность достижения цели путем минимальных затрат [3].

Существуют четыре группы факторы, которые необходимо учитывать при создании организационной структуры:

- Технология работ и тип совместной деятельности.
- Внешняя среда и инфраструктура, в которой работает организация.
- Особенности персонала и корпоративной культуры.
- Прототипы и уже существующие, и показавшие себя эффективными, организационные структуры аналогичных организаций.

Таким образом, роль и организационный статус службы управления персоналом во многом определяются уровнем организационного и финансового состояния, возможностями развития организации, стадией жизненного цикла организации, ее размерами, направлениями деятельности, а также позицией ее руководства по отношению к кадровой службе.

Список цитируемой литературы:

1. Доскова, Л. С. Управление персоналом / Л. С. Доскова, - М.: Эксмо, 2012. - 32 с.
2. Иванова-Швец, Л. Н. Управление персоналом / Л. Н., Иванова-Швец, А. А. Корсакова, С. Л. Тарасова. – М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М. 2016. - 200 с.
3. Литвинова Н. П. Формирование системы мотивации персонала: практический аспект. В сборнике: Экономические, экологические и социокультурные перспективы развития России, стран СНГ и ближнего зарубежья. Материалы II Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор И. Г. Воробьева. 2015. С.69-76.

MODERN TYPES OF ORGANIZATIONAL STRUCTURES IN THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM

Semenova P. A.

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

This article deals with modern types of organizational structures in the personnel management system. As everything develops in the modern world, the personnel management system does not stand still. Personnel policy should be developed for maximum effective activity of the organization.

Keywords: organizational structures, personnel management, project structure, matrix structure

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОСНОВНЫХ ФУНКЦИЙ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ИНДУСТРИИ МОДЫ

Панова Л. С., Ашмарина С. И.

Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия

В связи с достаточно стремительным ростом экономики индустрии моды в последние годы активно развиваются стратегические аспекты бизнес-менеджмента данной сферы, и чувствуется острая необходимость поиска баланса между миром творчества и миром бизнеса. В данной статье рассматриваются основные функции современного менеджмента, характерные для мировой индустрии моды.

Ключевые слова: менеджмент, индустрия моды, функции менеджмента

В теории менеджмента существует несколько тенденций, которые оказывают влияние на результат деятельности организаций fashion-индустрии. С процессом усложнения социально-экономической среды возрастает влияние научно-технического прогресса, которое отражается в ускорении темпов изменений в технической и технологической сторон деятельности в индустрии моды. С формированием гражданского общества и глобализацией мировой экономики особое влияние имеют различные групп населения, которые активно участвуют в культурной и социально-политической жизни. Данные обстоятельства привели к острой необходимости трансформации общепринятых в экономике функций современного менеджмента в индустрии моды.

Традиционно принято выделять функции менеджмента по классификации А. Файоля: планирование, организация, руководство, координация и контроль. Но данные функции уже не способны в полной мере удовлетворить потребности деятельности различных организаций индустрии моды и должны быть дополнены функциям, которые возникли как реакция на изменения социально-экономической системы.

Постоянные изменения, происходящие во внешней среде организации fashion-индустрии, зачастую ставят под угрозу существование предприятия или же понижают ее результативность в социальном и финансовом плане. Так возникает острая потребность в принятии радикальный решений, которые позволили бы отвечать на такие вызовы внешней среды. Данную задачу решает функция инновационной деятельности: развивается инновационный потенциал организации и формируются перспективные направления ее стратегического развития. Таким образом, под инновационной функцией менеджмента стоит понимать адаптацию организации fashion-индустрии к внешней среде посредством внедрения новых методов, которые позволяют вывести ее на качественно новый уровень функционирования. Традиционно данную деятельность принято понимать как техническое перевооружение. Но в индустрии моды в большей степени это связано с использованием новых социальных технологий, созданием альянсов и освоением новых рынков. Особенно важна комплексность и системность инновационной деятельности организации fashion-индустрии.

Появление на рынке fashion-индустрии все большего количества структур, их конкурентные предложения в соревновании за потребительский рынок сформировало сложную индустрию моды, которая представлена производством и сбытом продукции и услуг, а также целой сетью посредников. Так с целью поиска наиболее эффективных путей реализации своей основной функции – достижение поставленных целей наименее затратными способами - деятельность менеджеров организаций fashion-индустрии направлен на процесс оптимизации.

Рационализация деятельности - еще одна новая функция менеджмента, присущая органи-

зациям индустрии моды. Иными словами можно сказать, что организация отказывается от избыточного количества лишних процедур, функций, структур, максимально упрощает свою деятельность.

Особенно активно выполняются функции командообразования, которая заключается в сплочении группы в процессе совместной деятельности за счет синергетического эффекта, и управленческое консультирование, понимаемое как изучение организации fashion-индустрии, факторов ее социально-экономической среды, личностных особенностей персонала с целью проведения прогрессивных изменений в ней.

Особое значение уделяется функции самоорганизации, которая предполагает самомотивацию, владение специальными умениями и знаниями, развитие определенных черт характера и способностей, волевых качеств и т. д., что по большей части характерно для ярчайших представителей fashion-индустрии. В данной ситуации выделяется такой инструмент как личность художника - модельера. Они сами чаще всего выступают в качестве бренда и приносят эмоциональную ценность в разрабатываемый ими продукт. В свое время всемирно известные модельеры Том Форд (Gucci), Гальяно (Dior), Лагерфельд (Chanel) вдохнули новую жизнь в уже устаревающие марки [1]. Именно самоорганизация в данной ситуации является определенной технологией менеджмента, которая предопределяет результативность его деятельности.

Менеджмент в области развития организаций индустрии моды на современном уровне предполагает принятие управленческих решений, основывающихся на достоверной, комплексной, системной информации, адекватно отражающей хозяйственную деятельность по всем направлениям. Когда речь идет о стратегическом планировании развития организации fashion-индустрии, без исследования ценностно-мотивационных основ целевой аудитории нельзя обойтись. Заниматься выстраиванием бренда без учета как реальных, так и скрытых потребностей, существующих стереотипов, психологических установок и барьеров клиентов невозможно. Особую роль в данной ситуации играет моделирование поведения потребителей, как очень мощный коммерческий ресурс, что особенно актуально для динамичной индустрии моды. Так отслеживание ситуации с помощью современных технических средств можно выделить как особую функцию менеджмента – мониторинг, определяемая как система контроля, оценки и прогноза деятельности организации fashion-индустрии, основанная на постоянном наблюдении [2]. Данная функция частично перекликается с традиционной функцией контроля, но акцент делается на использовании уже современной инфраструктуры.

Использование новых функций менеджмента позволит руководителям лучше адаптировать компанию к происходящим в современном мире переменам, сделать ее и всю индустрию моды более конкурентоспособной и устойчивой.

Список цитируемой литературы:

1. Семенова, Н. С. Мода и маркетинг: сущность, инструменты, современные тенденции // Уникальные исследования XXI века. 2016. № 8 (20). С. 35-63.
2. Фомичева, А. А. Маркетинг в индустрии моды: возможности и тенденции его развития // Практический маркетинг. 2012. № 8. С. 17-22.

TRANSFORMATION OF THE MAIN FUNCTIONS OF MODERN MANAGEMENT IN FASHION-INDUSTRY

Panova L. S., Ashmarina S. I.

Samara State University of Economics, Samara, Russia

In connection with the fairly rapid growth of the fashion industry, strategic aspects of business management in this sphere are actively developing in recent years, and there is an acute need to find a balance between the world of creativity and the world of business. This article examines the main functions of modern management, characteristic of the global fashion industry.

Keywords: management, fashion industry, management functions

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ РОССИИ

Куликова Е. С., Степанова И. М.

Институт международных связей, Екатеринбург, Россия

В статье приводится анализ развития конкурентной среды для малого и среднего бизнеса в регионах России.

Ключевые слова: конкуренция, малый и средний бизнес, Россия, бизнес, экономика, рынок

В настоящее время развитию конкуренции уделяется много внимания всеми органами власти: федеральными, региональными и муниципальными. Развитие конкуренции стало одним из направлений реализации государственной политики Российской Федерации.

В декабре 2017 г. Президентом Российской Федерации подписан указ № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции», который определяет направления, цели и задачи государственной политики по развитию конкуренции в стране и утверждает основные мероприятия Национального плана развития конкуренции на 2018-2020 гг., направленные на достижение ключевых показателей в указанной сфере [1]. В развитие названного указа в январе 2018 г. рабочей группой Госсовета РФ был подготовлен проект доклада «О приоритетных направлениях деятельности субъектов Российской Федерации по содействию развитию конкуренции в Российской Федерации».

На основе федерального законодательства, регулирующего развитие МСП, субъектами Федерации разработаны региональные законы. В этих документах определены виды поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в данных субъектах РФ.

Однако принятых мер недостаточно, нужны дополнительные меры, связанные не только с оказанием помощи, но и формирующие условия, в которых МСП могли бы успешно конкурировать с крупным бизнесом.

В современном мире с развитием информационно-коммуникационных технологий уровень конкуренции не падает, а растет. Формируется глобальная гиперконкуренция [3], причем в сложных ее формах конкурентного партнерства, в рамках которого агенты, конкурируя на одних рынках, взаимодействуют на других.

В рамках становления цифровой экономики конкуренция также будет возрастать, а не уменьшаться. Тем не менее, адаптация государственной политики к новым условиям принципиально необходима, причем необходима современная инструментальная поддержка, позволяющая заранее адаптироваться к меняющимся условиям глобальной гиперконкуренции, обеспечивать защиту интересов государства и граждан России.

С другой стороны, конкуренция возможна лишь в том случае, когда организовано взаимодействие с цепочками поставки и сбыта. В любом случае на современном этапе развития невозможно вырывать одну лишь конкуренцию без взаимодействия экономических агентов из контекста экономики.

Взаимодействие экономических агентов между собой и с органами власти, с институтами гражданского общества и населением необходимо для укрепления национальной экономики не в меньшей мере, чем конкуренция.

Далее предложим некоторые меры по развитию конкурентной среды в регионах Российской Федерации.

Для принятия решений на уровне субъектов РФ, их руководству необходимо знать, как оценивают состояние конкурентной среды в регионе все участники товарных рынков: произ-

водители, продавцы, покупатели. В этих целях считаем целесообразным создание в каждом регионе так называемого института «обратной связи», т. е. предложить проведение мониторинга состояния конкурентной среды субъекта РФ, который будет служить основой при принятии решений с целью развития конкуренции в регионе.

Государственные и муниципальные организации могут служить средством воздействия на рыночные цены конкурентных рынков, используя меры государственной поддержки, которые могут способствовать желаемой структурной трансформации рынков и профилей рабочих мест. Такой метод регулирования может быть востребован при перепрофилировании рабочих мест в рамках развития цифровой экономики. Этот вопрос необходимо проработать до подготовки проектов соответствующих нормативно правовых актов (НПА). Целесообразность их сохранения на региональных рынках должна определяться с учетом текущей (прогнозируемой) ситуации. Тезис о полной ликвидации унитарных предприятий сомнителен – всегда должны сохраняться организации-носители технологий и хранители неявных знаний во всех сферах практической деятельности.

Возможно наиболее целесообразным способом регулирования может быть ежегодное утверждение Правительством РФ нормативов пределов участия государственных и муниципальных организаций с привязкой к видам экономической деятельности и регионам. Необходимо проработать виды финансовой и административной ответственности за нарушения таких актов. Его реализация является административной в отличие от методов рыночного регулирования. Показатели должны формироваться с учетом доступности-качества-надежности (устойчивости) бизнес-услуг и товаров. Подготовка систем показателей для регионов и муниципальных образований должна проводиться независимыми специалистами с учетом мнения чиновников органов власти, населения, институтов гражданского общества и профессиональных сообществ.

Необходимы ежегодные независимые исследования практики реализации любых форм регулирования, включая инструменты оценки регулирующего воздействия. Существенно снизить трудозатраты и стоимость проведения исследований позволит создание интеллектуальной системы оценки уровня конкуренции на региональных рынках по видам деятельности, которая может быть частью развиваемых систем федерального уровня ГАС «Управление» и ФСУР.

Результаты оценки должны быть сопоставлены с криминологическим мониторингом и судебной практикой в экономической сфере. Исследования необходимо включить в ежегодные задания для сети прикладных исследований в интересах муниципальных образований и малого бизнеса. Система должна иметь свободный доступ для граждан, предварительные заключения по обращениям которых дают местные профессиональные организации и институты гражданского общества.

Результаты исследований реализации конкурентной политики и прогноз-анализы по территориям и видам деятельности должны стать основой превентивных проработок коррекции регулирования. Изменения ситуации и обнаруживаемые барьеры должны быть доступны для населения с разбивкой по территориям и видам экономической деятельности.

Необходимо ежегодное уточнение парадигмы и критериев оценки. Парадигма отражает мировоззренческие основы ее формирования, аксиологические положения (природа моральных ценностей), онтологические положения (природа реальности), эпистемологические положения (природа знания, отношения исследователь-объект изучения), методологические положения.

Снижение нагрузки в сфере контрольных функций на ФАС может достигаться за счет развития институтов гражданского общества и профессиональных организаций, используемых в рамках организации сетевого общественного контроля.

Необходимо провести независимую экспертизу всех НПА, которые определяют те или иные положения конкурентной политики, подготовить требуемые изменения и снизить общее

количество документов, т. е. концентрировать информацию.

Необходимо предусмотреть мероприятия по повышению научной грамотности, профессиональных знаний и межпрофессиональной подготовки в сфере конкурентной политики всех должностных лиц, а также населения.

Сделать доступной оценку уровня конкуренции любого локального рынка для органов государственной и муниципальной власти в рамках поддержки развития электронного правительства, видов экономической деятельности, МСП.

Список цитируемой литературы:

1. Указ Президента Российской Федерации от 21 декабря 2017 г. № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции». – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон РФ от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Гиперконкуренция и эффективность управления: Анализ экономики стран – лидеров современного мира: Взгляд из России / Предисл. В. Л. Макарова. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012. – 288 с.
4. Калинин А. В. Основные тенденции развития и характеристика малого и среднего бизнеса в России // Российское предпринимательство. – 2011. – Том 12. – № 1. – С. 30-35.
5. Мелехин Е. С., Афонина И. А., Мелехин А. Е. Перспективы развития малого и среднего горного предпринимательства в России // Микроэкономика. – 2016. – № 2. – С. 103-109.
6. Модель успешного предприятия малого и среднего бизнеса в России: монография / Под общей редакцией В. И. Бархатова, Д. А. Плетнева. – М.: Издательство «Перо», 2016. – 320 с.

DEVELOPMENT OF A COMPETITIVE ENVIRONMENT FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE REGIONS OF RUSSIA

Kulikova E. S., Stepanova I. M.

Institute of International Relations, Ekaterinburg, Russia

The article analyzes the development of the competitive environment for small and medium-sized businesses in the regions of Russia.

Keywords: competition, small and medium business, Russia, business, economy, market

ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Протасов А. В., Лившиц С. А.

Казанский государственный энергетический университет, Казань, Россия

Данная статья посвящена проблеме управления в электроэнергетике. Рассмотрена возможность применения процессного подхода в электроэнергетической отрасли. Также были выделены преимущества и недостатки данного метода.

Ключевые слова: электроэнергетика, процессный подход, инновационный менеджмент

Технологии никогда не стоят на месте, они постоянно находятся в развитии, тем самым заставляя развиваться и подходы к управлению этими самыми технологиями. Так в последнее время набирает популярность процессный подход, подходящий в том числе и для электроэнергетики. Это обуславливается спецификой производимого товара: электроэнергия не может храниться, а также потребность в ней постоянно изменяется в течение суток, притом как на предприятиях, так и среди обычных потребителей.

Очевидно, что настолько динамично меняющиеся процессы требуют к себе особый подход, который позволит адекватно анализировать ситуацию и подстраиваться под её реалии. Таким образом возникает потребность в более совершенном подходе, способном управлять энергетическими системами в целом с последующими модификациями и адаптациями. В первую очередь процессный подход с точки зрения энергетики – это анализ деятельности энергокомпании с последующими выявлением и анализом бизнес-процессов организации [1]. В этом случае рассматривается как внешняя, так и внутренняя среда компании. С точки зрения Национального стандарта Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 9001-2008 процессный подход – это определение процессов и управление ими для получения желаемого результата [2].

При процессном подходе в первую очередь акцент делается на построении модели взаимодействия деталей энергетических систем. Так, если сравнить процессный подход с более распространённым – системным, то выявится ряд различий. Например, в основу системного подхода ложатся различные структуры, формы и классификации, в то время как при использовании процессного подхода акцент делается на последовательность в цепочке действий, которые сменяют друг друга при достижении определённых целей. Это видно, как при изучении различных научных исследований, так и из примеров функционирования реально действующих предприятий: процесс управления чаще всего воспринимается именно как процедура разработки, утверждения и дальнейшего осуществления влияния на деятельность организации для скорейшего и наиболее эффективного достижения целей. Рассмотрим более детально реализацию процессного подхода в сфере электроэнергетики.

В первую очередь процессный подход, как следует из вышесказанного, процессный подход обязан обхватывать все циклы производимых операций, начиная с общих целей для всего предприятия и заканчивая конкретным планом действий для каждого отдельно взятого работника организации. Исходя из всего этого нетрудно составить список ключевых моментов, определяющих процессный подход в области электроэнергетики:

- регламентация работы для ведения переговоров с потребителями;
- оптимизация работы с потребителями;
- выявление работ, целей и обязанностей по продаже электроэнергии;
- выявление регламентов для расчётных процессов с потребителями;
- регламентация закупки электроэнергии с целью покрытия её недостачи во время пико-

вых нагрузок;

- заключение договоров с иными поставщиками с целью избегания «провисания» в подаче электроэнергии во время пиковых нагрузок;
- выявление действий, предназначенных для техобслуживания и ремонта оборудования предприятия;
- определение действий, предназначенных для управления проектами организации;
- создание моделей бизнес-процессов для предприятия;
- определение тех процессов, которые оказывают непосредственное влияние на структуру предприятия;
- создание регламентов деятельности сотрудников на рабочем месте.

Здесь необходимо отметить тот факт, что процессы, изложенные выше, могут быть разложены на подгруппы: управленческие процессы, несущие ответственность за функционирование всей организации; основные процессы, отвечающие за оказание услуг и производство товаров, обеспечивающих жизненный цикл организации; развивающие процессы, суть которых заключается в развитии предприятия как в настоящее время, так и в перспективе; обеспечивающие процессы, позволяющие предприятию функционировать без сбоев, а также обслуживающие инфраструктуру организации. Несомненным плюсом процессного подхода в электроэнергетике также является быстрое реагирование на возникшие проблемы, применение наиболее правильного решения, вариативность применения различных конфигураций регулирования. Помимо этого, такие решения способны воплотиться в виде исследовательской основы для наиболее успешного оперативного управления путём взаимодействия различных энергосистем с учётом постоянных изменений во внешней среде. Также существует возможность опережать проблемы, способные возникнуть в перспективе, путём прогнозирования, что становится одним из ключевых факторов, влияющих на устойчивость предприятия.

Недостатком большинства систем управления является неспособность отобразить развивающиеся в настоящий момент процессы, для которых необходимо знать динамику и вектор изменений [3]. Именно такие непостоянные процессы происходят в электроэнергетической области. Решением данной проблемы является применение процессного управления, которое позволяет составлять прогнозы на тренды и тенденции в будущем для улучшения оперативного управления.



Рисунок 1. Процессный подход в электроэнергетике

В основе управления в электроэнергетике лежат следующие принципы:

- деятельность энергетической компании осуществляется через разложение её на бизнес-процессы;
- деятельность предприятия регламентируется документами и распоряжениями;
- выделение лиц, являющихся участниками или ответственными за процесс;

- выделение факторов, оценивающих степень законченности процесса.

Примерная схема процессного подхода в электроэнергетике выглядит примерно так (см. рис. 1). Данная схема обязательно должна содержать в себе следующие функции: внедрение, анализ и модернизация.

Список цитируемой литературы:

1. Волонтей, В. П. Процессный подход [Электронный ресурс] / В. П. Волонтей. - Режим доступа: <http://www.prabiz.by/articles/303-process.html> (дата обращения: 08.05.2018).
2. Национальный стандарт Российской Федерации «Системы менеджмента качества» (ГОСТ Р ИСО 90012008). - М.: Стандартинформ. - 2008. - 65 с.
3. Современные проблемы энергетики: монография / И. Г. Ахметова, Н. А. Юдина, Э. Р. Алтынбаева. - Казань: КГЭУ. - 2012. - 123 с.

**APPLICATION OF INNOVATION MANAGEMENT IN THE ELECTRIC POWER
INDUSTRY**

Protasov A. V., Livshits S. A.

Kazan State Power Engineering University, Kazan, Russia

This article is devoted to the problem of management in the electric power industry. The possibility of applying the process approach in the electric power industry is considered. The advantages and disadvantages of this method were also highlighted.

Keywords: electric power industry, process approach, innovative management

ПОДСЧЕТ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА ДЛЯ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ ПО ЗАПРАВКЕ НА АЗС

Сапрунов С. О., Библенко А. С., Черкашин Н. С., Чистозвонов А. И., Кернякевич П. С.

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Томск, Россия

В данной статье рассмотрен метод подсчета целевого рынка «РАМ, ТАМ, САМ, СОМ». В качестве примера был выполнен подсчет целевого рынка для мобильного приложения, принцип работы которого описан в статье. Для реалистичного подсчета использовалась открытая статистика по числу смартфонов, транспортных средств и т. д.

Ключевые слова: целевой рынок, мобильное приложение, объем рынка, потенциальный рынок, АЗС

Коммерческий потенциал продукта определяется объемом рынка, который в перспективе может покрыть выпущенный программный продукт. Для подсчета существует несколько методик, однако в данной статье мы остановимся на методике «РАМ ТАМ САМ СОМ» [4]. Данная методика используется при анализе бизнес и инвестиционных проектов в отечественных и зарубежных компаниях.

Суть методики — рынок делится на 4 уровня, которые включаются друг в друга:

1. РАМ – (Potential Available Market) – потенциальный объем рынка без каких-либо ограничений;
2. ТАМ – (Total Addressable Market) – общий объем целевого рынка с учётом географического положения компании;
3. САМ (Served/Serviceable Available Market) – доступный объем рынка, на котором выбранный клиентский сегмент нуждается в услуге;
4. СОМ (Serviceable & Obtainable Market) – реально достижимый объем рынка с учетом наличия других игроков и их развития.

Каждый из уровней находится внутри предыдущего и не может быть больше в денежном выражении, чем сумма, указанная на уровень выше.

В рамках группового проектного обучения в Томском Университете Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР) разрабатывается мобильное приложение, с помощью которого владельцы транспортных средств могут оплачивать топливо прямо у топливораздаточного комплекса, считывая QR-код на колонке через специальное приложение. Данное приложение позволяет клиенту АЗС не заходить на кассу и значительно ускоряет процесс обслуживания. Оплата топлива происходит через списание с банковской карты, которая привязывается к приложению.

Анализ приложения с точки зрения описанной выше методики выглядит следующим образом:

1) Потенциальный объем рынка (РАМ) равен количеству владельцев автомобилей на ДВС, при этом имеющих в пользовании смартфоны с ОС Android версией выше 2.3, или iOS версией выше 7.0.

Согласно отчету компании «Merrill Lynch» к концу 2017 года число автомобилей достигло 1.2 млрд единиц на всей планете[2], в то же время количество смартфонов во всем мире достигло 1.37 млрд единиц [3], согласно данным «eMarketer». Таким образом, число владельцев смартфонов превышает количество автовладельцев, что обусловлено разницей в стоимости автомобиля и мобильного телефона. Для оценки рынка предлагается следующее утверждение: у 60% автомобилистов есть смартфон.

Общий объем потребления бензина равняется 8 000 000 000 баррелей в год, или 1 271 898 359 000 литров. С учетом коэффициента в 0.6 получим, что 763 139 015 400 литров бензина ежегодно заправляет целевая аудитория. Среднее потребление бензина в год 1 059 литров на автомобиль. Для простоты подсчета возьмем цены на бензин на рынке РФ, приняв среднюю цену на топливо 38 рублей за литр и комиссию системы с заправки через приложение в 3% [1]. Таким образом мировой объем рынка приложений для заправки на АЗС составляет 720 млн пользователей или $763\,139\,015\,400 \times 38 \times 0.03 = 869\,978\,477\,556$ рублей.

2) Общий объем целевого рынка. Целевой рынок мобильного приложения – Российская федерация. Согласно данным госавтоинспекции на 2017 год в России было зарегистрировано 50 млн легковых и грузовых автомобилей. Соотношение пользователей мобильных телефонов и смартфонов равно 40/60 согласно годовому отчету компании МТС за 2017 год. Таким образом в России целевым рынком являются владельцы 30 млн автомобилей, каждый из которых в среднем расходует 1 059 литров бензина в год. Получаем объем рынка $30\,000\,000 \times 1\,059 \times 38 \times 0.03 = 36\,217\,800\,000$ р.

3) Вычислим доступный объем рынка, на котором клиентский сегмент нуждается в услуге. Согласно данным журнала «НефтьКапитал» 60% российского рынка приходится на три сети: «Роснефть», «Лукойл» и «Газпромнефть». Остальные 40% рынка поделены между более мелкими игроками, массовая интеграция решения на АЗС которых представляется затруднительной. Таким образом общий объем рынка по РФ сужается до 21 730 680 000р.

4) Реально достижимый объем рынка в условиях наличия косвенных конкурентов (топливные карты, программы лояльности) равен 30%. Итого реально достижимый объем рынка составляет 6 519 204 000р. Или 543 млн в месяц.

На основании приведенного выше расчета можно сказать, что проект имеет отличные показатели по объему рынка и может быть отнесен к категории «стартапы» по классификации ФРИИ.

Список цитируемой литературы:

1. Рынок АЗС в России <https://oilcapital.ru/article/general/15-05-2017/rynok-azs-v-rossii-monopolizatsiya-na-fone-spada-prodazh> (дата обращения: 17.02.2018).
2. Количество машин в мире <http://www.pilotov.net/blog/billion-cars-in-the-world/> (дата обращения: 17.02.2018).
3. Статья про мировой рынок смартфонов [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Смартфоны_\(мировой_рынок\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Смартфоны_(мировой_рынок)) (дата обращения: 17.02.2018).
4. Методология PAM TAM SAM SOM <https://rb.ru/opinion/market-capacity/> (дата обращения: 17.02.2018).

CALCULATION OF THE TARGET MARKET FOR MOBILE APPLICATIONS FOR FILLING AT AZS

Saprunov S. O., Biblenko A. S., Cherkashin N. S., Chistozvonov A. I., Kernyakevich P. S.

Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics, Tomsk, Russia

In this article, the method for calculating the target market «PAM, TAM, SAM, SOM» is considered. As an example, the target market for the mobile application was calculated, the working principle of which is described in the article. For a realistic calculation, we used open statistics on the number of smartphones, vehicles, and so on.

Keywords: target market, mobile application, market volume, potential market, gas station

ИННОВАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НАУКИ, ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА*Камынин Д. А.**Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия*

На сегодняшний день для интересов общества значительную роль играют отношения государства, бизнеса и науки. В этом взаимодействии заинтересованы все стороны. Для предпринимательства это возможность получения поддержки и прибыли от участия в совместных проектах, технологическое развитие. Наука развивается также за счет государственного финансирования и инвестиций бизнеса. Государство же привлекает частный капитал и интеллектуальные ресурсы для решения задач национального масштаба.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационное взаимодействие, взаимодействие науки, государства и бизнеса

Проблема участия государства в экономике стала актуальной в 30-е годы прошлого столетия. В работе «Общая теория занятости, процента и денег» Дж. Кейнсом было сказано, что государство должно влиять на экономику страны через систему налогообложения, стабилизировать нормы процентной ставки.

Говоря об инновационном развитии, к симбиозу государства и бизнеса присоединяется наука. Власть должна предоставлять науке льготы и гарантии, финансирование и иные ресурсы. Бизнес должен осуществлять инвестирование, быть готовым к нововведениям.

Перевод экономики России на инновационный путь развития – это один из основных приоритетов государственной политики. Взаимодействие государства, науки и бизнеса совершенствует технологии производства, способствует появлению дополнительных инфраструктурных объектов. Происходит освоение новых рынков сбыта, также внедряются эффективные организационные структуры и механизмы.

Отношения государства, науки и бизнеса должны строиться на следующих принципах:

- добровольное принятие и выполнение обязательств;
- соблюдение государственных и частных интересов;
- корректное деление ответственности и рисков;
- эффективные инвестиции.

Именно такие взаимоотношения позволят изучить и освоить научно-технические новшества, новые виды продуктов и ресурсов.

Деятельность в сфере государственно-частного партнерства должна осуществляться во многих сферах.

К партнерству в сфере предпринимательства относят: разработку программ развития малого предпринимательства; регулирование налогообложения бизнеса; проведение конкурсов на получение грантов.

Партнерство в сфере образования включает разработку программ получения бесплатного высшего образования; организация семинаров, тренингов, конференций.

Партнерство в научных исследованиях: разработка новейшей высокотехнологичной продукции; совершенствование технологий производства, внедрение нововведений в госструктуры.

В настоящее время в России существует ряд проблем по становлению инновационной экономики, в частности, в области науки. В развитых странах основной объем фундаментальных исследований выполняют университеты, осуществляется подготовка и трансфер кадров в промышленность. В России же научные исследования проводятся больше в институтах Рос-

сийской академии наук. Создание инфраструктуры для развития связей между промышленностью и наукой является важнейшей задачей.

Список цитируемой литературы:

1. Долженкова О. В., Горшенина М. В., Ковалева А. М. Проблемы внедрения инноваций в России. Пути их решения // Молодой ученый, №12, 2012.
2. Киварина М. В. Государство и бизнес: эволюция форм взаимодействия // Государственно-частное партнерство, 2014.

INNOVATIVE INTERACTION OF SCIENCE, GOVERNMENT AND BUSINESS

Kamynin D. A.

Samara state University of Economics, Samara, Russia

Today, the relations between the state, business and science play a significant role for the interests of society. All parties are interested in this interaction. For business it is an opportunity to receive support and profit from participation in joint projects, technological development. Science is also developing through public funding and business investment. The state also attracts private capital and intellectual resources to solve problems of national scale.

Keywords: innovation, innovative activity, innovative interaction, interaction of science, state and business

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ*Хусаинов Р. А.**Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия*

В статье рассматриваются угрозы экономической безопасности России. В ходе работы были выделены наиболее актуальные из них для обеспечения безопасности в современных условиях. При этом были учтены как внешние, так и внутренние факторы.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угрозы, Россия

Экономическая безопасность представляет собой совокупность внутренних и внешних условий, которые способствуют эффективному динамичному росту национальной экономики, ее способности удовлетворять потребности общества, государства, индивида, обеспечивать конкурентоспособность на внешних рынках [1]. При этом экономическая безопасность является относительной из-за неблагоприятных внешних воздействий и возможности их угроз.

Угроза экономической безопасности – это совокупность факторов и условий, которые создают прямую или косвенную возможность нанесения ущерба национальным интересам РФ в экономической сфере [3].

Угрозы экономической безопасности принято подразделять на внешние и внутренние. К внешним угрозам относятся, прежде всего, внешне экономические и геополитические факторы, а также глобальные экологические процессы. В условиях открытой экономики внешнеэкономическая безопасность требует, чтобы участие страны в мировом хозяйстве создавало наиболее благоприятные условия для национального производства, а национальная экономика в наименьшей степени ощущала последствия неблагоприятного развития событий в мире.

Среди внешних факторов, представляющим угрозу экономической безопасности РФ, можно выделить: усиление структурных дисбалансов в мировой экономике и финансовой системе; использование дискриминационных мер в отношении ключевых секторов экономики РФ, ограничение доступа к иностранным финансовым ресурсам и современным технологиям; повышение конфликтного потенциала в зонах экономических интересов РФ; усиление колебаний конъюнктуры мировых товарных и финансовых рынков; изменение структуры мирового спроса на энергоресурсы и структуры их потребления и др. [2]

Воздействие этой группы факторов в определенных условиях приводит к негативным последствиям на макроэкономическом уровне и составляет реальную угрозу экономической безопасности страны.

Внутренние угрозы экономической безопасности обусловлены природными, технико-технологическими, инфраструктурными, социальными и другими факторами макро- и микроэкономического развития, внутренней защищенностью от разного рода дестабилизирующих и деструктивных воздействий.

К внутренним вызовам и угрозам экономической безопасности РФ относятся: истощение экспортно-сырьевой модели экономического развития; недостаточный объем инвестиций в реальный сектор экономики; слабая инновационная активность, отставание в области разработки и внедрения новых и перспективных технологий; истощение ресурсной базы топливно-сырьевых отраслей; ограниченность масштабов российского несырьевого экспорта; несбалансированность национальной бюджетной системы; недостаточно эффективное государственное управление; усиление дифференциации населения по уровню доходов; недостаточность трудовых ресурсов; неравномерность пространственного развития РФ и др.

Мы видим, что перечень внутренних угроз и вызовов для экономической безопасности

РФ гораздо шире внешних, что свидетельствует о серьезных многочисленных проблемах экономической безопасности внутри нашего государства. С правовой точки зрения государство противостоит угрозам экономической безопасности путем формирования нормативных основ обеспечения экономической безопасности. Таким образом, можно отметить, что в современной России создана достаточно прочная нормативная правовая база обеспечения экономической безопасности государства.

Список цитируемой литературы:

1. Кузнецов Д. А., Руденко М. Н. Система индикаторов оценки экономической безопасности страны // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – №23(308) –2015. – С. 59-66
2. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» [электронный ресурс]. // Система ГАРАНТ
3. Экономическая безопасность: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов»)

THREATS TO THE ECONOMIC SECURITY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Khusainov R. A.

Kazan (Volga region) Federal University, Kazan, Russia

The paper deals with the threats to the economic security of Russia. The most relevant of them were identified to ensure security in modern conditions. Both external and internal factors were taken into account.

Keywords: economic security, threats, Russia

УЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КЛАССИФИКАЦИИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН. ЧАСТЬ 1

Худайкулов А. М.

Термезский государственный университет, Термез, Узбекистан

В данной статье анализируются вопросы и ситуации, возникающие при экономической классификации нематериальных активов, и приведены практические выводы.

Ключевые слова: нематериальный актив, патент, лицензия, ноу-хау, программное обеспечение, франчайзинг, роялти, абсолютное и неабсолютное право пользования, лицензиар, лицензиат

Согласно с НСБУ №7 «Нематериальные активы» - нематериальными активами считаются, имущественные объекты, не имеющие материально-вещественного содержания, используемые в долгосрочный период (более 1 года) в процессе производства, выполнения работ, оказания услуг, и постепенно переводящие свою стоимость в себестоимость или расходы периода [2].

В состав нематериальных активов включаются:

1. Патенты, лицензии и ноу-хау.
2. Торговые марки, товарные знаки и промышленные образцы.
3. Программное обеспечение.
4. Право пользования землей и природными ресурсами.
5. Франчайзинг.
6. Авторские права.
7. Гудвилл.
8. Прочие нематериальные активы.

Теперь проанализируем вопросы и ситуации, возникающие при экономической классификации этих нематериальных активов.

Например:

Вопрос №1: На основе какого национального стандарта оцениваются объекты интеллектуальной собственности?

Ответ №1: Оценка объектов интеллектуальной собственности осуществляется в соответствии с методическими указаниями по применению национального стандарта для оценки имущества Республики Узбекистан №13 «Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности», зарегистрированного Министерством юстиции Республики Узбекистан от 18 июня 2012 года № 2371.

Вопрос №2: Включается ли в состав нематериальных активов право пользования имуществом, внесенный в качестве доли в уставной капитал предприятия?

Ответ №2: Право на пользования имуществом, внесенное в качестве доли в уставной капитал предприятия, включается в состав нематериальных активов.

Вопрос №4: В соответствии с основными критериями включения активов в нематериальные активы хозяйствующий субъект не намерен впоследствии перепродать эти активы. В противном случае, на котором счету следует учитывать расходы на создания этих активов?

Ответ №4: В противном случае, расходы на создания этих активов должны учитываться на счете 2010 «Основное производство».

Вопрос №5: Согласно НСБУ №7 «Нематериальные активы», как один из основных критериев включения активов в нематериальные активы необходимо, чтобы было возможность идентификации этих нематериальных активов. В соответствии какими критериями нематери-

альные активы являются идентифицирующими?

Ответ №5: Если нематериальный актив может быть отделяемым, то есть если можно его разъединить от предприятия, продать, отдавать кому-либо, передать в аренду, также, если можно его обменивать контрактом или обязательством (кроме гудвилла), то нематериальный актив считается идентифицирующим.

Вопрос №6: Как можно по-другому назвать производственные секреты?

Ответ №6: «Ноу-хау»

Вопрос №7: Являются ли нематериальными активами право пользования названием места произведенного товара по объектам интеллектуальной собственности?

Ответ №7: Право пользования названием места произведенного товара по объектам интеллектуальной собственности являются примером нематериальных активов.

Вопрос №8: Являются ли примером нематериальных активов право пользования земельными участками и природными ресурсами?

Ответ №8: Право пользования земельными участками и природными ресурсами являются нематериальными активами.

Вопрос №9: В соответствии какого законодательного акта организационные расходы не входят в состав нематериальных активов?

Ответ №9: На основе законодательного акта от 24 февраля 2009 года, признанного учредительными документами организационные расходы (расходы по организации юридического лица) не входят в состав нематериальных активов в соответствии с приказом Министра финансов Республики Узбекистан от 21 января 2009 года № 7 [3].

Вопрос №10: Входят ли в состав нематериальных активов интеллектуальные и производственные качества сотрудников предприятия, также их квалификация и трудоспособность?

Ответ №10: Интеллектуальные и производственные качества сотрудников предприятия, также их квалификация и трудоспособность не входят в состав нематериальных активов, поскольку они неделимы и не могут использоваться без их владельцев.

Вопрос №11: Нематериальные активы с неабсолютным правом пользования, то есть неабсолютное право пользования объектами интеллектуальной собственности - включаются ли в состав баланса предприятия в качестве нематериальных активов?

Ответ №11: Неабсолютное право пользования объектами интеллектуальной собственности не включаются в состав баланса предприятия в качестве нематериальных активов, их учет ведется в забалансовом счёту №15 «Полученные нематериальные активы для эксплуатации».

Вопрос №12: Входят ли в состав нематериальных активов лицензии (разрешения), выданные со стороны уполномоченных органов для осуществления отдельных видов деятельности?

Ответ №12: Лицензии (разрешения), выданные со стороны уполномоченных органов для осуществления отдельных видов деятельности входят в состав нематериальных активов.

Вопрос №13: Какой минимальный срок действия имеют выданные лицензии для осуществления деятельности в Республики Узбекистан

Ответ №13: В Узбекистане лицензии выдаются не менее на пяти лет для осуществления деятельности.

Вопрос №14: Какие виды лицензии, выдаются на неограниченный срок деятельности?

Ответ №14: На основании Указа Президента Республики Узбекистан от 16 июля 2012 года № УП-4453 с 1 августа 2012 года на осуществление издательской деятельности, экспертизы строительных проектов, создания архитектурной и градостроительной документации, проектирования, строительства, использования и ремонта газопровода, нефтепровода и нефтепродуктов выдаются на неограниченный срок деятельности.

Вопрос №15: Сколько суммы государственной пошлины и сбора уплачивается для открытия аудиторской деятельности в Республике Узбекистан?

Ответ №15: Для открытия аудиторской деятельности в Республике Узбекистан необходимо уплатить государственную пошлину в размере четырех минимальных заработных плат и сумму сбора в размере одной минимальной заработной платы (на день оплаты).

Вопрос №16: Сколько стоит лицензия на перевозку пассажиров и грузов в городских, пригородных, междугородних и международных перевозках за единицу транспортного средства в Республике Узбекистан?

Ответ №16: С 1 января 2010 года согласно Указу Президента Республики Узбекистан от 22 декабря 2009 года № ПП-1245, лицензия на перевозку пассажиров и грузов в городском, пригородном, междугородном и международном направлениях за единицу транспортного средства в зависимости от его типа, стоит от 250 до 1000 долларов США.

Список цитируемой литературы:

1. Сборник Международных стандартов аудита и контроля качества: пер. с англ. – Т.: ННО «Палата аудиторов Узбекистана», 2011
2. НСБУ №7 «Нематериальные активы» (пересмотренный), зарегистрированный Министерством юстиции Республики Узбекистан 27 июня 2005 года № 1485 (в новой редакции). В настоящий Стандарт были внесены изменения в Указ Министра финансов Республики Узбекистан № 9-го 14 сентября 2012 года № 1485-3;
3. Приказ Министра Финансов Республики Узбекистан «О внесении изменений и дополнений в национальный стандарт бухгалтерского учета республики Узбекистан (НСБУ №7) «Нематериальные активы». Зарегистрирован Министерством юстиции Республики Узбекистан 14 февраля 2009 г., регистрационный № 1485-1]. г. Ташкент, 21 января 2009 г., № 7.
4. Электронный словарь АБВУУ Lingvo x5. Выпуск: 15.0.511.0 Артикул: 983/1. © 2011 АБВУУ. Все права защищены.
5. Утверждено Министерством финансов Республики Узбекистан 20 августа 1998 года № 41, НСБУ № 2 «Доходы от основной хозяйственной деятельности», зарегистрированным Министерством юстиции 26 августа 1998 года № 483.

ACCOUNTING FOR THE ECONOMIC CLASSIFICATION OF INTANGIBLE ASSETS IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN. PART 1

Khudaykulov A. M.

Termez State University, Termez, Uzbekistan

In this article, questions and situations arising in the economic classification of intangible assets are analyzed, and practical conclusions are given.

Keywords: intangible asset, patent, license, know-how, software, franchising, royalties, absolute and non-absolute right of use, licensor, licensee

УЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КЛАССИФИКАЦИИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН. ЧАСТЬ 2

Худайкулов А. М.

Термезский государственный университет, Термез, Узбекистан

В данной статье анализируются вопросы и ситуации, возникающие при экономической классификации нематериальных активов, и приведены практические выводы.

Ключевые слова: нематериальный актив, патент, лицензия, ноу-хау, программное обеспечение, франчайзинг, роялти, абсолютное и неабсолютное право пользования, лицензиар, лицензиат

Вопрос №17: Если мы по состоянию на 1 февраля 2018 года на уполномоченный орган государственной власти выплачиваем 2 минимальных размер заработной платы для рассмотрения документов, относящиеся к лицензии, как мы должны отображать этот хозяйственный процесс в бухгалтерии предприятия?

Ответ №17:

№	Содержание хозяйственной операции	Сумма (в суммах)	Дебет	Кредит
1	Отображение покупных расходов лицензии в качестве нематериального актива	344 480	0830 «Приобретение нематериальных активов»	6990 «Прочие обязательства»
2	Отображение произведения платежа за лицензию	344 480	6990 «Прочие обязательства»	5110 «Расчётный счёт»

Вопрос №18: Скажем предприятие должно уплатить государственную пошлину в 340 раз минимальный размер заработной платы раз в год для осуществления своей деятельности, начиная с 1 февраля 2018 года. Как отражается этот хозяйственный процесс в бухгалтерском учете?

Ответ №18: В бухгалтерском учёте сумма государственной пошлины и сбор, взимаемый уполномоченным государственным органом за рассмотрение лицензии, включаются в общие расходы по лицензии.

В подобном случае пятилетние государственные пошлины за лицензию в составе долгосрочных и текущих расходов отражаются в бухгалтерском учете следующим образом:

Т/р	Содержание хозяйственной операции	Сумма (в тыс. суммах)	Дебет	Кредит
1	Отображение долгосрочной части расходов 5-летней государственной пошлины за лицензию	292 808,0	0830 «Приобретение нематериальных активов»	7920 «Прочие долгосрочные задолженности разным кредиторам»
2	Отображение начисления годового платежа за лицензию, как текущую часть долгосрочных обязательств	58 561,6	7920 «Прочие долгосрочные задолженности разным кредиторам»	6950 «Долгосрочные обязательства - текущая часть»
3	Отображение осуществления годового платежа	58 561,6	6950 «Долгосрочные обязательства - текущая часть»	5110 «Расчётный счёт»

В этом случае общая пятилетняя сумма государственной пошлины составляет 292 808,0 тыс. сумов. Мы разделим эти обязательства на долгосрочную (7920 «Прочие долгосрочные

задолженности разным кредиторам» - 292 808,0 млн. сумов) и текущую часть долгосрочных обязательств (6950 «Долгосрочные обязательства - текущая часть» - 58 561,6 млн. сумов). После того осуществляется годовой текущий платёж путём уменьшения денежных средств (5110 «Расчётный счёт»)

Вопрос №19: Скажем, предприятие включило в состав баланса лицензию, оформляя перечисленные оплаты пятилетних государственных пошлин в сумме 292808,0 тыс. сумов, а также оплату в уполномоченный орган государственной власти за рассмотрение документов в сумме 344 480 сумов (в феврале месяце 2018 года сумма 2 минимальных заработных плат). Как мы отображаем в такой ситуации эти хозяйственные процессы в бухгалтерии?

Ответ №19:

Сумма: 293 152 480

Дебет: 0410 «Патенты, лицензии и ноу-хау»

Кредит: 0830 «Приобретение нематериальных активов».

В этой ситуации перечисленные оплаты пятилетних государственных пошлин в сумме 292808,0 тыс. сумов, а также оплата в уполномоченный орган государственной власти за рассмотрение документов в сумме 344480 сумов (в феврале месяце 2018 года сумма 2 минимальных заработных плат) включаются в общие расходы по лицензии. Суммы лицензии будут зачислены с кредита счета 0830 «Приобретение нематериальных активов», в дебет активного счёта 0410 «Патенты, лицензии и ноу-хау».

Вопрос №20: Скажем, предприятие выплатило первоначальную оплату за лицензию в феврале 2017 года (50 923 500 сумов), а второй платёж должен быть осуществлен 2 января 2018 года (напомним, что в Узбекистане в декабре 2017 года минимальный размер заработной платы повышался на 15 % и составил 172 240 сумов).

Как отобразить этот хозяйственный процесс в бухгалтерском учёте?

Ответ №20: В этом случае мы в первую очередь начисляем текущую часть долгосрочных обязательств в размере 50 923 500 сумов, то есть:

1. Сумма: 50 923 500

Дебет: 7920 «Прочие долгосрочные задолженности разным кредиторам» Кредит: 6950 «Долгосрочные обязательства - текущая часть»

2. Когда мы покрываем текущую часть этого долгосрочного обязательства:

Сумма: 50 923 500

Дебет: 6950 «Долгосрочные обязательства - текущая часть»

Кредит: 5110 «Расчетный счет»

3. В связи с увеличением минимальной заработной платы оплата производится в следующем порядке: $172\,240 * 340 = 58\,561\,600$ сум.

Сумма: 58 561 600

Дебет: 7920 «Прочие долгосрочные задолженности разным кредиторам»

Кредит: 6950 «Долгосрочные обязательства - текущая часть»

Сумма: 58 561 600

Дебет: 6950 «Долгосрочные обязательства - текущая часть»

Кредит: 5110 «Расчетный счёт»

Вопрос №21: Чем является учетная единица нематериальных активов?

Ответ №21: Учетной единицей нематериальных активов является - право на инвентарный объект.

Вопрос №22: Которым национальным стандартом бухгалтерского учета регулируется учет нематериальных активов в Республике Узбекистан?

Ответ №22: Учет нематериальных активов в Республике Узбекистан регулируется Национальным стандартом бухгалтерского учета №7 «Нематериальные активы», утвержденным при-

казом №35 Министерства финансов Республики Узбекистан от 25 марта 2005 года.

Вопрос №23: Что такое роялти?

Ответ №23: Роялти (с английского royalty – авторский гонорар автору книги, пьесы; отчисление, процент за каждую постановку, каждый проданный экземпляр) – это компенсация (плата) выплачиваемая в течение оговоренного срока за использование авторских, патентных прав, природных ресурсов и т. п. [4]

В соответствии с 20-пунктом национального стандарта бухгалтерского учета Республики Узбекистан №2 «Доходы от основной деятельности» роялти отражаются в качестве оплаты за право пользования таких активов, как товарные знаки, патенты и программное обеспечение [5]. Таким оплатам также включаются оплаты за права пользования музыкальными произведениями, оригиналы записей и авторские права на художественные фильмы. Получение этих прав обычно признается в соответствии с содержаниями и условиями соглашения между сторонами. С практической точки зрения эти права пользования в течение определенного периода использования можно отнести к статьям затрат через прямолинейный метод амортизации.

Передача прав за фиксированную плату или за некомпенсированную гарантию по неотменяемому контракту, который позволяет лицензиару (правообладателю) свободно использовать эти права, а лицензиат не имеет никаких неисполненных обязательств. Примером может служить лицензионное соглашение на использование программного обеспечения, когда у представителя лицензии (лицензиар) нет никаких обязательств после осуществления доставки. Другой пример - это предоставление прав на показ художественного фильма на рынках, где лицензиат не может контролировать дистрибьюторов и не ожидает получения дальнейших кассовых доходов. В таких случаях доход признается во время продажи.

В некоторых случаях получение или неполучение оплаты по роялти зависит от будущих событий. В таких случаях выручка признается только после того, как событие произошло.

Вопрос №24: Что подразумевается под франчайзинг (франшиза)?

Ответ №24: Франчайзинг (франшиза) переводится как «franchise» на английском языке, что означает «привилегия и легкость» [4]. Франчайзинг описывает абсолютное право пользования от фирменных знаков и известных торговых марок за predetermined правила и фиксированную оплату. С точки зрения страховой деятельности, франшиза это условие страхового договора, предусматривающее освобождение страховщика от возмещения убытков, не превышающих определённого размера.

Оприходование франчайзинга по бухгалтерскому учету финансово-хозяйственной деятельности предприятий Республики Узбекистан франчайзинга (франшизы) учитывается на счете 0460 «Франчайзинг», а их амортизация на счете 0560 «Амортизация франчайзинга».

В заключении необходимо уделять большое внимание тому факту, что экономическая классификация нематериальных активов требует отдельного изучения их национальных и международных аспектов. Также необходимо отметить, как оприходываются нематериальные активы: с правами временного использования (роялти) или правами абсолютного использования (франчайзинг). К роялти относятся временное использование прав по торговым маркам, патентам, программным обеспечениям, а также музыкальным произведениям, оригиналам записей и авторских прав на художественные фильмы. С исключением к франчайзингу (франшизу) относится абсолютное право пользования от фирменных знаков и известных торговых марок за predetermined правила и фиксированную оплату.

При отсутствии доказательств того, что стоимость нематериальных активов может увеличить будущие экономические выгоды, непосредственно связанные с активами, эти затраты должны быть признаны в качестве расходов периода в соответствии с установленным национальным и международным правилам.

Список цитируемой литературы:

1. Сборник Международных стандартов аудита и контроля качества: пер. с англ. – Т.: ННО «Палата аудиторов Узбекистана», 2011
2. НСБУ №7 «Нематериальные активы» (пересмотренный), зарегистрированный Министерством юстиции Республики Узбекистан 27 июня 2005 года № 1485 (в новой редакции). В настоящий Стандарт были внесены изменения в Указ Министра финансов Республики Узбекистан № 9-го 14 сентября 2012 года № 1485-3;
3. Приказ Министра Финансов Республики Узбекистан «О внесении изменений и дополнений в национальный стандарт бухгалтерского учета республики Узбекистан (НСБУ №7) «Нематериальные активы». Зарегистрирован Министерством юстиции Республики Узбекистан 14 февраля 2009 г., регистрационный № 1485-1]. г. Ташкент, 21 января 2009 г., № 7.
4. Электронный словарь ABBYY Lingvo x5. Выпуск: 15.0.511.0 Артикул: 983/1. © 2011 ABBYY. Все права защищены.
5. Утверждено Министерством финансов Республики Узбекистан 20 августа 1998 года № 41, НСБУ № 2 «Доходы от основной хозяйственной деятельности», зарегистрированным Министерством юстиции 26 августа 1998 года № 483.
6. «Электронный бухгалтер малого предприятия», программный продукт информационно-поисковой системы «NORMA», Ташкент 2018 год.

ACCOUNTING FOR THE ECONOMIC CLASSIFICATION OF INTANGIBLE ASSETS IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN. PART 2

Khudaykulov A. M.

Termez State University, Termez, Uzbekistan

In this article, questions and situations arising in the economic classification of intangible assets are analyzed, and practical conclusions are given.

Keywords: intangible asset, patent, license, know-how, software, franchising, royalties, absolute and non-absolute right of use, licensor, licensee

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ. ЧАСТЬ 1

Худайкулов А. М.

Термезский государственный университет, Термез, Узбекистан

В данной статье освещены отличия и сходства ведения бухгалтерского учета нематериальных активов по национальным и международным стандартам бухгалтерского учёта на аналитической основе.

Ключевые слова: нематериальные активы, национальный стандарт бухгалтерского учета, международный стандарт финансовой отчетности, переоценка, амортизация, гудвилл, забалансовый счёт, франчайзинг, авторские права

Говоря о национальных и международных стандартах бухгалтерского учета, мы должны иметь в виду, что эти стандарты служат правовой основой для систематического регулирования ситуаций, возникающих в гражданских отношениях, а также составления учёта и финансовой отчетности предприятий.

Следует отметить, что в настоящее время находятся в действии национальный стандарт «Нематериальные активы» №7, регулирующий учет нематериальных активов в Республике Узбекистан, и международный стандарт бухгалтерского учета финансовой отчетности «Нематериальные активы» МСФО №38, которые имеют разные особенности, различия и похожие черты¹.

Например:

1. В отличие от национального стандарта в международном стандарте бухгалтерского учета МСФО (IAS) №38-«Нематериальные активы» сделаны отдельные отметки, что некоторые нематериальные активы, такие как компакт-диски, фильмы, лицензии или патенты, хотя считаются нематериальными активами, хранятся в материальном виде;

2. Согласно МСФО № 38-«Нематериальные активы», расходы на рекламу, тренинг, начинание бизнеса, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы считаются нематериальными активами, поскольку они требуют умственного труда. Однако в соответствии с НСБУ № 7-«Нематериальные активы», эти статьи не включены в нематериальные активы;

3. В международном стандарте расходы на аренду нематериальных активов считаются как - нематериальные активы, но согласно национальному стандарту они не включаются в состав нематериальных активов, а оприходываются в забалансовый счёт №-015-«Нематериальные активы, приобретенные по временным правам» и его издержки вычитаются как расходы периода или расходы будущих периодов;

4. В соответствии с МСФО №38-«Нематериальные активы» нематериальными активами считаются немонетарные активы, признающиеся в хозяйственном процессе, которые не имеют материально-вещественного содержания, а также дающие безусловную экономическую выгоду в будущем. А согласно с НСБУ №7 «Нематериальные активы» нематериальными активами считаются, имущественные объекты не имеющие материально-вещественного содержания, использующиеся в долгосрочный период (более 1 года) в процессе производства, выполнения работ, оказания услуг, и постепенно переводящие свою стоимость в себестоимость или расходы периода.

5. Согласно с МСФО №38 в состав нематериальных активов включаются - компьютерные программы, патенты, авторские права, художественные фильмы, список клиентов, ипотечные права, лицензии на рыболовство, права на посадку в аэропорт, квоты на производство, импортные квоты, права на публикацию музыки и фильмов, связи заказчиков или поставщиков, приверженности клиентов, рыночные доли предприятий, названия титулов (названия), названия изданий, затраты на развитие бизнеса, франчайзы, полученные формулы и бренды. Вышеупомянутые примеры включаются в нематериальные активы только в том случае, если они дают

экономическую выгоду в будущем, а гудвилл не включен в состав нематериальных активов, но признается в качестве расходов согласно по международному стандарту. В соответствии с НС-БУ №7-«Нематериальные активы» в состав нематериальных активов входят патенты, лицензии и ноу-хау, торговые марки, товарные знаки и промышленные образцы, программное обеспечение, права пользования землей и природными ресурсами, франчайзинг, авторские права, гудвиллы и другие нематериальные активы. Все отдельно подчеркнутые и перечисленные выше нематериальные активы входят в состав нематериальных активов только по международному стандарту;

6. В соответствии с МСФО №38-«Нематериальные активы» отмечен тот факт, что нематериальным активам не могут присоединяться другие активы, и что их компоненты не могут быть обменены. Национальный стандарт бухгалтерского учета №7-«Нематериальные активы» также не отрицает этот факт.

7. В соответствии с МСФО (IAS) №38-«Нематериальные активы» при определении себестоимости отдельно приобретенного нематериального актива от стоимости приобретенного нематериального актива вычитаются торговые скидки и льготы, а таможенные пошлины по импорту, также налоги и прямые затраты по приобретению и приведению к готовому состоянию нематериального актива включаются в состав себестоимости. В соответствии с данным стандартом прямым затратам относятся следующие:

1. Прямые затраты на рабочую силу для работников при введении в действие нематериального актива;

2. Расходы привлечения профессионального эксперта;

3. Затраты на проверку работоспособности нематериального актива.

Кроме того, по международному стандарту следующие не учитываются при определении себестоимости нематериального актива:

1. Расходы на показ, рекламу и продаж нового нематериального актива;

2. Затраты на ведение бизнеса на новом месте или с новыми клиентами (включая обучение персонала);

3. Административные расходы и общие накладные расходы;

Список цитируемой литературы:

1. МСФО (IAS) 38 Нематериальные активы (Intangible assets). Дата принятия: 1999 год; дата последних изменений к стандарту: 2014 год. Краткое содержание и примеры применения подготовлены компанией ADE Professional Solutions;
2. НСБУ № 7 «Нематериальные активы» (пересмотренный), зарегистрированный Министерством юстиции Республики Узбекистан 27 июня 2005 года, № 1485 (в новой редакции). В настоящий стандарт были внесены изменения указом Министра финансов Республики Узбекистан, зарегистрированный 9 сентября 2016 года № 1485-3 в министерство Юстиции Республики Узбекистан;
3. Сборник Международных стандартов аудита и контроля качества: пер. с англ. – Т.: ННО «Палата аудиторов Узбекистана», 2011
4. «Электронный бухгалтер малого предприятия», программный продукт информационно-поисковой системы «NORMA», Ташкент 2018 год.

DISTINCTIVE FEATURES OF NATIONAL AND INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS FOR INTANGIBLE ASSETS. PART 1

Khudaykulov A. M.

Termez State University, Termez, Uzbekistan

This article highlights the differences and similarities in the bookkeeping of intangible assets according to national and international accounting standards on an analytical basis.

Keywords: intangible assets, national accounting standard, international financial reporting standard, revaluation, depreciation, goodwill, off-balance account, franchising, copyrights

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ. ЧАСТЬ 2

Худайкулов А. М.

Термезский государственный университет, Термез, Узбекистан

В данной статье освещены отличия и сходства ведения бухгалтерского учета нематериальных активов по национальным и международным стандартам бухгалтерского учёта на аналитической основе.

Ключевые слова: нематериальные активы, национальный стандарт бухгалтерского учета, международный стандарт финансовой отчетности, переоценка, амортизация, гудвилл, забалансовый счёт, франчайзинг, авторские права

8. В соответствии с МСФО (IAS) №38-«Нематериальные активы» также подчеркивается, что нематериальные активы, приобретенные через государственный грант, могут быть оприходованы в баланс предприятия по рыночной стоимости или по их первоначальной номинальной стоимости. А в национальном стандарте отдельно не приведены учет оприходования нематериальных активов таким способом;

9. Согласно МСФО №38-«Нематериальные активы», также подчеркивается, что затраты, понесенные предпринимателем на этапе научно-исследовательской деятельности, не могут быть включены в качестве нематериальных активов. А на следующем этапе, то есть на этапе экспериментально-конструкторских работ, эти затраты могут быть включены в нематериальные активы только в том случае, если они могут в будущем оправдать свои экономические выгоды от этих затрат. В национальных стандартах Республики Узбекистан указаны, что такой учет деятельности урегулируется только согласно национальным стандартом бухгалтерского учета Республики Узбекистан №11-«Расходы на научные исследования и экспериментально-конструкторские разработки», утвержденного Министерством финансов Республики Узбекистан 3 декабря 1998 года № 64;

10. В соответствии с МСФО №38-«Нематериальные активы» также отмечены, что предприятие не должен признать в качестве нематериальных активов - внутри разработанные бренды, титулы (названия), названия изданий, список клиентов и такие аналогичные активы. В соответствии с НСБУ №7-«Нематериальные активы» первоначальная стоимость нематериальных активов, созданные предприятием самим признается как сумма фактических затрат, понесенных в результате научных исследований и опытно-конструкторских разработок. А, например, товарный знак, разработанный самим предприятием оприходывается на баланс предприятия как нематериальные активы, но нематериальные активы, которые предприятие не имеет на них абсолютное пользовательское право, не зачисляются на баланс предприятия, а зачисляются на внебалансовом счете и переносятся в расходные статьи в качестве временного использования имущества другого лица.

11. Согласно МСФО №38-«Нематериальные активы» отмечены, что может существовать активный рынок для осуществления таксистной деятельности, лицензий на рыболовство и производственные квоты, но не может существовать активный рынок для брендов, названий газет, издательских прав музыки и фильмов. Потому что каждые такие нематериальные активы являются единичными. А в НСБУ №7-«Нематериальные активы» эти факты отдельно не зафиксированы;

12. Согласно МСФО (IAS) №38-«Нематериальные активы» сумма, которая увеличивает стоимость нематериального актива, после его переоценки, когда кончается срок его полезного

использования или списывается с баланса, также когда предпринимателем используется определенная часть актива, относится в нераспределенный прибыль предприятия. Однако в соответствии с НСБУ №7-«Нематериальные активы» суммы, полученные в результате переоценки нематериальных активов, будут зачислены в кредит счёта 8510-«Корректировки по переоценке долгосрочных активов», что только увеличит резервный капитал предприятия;

13. В соответствии с МСФО (IAS) №38-«Нематериальные активы» прекращение начисления амортизации по нематериальным активам должна осуществляться чуть пораньше даты их выдачи в группу списания. Однако в соответствии с НСБУ №7-«Нематериальные активы» прекращение амортизационных отчислений по нематериальным активам рассчитываются после полного погашения амортизационной стоимости данного объекта или с первого числа месяца, следующего за месяцем, когда нематериальный актив списывается из баланса;

14. В соответствии с МСФО (IAS) 38-«Нематериальные активы» для начисления амортизации нематериальных активов могут использоваться следующие методы амортизации:

1. Прямолинейный метод.
2. Метод уменьшающего остатка.
3. Метод производственной единицы.

А в соответствии с НСБУ №7-«Нематериальные активы» предусматривается применение следующих методов амортизации нематериальных активов:

1. Прямолинейный (равномерный) метод.
2. Производственный (начисление амортизации пропорционально объему выполненных работ) метод.
3. Метод уменьшающего остатка (двухкратная амортизация).
4. Кумулятивный (сумма годов) метод.

15. В соответствии с МСФО (IAS) №38-«Нематериальные активы» амортизационные отчисления нематериального актива переносятся в статью прибыли или убытка предприятия. Однако в соответствии НСБУ №7 «Нематериальные активы» амортизационные отчисления нематериального актива переносятся в статью себестоимости продукции или расходы периода в зависимости от места возникновения расходов по амортизации;

16. В соответствии с МСФО (IAS) №38-«Нематериальные активы» ликвидационная стоимость нематериального актива пересматривается в конце каждого финансового года по меньшей мере один раз и изменяется в соответствии с МСФО (IAS) №8-«Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки». Однако в соответствии с НСБУ №7- «Нематериальные активы», если ожидаемая ликвидационная стоимость нематериального актива считается довольно высоким, то сумма обычно устанавливается только один раз на дату приобретения или дату переоценки нематериального актива;

17. В соответствии с МСФО (IAS) №38-«Нематериальные активы» по нематериальным активам, неопределёнными сроками полезной службы не считается амортизационные отчисления до определения срока их полезного использования. Однако в соответствии с НСБУ №7-«Нематериальные активы» по нематериальным активам, которыми невозможно определять и устанавливать их срок полезной службы устанавливается норма срока полезной службы на 5 лет. Тем не менее, этот период не должен превышать срока деятельности предприятия.

В заключение следует отметить, что сравнение и анализ национального и международного стандарта учета нематериальных активов - может дать нам четкое указание на то, что на какие черты международного стандарта, нам следует уделять особое внимание при переводе национального стандарта бухгалтерского учета Республики Узбекистан на международный стандарт финансовой отчетности. А также приведет к необходимости изменения налогового законодательства Республики Узбекистан в соответствии с международными требованиями налогового законодательства, не отрицая сознания, воли и объективной потребности узбекского

народа.

Список цитируемой литературы:

1. МСФО (IAS) 38 Нематериальные активы (Intangible assets). Дата принятия: 1999 год; дата последних изменений к стандарту: 2014 год. Краткое содержание и примеры применения подготовлены компанией ADE Professional Solutions;
2. НСБУ № 7 «Нематериальные активы» (пересмотренный), зарегистрированный Министерством юстиции Республики Узбекистан 27 июня 2005 года, № 1485 (в новой редакции). В настоящий стандарт были внесены изменения указом Министра финансов Республики Узбекистан, зарегистрированный 9 сентября 2016 года № 1485-3 в министерство Юстиции Республики Узбекистан;
3. Сборник Международных стандартов аудита и контроля качества: пер. с англ. – Т.: ННО «Палата аудиторов Узбекистана», 2011
4. «Электронный бухгалтер малого предприятия», программный продукт информационно-поисковой системы «NORMA», Ташкент 2018 год.

DISTINCTIVE FEATURES OF NATIONAL AND INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS FOR INTANGIBLE ASSETS. PART 2

Khudaykulov A. M.

Termez State University, Termez, Uzbekistan

This article highlights the differences and similarities in the bookkeeping of intangible assets according to national and international accounting standards on an analytical basis.

Keywords: intangible assets, national accounting standard, international financial reporting standard, revaluation, depreciation, goodwill, off-balance account, franchising, copyrights

БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЕ: ПОНЯТИЕ, ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ

Веселова А. А.

*Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского, Нижний Новгород,
Россия*

Рассмотрены подходы ученых к определению таких понятий, как «бизнес-модель» и «бизнес-моделирование». Изучены основные методы и инструменты моделирования бизнес-процессов. Сформулированы особенности практического применения бизнес-моделей. Определены место и роль бизнес-моделирования в деятельности предприятия.

Ключевые слова: бизнес-моделирование, бизнес-модель, стратегическое планирование, бизнес-процесс, бизнес-симуляция

Согласно определению, предложенному Остервальдером, бизнес-модель является шаблоном путей развития компании; это упрощенное описание того, что происходит в фирме, что позволяет управлять ей и анализировать ее деятельность. В соответствии с этим понятием, бизнес-модель рассматривается как план денежного заработка компании.

Суть бизнес-моделирования заключается в создании уникальных комбинаций возможностей фирмы и имеющихся ресурсов. Найдя эти комбинации, следующий шаг - найти наиболее эффективный способ структурирования сделок между фирмой и ее поставщиками, партнерами и клиентами.

На сегодняшний день существует достаточно большое количество методов моделирования бизнес процессов. Они содержат как графические, так и текстовые средства, за счет которых можно наглядно представить основные компоненты процесса и дать точные определения параметров и связей элементов. Наиболее часто моделирование бизнес-процессов выполняют с помощью следующих методов:

1. Flow Chart Diagram (диаграмма потока работ) – это графический метод представления процесса, в котором операции, данные, оборудование процесса и пр. изображаются специальными символами.
2. Data Flow Diagram (диаграмма потока данных) - применяется для отображения передачи информации от одной операции процесса к другой.
3. Role Activity Diagram (диаграмма ролей) - применяется для моделирования процесса с точки зрения отдельных ролей, групп ролей и взаимодействия ролей в процессе.
4. IDEF (Integrated Definition for Function Modeling) – представляет собой целый набор методов для описания различных аспектов бизнес-процессов (IDEF0, IDEF1, IDEF1X, IDEF2, IDEF3, IDEF4, IDEF5). Наиболее часто применяют методы IDEF0 и IDEF3.
 - IDEF0 – отображаются основные функции процесса, входы, выходы, управляющие воздействия и устройства, взаимосвязанные с основными функциями.
 - IDEF3 – этот метод позволяет создать «поведенческую» модель процесса.

Большинство из указанных методов реализованы в виде программного обеспечения. Оно позволяет осуществлять поддержку бизнес-процессов или проводить их анализ. [1]

Построение бизнес-модели на предприятии используется как один из начальных этапов стратегического планирования, структура которого разрабатывается исключительно высшим руководством организации.

Основной задачей бизнес-моделирования на практике является нахождение альтернативных путей решения проблем, которые могут быть вызваны противоречиями в реализации

стратегии.

В российской образовательной практике успешно развиваются бизнес-симуляции (интерактивные модели экономической системы с искусственно созданным сценарием). Отечественные провайдеры (Виртономика, Манеймания) сумели выйти на международный уровень. Технологии бизнес-симуляции непосредственно связаны с основами моделирования, а их методы способствуют совершенствованию компетенций в области менеджмента. [2]

Таким образом, несмотря на то, что процесс бизнес-моделирование представляет собой дорогостоящий инвестиционный проект, его результат способствует повышению эффективности деятельности предприятия, укреплению конкурентных преимуществ на рынке, разработке и внедрению инновационных технологий.

Список цитируемой литературы:

1. Кузаева Е. Ю., Илюхина Л. А. Информационные технологии как инструмент моделирования бизнес-процессов в системе менеджмента качества (на примере процессов управления персоналом) // Научный журнал. 2016. №7 (8). С. 41-50.
2. Булгакова М. В. Исследование бизнес-проекта методами моделирования // Управление в современных системах. 2015. №1(5). С. 40-45

BUSINESS-MODELING: CONCEPT, FEATURES OF PRACTICAL APPLICATION

Veselova A. A.

State University of Nizhny Novgorod named after N. I. Lobachevsky, Nizhny Novgorod, Russia

The approaches of scientists to the definition of such concepts as «business model» and «business modeling» are considered. The basic methods and tools of business process modeling are studied. The features of practical application of business models are formulated. The place and role of business modeling in the enterprise activity are determined.

Keywords: business modeling, business model, strategic planning, business process, business simulation

ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Жуков Н. М.

Московский государственный педагогический университет, Москва, Россия

В статье рассматриваются основные факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: рыночная экономика, конкурентоспособность, эффективность, качество

Конкурентоспособность предприятия представляет его комплексную характеристику, включающую как прибыльность, так и высокую степень адаптации к условиям окружающей среды. Теоретические и прикладные вопросы конкурентоспособности разработаны в трудах Г. Н. Бобровникова, М. Г. Долинской, Соловьева Н. А., В. Я. Маштабей, Л. А. Желудкова, Р. Уотермана, В. М. Мишина, А. В. Кочеткова, П. Дракера, Ф. Котлера, Дж. Эванса, Б. Бермана. К основным факторам влияющим на конкурентоспособность предприятия относят динамику масштабов долгосрочного спроса, динамику структуры спроса, технологические инновации, маркетинговые инновации, технологические новшества в методах производства, динамику лидерства, диффузию достижений. динамику эффективности. покупательские предпочтения, государственное регулирование рынка, рост детерминации [2].

Увеличение спроса становится привлекательным для прихода новых предприятий на рынок, а падение спроса приводит к их оттоку. Динамика долгосрочного спроса влияет на принятие решений по его инвестированию, направленных на увеличение производительной мощности. Обновление продукта отрасли влияет на методы производства масштабы выпуска, маркетинговые затраты и каналы распределения. На эффективность жизненного цикла товара и его увеличение оказывает влияние размер инвестиций. На рынке постоянно происходят изменения требований к размеру и количеству предприятий.

Предприятия, предлагая рынку свою продукцию постоянно используют новые пути и способы, увеличивают покупательский интерес, спрос и уменьшают затраты на производство единицы продукции. Интенсивные динамические процессы рынка изменяют условия конкуренции и позиции предприятий соперников. Изменение структуры рынка приводит к выделению новых ключевых игроков, а если новые технологии становятся известны соперникам, то снижаются барьеры для их вхождения в отрасль. Крупные предприятия принуждают предприятия другого рангового уровня к стратегиям «фиксированного роста» Растущее число покупателей используют товары массового потребления, как по низким ценам, так и по более высоким, что даёт возможность выбора [3].

Изменения государственной политики также влияют на рынок и его конкурентные условия, включая регулирование экономических отношений, уменьшение неопределенности и риска. При этом новые отрасли характеризуются значительной неопределенностью сведений о потенциальных возможностях рынка. Для оценки конкурентоспособности используют следующие факторы результативной деятельности предприятий имидж, концепцию продукта, качество продуктов, уровень диверсификации видов бизнеса, суммарную рыночную долю главных видов бизнеса, мощность научно-исследовательской и конструкторской базы, мощность производственной базы. Конкурентоспособность предприятия определяется качеством продукции, относительной ее ценой, продвижением продукции на рынки, мощностью сбытовой сети. В качестве критериев, определяющих конкурентоспособность предприятий используют следующие

критерии: степень удовлетворения потребителя; временной критерий эффективности производства; комплексные показатели ее качества, долю рынка, занимаемую данной продукцией и связанные с ней показатели. Появление на рынке новых конкурентов, зависит от барьеров для входа и реакции предприятий на вновь входящих в отрасль. Среди основных барьеров для входа следует отметить эффективный масштаб производства и жизненного цикла продукции, предпочтения и преданность потребителей к определенным торговым маркам, потребность в капитале, препятствия в виде дополнительных затрат на доступ к более дешевым источникам сырья, к патентам, опыту производства, основному капиталу, доступ к каналам распределения. Конкурентоспособность предприятия зависит от цели, ресурсов, факторов окружающей среды. Индикатором реакции предприятия является и ориентированность высшего кадрового звена предприятий-конкурентов, к инновационным научным исследованиям, рекламе, технологическому оснащению. Конкурентное влияние со стороны поставщиков главным образом зависит от важности этих составляющих затрат для покупателя [1].

Ожидаемая реакция на вновь входящих в отрасль предприятий будет более агрессивной, если: существующие предприятия всегда такими были, так как защищают свои рыночные позиции и владеют основными финансовыми средствами, имеют крепкие связи с каналами распределения, используют политику уменьшения цен для сохранения своей доли на рынке. Для существующих предприятий уход с рынка всегда дороже, чем борьба до конца из-за дорогих вложений в специальное оборудование, договоров с профсоюзами и связей с производством других продуктов.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия представляет его потенциальное качество, которое включает: способность предприятия получать реальную оценку ожиданий целевой группы потребителей, а также прослеживать тенденции потребительского поведения. Предприятие должно своевременно, объективно и точно оценивать потребительский спрос в настоящее время, и прогнозировать его динамику на будущее. Это возможно на базе научной модели целевой потребительской группы и учитывать её экономические, социально-культурные и психологические факторы, опираясь на методы современной социологии и маркетинга выпускаемого товара, но и его маркетинговые качества, проводить эффективную текущую маркетинговую политику, изыскивать и создавать условия для снижения затрат на обеспечение факторами производства-капиталом, рабочей силой, сырьем и материалами, энергией на единицу продаваемой продукции, своевременное обновление применяемых технологий к производству, сбыту и управлению, планировать, организовывать и проводить эффективную стратегию в сферах производства и маркетинга на основе инноваций. Создание и развитие высокого кадрового потенциала, как на исполнительском, так и на управленческом уровнях. Качество исполнительского персонала проявляется в его способности эффективно использовать существующие на предприятии производственные технологии и готовности к освоению более эффективных технологий. Качество специалистов проявляется в их способности ставить и решать функциональные задачи в сочетании со стратегическими целями предприятия, способные обеспечить ему ключевые компетенции во всех сферах производства для усиления рыночных позиций предприятия. Качество управленческого персонала проявляется в способности эффективно использовать рыночные возможности для защиты конкурентных позиций предприятия на отраслевых рынках.

Список цитируемой литературы:

1. Александрова Е. В., Шкурба В. В. Конкуренция: региональный аспект//Вестник университета (Государственный Университет Управления). 2007. № 7(33). С.17-21.
2. Кротков А. М., Кротков А. М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки// Менеджмент в России и за рубежом. –2007. № 6. С.42-45.
3. Шевченко, И. К. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие / И. К. Шевченко. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2007. – 451с.

FEATURES OF COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE IN A MARKET ECONOMY

Zhukov N. M.

Moscow State Pedagogical University, Moscow, Russia

The article examines the main factors affecting the competitiveness of an enterprise in a market economy.

Keywords: market economy, competitiveness, efficiency, quality

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Жуков Н. М.

Московский государственный педагогический университет, Москва, Россия

В статье рассматривается роль внешнеэкономической деятельности в повышении конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, конкурентоспособность, инвестиции, эффективность

Внешнеэкономическая деятельность предприятия основывается на предпринимательских деловых отношениях с иностранными партнерами. Международный обмен состоит из товарооборота, обмена услугами, информацией и интеллектуальным потенциалом.

Каждое предприятие может самостоятельно выбирать иностранных партнеров, заключать внешнеторговые сделки, договоры, сроки их выполнения определять цены. Выход на внешний рынок предприятия может происходить самостоятельно, или на основе услуг внешнеторговых организаций-посредников, что обеспечивает его реальное участие в международных экономических процессах и вовлечение в систему жесткой международной конкуренции, обязательное наличие конкурентоспособной продукции и стабильной товаропроводящей сети. В этой связи предприятие должно постоянно совершенствовать свою деятельность, повышать научно-технический уровень, качество товаров и услуг.

Внешнеэкономическая деятельность должна опираться на законодательство своей страны, а также на законы других стран на международные Конвенции. Важно учитывать интересы партнеров, по тарифному и нетарифному регулированию.

На внешнеэкономическую деятельность предприятий оказывает влияние состояние и стабильность национальной экономики; уровень мировых цен на продукцию и услуги; правовая система собственной страны и стран, в которых осуществляется внешнеэкономическая деятельность. Особое внимание в последние годы занимает состояние торгово-экономических отношений нашей страны с зарубежными государствами и ее сотрудничество с различными международными экономическими организациями.

Высокая интегрированность зарубежных приводит к организованному противодействию выходу на внешние рынки российских предприятий. Основные препятствия возникают из-за технико-технологической отсталости, низкого уровня экологических норм экспортной продукции и производственной кооперации.

Российские предприятия сталкиваются с ограничениями на основе международных и национальных стандартов системой сертификации, инспекции качества продукции, жесткими требованиями по экологической, санитарно-гигиенической и ветеринарной безопасности, а также к упаковке и маркировке продукции.

Предприятия с развитой внешнеэкономической деятельностью сталкиваются с законодательной базой регулирования в области тарифного и нетарифного регулирования, в системе валютного контроля. Российские предприятия стремятся к увеличению прибыли за счет расширения рынков сбыта; приобретать современные технологии и технику за рубежом; получать доступ к современным информационным технологиям. В рамках внешнеторговой политики как составляющей выделены: таможенно-тарифная система и комплекс мер нетарифного регулирования.

Под тарифным регулированием внешнеэкономической деятельности понимают совокупность тарифных мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Составляется свод ставок таможенных пошлин для товаров, поставляемых за границу, систематизированных с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности

Таможенный тариф состоит из конкретных ставок пошлин, которые воздействуют на цены импортируемых товаров, влияют на уровень внутренних цен в стране. Таможенный тариф применяют в качестве регулятора развития национальной экономики, Он направлен, обеспечивать сбалансированность внешнеторгового обмена, формировать хозяйственную структуру и менять место страны в международном разделении труда.

В последние десятилетия значение тарифов падает, так как нарастают косвенные барьеры регулирования внешней торговли, которые включают технические стандарты и экспортные ограничения на основе неформальных соглашений. Регулятором действия по устранению подобных ограничений выступает ВТО. В то же время опыт зарубежных стран показывает, что таможенный тариф является эффективным средством стимулирования ввоза товаров. Использование целевых таможенных льгот в рамках таможенных режимов переработки, установление дифференцированных тарифных ставок в зависимости, как импорт данного товара включается в принятую стратегию экономического развития, а также является косвенным средством давления на другие государства в содействии развития экспорта.

Таможенный тариф выполняет фискальную, защитную, регулирующие функции:

- фискальная - обеспечивает необходимое пополнение доходной части бюджета;
- защитная - предохраняет отечественное производство от чрезмерного уровня иностранной конкуренции, так как может быть нанесен значительный ущерб;
- регулирующая - оказывает определенное влияние на формирование структуры производства, на механизм ценообразования, поощряет развитие одних отраслей и сдерживает развитие других.

Торгово-политическая является инструментом косвенного воздействия на экономическую политику других государств, играет определенную роль в достижении баланса экономических интересов между странами.

Таким образом, таможенный тариф является основным инструментом торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка товаров Республики Беларусь при его взаимосвязи с мировым рынком.

Многоплановость и специфика влияния таможенного тарифа на развитие внешнеторговых отношений и экономики страны в целом требуют взвешенного подхода к определению уровня ставок пошлин, так как необходимо учитывать всю совокупность возможных экономических, а также социальных последствий

Список цитируемой литературы:

1. Боброва В. В. Внешнеэкономическая деятельность региона - основа стратегии экономического роста государства, 2007, № 7 Вып. 2 (94), сс. 62-65.
2. Вардомский Л. Б. Внешнеэкономическая деятельность регионов России. - М.: Кно-Рус, 2010. - 448 с.
3. Загашвили В. С. Возможные последствия присоединения России к ВТО. // Российский внешнеэкономический вестник, 2011, № 5, сс. 10-17.
4. Канашевский В. А. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование. - М.: ВолтерсКлувер, 2010. - 591 с.
5. Черенков В. И. Внешнеэкономическая деятельность: вспомогательные операции и государственное регулирование. - Ростов, Феникс, 2008. - 633 с.

MODERN FEATURES OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES

Zhukov N. M.

Moscow State Pedagogical University, Moscow, Russia

The article examines the role of foreign economic activity in enhancing the competitiveness of the enterprise.

Keywords: foreign economic activity, competitiveness, investments, efficiency

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ

Квятковская И. Ю., Димитрович В. В.

*Институт информационных технологий и коммуникаций Астраханского государственного
технического университета, Астрахань, Россия*

В данной статье отражены наиболее популярные CRM системы. Рассмотрены плюсы и минусы каждого CRM предложения. На основы вышесказанного проведено исследование по выявлению наиболее удобных CRM систем.

Ключевые слова: Битрикс, взаимоотношения с клиентами, CRM

В наши дни большинство компаний стало уделять много внимания взаимоотношениям с клиентами. Менеджеры этих компаний выделяют, как правило, следующие задачи: как сохранить уже существующих клиентов и как привлечь новых потребителей для расширения клиентской базы. Несомненно, отличным помощником в этом являются CRM-системы.

Рынок CRM-систем является частью мирового рынка делового программного обеспечения. При этом облачные CRM-системы занимают более 50 % в области автоматизации продаж. В сфере обслуживания клиентов – 20 %, маркетинга – 20 %, в области электронной коммерции – 30 % [1].

Проведем анализ, какие системы взаимоотношения с клиентами лучше подходят той или иной фирме, какие достоинства и недостатки имеют российские, и зарубежные CRM-системы.

Наиболее популярной CRM-системой среди отечественных является Битрикс. Она представляет собой, в первую очередь, инструмент по управлению задачами и документами. Функционал довольно широкий, интерфейс интуитивно понятен, приятный и логичный дизайн. Битрикс на рынке CRM-систем всего с 2012 года. Удивительно, но за этот короткий промежуток времени данная система смогла сформировать огромную клиентскую базу и оправдать ожидания практически всех существующих и потенциальных клиентов. На сегодняшний день, более 1 миллиона пользователей установили Битрикс. На мой взгляд, эта система взаимоотношения с клиентами имеет успех, так как подходит как для малых предприятий, так и для крупных. Кроме того, Битрикс может предложить следующее: для начинающего бизнеса система является абсолютно бесплатной [1].

Также одним из лидеров по поставке программных CRM-продуктов является компания Terrasoft. Данная организация представляет собой тандем российских и украинских ученых. Преимущества CRM систем компании Terrasoft по сравнению с подобными проектами других компаний в высоком быстродействии, настройке, максимально простой для пользователя, универсальности ПО, высокой конфиденциальности и сохранности данных. Можно сделать вывод, что CRM-система быстроразвивающейся компании Terrasoft дорогая, и мелкие и средние организации не могут себе позволить данное предложение.

Не менее популярная CRM-система для крупных предприятий – Мегаплан. Данное предложение имеет богатый функционал. Дизайн и удобство интерфейса можно оценить на 5 по пятибалльной шкале. Кроме того, Мегаплан имеет вполне приемлемую цену.

Следующее CRM-предложение, которое я рассмотрю, – это AmoCRM. Система довольно проста и удобна, находится на рынке CRM-услуг уже 6 лет. За это время AmoCRM завоевала около 220 000 клиентов. Данная система подходит как для малого предприятия, так и для крупных фирм. Единственный минус AmoCRM заключается в том, что функционал относительно

вышерассмотренных облачных CRM-систем довольно беден.

Далее рассмотрим DynamicsCRM – о систему от компании Microsoft с удобным и богатым функционалом. Недостаток состоит в том, что эта облачная CRM-система очень дорогая. Мелкие предприятия, которые только начинают свое функционирование, не могут себе позволить это облачное предложение [2].

Таким образом, я рассмотрел и проанализировала наиболее популярные CRM системы. На мой взгляд, малым и средним предприятиям стоит остановить свой выбор на облачной CRM системе Рули24. Ее преимущества перед аналогичными системами состоят в относительно низкой цене, более углубленном функционале, удобнейшем интерфейсе и, что немало важно, простоте использования. Для крупных фирм я предлагаю систему Битрикс. Ведь не зря всего за 4 года функционирования данного CRM-продукта пользователей данной системой стало уже более 1 миллиона человек. Главным преимуществом Битрикс является то, что одну эту систему можно использовать вместо множества других программ, приложений. Битрикс объединяет в себе огромное количество различных функций. Кроме того, Битрикс отличается низкой ценой, а для начинающего бизнеса у данной компании есть особое предложение – это бесплатная полная версия продукта.

В заключение отметим, что облачные технологии совершили прорыв в сфере информационных услуг. Рынок облачных CRM-систем с каждым годом прогрессирует, и появляется огромное количество новых предложений, компании совершенствуют свои продукты. Любая фирма, независимо от вида деятельности, может выбрать подходящую именно ей облачную CRM-систему, которая в разы превосходит «коробочные» CRM, локальные, серверные и т. д.

Список цитируемой литературы:

1. Глазами пользователя: облачные CRM захватывают рынок [Электронный ресурс]. URL: <http://saas.ru/posts/~glazami-pol-zovatielia-oblachnyie-crm-zakhvatyvaiut-gynok> (дата обращения: 10.04.2018).
2. Сравнительный рейтинг онлайн CRM в России [Электронный ресурс]. URL: <http://crm2you.ru/> (дата обращения: 11.04.2018).

INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE CONTROL SYSTEM OF RELATIONS WITH CONSUMERS

Kvyatkovskaya I. Yu., Dimitrovich V. V.

*Institute of Information Technologies and Communications of Astrakhan State Technical University,
Astrakhan, Russia*

This article reflects the most popular CRM systems. The pros and cons of each CRM proposal are considered. On the basis of the above, a study was conducted to identify the most convenient CRM systems.

Keywords: Bitrix, customer relations, CRM

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ С ПОМОЩЬЮ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА

Русакова Е. А., Кетоева Н. Л.

*Национальный исследовательский университет Московский энергетический институт,
Москва, Россия*

Данная статья посвящена актуальной проблеме управления конкурентоспособностью предприятия. В статье приводится сущность понятия «конкурентоспособность предприятия» и факторы, на нее влияющие. Автор обращает особое внимание на роль маркетинговых инструментов в повышении конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, маркетинг, инструмент маркетинга, реклама, PR, интернет-маркетинг

Актуальность темы определяется тем, что конкурентоспособность предприятия – это его потенциал, возможности, а также гибкость в приспособлении к рыночным отношениям. Стоит отметить, чтобы успешно соперничать с конкурентами и быть лидером на рынке, предприятию необходимо повышать свою конкурентоспособность. Одним из источников являются эффективные маркетинговые коммуникации.

Цель данной работы – изучить теоретические и методологические аспекты управления конкурентоспособностью предприятия при помощи маркетинговых инструментов.

Результаты изучения литературных источников по проблематике конкурентоспособности предприятий позволили сделать вывод, что поскольку «конкурентоспособность предприятия» как объект исследования имеет сложную структуру и множество аспектов, в настоящее время не выделено общепринятое определение конкурентоспособности.

Мы считаем, что наиболее полное определение понятия «конкурентоспособность организации» выведено В. С. Каткало. Конкурентоспособностью предприятия, по его мнению, с которым мы согласимся, является превосходство субъекта хозяйствования над конкурентами, которое оценено внешней средой, в определенных сегментах рынка, на конкретный момент и полученное без ущерба окружающим [3].

Уровень конкурентоспособности предприятия является показателем, зависящим от ряда факторов. По нашему мнению, несмотря на достаточно глубокий уровень исследований в сфере конкурентоспособности, единого подхода к решению задачи оценки конкурентоспособности предприятия пока не выработано.

Основные из них можно разделить на 2 группы: расчетные (метод рейтинговой оценки, оценка на основе расчета доли рынка, метод оценки на основе теории эффективной конкуренции, метод оценки на основе потребительной стоимости) и теоретические (матрица БКГ, SWOT-анализ, PEST-анализ, матрица конкуренции по М. Портеру, метод «многоугольник конкурентоспособности предприятия») [1].

Предприятиям для достижения успеха нужно постоянно анализировать рынки, конкурентов, товаров, потребителей, совершенствовать продукцию и совершенствоваться самим [2]. За ранее применять креативные решения для продвижения продукции на рынке, то есть осуществлять стратегическое планирование маркетинговой деятельности.

На современном этапе конкурентной борьбы предприятиями используется множество видов и инструментов маркетинговых коммуникаций. Таких как реклама, PR, стимулирование сбыта, связи с общественностью, прямой маркетинг и многие другие. Маркетологи рекомендуют задействовать каждый из них, но в силу ограниченности бюджетов компании зачастую поль-

зуются только некоторыми средствами маркетинговых коммуникаций [4].

Одним из главных средств повышения конкурентоспособности является Интернет-маркетинг [2]. В целом, Интернет – это уникальнейшая сеть, благодаря которой в режиме онлайн возможно получить интересующие данные об отношении покупателя к торговой марке, построить систему предпочтений посетителей, тем самым повысить эффективность конкурентной стратегии.

Итак, в современных рыночных условиях при жесточайшей конкуренции, основным фактором обеспечения конкурентоспособности предприятия и эффективного функционирования является использование маркетинговых инструментов. Крайне важно уметь использовать новые методы, позволяющие правильно оценивать уровень конкурентоспособности, разрабатывать конкурентную стратегию. Правильное использование комплекса «маркетинг-микс» даст возможность предприятию реализовать поставленные цели, повысить прибыль и упрочить свое положение на рынке товаров и услуг.

Список цитируемой литературы:

1. Банчева А. А. К вопросу о политике развития конкурентных преимуществ предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. 2016. № 6. С. 14-23.
2. Голубева М. А. Основные направления достижения конкурентных преимуществ экономической организации // Экономика. 2017. №3. С. 32-37.
3. Катъкало В. С. Эволюция теории стратегического управления в условиях конкуренции / В. С. Катъкало. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2015. 548 с.
4. Шарданова Д. Х., Таппасханова Е. О. Маркетинг как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия // Актуальные вопросы экономических наук и современного менеджмента. 2018. №2. С. 29-35.

THEORETICAL FOUNDATIONS OF COMPETITIVENESS MANAGEMENT USING MARKETING TOOLS

Rusakova E. A., Ketoyeva N. L.

National Research University Moscow Power Engineering Institute, Moscow, Russia

This article discusses current issues in managing the market competitiveness of the enterprise. The article presents the essence of the concept of «enterprise competitiveness» and the factors influencing it. The author pays special attention to the role of marketing tools in improving the competitiveness of the enterprise.

Keywords: competitiveness, competitiveness factors, marketing, marketing tool, advertising, PR, Internet marketing

РИСКИ В КРИПТОВАЛЮТЕ**Орлова Ю. Н., Абаскалов А. В.**

*Кемеровский институт Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова,
Кемерово, Россия*

В последнее десятилетие мировая экономика столкнулась с таким явлением, как криптовалюта. В статье подробно рассматриваются риски, сопряженные с использованием данного финансового инструмента. цифровой денежной единицы.

Ключевые слова: криптовалюты, blockchain, Атака 51

С развитием технологий и Интернет индустрии, в последние годы популярными среди пользователей стали различные платёжные системы онлайн. Очень перспективным на сегодняшний день является оплата услуг и покупка товаров посредством электронных денег через многочисленные платёжные системы.

Если говорить о криптовалюте, то она является инновационной перспективой электронным денежным средствам. Криптовалюта – это не что иное, как определённый тип цифровой денежной единицы, которая основана чисто на принципах шифрования. Причём выпуск данной валюты предусматривает неограниченное количество монет, который будет зависеть от реальных денег, которые вливаются в Интернет для покупки товаров и оплаты услуг. Таким образом, выпуск криптовалюты отличается достаточно большой себестоимостью и высокой степенью безопасности, которая гарантируется криптографическими мерами защиты. Причём подделке криптовалюта не подлежит, и выкрасть её с электронного кошелька пользователя тоже нереально, поэтому в перспективе прогнозируется вытеснение криптовалютой других, привычных для нас, денежных единиц [1].

Под понятием криптовалюта сегодня принято понимать следующее:

- Перспективное и инновационное внедрение новой технологии относительно обращения цифровых денег.
- Разработка нового программного обеспечения в мир компьютерных технологий.
- Изменение и преобразование мировой финансовой системы.

Поскольку криптовалюта в большинстве своем разрабатывается и внедряется только самими разработчиками, этот вид современных денежных средств не подвластен контролю и ограничениям по выпуску. Так что в криптовалютных системах, полностью отсутствует намёк на какую – либо децентрализованную структуру, здесь нет единого центра или кредитно – финансовой структуры, которая контролирует эмиссию. Вся система основывается лишь на базе пиринговой архитектуры, то есть, системе клиентских равнодействующих программ.

Безусловно, на рынке криптовалют есть и свои риски, основные из которых это:

1. «Атака 51»

«Атака 51» - это специально организованная ситуация на рынке, когда более 51% майнинг-мощностей принадлежат одному лицу. При этом главное преимущество децентрализованности пропадает. Так как майнеры занимаются подтверждением транзакций и добычей новых блоков, человек, получивший 51% мощностей, может вводить изменения в транзакции. Сейчас объем сети биткойна очень большой, а сложность добычи с каждым днем становится все больше. Это значит, что для проведения «атаки 51» необходимы огромные денежные ресурсы, а для их окупаемости потребуется время. При начале атаки пользователи заметят это, и их доверие к сети пропадет, что вызовет многократное резкое падение курса валюты. Это делает проведение «атаки 51» невыгодным [2].

2. Вредоносные программы

Первые из них были созданы еще во времена появления электронных платежных систем (WebMoney, QIWI и др.). Теперь их аналоги адаптированы под рынок криптовалют и могут активироваться везде, где появляется такая возможность. Самыми распространенными методами кражи криптомонет являются:

- программы-вымогатели;
- вирусы;
- фальшивые ссылки (подмена);
- фишинг (несанкционированный доступ к личной информации).

Владельцы цифровых денег должны быть крайне бдительными и стараться на шаг опережать вредоносное ПО – использовать надежную антивирусную защиту, проверять все адреса и не переходить по подозрительным ссылкам.

3. Хакерские атаки

Кибератаки – вторая по масштабности проблема и частое явление в мире развивающихся криптовалют. Случаи хакерских атак наблюдаются все чаще, а способы мошенничества становятся все более изощренными. Биткоин-кошельки и крупные суммы, которые обращаются на торговых площадках, стали для воров особенно привлекательными. Криптовалютные биржи неоднократно подвергались взломам, вследствие чего многие закрылись по причине банкротства [1].

Международная комиссия по ценным бумагам и валютным биржам подтвердила, что больше половины платформ столкнулись с кибератаками. Например, в 2016 г. из-за ошибки в коде хакеры получили несанкционированный доступ к цифровым кошелькам участников хеджфонда DAO и украли больше \$150 млн. Еще один известный случай: когда хакеры обошли систему безопасности и подменили способы верификации пользователей на известной бирже Bitfinex, они украли \$70 млн.

4. Регуляция

Многочисленные стартапы, вроде TenX, которые пытаются связать виртуальные деньги с реальными, новые коммерческие точки, принимающие оплату своих услуг и товаров в криптовалюте, и мировые кризисы будут продолжать мотивировать людей переходить на криптовалюту. Как только ее значимость вырастет, государства неизбежно попытаются вмешаться в эту сферу деятельности.

Этот процесс уже начался: в Южной Корее легализуют переводы в криптовалюте, Казахстан хочет стать второй страной после Японии, где легализуют цифровые деньги, в России хотят начать регулировать ICO – сбор пожертвований в финтехпроекты, которые взамен раздают «донорам» свою собственную криптовалюту.

Регуляция может, как поднять курс монет, так и обрушить его, а учитывая то обстоятельство, что национальные регуляторы хождения валют могут в любой момент ввести уголовную ответственность за оборот криптовалюты, риски сильного снижения стоимости цифровых активов весьма велики [3].

5. Человеческий фактор и криптокошелек

Покупать и хранить криптовалюту можно либо на собственном криптокошельке, либо на одной из многочисленных бирж.

Собственный кошелек может быть приложением на телефоне или даже на флешке, которую можно спрятать в сейф. Потеря пароля от кошелька или физическая потеря устройства приведет к потере средств – все, как в реальной жизни. Если пароль можно восстановить через приложение, то теряется надежность кошелька.

Технически у надежного кошелька нет владельца, а имеется только его идентификатор в сети, поэтому вернуть его не представляется возможным.

6. Волатильность рынка, высокая вероятность потери средств. Негативные вбросы информации способны разом обрушить курс криптовалют;

7. Применение криптовалют в темных сегментах рынка, на осуществление незаконной, криминальной деятельности, в т. ч. финансирование терроризма, «отмывание» денег [2].

Оборот биткоина крайне быстр, поэтому, чтобы исключить риски, связанные с использованием данного финансового инструмента, необходимо постоянно быть в курсе новостей мира криптовалют, владеть правовой информацией, при необходимости продавая и покупая биткоины или другие криптовалюты, меняя структуру инвестиционного портфеля хозяйствующего субъекта.

Список цитируемой литературы:

1. Князева А. И. Криптовалюта - деньги будущего. российский биткоин // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 7-8. С. 46-47.
2. Кувайцев А. В., Мукминов Р. Р. Криптовалюта денежная система будущего // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 7 (75). С. 16.
3. Тетерева Е. Н. Криптовалюта в современной инфраструктуре: за и против // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. 2016. № 4. С. 105-109.

RISKS IN THE CRYPTO CURRENCY

Orlova Yu. N., Abaskalov A. V.

Kemerovo Institute of the Russian Economic University named after G. V. Plekhanov, Kemerovo, Russia

In the last decade, the world economy has faced such phenomena as crypto-currencies. The article details the risks associated with the use of this financial instrument. of a digital currency.

Keywords: crypto-currencies, blockchain, Attack 51

ОЦЕНКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Клочков Н. Г.

Астраханский государственный технический университет, Астрахань, Россия

Выявлена противоречивость понятия «стоимость кадрового потенциала организации», введено понятие «стоимость формирования кадрового потенциала организации». Определены направления использования показателя стоимости формирования кадрового потенциала, проанализированы его составные элементы.

Ключевые слова: кадровый потенциал, стоимость формирования, оценка

Введение. Успешность любой организации в нынешней экономике, а также преимущество и конкурентоспособность компании зависит от сотрудников. Необходимо указать, что сотрудники организации должны иметь необходимый уровень образования и квалификации, навыки, умения, знания, связанные с работой, нравственные установки и другие характеристики, влияющие на качество их трудовой жизни [1].

Руководителям предприятия для достижения поставленных целей организации следует проводить постоянный мониторинг и давать оценку фактическому уровню возможностей сотрудников, сравнивать его с требуемым, выявлять отклонения и проводить мероприятия по росту способностей работников, используя курсы профессионального обучения, повышения квалификации, тренинги. Таким образом, в организации должен постоянно отслеживаться и оцениваться кадровый потенциал сотрудников, подразделений компании и организации в целом.

Владельцы и руководители организации должны владеть информацией об имеющихся у сотрудников способностях, знаниях, умениях и навыках, оценку которых следует привести к денежному выражению. Указанная информация позволяет более точно оценить и обосновать рыночную стоимость компании. На сегодняшний момент единой методики по оценке кадрового потенциала предприятия не существует. На современном этапе авторами предлагаются различные, порой противоречащие друг другу подходы к оценке стоимости кадрового потенциала. Такое противоречие является следствием отсутствия четкости в определении цели оценки. В результате непонятно, как интерпретировать полученный по той или иной методике показатель стоимости кадрового потенциала, каким образом использовать его на практике [1].

Объекты и методы. В работе А. Ю. Евстратова и В. В. Царева [2] приведена разработанная ими методика оценки стоимости кадрового потенциала отдельно взятого сотрудника. Стоимостная оценка потенциала работника представлена суммой затрат исследуемого работника на получение образования с доходами, полученными сотрудником в виде заработной платы, с указанием премий за период его работы в организации, с инвестициями организации в повышение его квалификации и даже с долей прибыли, в которой принимает участие данный работник. Данный метод оставляет неясность в области интерпретации и применения на практике.

В. В. Аллавердян [3] в своей работе определяет под кадровым потенциалом организации «совокупную оценочную стоимость всех работников предприятия».

По его методике оценочная стоимость складывается из суммирования показателей по каждому отдельному работнику, на основе умножения среднерыночного уровня заработной платы по должности (имеется ввиду именно среднерыночная, а не фактическая), на коэффициент, указывающий уровень знаний, умения и навыки конкретного работника, и путем прибавления затрат кадрового агентства, занимающегося поиском данного работника (если запланированы такого рода услуга). Как и в предыдущей методике, остается неясным вопрос о трактовке

результата и его использовании в практической деятельности.

Приведенные нами методики – далеко не единственные в своем роде. В литературе и периодических изданиях можно встретить описания и других методик стоимостной оценки кадрового потенциала организации (например, статья А. Ю. Евстратова «Аналитическая оценка методов оценки стоимости кадрового потенциала» [4]). Во всех имеющихся методиках присутствует спорный вопрос, связанный с процедурой расчета показателя стоимости кадрового потенциала организации, а также со сложностью его интерпретации и фактической невозможностью его практического применения. Проведя анализ имеющихся подходов, нами сделан вывод о противоречивости самого понятия стоимости кадрового потенциала организации.

По нашему мнению, говоря об оценке кадрового потенциала в денежном выражении, предпочтительнее использовать понятие «стоимость формирования кадрового потенциала». Необходимо изменить сам подход к оценке: она должна отвечать не на вопросы «Какова стоимость отдельных сотрудников?» и «Сколько стоит кадровый потенциал организации?», а на вопрос «Сколько будет стоить формирование кадрового потенциала организации, равного текущему кадровому потенциалу в случае полного обновления персонала организации (увольнения всех работающих сотрудников и найма на их место новых), при том же уровне совокупных затрат на труд». Это означает: должно быть проведено определение затрат на формирование кадрового потенциала, равного текущему, в том случае, если бы была осуществлена сделка купли/продажи предприятия как имущественного комплекса без сформированного штата работников (а значит, без нематериальных активов в виде знаний, умений и навыков персонала). Иными словами, стоимость формирования кадрового потенциала представляет сумму денежных средств, которая связана с затратами собственника предприятия в процессе найма работников, которые выполняют требуемый круг обязанностей, обладают необходимым уровнем кадрового потенциала и эффективно осуществляют рабочий процесс за определенную заработную плату, в том случае, если бы собственник приобрел недействующее предприятие.

Оценка затрат на формирование кадрового потенциала организации принимает оценку затрат на исполнение каждого из действий, которые должны быть выполнены, чтобы кадровый потенциал данного предприятия, который рассматривают как имущественный комплекс без персонала (и следовательно, с потенциалом персонала, равным нулю), был способен достигнуть размера, существовавшего во время последней оценки. Таким образом, уровень затрат персонала после внедрения ряда действий должен соответствовать уровню, который был до проведения оценки, или быть ниже, чем уровень затрат персонала, существующего в организации во время оценки (имеется в виду равенство еженедельных, ежемесячных, ежеквартальных и ежегодных расходов по персоналу, включающих оплату труда, премии и т. д.) [5].

Экспериментальная часть. С нашей позиции необходимо выделить составляющие элементы данного комплекса мероприятий:

1. Планирование персонала (кадровое планирование).
2. Найм персонала, в т. ч.: набор, отбор, прием.
3. Обучение, повышение квалификации персонала.
4. Обеспечение адаптации персонала.
5. Формирование здорового морально-психологического климата в коллективе. Критерии оценки, связанные с данным процессом, должны носить практический характер: быть доступными и проведенными в границах кадрового учета, а также комплексно отражающими управляемые составляющие кадрового потенциала. Взаимосвязь критериев и задач, связанных с оценкой кадрового потенциала, отражена на рисунке.

Рисунок 1. Связь критериев оценки с задачами оценки кадрового потенциала

Процедура кадрового планирования (планирования персонала) позволяет руководству организации определить, какие работники необходимы организации в какой момент времени и в каком количестве. Затраты на планирование персонала предлагается определять по формуле:

$$Z_{\text{план}} = Z_{\text{Праб/планир.день}} \cdot D_{\text{планир}} + Z_{\text{оплат.услуг.орг.план}}$$

где $Z_{\text{Праб/планир.день}}$ – затраты связанные с оплатой труда за один рабочий день экспертов, которые привлекались для осуществления планирования; $D_{\text{планир}}$ – затрачено дней для процесса планирования; $Z_{\text{оплат.услуг.орг.план}}$ – предлагаемые затраты на оплату труда сторонних предприятий, привлекаемых для процедуры планирования. Все указанные данные определяют экспертным путем.

Результаты исследований. Найм персонала – работа с соискателями на заявленную вакантную должность. Теоретическая и практическая деятельность указывает на то, что данная процедура состоит из последовательных этапов: набора, отбора и приема работников.

Новый сотрудник, приступив к обязанностям, не может полноценно включиться в работу, пока не адаптируется. Данный процесс позволяет сотруднику приспособиться к новым условиям труда, коллективу и новой организации. Проводя оценку кадрового потенциала, следует учесть: процедуру адаптации проходят все сотрудники. Тем самым затраты на этот процесс должны указываться относительно всех работников, их можно рассчитать экспертным путем по каждой должности. Выводы по данной процедуре должны быть обоснованы. Сумма прогнозируемых затрат на адаптацию всех работников Задапт включается в стоимость формирования кадрового потенциала организации [6].

Морально-психологический климат дает представление об эмоционально-нравственном состоянии коллектива, настроении сотрудников и их отношении друг к другу. При благоприятном морально-психологическом климате внутри коллектива отмечается положительный результат и группы в целом, и индивидуально.

Выводы. Достаточно значимой при расчете стоимости формирования кадрового потенциала организации является проблема определения большинства показателей только экспертным путем.

Несмотря на это, разработанная методика позволяет получить вполне обоснованный показатель стоимости формирования кадрового потенциала организации, позволяющий в значительной степени уточнить ее рыночную стоимость, чрезвычайно полезный для менеджеров среднего и высшего звена.

Список цитируемой литературы:

1. Управление организационной культурой и роль высшего руководства организации / И. А. Горькова [и др.] // Междунар. журн. прикладных и фундаментальных исследований. – 2013. – № 10 – Ч. 3. – С. 51.
2. Царев, В. В. Оценка индивидуальной стоимости работника коммерческого предприятия / А. Ю. Евстратов, В. В. Царев // Управление персоналом. – 2008. – № 24 – С. 34–39.
3. Алавердян, В. В. Оценка стоимости кадрового потенциала предприятия [Электронный ресурс] / В. В. Алавердян. – Режим доступа: <http://i-con.ru>.
4. Евстратов, А. Ю. Аналитическая оценка методов оценки стоимости кадрового потенциала / А. Ю. Евстратов // Управление персоналом. – 2008. – № 21 – С. 52–55.
5. Калачев, А. М. Методика оценки стоимости формирования кадрового потенциала организации / А. М. Калачев // Вестн. Кемер. гос. уни-та. – 2012. – № 1. – С. 259–263.
6. Кашин, Г. Ф. Оценка кадрового потенциала организации на основе системы сбалансированных показателей / Г. Ф. Кашин // Вестн. ун-та (Государственный университет управления). – 2013. – № 11. – С. 139–145.

EVALUATION OF PERSONNEL POTENTIAL

Klochkov N. G.

Astrakhan State Technical University, Astrakhan, Russia

The inconsistency of the concept «cost of the human resources of the organization» is revealed, the concept «cost of formation of the human resources of the organization» is introduced. The directions of using the indicator of the cost of forming the human potential are determined, and its constituent elements are analyzed.

Keywords: personnel potential, formation cost, valuation

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Румянцева Ю. С., Куликова Е. С.

Институт международных связей, Екатеринбург, Россия

Главным критерием социально-экономической эффективности является степень удовлетворения конечных потребностей общества, и прежде всего потребностей, связанных с развитием человеческой личности. Социально-экономической эффективностью обладает та экономическая система, которая в наибольшей степени обеспечивает удовлетворение многообразных потребностей людей: материальных, социальных, духовных, гарантирует высокий уровень и качество жизни. Основой такой эффективности служит оптимальное распределение имеющихся у общества ресурсов между отраслями, секторами и сферами национальной экономики.

Ключевые слова: экономическая эффективность, экономика, эффективность, предприятие

Эффективность экономической системы зависит от эффективности производства, социальной сферы (систем образования, здравоохранения, культуры), эффективности государственного управления. Эффективность каждой из этих сфер определяется отношением полученных результатов к затратам и измеряется совокупностью количественных показателей.

В современных условиях возникла проблема совершенствования инструментария оценки экономической эффективности предприятия, с учетом финансового риска.

Риск может быть определен как уровень финансовой потери, выражающейся в возможности не достичь поставленной цели, в неопределенности или субъективности прогнозируемого результата. Конкретизация финансовых рисков на уровне предприятия позволяет выделить их различные виды. Риск потери реальных активов связан с увеличением дебиторской задолженности, накоплением запасов товарно-материальных ценностей, незавершенного производства и расходов будущих периодов, в частности, в незавершенное производство. Наличие риска дебиторской задолженности оценивается следующими основными отношениями:

- дебиторской задолженности к общей сумме активов;
- дебиторской задолженности к объему продаж;
- безнадежных долгов к объему продаж;
- безнадежных долгов к дебиторской задолженности.

Чем выше данные показатели, тем значительнее риск потери этого вида актива. Факторы риска накопления запасов товарно-материальных ценностей проявляются в росте соотношений сырья и полуфабрикатов к объему незавершенного производства, а также в высоком соотношении объема незавершенного производства к объему запасов товарно-материальных ценностей. Аналогично, из-за значительного отвлечения средств в незавершенное производство возрастает риск неплатежей.

Управление финансовым риском сводится к действиям по снижению издержек с целью сведения до минимума возможных потерь, которые, как и мероприятия по их предупреждению, оцениваются в денежном выражении. Процесс управления финансовым риском может быть разделен, с нашей точки зрения, на шесть основных стадий:

1. определение цели;
2. выяснение риска;
3. оценка риска;

4. выбор методов управления риском;
5. осуществление методов управления;
6. оценка результатов управления риском.

При управлении экономической эффективностью предприятия объединение частных детализированных моделей должно осуществляться согласно их иерархической соподчиненности. В процессе моделирования увязка частных моделей должна производиться с помощью общих информационных и организационных моделей, которые могут охватывать в соответствующем аспекте всю систему управления экономической эффективностью и осуществлять увязку многоаспектных частных моделей отдельных ее элементов. Комплексный подход к управлению экономической эффективностью, при котором оно рассматривается как системный процесс, увязанный с финансовой и с производственной деятельностью, позволяет исследовать его как средство решения основных финансовых задач предприятия. Кроме того, он обеспечивает возможность системно совершенствовать модельный инструментарий управления экономической эффективностью предприятия с целью устранения присущих ему недостатков. Однако при таком подходе встают важнейшие проблемы информационной увязки всех моделей ее оценки и создания единой общей и универсальной модели экономической эффективности предприятия, адекватно отображающей все аспекты его функционирования. Различные этапы и процедуры управления экономической эффективностью предприятия можно осуществлять с использованием отдельных, но методически и информационно взаимосвязанных между собой моделей расчета основных показателей, используемых в процессе оценки и управления экономической эффективностью.

Список цитируемой литературы:

1. Абрютин М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие / М. С. Абрютин - М.: Издательство Дело и Сервис, 2017.- 256 с.
2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: учебник для вузов / И. А. Бланк. – М.: Омега-Л, 2016. – 651 с.

FEATURES OF MANAGEMENT OF ECONOMIC EFFECTIVENESS OF ENTERPRISES

Rumyantseva Yu. S., Kulikova E. S.

Institute of International Relations, Ekaterinburg, Russia

The main criterion of socio-economic efficiency is the degree of satisfaction of the final needs of society, and first of all the needs associated with the development of the human person. Social and economic efficiency is provided by the economic system that provides the greatest satisfaction of the multifarious needs of people: material, social, spiritual, guarantees a high level and quality of life. The basis for such efficiency is the optimal distribution of the resources available among the community among sectors, sectors and spheres of the national economy.

Keywords: economic efficiency, economy, efficiency, enterprise

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОБСТВЕННОЙ ТОРГОВОЙ МАРКИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Козырева О. Н.

Саратовский социально-экономический институт, Саратов, Россия

В статье автором выделены характерные особенности российского рынка товаров, реализуемых под маркой розничной сети. Определены особенности восприятия собственных торговых марок российским потребителем.

Ключевые слова: собственная торговая марка, сетевой ритейл, потребительское поведение, стратегии создания собственных торговых марок

В сложившихся экономических условиях собственная торговая марка (СТМ) становится инструментом формирования лояльности потребителя к торговому предприятию. Характерные особенности российского рынка товаров под маркой розничной сети:

1. Товары, реализуемые под маркой, принадлежащей торговой сети обеспечивают возможность наращивания объемов продаж, т. к. СТМ это всегда более дешевый вариант определенной ценовой категории. В качестве примера можно привести опыт компании «Ашан», за последние два года доля СТМ в ассортименте сети увеличилась до 24%, к концу 2018 г., данный показатель планируется довести до 48-50%. По оценкам экспертов рынка сетевой розничной торговли, данная тенденция говорит о том, что российский рынок СТМ движется по европейскому пути развития. Современному рынку СТМ в странах Западной Европы характерно [1]:

- доля товаров реализуемых под маркой private label в некоторых странах достигает 45%;
- европейские потребители больше не рассматривают СТМ, как более дешевый аналог, данная категория товаров оценивается как сопоставимая по качеству с известными брендами;
- увеличение доли органической продукции, реализуемой под маркой розничной сети;
- товары, реализуемые под маркой конкретной розничной сети являются катализаторами роста сегмента FMCG-товаров во многих европейских странах.

2. За последние три года наблюдается увеличение доли частных марок в объемах продаж FMCG-товаров.

Таблица 1. Динамика продаж продовольственных СТМ (в денежном выражении в 2017 году относительно 2016 года)

№п/п	товарная категория	динамика продаж
1	традиционная молочная продукция	+5,4%
2	кондитерские изделия	+2,5%
3	напитки	+2,4%
4	алкоголь	+22,2%
5	овощи	-2,8%
6	бакалея	-4,8%
7	современная молочная продукция	+1,7%
8	детское питание	+35,5%

По данным компании Nielsen доля частных марок в денежном выражении постоянно увеличивается: в 2013 году их доля в денежном выражении была 3,7%, в 2014 - 4,1%, в 2015 - 4,4%, в 2016 - 4,8%, в 2017 году - 4,9%. Частные марки ритейлеров в совокупности являются вторым по величине игроком на рынке товаров повседневного спроса, общий оборот составляет порядка 200 млрд рублей.

3. Традиционным каналом реализации СТМ на российском рынке являются сети-дискаунтеры, в которых проходит около 75% всех их продаж.

4. Самый активный рост продаж частных марок в денежном выражении в 2017 году показали специализированные магазины (+32,2% относительно 2016 года) [2].

Подводя итоги, необходимо отметить, что в качестве тенденций дальнейшего развития рынка СТМ РФ можно выделить[3]:

- увеличение доли СТМ в ассортименте торговой сети;
- оптимизация и рационализация потребительского поведения россиян;
- развитие СТМ в товарных категориях, где товары под маркой сети ранее не были представлены.

Список цитируемой литературы:

1. Только вперед: частные марки расширяют долю рынка // <http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/reports/2018/tol-ko-vpered-chastnye-marki-rasshiryayut-dolyu-rynka.html>
2. СТМ в продовольственных категориях замедляют темпы роста <http://www.nielsen.com/ru/ru/insights/news/2018/sobstvennye-torgovye-marki-riteylerov-v-prodovol-stvennykh-kategoriyakh-zamedlyayut-tempy-rosta.html>
3. Козырева О. Н. Перспективы развития собственной торговой марки в современных условиях // Экономика и общество в условиях модернизации Сборник материалов I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 66-70

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF PRIVATE LABEL IN THE RUSSIAN MARKET

Kozyreva O. N.

Saratov Social and Economic Institute, Saratov, Russia

In the article the author highlights the characteristics of the Russian market of goods sold under the brand name of the retail network. The features of perception of own brands by the Russian consumer are defined

Keywords: private label, network retail, consumer behavior, strategies for creating their own brands

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Чурашкина А. В.

Ульяновский государственный технический университет, Ульяновск, Россия

В статье рассмотрены методические подходы и система показателей оценки эффективности деятельности предпринимательских структур на основе анализа взаимосвязей прибыли, управленческих и транзакционных издержек.

Ключевые слова: предпринимательство, управленческая и предпринимательская активность, эффективность предпринимательской деятельности, прибыль, транзакционные и управленческие издержки

Предпринимательская активность является необходимым условием и составной, зачастую именуемой «динамической», частью предпринимательской деятельности, но не сводима к последней. Предпринимательская деятельность отображается, в том числе, результатом, достигаемым благодаря предпринимательской активности. Поэтому рассматривая вопросы эффективности целесообразно оперировать термином не предпринимательской активности, а предпринимательской деятельности. Аналогичные взаимосвязи просматриваются между понятиями управленческой активности и управленческой деятельности.

В общих подходах к оценке эффективности традиционно выделяют три направления: «эффективность как способ достижения намеченных целей в запланированные сроки; эффективность как цена ресурсов, затраченных на достижение цели; эффективность как степень удовлетворения интересов различных групп личностей и организаций» [1]. В интересующих нас аспектах категория эффективности предпринимательской и управленческой деятельности требует введения в анализ понятий результата и затрат, а также их идентификации в контексте исследуемых проблем.

Целью и результатом предпринимательской и управленческой деятельности предпринимательской структуры является прибыль, получаемая, как уже отмечалось в [2], за счет наличия внутренних и внешних конкурентных преимуществ, содержащихся в предлагаемых предпринимательской структурой товарах и услугах. В несколько упрощенной форме можно утверждать, что источниками прибыли являются внутренняя среда предпринимательской структуры и ее внешняя среда - рынок.

С другой стороны внутренние конкурентные преимущества являются результатом реализации управленческой активности, основным параметром которой являются управленческие издержки, а внешние конкурентные преимущества являются результатом реализации предпринимательской активности, основным параметром которой являются транзакционные издержки. Следовательно, существуют различные варианты расчета эффективности управленческой и предпринимательской деятельности в рамках предпринимательской структуры, основанные на анализе разнообразных взаимосвязей прибыли, управленческих, транзакционных издержек.

Вариант 1. Источником прибыли выступают внутренние конкурентные преимущества, прибыль является результатом управленческой деятельности. Сравнение между собой абсолютных значений прибыли (Π) и управленческих издержек (I_y) позволяет выделить области эффективности и неэффективности управленческой деятельности.

Область управленческой деятельности, для которой выдерживается соотношение $I_y > \Pi$ принимается в качестве области неэффективности управленческой деятельности. Напротив, если прибыль выше управленческих издержек ($\Pi > I_y$), то это свидетельствует о наличии области эффективности управленческой деятельности.

Следует отметить важность интерпретации суммы параметров, характеризующих эффективность управленческой деятельности. В данном случае сумма прибыли и управленческих издержек ($\Pi + I_y$) характеризует, для конкретного случая, максимально возможную величину при-

были, которая может быть получена в результате управленческой деятельности.

Это же выражение также означает, что, при прочих равных условиях, снижение величины прибыли тождественно увеличению управленческих издержек. Поэтому сумма $(\Pi + I_y)$ одновременно показывает максимально возможную для конкретной ситуации величину управленческих издержек.

а) Для области, в которой выдерживается соотношение $I_y > \Pi$, рассчитываются индексы, характеризующие уровни неэффективности управленческой деятельности, по следующей формуле:

$$I_{нэу} = 1 - \Pi : (\Pi + I_y), (1)$$

Значения индекса неэффективности управленческой деятельности находятся в интервале от 0,5 до 1. Если прибыль стремится к нулю ($\Pi \rightarrow 0$) или управленческие издержки стремятся к бесконечности ($I_y \rightarrow \infty$), то индекс неэффективности управленческой деятельности стремится к 1 ($I_{нэу} \rightarrow 1$) и тем выше неэффективность управленческой деятельности.

Если прибыль стремится к управленческим издержкам ($\Pi \rightarrow I_y$) или наоборот ($I_y \rightarrow \Pi$), то тем ближе индекс неэффективности управленческой деятельности к значению 0,5 ($I_{нэу} \rightarrow 0,5$) и тем ниже неэффективность управленческой деятельности.

В случае равенства прибыли и управленческих издержек ($\Pi = I_y$), индекс неэффективности управленческой деятельности $I_{нэу}$ равен 0,5.

В зависимости от конкретных значений $I_{нэу}$, находящихся в интервале от 0,5 до 1, предлагается типизировать управленческую деятельность по уровням и в зависимости от следующей шкалы индексов неэффективности управленческой деятельности с шагом, равным 0,16 (табл.1).

Таблица 1. Шкала оценок и уровни неэффективной управленческой деятельности

Индекс неэффективности управленческой деятельности, $I_{нэу}$	Уровень неэффективности управленческой деятельности
0,84 ÷ 1,0	Высокий
0,67 ÷ 0,83	Средний
0,5 ÷ 0,66	Низкий

Источник: Разработано автором

б) Для области, в которой выдерживается соотношение $\Pi > I_y$, рассчитываются индексы, характеризующие уровни эффективной управленческой деятельности, по следующей формуле:

$$I_{эу} = 1 - I_y : (\Pi + I_y), (2)$$

Значения индекса эффективной управленческой деятельности находятся в интервале от 0,5 до 1. Если управленческие издержки стремятся к нулю ($I_y \rightarrow 0$) или прибыль стремится к бесконечности ($\Pi \rightarrow \infty$), то индекс эффективности управленческой деятельности стремится к 1 ($I_{эу} \rightarrow 1$) и тем выше эффективность управленческой деятельности.

Если прибыль стремится к управленческим издержкам ($\Pi \rightarrow I_y$) или наоборот ($I_y \rightarrow \Pi$), то тем ближе индекс эффективной управленческой деятельности к значению 0,5 ($I_{эу} \rightarrow 0,5$) и тем ниже эффективность управленческой деятельности.

В случае равенства прибыли и управленческих издержек ($\Pi = I_y$), индекс эффективной управленческой деятельности $I_{эу}$ равен 0,5.

В зависимости от конкретных значений $I_{эу}$, находящихся в интервале от 0,5 до 1, предлагается типизировать управленческую деятельность по уровням и в зависимости от следующей шкалы индексов эффективности управленческой деятельности с шагом, равным 0,16 (табл.2):

Таблица 2. Шкала оценок и уровни эффективности управленческой деятельности

Индекс эффективности управленческой деятельности, $I_{эу}$	Уровень эффективности управленческой деятельности
0,84 ÷ 1,0	Высокий
0,67 ÷ 0,83	Средний
0,5 ÷ 0,66	Низкий

Источник: Разработано автором

Вариант 2. Источником прибыли выступают внешние конкурентные преимущества, прибыль является результатом предпринимательской деятельности.

Сравнение между собой абсолютных значений прибыли (Π) и транзакционных издержек ($I_{тп}$) позволяет выделить области эффективности и неэффективности предпринимательской деятельности.

Область предпринимательской деятельности, для которой выдерживается соотношение ($I_{тп} > \Pi$) принимается в качестве области неэффективности предпринимательской деятельности. Напротив, если прибыль выше транзакционных издержек ($\Pi > I_{тп}$), то это свидетельствует о наличии области эффективности предпринимательской деятельности.

Сумма прибыли и транзакционных издержек ($\Pi + I_{тп}$) характеризует, для конкретного случая, максимально возможную величину прибыли как результата предпринимательской деятельности. При прочих равных условиях, снижение величины прибыли тождественно увеличению транзакционных издержек. Поэтому сумма ($\Pi + I_{тп}$) одновременно показывает максимально возможную для конкретной ситуации величину транзакционных издержек.

а) Для области, в которой выдерживается соотношение $I_{тп} > \Pi$, рассчитываются индексы, характеризующие уровни неэффективности предпринимательской деятельности, по следующей формуле:

$$I_{неп} = 1 - \Pi : (\Pi + I_{тп}), (3)$$

Значения индекса неэффективности предпринимательской деятельности находятся в интервале от 0,5 до 1. Если прибыль стремится к нулю ($\Pi \rightarrow 0$) или транзакционные издержки стремятся к бесконечности ($I_{тп} \rightarrow \infty$), то индекс неэффективности предпринимательской деятельности стремится к 1 ($I_{неп} \rightarrow 1$) и тем выше неэффективность предпринимательской деятельности.

Если прибыль стремится к транзакционным издержкам ($\Pi \rightarrow I_{тп}$) или наоборот ($I_{тп} \rightarrow \Pi$), то тем ближе индекс неэффективности предпринимательской деятельности к значению 0,5 ($I_{неп} \rightarrow 0,5$) и тем ниже неэффективность предпринимательской деятельности.

В случае равенства прибыли и транзакционных издержек ($\Pi = I_{тп}$), индекс неэффективности предпринимательской деятельности $I_{неп}$ равен 0,5.

В зависимости от конкретных значений $I_{неп}$, находящихся в интервале от 0,5 до 1, предлагается типизировать предпринимательскую деятельность по уровням и в зависимости от следующей шкалы индексов неэффективности предпринимательской деятельности с шагом, равным 0,16 (табл.3).

Таблица 3 Шкала оценок и уровни неэффективности предпринимательской деятельности

Индекс неэффективности предпринимательской деятельности, $I_{неп}$	Уровень неэффективности предпринимательской деятельности
0,84 ÷ 1,0	Высокий
0,67 ÷ 0,83	Средний
0,5 ÷ 0,66	Низкий

Источник: Разработано автором

б) Для области, в которой выдерживается соотношение $\Pi > I_{\text{тр}}$, рассчитываются индексы, характеризующие уровни эффективности предпринимательской деятельности, по следующей формуле:

$$I_{\text{эп}} = 1 - I_{\text{тр}} : (\Pi + I_{\text{тр}}), \quad (4)$$

Значения индекса эффективности предпринимательской деятельности находятся в интервале от 0,5 до 1. Если транзакционные издержки стремятся к нулю ($I_{\text{тр}} \rightarrow 0$) или прибыль стремится к бесконечности ($\Pi \rightarrow \infty$), то индекс эффективности предпринимательской деятельности стремится к 1 ($I_{\text{эп}} \rightarrow 1$) и тем выше эффективность предпринимательской деятельности.

Если прибыль стремится к транзакционным издержкам ($\Pi \rightarrow I_{\text{тр}}$) или наоборот ($I_{\text{тр}} \rightarrow \Pi$), то тем ближе индекс эффективности предпринимательской деятельности к значению 0,5 ($I_{\text{эп}} \rightarrow 0,5$) и тем ниже эффективность предпринимательской деятельности.

В случае равенства прибыли и транзакционных издержек ($\Pi = I_{\text{тр}}$), индекс эффективности предпринимательской деятельности $I_{\text{эп}}$ равен 0,5.

В зависимости от конкретных значений $I_{\text{эп}}$, находящихся в интервале от 0,5 до 1, предлагается типизировать предпринимательскую деятельность по уровням и в зависимости от следующей шкалы индексов эффективности предпринимательской деятельности с шагом, равным 0,16 (табл.4):

Таблица 4. Шкала оценок и уровни эффективности предпринимательской деятельности

Индекс неэффективности предпринимательской деятельности, $I_{\text{эу}}$	Уровень эффективности предпринимательской деятельности
0,84 ÷ 1,0	Высокий
0,67 ÷ 0,83	Средний
0,5 ÷ 0,66	Низкий

Источник: Разработано автором

Предложенная система индексов эффективности предпринимательской и управленческой деятельности является одним из этапов формирования авторских методических подходов, позволяющих выйти на разработку комплексных характеристик развития предпринимательских структур.

Список цитируемой литературы:

1. Ильиных Л. В., Хачатуров А. Е., Белковский А. Н. Экономические кластеры как способ эффективного использования ресурсов // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 3. С. 3–12.
2. Чурашкина А. В. Сущность и методические подходы к оценке предпринимательской активности // Российское предпринимательство. — 2018. — Том 19. — № 4.

METHODOLOGY FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF BUSINESS STRUCTURES

Churashkina A. B.

Ulyanovsk State Technical University, Ulyanovsk, Russia

The article considers methodological approaches and a system of indicators for assessing the effectiveness of entrepreneurial structures on the basis of analysis of the interrelationships of profit, managerial and transaction costs.

Keywords: entrepreneurship, managerial and entrepreneurial activity, efficiency of entrepreneurial activity, profit, transaction and management costs

МЕТОДЫ И ПОДХОДЫ К ПРИНЯТИЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Пашкев А. В., Карасик О. С.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

В статье проведен анализ методов и подходов к принятию инвестиционных решений на рынке ценных бумаг, таких как: технический и фундаментальный анализ, а также генезис технического анализа. Фундаментальный анализ, в отличие от технического, не отвечает на вопрос о том, когда и по какой цене купить или продать акции. Данный вид анализа имеет своей целью выявление недооцененных акций для включения их в долгосрочный портфель.

Ключевые слова: фундаментальный анализ, ценные бумаги, технический анализ

Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов и критериев. Степень их сочетания определяется разными обстоятельствами, в том числе и тем из них, насколько менеджер знаком с имеющимся аппаратом, применимым в том или ином конкретном случае.

Доходность финансовых инструментов определяется прибылью и ростом курсовой стоимости по сравнению с вложенными средствами. Риск при вложениях в финансовые инструменты означает возможность недополучения дохода или утраты вложенных средств, доходность и риск находятся в обратной взаимосвязи. Ликвидность финансовых инструментов выступает как их способность быстро и без потерь превращаться в деньги [1].

При оценке инвестиционных качеств ценных бумаг кроме расчета общих для всех объектов инвестирования показателей эффективности проводят исследование методами фундаментального и технического анализа, принятыми в финансовой практике.

Предметом исследования технического анализа является изменение динамики биржевых цен в прошлом, чтобы определить – какой она будет в будущем, в то время когда фундаментальный анализ изучает экономические силы спроса и предложения, которые вызывают колебания цен и заставляют их идти вверх и вниз, или оставаться на существующем уровне. Современный технический анализ основан на теории Чарльза Доу.

Первый известный случай записи динамики цен с её последующим анализом приписывается изобретателю метода «японских свечей» Мунехисе Хомма (конец XVIII века). Но основы классического технического анализа, его принципы были впервые изложены в работах Чарльза Доу в конце 1890-х годов. Эти работы были опубликованы в газетных статьях только в 1900-1902 годах.

Доу работал на Нью-Йоркской фондовой бирже и использовал свои методы для анализа американского рынка акций. Именно он впоследствии организовал информационную службу Доу–Джонса и газету WallStreetJournal. Для понимания теории Доу необходимо изучить шесть основных постулатов. Цена учитывает все.

Согласно теории Доу, любой фактор, способный, так или иначе, повлиять на спрос или предложение, неизменно найдет свое отражение в цене. Независимо от характера и причин событий, они мгновенно учитываются рынком и отражаются на динамике цен.

На рынке существуют три типа тенденций [2]:

1. Восходящая (бычий тренд) – каждый последующий пик и каждый последующий спад выше предыдущего. Следовательно, восходящая тенденция имеет форму кривой с последовательно возрастающими пиками и спадами.

2. Нисходящая (медвежий тренд) – каждый последующий пик и спад будет ниже, чем предыдущий.

3. Горизонтальная (боковик) тенденция – каждый последующий пик и спад находится примерно на том же уровне, что и предыдущие.

Также Доу выделял три категории тенденций: первичную, вторичную и малую. Наибольшее значение он придавал именно первичной, или основной. Основной тренд длится несколько лет и может быть как «бычьим», так и «медвежьим». Движения второго порядка длятся от нескольких недель до нескольких месяцев и могут идти в противоположном основному тренду направлении. Движения третьего порядка представляют собой колебания с периодом в несколько дней.

Фундаментальный анализ также называют факторным, поскольку он опирается на изучение влияния отдельных факторов на динамику цен финансовых инструментов в настоящем периоде и прогнозирование значений этих факторов в будущем периоде.

Так, полученные на его базе результаты позволяют определить, как соотносится стоимость ценной бумаги эмитента с реальной стоимостью активов, денежными поступлениями, и сделать прогноз дохода, который определяет будущую стоимость ценной бумаги и, следовательно, может воздействовать на ее цену. Исходя из этого делается вывод о целесообразности инвестирования средств.

Фундаментальный анализ базируется на принципе, что котировки акций меняются в зависимости от фундаментальных факторов (общеекономических, эмитента и отрасли в которой он функционирует) и подразумевает изменение инвестиционных качеств ценных бумаг.

Также используется принцип двойственности цены – когда справедливая стоимость ценной бумаги и её цена различны.

Центральное положение фундаментального анализа – истинная стоимость компании может быть соотнесена с её финансовыми характеристиками: перспективами роста, характером роста и денежными потоками.

Необходимо отметить, что фундаментальный анализ в целом осуществляется по следующим направлениям [3]:

- оценка инвестиционной стоимости финансового актива и её сравнение с рыночной ценой;

- оценка базовых финансовых переменных и сравнение с их базовыми значениями или значениями других видов ценных бумаг.

В целом, идеология фундаментального анализа может быть выражена в следующем:

- цена не изменяется сама по себе, в силу внутренних причин;

- на ценовую динамику влияют разнообразные факторы, предсказать которые легче, чем предсказать движение самой цены;

- если грамотно спрогнозировать будущую динамику этих факторов и понять механизм их влияния на цену, то тогда можно давать обоснованные и грамотные прогнозы изменения курсов ценных бумаг.

В целом следует отметить, что фундаментальный анализ составляет основу анализа ценных бумаг в условиях эффективного рынка капитала.

Фундаментальный анализ, в отличие от технического анализа, не отвечает на вопрос о том, когда и по какой цене купить или продать акции. Данный вид анализа имеет своей целью выявление недооцененных акций для включения их в долгосрочный портфель.

Результаты фундаментального анализа заключаются в рекомендациях фундаментального аналитика относительно включения в портфель акций, значительно недооцененных рынком и имеющих перспективы роста в ближайшем и отдаленном будущем.

Список цитируемой литературы:

1. Янукян М. Г. Практикум по рынку ценных бумаг: учебное пособие / М. Г. Янукян. — СПб: Питер, 2016. — 192с.;
2. Шульков Н. Н. Деньги, кредит, банки: учебник / Н. Н. Шульков. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 528с.;
3. Романовский М. В. Финансы и кредит: учебник / М. В. Романовский. — М.: ЮРАЙТ, 2015. — 518с.

METHODS AND APPROACHES TO MAKING INVESTMENT DECISIONS ON THE SECURITIES MARKET

Pashkeev A. V., Karasik O. S.

Kazan (Volga region) Federal University, Kazan, Russia

The article analyzes the methods and approaches to making investment decisions in the securities market, such as: technical and fundamental analysis, as well as the Genesis of technical analysis. Fundamental analysis, unlike technical analysis, does not answer the question of when and at what price to buy or sell shares. This type of analysis is aimed at identifying undervalued shares for inclusion in the long-term portfolio.

Keywords: fundamental analysis, securities, technical analysis

СРАВНЕНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ КРУПНЕЙШИХ ИГРОКОВ МИРОВОГО РЫНКА РАЙДШЕРИНГА

Михайлова А. А.

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Москва, Россия

В данной статье проводится сравнительный анализ бизнес-моделей двух компаний — BlaBlaCar и Carma, обе из которых занимают весомую долю на рынке совместных поездок (райдшеринга).

Ключевые слова: райдшеринг, карпулинг, совместные поездки, бизнес-модель, BlaBlaCar, Carma

Карпулинг (райдшеринг) — это совместные поездки на автомобиле, где все участники делят расходы пропорционально между собой. Такой вид передвижения стал особенно популярным в последнее время, поскольку имеет множество плюсов, таких как: снижение транспортных расходов водителя и пассажиров, уменьшение выбросов углекислого газа, пробок на дорогах и необходимости в парковочных местах. Сейчас сервис карпулинга развивают крупнейшие агрегаторы такси, такие как Uber, Lyft, Gett, Didi Kuaidi и многие другие. Дочерние сервисы называются, соответственно, UberPOOL, Lyft Line, Gett Together и Shun Feng Che.

Одним из популярных специализированных сервисов карпулинга за рубежом является компания Carma, созданная в 2007 г. в Ирландии. Однако большей популярностью в России и в мире обладает сервис под названием BlaBlaCar, появившийся в 2006 г. во Франции. В данной статье мы хотим провести сравнительный анализ бизнес-моделей этих двух компаний. Сравнительный анализ проводился по следующим критериям: локация оперирования, ценообразование поездок, поддержка со стороны государства, перспективы развития бизнеса.

I. В локация оперирования бизнеса компании Carma входят: Ирландия, США (Калифорния и Техас) и Норвегия. В то же время у BlaBlaCar локаций в несколько раз больше – 22 страны, в которые входят страны Западной и Восточной Европы, Латинской Америки (Бразилия), Северной Америки (Мексика), а также Турция и Индия.

Различия между двумя компаниями по этому критерию довольно весомые, поскольку Carma рассчитана на короткие поездки, обычно в пределах одного города, тогда как пользователи BlaBlaCar ездят на длинные расстояния, зачастую между разными городами, а порой и странами. В 2017 г. сервис запустил смежный бизнес под названием BlaBlaLines, созданный для охвата поездок на небольшие расстояния. Тем не менее, BlaBlaCar охватывает гораздо более широкий географический диапазон и по этому критерию имеет конкурентное преимущество.

II. Стоимость поездки в Carma определяется централизованно компанией. Водителям предоставляется стимул для покрытия расходов на топливо в виде электронных микроплатежей от пассажиров в конце каждого путешествия: 1 доллар США за подачу машины плюс 20 центов за каждую милю пути. 85% от микроплатежа поступают непосредственно к водителю, остальные 15% получает компания [4]. Все транзакции происходят через приложение, к которому привязывается банковская карта пассажира. Поездки обычно происходят в часы-пик, утром и вечером, когда все едут на работу или с работы. Поиск водителя и машины происходит заранее, с вечера - на утро, и днем - на вечер.

В BlaBlaCar цены формируются водителем, однако компания контролирует стоимость поездки, поскольку предназначение данного сервиса – не получение прибыли, а лишь частичное или полное покрытие расходов водителя на поездку [1]. Оплата производится посредством

наличного расчета непосредственно водителю. Сервис монетизируется за счёт комиссии, доходщей до 20%, которая взимается с пассажиров в некоторых странах. В России комиссия, введенная в тестовом режиме в сентябре 2016 г. на маршруте Екатеринбург-Челябинск, была отменена, и сервис продолжает быть бесплатным.

Однозначно оценить лидера по этому критерию сложно, однако то, что BlaBlaCar устанавливает цены не централизованно и не берет комиссию за пользование сервисом с водителей, положительно сказывается на популярности ресурса среди этой группы пользователей. Оценивая с точки зрения пассажира, можно предположить, что по этому критерию лидирует Carma, поскольку компания удерживает комиссию с водителей, а не с пассажиров.

III. Carma участвует в финансируемой федеральным правительством США пилотной программе, которая предоставляет дополнительные вознаграждения для водителей, которые совершают поездки по некоторым дорогам в Остине. Компанией было заключено партнерство с Центральным агентством по управлению мобильностью в штате Техас (Central Texas Regional Mobility Authority) и TxTAG, согласно которому водители получают скидки на плату за проезд по автомагистрали 183A (Mobility Authority's 183A) и скоростной автомагистрали Expressway/Hwy 290 [5].

Несмотря на то, что Россия является для BlaBlaCar ключевым рынком, позиция властей по поводу карпулинга не сформирована. Более того, в ноябре 2017 г. «Региональный автотранспортный союз» (РАС) и прокуратура Тимашевского района г. Краснодар обратились в суд, чтобы заблокировать сервис. По мнению истца, с появлением BlaBlaCar объем междугородних перевозок снизился на 15–20% и в тень ушла значительная часть пассажиропотока. Основной довод противников карпулинга в России состоит в том, что у государства нет контроля над состоянием транспорта и водителя, а нелегальные поездки представляют угрозу жизни людей [2].

По данному критерию конкурентное преимущество находится за компанией Carma – поддержка властей позитивно сказывается на желании водителей стать участниками сервиса.

IV. Стратегическая цель Carma к 2020 г. – увеличение количества подключенных к системе автомобилей до 20 тысяч, а также охват потенциальных пользователей-миллениалов, в возрасте 22-32. В последнее время миллениалы все больше и больше уделяют время вопросам экологии, что соответствует основной концепции компании – сокращение выброса углерода. Они с меньшей вероятностью будут ездить в одиночку. Образ жизни этого поколения также предполагает, что они станут использовать приложение Carma. Интернет все больше проникает в их жизнь, основную часть жизни они проводят онлайн. Carma должна использовать эту возможность, чтобы рискнуть сделать «Let's Carma» тенденцией для всего поколения, так же, как люди превратили «Uber it» и «Facebook me» в повседневные фразы [6].

Одна из задач BlaBlaCar — новые партнерства со страховыми компаниями и запуск новых продуктов. Например, есть идеи запустить доставку посылок или писем силами путешественников BlaBlaCar. Другой вектор — развивать BlaBlaLines, который создан для поездок на короткие направления. Однако владельцы компании сконцентрированы прежде всего на главной функции данного сервиса – райдшеринг [3].

Подводя итог данного исследования, можно сделать вывод, что рынок карпулинга в России и в мире развивается, и в долгосрочной перспективе охватит большее количество пользователей. Это, в целом, влияет положительно на всех участников райдшеринговых сервисов, как на водителей, так и на пассажиров. Более того, карпулинг несет пользу также и для окружающей среды. Например, пользователи Carma сэкономили 287 тонн CO₂ и 31 891 галлонов газа за 2014-2015 г. г [7].

Список цитируемой литературы:

1. BlaBlaCar: «Как мне установить цену?». URL: <https://www.blablacar.ru/voprosi/vopros/kak-mne->

ustanovit-tsenu

2. РБК: «BlaBlaCar рассказал о грозящем блокировкой российского сайта суде». URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/29/11/2017/5a1eae909a7947bfa564662a
3. Форбс: «Не знаю, почему в России BlaBlaCar так популярен. Может, это отпечаток советского прошлого?». URL: <http://www.forbes.ru/tekhnologii/tekhnika-i-biznes/329351-ne-znayu-pochemu-v-rossii-blablacar-stal-takim-populyarnym-mozh>
4. Center for Climate Protection: «Carma Carpooling: Get there together». URL: <https://climateprotection.org/carma-carpooling/>
5. TxTag. 2014. Austin Area Toll Road. Austin, TX. URL: https://www.txtag.org/en/about/tollroad_austin_area.shtml
6. American Publication Transportation Association (n.d.). Millennials & Mobility: Understanding The Millennials Mindset. URL: <http://www.apta.com/resources/reportsandpublications/Documents/APTA-Millennials-and-Mobility.pdf>
7. Albright, Lauren (2015, February). Carma Real Time Carpooling [Presentation Slides]

COMPARISON OF BUSINESS MODELS OF THE LARGEST PLAYERS OF THE WORLD MARKET OF RIDSCHERING

Mikhailova A. A.

Russian Economic University named after G. V. Plekhanov, Moscow, Russia

This article compares the business models of two companies - BlaBlaCar and Carma, both of which occupy a significant share in the market of joint trips (ridersharing).

Keywords: ridersharing, carpelling, joint trips, business model, BlaBlaCar, Carma

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАТИВНОЙ РЕКЛАМЫ В КАЧЕСТВЕ ИНСТРУМЕНТА ДИДЖИТАЛ-МАРКЕТИНГА

Михайлова А. А.

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Москва, Россия

В статье рассматривается феномен нативной рекламы (естественной рекламы) как один из инструментов диджитал-маркетинга.

Ключевые слова: нативная реклама, естественная реклама, диджитал-маркетинг, реклама, маркетинг

Рекламировать товары и услуги в Интернете за последнее десятилетие стало намного эффективнее, чем посредством радио, телевидения и газет. Об этом нам говорит и статистика: в 2017 году россияне в возрасте от 12 до 44 лет провели в интернете порядка миллиарда минут за один месяц. Самым популярным сайтом оказалась социальная сеть «ВКонтакте» - в ней пользователи потратили порядка 237 миллионов минут [3]. В то время как количество россиян, которые смотрят телевизор каждый день, неуклонно уменьшается [4].

Чаще всего рекламодатели, продвигающие свои товары и услуги в Интернете, использовали баннерную рекламу. Долгое время баннерная реклама оставалась на первом месте, среди всех инструментов рекламных кампаний в Интернете. Так, для подсчета эффективности рекламного баннера был введен показатель CTR, который рассчитывается как отношение числа кликов на объявление к числу показов. Согласно статистике, средний показатель CTR во всем мире в апреле 2017 г. составил 0,225% (рис. 1).

Однако навязчивый характер рекламных баннеров и всплывающих окон привел к тому, что потребители стали менее восприимчивыми к рекламе в Интернете. В последнее время баннерная реклама почти не генерирует трафик для рекламодателя. Люди по ней не переходят. Поведение пользователя сложилось таким образом, что клик на баннер не стал шаблоном взаимодействия пользователя и сайта.

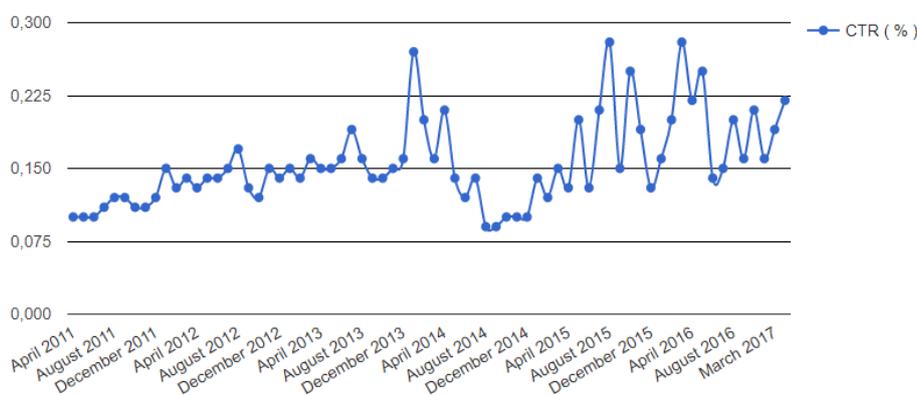


Рисунок 1. Показатель CTR по баннерной рекламе во всем мире. Источник: <http://www.richmediagallery.com/learn/benchmarks>

С этим связано появление нативной или естественной рекламы. Нативная реклама - это новый рекламный инструмент, направленный на контентные площадки. Он использует привычные для пользователя шаблоны взаимодействия с контентом. В основном, выделяют два вида естественной рекламы – спецпроекты и native display ad.

Спецпроекты – это спонсорский контент. Редакция издания делает для рекламодателя тексты, видео, игры — любой контент, который будет интересен целевой аудитории и привлечет внимание к бренду

Native display ad – это реклама, которая подстраивается под новостную ленту. Пользователь переходит с рекламного блока на сайт рекламодателя. В России такой тип естественной рекламы делает Facebook и рекомендательные сервисы для медиа, например, Relap.io.

Согласно мнению голландских экспертов, в Западной Европе нативная реклама готовится вырасти на 156% к 2020 г. по сравнению с 2015 г. и представлять около 56% от всей цифровой рекламы. Основная причина такого роста – это новые возможности, которые создает естественная реклама для заинтересованных сторон [1].

Например, бренды получают доступ к новым средствам для достижения цели их маркетинговой коммуникации, среди огромного количества медиа-платформ. Издатели могут получить альтернативные источники дохода, предложив новые услуги, которые компенсируют снижение доходов с традиционной рекламы.

Из плюсов нативной рекламы для пользователя можно отметить то, что ему комфортно переходить по рекомендованным статьям, читать полезный для него материал и получать сервис от бренда в любое удобное время.

Согласно опросу, проведенному журналом «Native Advertising Trends 2016», 39% рекламодателей оценивают нативную рекламу как самый важный инструмент своей маркетинговой кампании, также еще 39% оценивают все маркетинговые инструменты как равноценно важные (рис. 2) [2].

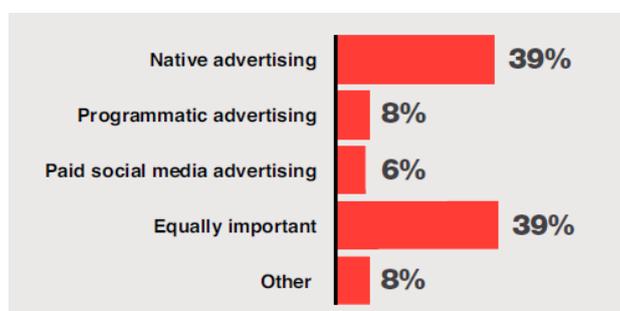


Рисунок 2. Результаты опроса компаний на тему «Какая реклама наиболее эффективна для вас?»

На практике достаточно трудно оценить доходы от использования новых маркетинговых инструментов. Однако, согласно исследованию, 28% издателей ожидают, что 20% от их рекламных доходов будет приходиться на нативную рекламу к 2018 г. (рис. 3).

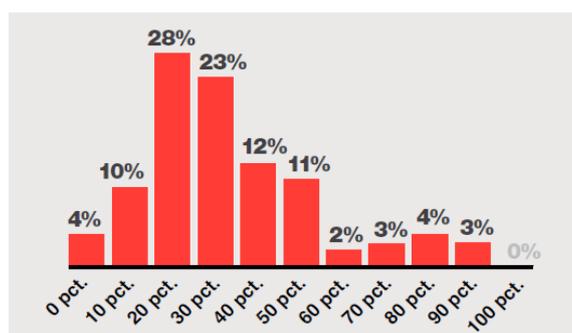


Рисунок 3. Результаты опроса компаний на тему «Сколько процентов от нативной рекламы в общей сумме рекламных доходов вы ожидаете в 2018?»

В целом, в мире имеется тенденция к отказу от традиционных маркетинговых инструментов, как, например, баннерная реклама, и переходу к использованию современных технологий.

Можно отметить возрастающую роль естественной рекламы в большом арсенале инструментов диджитал-маркетинга. Она имеет весомые положительные стороны, как для рекламодателя, так и для потребителя, и почти не имеет минусов. В ближайшие годы использование нативной рекламы брендами будет расти.

Список цитируемой литературы:

1. Bianca Harms, Tammo H. A. Bijmola, Janny C. Hoekstra. Digital Native Advertising: Practitioner Perspectives and a Research Agenda // Journal of Interactive Advertising – 2017. – p. 1-12.
2. Native Advertising Trends 2016 - The Magazine Industry // Native Advertising Industry in collaboration with FIPP - 2016
3. Подсчитано, сколько времени россияне проводят в интернете. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rueconomics.ru/255911-podschitano-skolko-vremeni-rossiyane-provodyat-v-internete> (дата обращения - 14.12.2017 г.)
4. Всё меньше россиян смотрит телевизор. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://actualcomment.ru/vsye-menshe-rossiyan-smotrit-televizor-1608271132.html?&PAGEN_1=5 (дата обращения: 17.12.2017 г.)

USE OF NATIVE ADVERTISING AS A DIGITAL MARKETING TOOL

Mikhaylova A. A.

Russian Economic University named after G. V. Plekhanov, Moscow, Russia

In this article we consider the phenomenon of native advertising as one of instruments of digital marketing.

Keywords: native advertising, digital-marketing, marketing, advertising

СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ООО «МЕГАМИР»

Фадеева С. О.

Самарский национальный исследовательский университет им. акад. С. П. Королева, Самара, Россия

В данной работе будет проведен анализ стратегического управления на деятельность организации и ее влияние на конкурентоспособность фирмы в условиях жесткой конкуренции.

Ключевые слова: стратегия, конкуренция, спектр услуг, рентабельность, маркетинговые исследования, планирование, спрос, стратегия

Одним из важных факторов стратегического развития российских компаний на современном этапе является повышение их конкурентоспособности. В современной экономике, стратегия является неотъемлемым компонентом деятельности организации, так как именно она распространяется на долгосрочные цели и действия организации. Таким образом стратегия представляет собой комплекс мероприятий долгосрочного характера направленных на достижение целей организации [1].

Для организации ООО «МегаМир», стратегия очень важна в современных нынешних условиях рынка. ООО «МегаМир» рекламная организация с 10 летним стажем работы на рынке г. Самара. В своей сущности организация занимается рекламной деятельностью и оказанием услуг, таких как: разработка сайта, продвижение и обеспечение готовых сайтов, вирусная реклама, внутренняя реклама и внешняя реклама. Организация работает эффективно, но в своей деятельности организация сталкивается с таким понятием как высокая конкуренция, более подробно это отображает анализ конкурентов за 2016 г, показанные на рисунке 1.

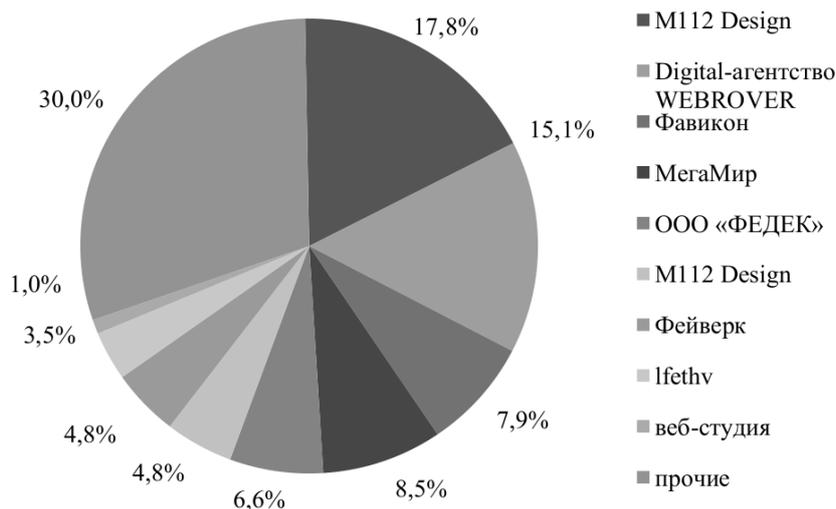


Рисунок 1. Участники рынка интернет-рекламы г. Самара

На сегодняшний момент число конкурентов по Самаре составляет 27 фирм по созданию и реализации интернет-рекламы и создание сайтов, но для анализа взято только 9 компаний, так как только они являются конкурентами с большим стажем работы и широкой клиентской базой.

Как видно из рисунка 1, доли рынка поделены 9 большими организациями, самый большой процент занимают: M112 Design и Digital-агентство WEBROVER. Далее, после определения основных участников рынка необходимо провести анализ, целью которого является, сравнение, выделение схожих услуг, выделение особенностей бизнеса, анализ конкурентоспособности, анализ представлен в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительный анализ основных участников рынка интернет-рекламы г. Самара

Факторы конкурентного анализа	Ассортимент услуг	Время разработки	Ценовая политика	Репутация	
Конкуренты	ФЕДЕК	2	4	3	3
	Фавикон	2	2	2	4
	WEBROVER	3	3	4	5
	Гипериум	4	3	4	4
	zOOmgorod	5	5	2	3
	M112 Design	4	4	3	4
	Фейверк	3	3	3	3
	Lfethv	4	4	4	4
	Веб-студия	3	4	3	3
МегаМир	3	5	3	5	
Итого:	33	37	31	38	

В таб. 1 представлены конкуренты на рынке г. Самара. Таблица имеет сравнительный анализ по: Ассортименту услуг, времени разработки, ценовой политике и репутации. Оценка организаций проводится по пятибалльной школе, где: 1-очень мало, 2- мало, 3-средне, 4-много, 5 – очень много.

Из этого анализа видно, что ООО «МегаМир» предоставляет более низкие цены чем у: Lfethv, Гипериум, WEBROVER, при этом МегаМир имеет отличную репутацию, но занимает первое место по времени разработки как и zOOmgorod, чем уступает всем остальным организациям, при этом в первой строке таблице видно, что МегаМир и zOOmgorod имеют самый большой ассортимент товара, таким образом можно установить, что наша организация является конкурентом с zOOmgorod, для усовершенствования деятельности организации необходимо расширить ассортимента услуг. Для этого необходимо: проанализировать нынешний ассортимент и ввести новые услуги. На сегодняшний момент спектр услуг интернет-рекламы весьма разнообразен и пользуется разным спросом, что показано в рисунке 2.

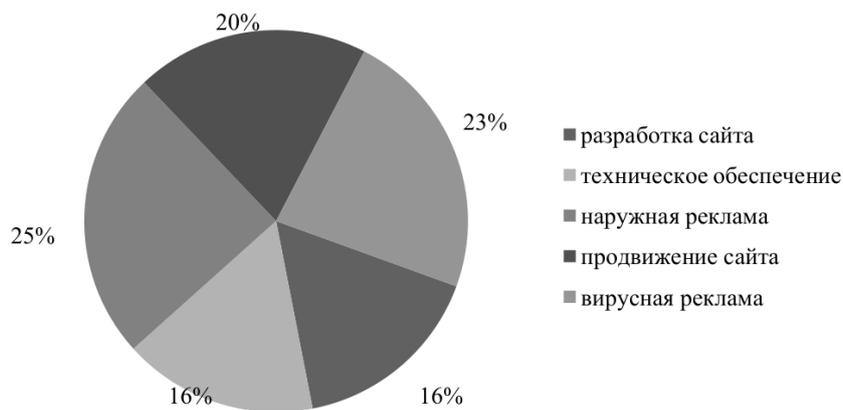


Рисунок 2. Доли востребованности услуг интернет-рекламы ООО «МегаМир»

Как видно из рисунка 2, самыми востребованными услугами являются: наружная реклама и продвижение сайта и самыми не востребованными услугами: разработка сайта и техническое обеспечение. В своей сущности организация занимается рекламной деятельностью и оказанием услуг, таких как: разработка сайта, продвижение и обеспечение готовых сайтов, вирусная реклама, внутренняя реклама и внешняя реклама, при этом компания zOOmgorod оказывает такие услуги как: разработка сайта, продвижение и обеспечение готовых сайтов, вирусная реклама, внутренняя реклама, внешняя реклама и оказывает обеспечение и создание организационных многовходовых сайтов, создание внутренней сети и ее продвижение.

Как следует из проведенных маркетинговых исследований и представленного выше анализа стратегического развития, ООО «МегаМир» использует стратегию ограниченного роста. Данная стратегия отталкивается от уже существующей клиентской базы и в принципе эффективна, но эта стратегия нецелесообразна при условиях сильной конкуренции. Для решения дан-

ной проблемы я рассматриваю выбор другой стратегии, а именно внедрение стратегии роста, которая подразумевает рост клиентской базы и расширение рынка спроса. Следовательно необходимо расширить спектр услуг. Для внедрения таких услуг как: создание корпоративного сайта с множеством входов управления и его продвижения организации необходимо нанять нового работника или повысить квалификацию сотрудника штата и закупить надлежащие оборудование, в итоге получится что затраты составят 82 тыс. руб, так как: нанять сотрудника 15 тыс. руб, повысить квалификацию одного из сотрудников 10 тыс. руб., закупить оборудование, включая стол, компьютер, составит 45 тыс. руб, и закупить программное обеспечение в сумму 12 тыс, руб.

Как следует из проведённого анализа, затраты на расширение спектра услуг организации ООО «МегаМир» составят 82 тыс. рублей. по итогам проведенных маркетинговых исследований и ознакомлением с доходом организации эти затраты окупятся и не принесут значительно урона деятельности организации. Так же, данные затраты возможно использовать с целью расширения ассортимента продукции и внедрению новых технологий для дальнейшего развития организации.

Список цитируемой литературы:

1. Заводчикова Т. Б. Риск-менеджмент в реализации экспортной стратегии предприятия // Экономика, финансы и управление в современных условиях. Межвузовский сборник научных статей. 2010. №3. С. 113-120

STRATEGY FOR INCREASING COMPETITIVENESS OF MEGAMIR LLC

Fadeeva S. O.

Samara National Research University named after academician S. P. Korolev, Samara, Russia

In this paper, we will analyze the strategic management of the organization and its impact on the competitiveness of the firm in a highly competitive environment.

Keywords: strategy, competition, range of services, profitability, marketing research, planning, demand, strategy

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ПРОКУРОРСКИХ ПРОВЕРОК В СФЕРЕ СОБЛЮДЕНИЯ ЗАКОНОВ ОРГАНАМИ ДОЗНАНИЯ И ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО СЛЕДСТВИЯ

Пронина В. Ю.

Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия

В данной статье рассматривается понятие прокурорской проверки. Определяется сущность прокурорской проверки в области соблюдения законодательства органами дознания и предварительного следствия.

Ключевые слова: прокурорские проверки, полномочия прокурора Российской Федерации, прокурорские проверки органов, осуществляющих дознание и предварительное следствие

Дознание – одна из форм предварительного расследования преступлений, представляющая уголовно-процессуальную деятельность, осуществляемую уполномоченными на то государственными органами по установлению лица, совершившего преступление. По многим признакам дознание совпадает с предварительным следствием:

1. основывается на тех же принципах уголовного судопроизводства (гл.2 УПК РФ);
2. направлено на осуществление уголовного преследования;
3. результаты дознания и результаты предварительного следствия – достаточные основания для рассмотрения уголовного дела в суде.

Понятие «прокурорская проверка в сфере соблюдения законов органами, осуществляющими дознание» является шире понятия «прокурорская проверка за процессуальной деятельностью органов дознания».

Сущность прокурорской проверки в сфере соблюдения законов органами дознания и предварительного следствия характеризуется следующим:

- соблюдение органами дознания и органами предварительного следствия конституционных прав;
- гарантия точного исполнения органами дознания и предварительного следствия требований закона по принятию мер предупреждения и пресечения совершенных и готовящихся преступлений;
- процессуальное руководство за выполнением дознания и предварительного следствия по определенным уголовным делам.

В соответствии со ст.29 Закона РФ «О прокуратуре Российской Федерации», предмет надзора – соблюдение прав и свобод человека и гражданина, установленного порядка разрешения заявлений о совершенных и готовящихся преступлениях, выполнение оперативно-розыскных мероприятий и проведение расследования, законность решений, принимаемых органами, осуществляющими оперативно-розыскную деятельность, дознание и предварительное следствие [1].

Проводя проверку в порядке надзора, прокурор имеет право требовать заявления и сообщения о преступлениях, которые находятся в производстве органов дознания и предварительного следствия, книги и журналы их регистрации и учета, а также прочие документы, непосредственно относящиеся к работе по заявлениям и сообщениям о преступлениях.

Мерами выражения прокурорского реагирования на выявленные нарушения закона при производстве следственных действий считаются акты прокурорского надзора, которые представляют собой исходящие от прокурора указания, принятые им в письменной форме.

В статье 40 УПК РФ говорится, что в круг органов дознания относятся руководители определенных учреждений, а также государственные органы без указания, какие должностные

лица правомочны вести расследование.

Можно сделать следующие выводы, касательно полномочий прокурора в сфере соблюдения законов органами, осуществляющими дознание и предварительное следствие: результативность данных действий будет достигнута в случае проведения доскональных проверок, соблюдения и исполнения уголовно-процессуального законодательства. Целью данных проверок должно стать выявление нарушений закона и принятие мер по их устранению и пресечению.

Список цитируемой литературы:

1. О прокуратуре Российской Федерации: федер. Закон РФ от 17.01.1992 г. №2202-1 //Собрание законодательства РФ. 1995 № 47. Ст. 4472.
2. Вершини А. Д. Прокуратура на современном этапе / А. Д. Вершинин. – Самара: Изд-во Самарского ун-та. – 2006. – 348 с.
3. Маршунов М. Н. Прокурорско-надзорное право. Проблемы правового регулирования / М. Н. Маршунов. — СПб. : Изд-во СПб. ун-та, 1991. — 128 с.

**METHOD OF CONDUCTING PROSECUTOR'S CHECKS IN THE SPHERE OF
OBSERVANCE OF LAWS BY THE BODIES OF INQUIRY AND PRELIMINARY
INVESTIGATION**

Pronina V. Y.

Samara State University of Economics, Samara, Russia

In this article, the concept of prosecutorial examination is examined. The essence of the prosecutor's inspection in the field of observance of the legislation by the bodies of inquiry and preliminary investigation is determined.

Keywords: prosecutor's checks, powers of the prosecutor of the Russian Federation, prosecutor's checks of bodies conducting inquiry and preliminary investigation

ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРИТЕРИЯ НЕДОБРОСОВЕСТНОСТИ КАК КЛЮЧЕВОГО ПРИЗНАКА ВКЛЮЧЕНИЯ В РЕЕСТР НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ПОСТАВЩИКОВ

Ермакова Е. А.

Институт права и управления Тульского государственного университета, Тула, Россия

Статья посвящена рассмотрению и анализу проблемных вопросов, возникающих при исполнении контракта поставщиками, являющимися недобросовестными. В статье исследованы ситуации, исходя из анализа судебной практики, когда суды отказывают в удовлетворении исковых требований о признании поставщика недобросовестным.

Ключевые слова: контракт, закупки, реестр недобросовестных поставщиков, критерий недобросовестности

Российское законодательство не содержит определения «недобросовестного участника», однако п. 2 ст.104 Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ позволяет сформулировать следующее: недобросовестным признается участник закупки, уклонившийся от заключения договора, а также участник закупки - поставщик, с которым по решению суда договор был расторгнут ввиду существенного нарушения его условий [1].

В результате признания поставщика недобросовестным законодательством РФ предусмотрена специальная мера публичной ответственности – включение его в реестр недобросовестных поставщиков (РНП), ведение которого осуществляет Федеральная антимонопольная служба (ФАС). При этом, РНП - это «способ фиксации именно отрицательной деловой репутации хозяйствующих субъектов» [2], который выражается в юридическом акте признания со стороны государства конкретного участника в качестве недобросовестного, каким-либо образом нарушившего условия контракта. Исходя из вышеуказанного вытекает, что критерий недобросовестности выступает в качестве ключевого признака, при наличии которого поставщик может быть включен в РНП, однако, как показывает антимонопольная и судебная практика, уполномоченными органами не во всех случаях может быть принято такое решение. Рассмотрим некоторые из них.

I. Заключение контракта способом, отличным от предусмотренного закупочной документацией. Если участник закупки совершил подобные действия ввиду какой-либо непредвиденной ситуации, вызванной воздействием технического, человеческого или иного фактора, но при этом они носили добросовестный характер, то такой участник не может быть признан уклонившимся от заключения контракта и, соответственно, недобросовестным.

Так, например, в 2014 УФАС по Тамбовской области рассматривало следующее дело: после составления и направления заказчиком поставщику протокола разногласий, последний «не предоставил обоснование предлагаемой цены контракта, что требуется в соответствии с ч. 9 статьи 37 Закона о контрактной системе при направлении Заказчику подписанного проекта контракта» [3]. Как впоследствии пояснили представители поставщика, из-за отсутствия (по семейным обстоятельствам) специалиста, постоянно занимающегося процедурой торгов, с электронной площадкой в тот момент работал сотрудник с опытом работы менее четырех месяцев, который находился еще на этапе обучения. В результате рассмотрения данного дела комиссия пришла к выводу, что компания предприняла все возможные усилия для подписания проекта контракта, однако с учетом всех обстоятельств и новизны требований Закона № 44-ФЗ ее действия не следует расценивать как уклонение от заключения контракта. Поэтому, хотя действия компании по заключению контракта, по сути, не отвечали всем требованиям закона,

компанию не стали включать в РНП.

II. Контракт не может быть заключен ввиду возникновения непредвиденных ситуаций, которые нельзя было предвидеть, исключить или преодолеть. Так, например, индивидуальный предприниматель (ИП) обратился в арбитражный суд с иском об исключении его из РНП в связи с тем, что в установленный заказчиком срок для подписания контракта в арендуемом ИП помещении были перебои электропитания, «не позволившие последнему подписать электронный подписью контракт в установленный срок» [4]. Суд, учитывая, что ранее этим ИП было заключено 32 контракта и претензий со стороны заказчиков не поступало, удовлетворил требование ИП.

III. Участник закупки действительно совершил какое-либо нарушение контракт, однако его характер несоизмерен такой мере ответственности, как включение в РНП. В качестве примера можно привести вышеуказанную ситуацию с ИП, не подписание контракта, которым вызвано ненамеренным уклонением от такого действия, а связано с непредвиденными обстоятельствами. Учитывая это, суд пришел к выводу, что применение к ИП меры ответственности в виде включения его в РНП не будет справедливым и соразмерным допущенному нарушению.

IV. Нарушено требование о надлежащем извещении о рассмотрении дела, в связи с чем у предполагаемого нарушителя отсутствовала возможность привести доводы в свою защиту, а комиссия — полно и объективно исследовать все обстоятельства дела. Так, в одном из решений арбитражный суд указал, что «оспариваемое решение принято Управлением в отсутствие уведомления лица, в отношении которого внесены сведения в реестр, в связи с чем заявитель был лишен возможности представить соответствующие возражения и дать объяснения по обстоятельствам дела» [5], в связи с чем суд отказал во включении поставщика в РНП.

V. Не было доказано, что действия нарушившего контракт участника были намеренными. Арбитражный суд в одном из своих постановлений указал, что внесение сведений в РНП выступает в качестве специальной меры административной ответственности, ввиду чего на ФАС лежит бремя доказывания совершения участником закупки (в данном случае – ООО) умышленных действий, направленных именно на умышленное уклонение от исполнения контракта. При этом, в материалах дела отсутствуют доказательства, подтверждающие, что ООО намеренно желало уклониться от исполнения контракта и поэтому предпринимало какие-либо действия или наоборот умышленно бездействовало, что в результате «привело к нарушению сроков исполнения контракта» ввиду причин, зависящих от ООО. Такой позиции придерживается и Верховный суд РФ [6].

VI. При вынесении решения о включении поставщика в РНП антимонопольный орган формально подошел к рассмотрению дела. В одном из своих постановлений арбитражный суд отметил, что при принятии решения о внесении поставщика в РНП антимонопольный орган должен руководствоваться не только фактом нарушения контракта, но и обязан всесторонне исследовать все «обстоятельства нарушения, его причины, степень вины участника» [7]. Судебная практика по принятию решения антимонопольным органом и формальному отношению к рассмотрению дела достаточно обширна [8].

Исходя из вышеуказанного можно сделать вывод, что критерий недобросовестности выступает ключевым признаком при принятии решения антимонопольным органом о включении поставщика в РНП и заключается в умышленном уклонении от исполнения государственного или муниципального контракта. При этом, антимонопольный орган должен учитывать не только факт нарушения контракта, но и иные обстоятельства дела: наличие, доказанность и степень вины поставщика, а также факторы, повлиявшие на такое нарушение. Индивидуальный подход к каждой ситуации будет способствовать применению справедливой и соразмерной меры публичной ответственности в случае намеренного уклонения поставщика от исполнения контракта.

Список цитируемой литературы:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»
2. Бурдонова О. В. Недобросовестный поставщик при государственных закупках. судебная практика // Факторы успеха. - 2015. - № 1 (4).
3. Решение УФАС по Тамбовской области от 28.05.2014 по делу № РНП-68-15/14 о проверке факта уклонения от заключения контракта.
4. Постановление АС Дальневосточного округа от 18.12.2015 № Ф03-5118/2015 по делу № А16-374/2015.
5. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 10.11.2015 № 09АП-41190/2015 по делу № А40-65098/2015.
6. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 29.04.2016 № 09АП-1360/2016 по делу № А40-157001/15, Определение Верховного суда РФ от 29.03.2016 № 305-ЭС16-1282 по делу № А40-44497/2015.
7. Постановление АС Дальневосточного округа от 18.12.2015 № Ф03-5118/2015 по делу № А16-374/2015.
8. Определение Верховного суда РФ от 23.09.2016 № 305-КГ16-11727 по делу № А40-188978/2014, постановление Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 24.11.2016 по делу № А65-6826/2016.

THE PROBLEM OF DETERMINING THE CRITERIA OF NON-CONSISTENCY AS A KEY SIGN OF THE INCLUSION IN THE REGISTER OF UNDESIGNABLE SUPPLIERS

Ermakova E. A.

Institute of Law and Management of Tula State University, Tula, Russia

The article is devoted to the analysis and analysis of problem issues arising in the performance of the contract by suppliers that are unfair. The article explores the situation, based on the analysis of judicial practice, when courts refuse to satisfy the claims for recognition of the supplier as unfair.

Keywords: contract, procurement, register of unscrupulous suppliers, bad faith criterion

ПРОЯВЛЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ВООБРАЖЕНИЯ В СЛЕДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Ермолаева Е. Л.

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина, Нижний Новгород, Россия

Данная статья посвящена такой способности человека, как воображение. Применяясь во многих видах деятельности, оно используется и в следственной практике, причём его роль при этом очень важна – порой от воображения зависит успешность дела. В статье рассказывается об особенностях следственного воображения, примерах его использования на практике и способах, с помощью которых можно его развить.

Ключевые слова: воображение, образы, особенности, преступление, следственная практика

Научный руководитель: Балашова Е. С.

Воображение - универсальная способность человека, которая заключается в выстраивании новых целостных картин действительности посредством обработки и редактирования имеющегося эмоционально-смыслового, практического, интеллектуального и чувственного опыта. С помощью воображения человек может овладеть областью возможного будущего. Также оно отражает личные эмоции, чувства и переживания человека [1, 2].

Учитывая характер и содержание деятельности, выделяют виды воображения: художественное, литературное, научное, техническое и т. д. Принимая во внимание особенности следственной работы, нужно сказать о следственном воображении. Оно имеет свои характерные черты [4].

Васильев В. Л. пишет «в особенности на первоначальных этапах расследования большое значение имеют интуиция и воображение следователя». Получается, воображение незаменимо в следственной практике. Регулярно сталкиваясь с разными жизненными ситуациями, следователь развивает свою фантазию, воображение, формирует новые образы на основе этих ситуаций. Воображение особенно необходимо для следователя в тех случаях, когда для решения дела информации недостаточно, оно помогает воспроизвести механизм преступления, а его отсутствие или игнорирование может привести к серьёзным ошибкам и последствиям [2, 3].

Главную роль в расследовании играет воссоздающее воображение – воспроизведение чего-либо на основе словесной информации (которую следователь находит в устных и письменных заявлениях, сообщениях, протоколах и т. д.) и условных изображений (например, схем). То есть материал сохраняется в сознании следователя как в виде понятий и суждений, так и в виде соответствующих описанию образов. Для облегчения работы воображения предполагается наличие в следственных органах специальной аппаратуры, различных пособий, муляжей [3].

При возникновении противоречащих друг другу предположений версии проверяются, соотносятся с реальной ситуацией, новыми появившимися фактами, в результате чего отбрасывается та или иная версия, поэтому можно сказать, что воображение в следственной практике заключено в пространственно-временных рамках произошедшего преступления [4].

Воображение не всегда играет положительную роль, так как некоторые свидетели, потерпевшие, чьи показания, безусловно, очень важны, могут значительно исказить реальные факты. Так, воссоздавая образы, которые они видели в прошлом, свидетели иногда начинают фантазировать. В юридической психологии это называется непреднамеренным (неумышленным) созданием образов, которые не соответствуют тому, что они на самом деле воспринимали.

Обычно это наблюдается у тех, кто пережил страх, находится в состоянии стресса вследствие полученной травмы, у слишком впечатлительных и эмоциональных людей. По этой причине при ведении дела нужно учитывать особенности психики, мышления и воображения участников произошедшего события.

При осмотре места совершения преступления или обыске следователю нужно представить то, что там произошло: действия участников преступления, образ неизвестного виновного и т. д. опираясь на показания свидетелей. Воображение применяется и при подготовке к допросу, когда следователь может представить реакцию допрашиваемого, его ответы и возражения, что помогает ему выбрать тактику своего поведения с этим человеком [2].

Рассмотрим пример необходимости проявления воображения в следственной практике. При ведении дела об убийстве женщины, убитой её же сыном, следователь поверил словам сына о том, что преступники проникли дом через окно кладовой, которое они разmurовали, а сам он спрятался в простенок между кроватью и сундуком, а затем выбежал на улицу, после чего преступники бросили в него топор, попавший ему в ногу. В итоге обвинили невиновного человека, на которого указал сын убитой женщины, не желая понести наказание за совершённое им преступление. Следователю нужно было сопоставить его слова с действительностью, и тогда бы он понял, кто на самом деле совершил преступление. А именно: спрятавшись в узком проёме (25 см), мужчина стёр бы обнаруженные при осмотре этого места паутину и пыль, а топор, брошенный преступниками, обязательно оставил бы след на земле, чего тоже не произошло [4].

Итак, можно сделать вывод, что воображение в следственной практике является обязательным условием достижения результата, так как, не имея достаточно информации, следователь должен на основе своего опыта и знаний найти свои версии произошедшего, понять и увидеть, что же произошло на самом деле и т. д. То есть от воображения зависит успех работы. Развить же своё воображение и его плодотворность помогают полученные знания и опыт, чтение различной литературы, знакомство с произведениями искусства [2].

Список цитируемой литературы:

1. Большой психологический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://psibook.com/dicts/04/vobrazhenie.html>, свободный – (3.04.2018).
2. Воображение и его значение в деятельности юриста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studopedia.su/11_64417_voobrazhenie-i-ego-znachenie-v-deyatelnosti-yurista.html, свободный – (3.04.2018).
3. Психологические особенности работы следователя [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.newreferat.com/ref-23623-8.html>, свободный – (3.04.2018).
4. Васильев В. Л. Юридическая психология, учебник, 5-ое изд. - Спб., Питер, 2005 г. - 655 с.: [Электронный ресурс] // Юридическая психология. – Режим доступа: <http://bukvasha.ru/book/244540>, свободный – (3.04.2018).

THE IMAGING OF IMAGINATION FEATURES IN THE INVESTIGATION PRACTICES

Ermolaeva E. L.

Nizhny Novgorod State Pedagogical University named after K. Minin, Nizhny Novgorod, Russia

This article is devoted to such a person's abilities as imagination. Applying in many types of activities, it is also used in investigative practice, and its role in this case is very important - sometimes the success of the case depends on the imagination. The article describes the features of the investigative imagination, examples of its use in practice and the ways by which it can be developed.

Keywords: imagination, images, features, crime, investigative practice

ПРИНЦИП ТЕРРИТОРИАЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ОХРАНЫ ПРАВ НА ТОВАРНЫЕ ЗНАКИ

Драгунова С. А.

*Научно-исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева,
Саранск, Россия*

Статья посвящена проблеме принципа территориальности при охране товарных знаков в трансграничном коммерческом обороте.

Ключевые слова: товарные знаки, принцип территориальности, унифицирующие международно-правовые соглашения

В условиях глобализации экономики все острее встает вопрос об охране и защите товарных знаков на международно-правовом уровне в целом и на уровне отдельных государств в частности. При этом, как справедливо отмечает Леанович Е. Б., «наличие многочисленных соглашений по вопросам интеллектуальной собственности не означает, что международное право интеллектуальной собственности существует» [1]. Правовое регулирование формируется на основе принципа территориальности - согласно нему основания охраны прав на интеллектуальную собственность, ее условия и объем определяются в соответствии с национальным законодательством государств, в которых испрашивается правовая охрана (*lex loci protectionis*). Данный принцип признается и применяется во многих странах мира, включая ФРГ, Францию, Швейцарию, Венгрию, Лихтенштейн, Австрию, Италию, Эстонию, Украину [2].

Статья 6 Парижской конвенции применительно к товарным знакам предусматривает, что условия подачи заявки и регистрации товарных знаков определяются в каждой стране Союза ее национальным законодательством. Согласно положению статьи 1479 ГК РФ, иностранный правообладатель для получения возможности использования товарного знака на территории РФ по общему правилу должен обратиться в Федеральную службу по интеллектуальной собственности и пройти установленную национальным законом процедуру регистрации. Что касается признания исключительного права на товарный знак в соответствии с международным договором Российской Федерации, то п. 2 ст. 1231 ГК РФ предусматривает – в таких случаях содержание права, его действие, ограничения, порядок его осуществления и защиты как правило определяются ГК РФ независимо от положений законодательства страны возникновения исключительного права.

И хотя национальное законодательство государств и стремится к взаимной унификации, вместе с тем сохраняются существенные различия, способные усложнить процедуру доступа на национальные рынки международных торговых знаков. Для преодоления данных разногласий активно используется практика заключения международных соглашений, среди которых особенно следует отметить Парижскую конвенцию 1883 года, Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) 1994 года, Договор ВОИС о законах по товарным знакам 1994 года и Сингапурский договор по товарным знакам 2009 года, Мадридское соглашение о международной регистрации товарных знаков 1891 года, Ниццкое соглашение 1957 года. Участие государства в унифицирующем международно-правовом соглашении обязывает национальный суд, рассматривающий дело, принять во внимание факт предоставления охраны товарному знаку в рамках иностранных юрисдикций, но порядок предоставления такой охраны в национальных условиях все равно будет регулироваться в соответствии с национальным законодательством.

Вместе с тем, современные реалии бросают вызов сформированному и вполне усто-

явшемуся принципу территориальности, зачастую наглядно демонстрируя его несостоятельность. К таким ситуациям относятся перемещение через границы государств контрафактных товаров; незаконное использование товарных знаков в межнациональной по своей сути сети Интернет; наличие собственных экономических интересов у государств, на территории которых возникают споры, касающиеся товарных знаков; а также зачастую малоэффективные национальные механизмы защиты интеллектуальных прав. Все это диктует необходимость пересмотра принципа территориальности, его адаптации и ограничения. Трансформация принципа территориальности в настоящее время осуществляется путем расширения перечня вопросов, напрямую регулируемых нормами международных соглашений. Вместе с тем, процесс расширения международно-правовой юрисдикции в области охраны прав на средства индивидуализации не может быть сиюминутным, поскольку он затрагивает большой пласт экономических интересов, а, значит, может быть болезненным для многих участников коммерческого оборота прав на товарные знаки.

Список цитируемой литературы:

1. Леанович Е. Б. Трансграничные аспекты охраны прав интеллектуальной собственности в условиях глобализации // Имущественные отношения в РФ. № 10. 2009 г.
2. Шигурова И. В. Территориальный принцип действия прав интеллектуальной собственности; основные тенденции развития // Современное право. 2015 г. с. 76-81

THE PRINCIPLE OF TERRITORIALITY IN THE SYSTEM OF CROSS-BORDER PROTECTION OF TRADEMARK RIGHTS

Dragunova S. A.

National Research Mordovia State University named after N. P. Ogarev, Saransk, Russia

The article is devoted to the problem of the principle of territoriality in the protection of trademarks in cross-border commercial turnover.

Keywords: trademarks, intellectual property, principle of territoriality, unifying international legal agreements

ДОГОВОРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРОДАВЦА И ПОКУПАТЕЛЯ ЗА НАРУШЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ДОГОВОРУ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

Сочеева В. Е.

Самарский национальный исследовательский университет им. акад. С. П. Королёва, Самара, Россия

В данной статье рассматриваются теоретические основы договорной ответственности продавца и покупателя за нарушение обязательств по договору международной купли-продажи товаров.

Ключевые слова: договор, ответственность, международная купля-продажа товаров, обязательства, товары, Венская конвенция

При рассмотрении договора международной купли-продажи товаров важное место занимает ответственность за нарушение обязательств по договору и меры ответственности за подобные нарушения, поскольку их неисполнение создаёт ряд имущественных потерь у кредитора. Для того, чтобы права кредитора были защищены, на виновное лицо возлагается ответственность по договору.

В зависимости от оснований возникновения ответственность разделяют договорную и внедоговорную. Договорная ответственность устанавливается как за нарушения норм о данном виде договора, установленных в применимых нормативных актах, так и за нарушение самого договора. Положения Венской конвенции основаны на понимании договорной ответственности как особого вида нового правоотношения, возникающего между сторонами договора международной купли-продажи товаров. Под ответственностью виновной стороны понимается соответствующее дополнительное право кредитора на средства правовой защиты, при этом у должника возникает дополнительная обязанность по исполнению требований кредитора [1].

Ответственность продавца можно разделить на пять категорий.

1. Неисполнение обязанности поставить товар в надлежащее место

При данном нарушении в соответствии с Венской конвенцией покупатель может требовать: исполнения в натуре (ч. 1 ст. 46), расторжения договора (ч.1ст. 49), возмещения убытков (п. 2 ст. 45).

2. Просрочка поставки и досрочная поставка

Согласно Венской конвенции просрочка может быть признана существенным нарушением договора международной купли-продажи товаров только при непоставке товара. Досрочная поставка не считается благоприятным явлением, поскольку вносит временные изменения в обязательства сторон. В принципах УНИДРУА (п. 1 ст. 6.1.5) покупатель может отказаться от досрочной поставки, в таком случае, все дополнительные расходы будут возложены на продавца (п. 3 ст.6.1.5).

3. Неисполнение обязанности при передаче права собственности на товар, документов на товар. В данном случае покупатель может просить исполнения обязательства в натуре и, как обычно, возмещения убытков.

4. Несоответствие товара условиям договора. Согласно п. 1 ст. 36 Венской конвенции продавец несёт ответственность за любое несоответствие товара, которое существует на момент перехода риска утраты товара на покупателя. Покупатель, в свою очередь, вправе требовать исправления несоответствия, кроме того, он может просить снижения цены (ст.50)

5. Неисполнение обязанности поставить товар, свободный от прав третьих лиц. При применении Венской конвенции, покупатель в праве требовать замены товара (ч.2 ст. 46) или ис-

правления обременения товара правами третьих лиц (ч. 3 ст. 46), а также снижения цены с учетом ухудшения свойств товара под влиянием такого обременения.

Проанализировав ответственность продавца, можно сказать, что меры ответственности продавца весьма невыгодны, это в свою очередь позволяет обеспечить исполнение обязательств с его стороны [3].

Следует ознакомиться с ответственностью покупателя за неисполнение обязательств.

Согласно Венской конвенции (ст. 53) покупатель обязуется оплатить и принять товар согласно договору. В случае невыполнения покупателем своих обязательств по договору или по настоящей Конвенции, он обязан возместить убытки продавцу, возникшие в ходе невыполнения обязательств [1].

Продавец может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения покупателем своих обязательств.

Таким образом, главной проблемой в любых договорных отношениях является неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств. Венская Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года сильно повлияла на регулирование вопросов ответственности сторон за нарушение обязательств по договору международной купли-продажи товаров.

Список цитируемой литературы:

1. Толмачев, И. А. Договорная ответственность продавца за нарушение обязательств по договору международной купли-продажи товаров /И. А. Толмачев.//Российский юридический журнал. -2009. - № 3. - С. 105 - 111
2. Гаврилов В. Н. Обязательства продавца и покупателя по договору международной купли-продажи товаров // Источники частного и публичного права: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 апреля 2012 г. - Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2012. - С. 50-54
3. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_2648/ (дата обращения 07.03.2018)

CONTRACTUAL LIABILITY OF THE SELLER AND BUYER FOR BREACH OF OBLIGATIONS UNDER THE CONTRACT OF INTERNATIONAL SALE OF GOODS

Socheeva V. E.

Samara National Research University named after academician S. P. Korolev, Samara, Russia

This article examines the theoretical basis of the contractual liability of the seller and the buyer for breach of obligations under the contract of international sale of goods.

Keywords: contract, responsibility, international sale of goods, obligations, goods, Vienna Convention

ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАССМОТРЕНИЯ ДЕЛ О ВЗЫСКАНИИ АЛИМЕНТОВ НА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ДЕТЕЙ

Пастухова М. И.

*Западно-Сибирский филиал Российской государственной академии правосудия, Томск,
Россия*

В статье описываются процессуальные особенности рассмотрения дел о взыскании алиментов на несовершеннолетних детей.

Ключевые слова: развод, алименты, взыскание, несовершеннолетние

Семейным кодексом РФ для субъектов семейных правоотношений установлены алиментные обязательства, которые необходимы для обеспечения соответствующих условий для жизни, для развития, воспитания и образования несовершеннолетних детей, или для содержания иных членов семьи, нуждающихся в материальной поддержке.

Под алиментными обязательствами понимаются урегулированные нормами семейного права имущественные правоотношения, которые возникают на основе соглашения сторон или вступившего в законную силу решения суда, в силу которого одни члены семьи обязаны предоставить содержание другим ее членам, а последние вправе его требовать [1]. В контексте представленного исследования основное внимание уделяется раскрытию проблематики заявленной темы, акцент сделан именно на процессуальных особенностях рассмотрения дел о взыскании алиментов на несовершеннолетнего ребенка.

Последние годы Российская Федерация встает на путь модернизации. В связи с этим общество изменяется, а также изменяются взгляды на ценности, нормы, традиции, социальные институты. В виду этого, институт семьи переживает в настоящий момент большие изменения. К сожалению, вокруг мы видим неумолимо растущее количество разводов, неполных и неблагополучных семей. В таком случае, если права ребенка на должный уровень содержания нарушаются, управомоченная сторона вправе требовать установление достойного содержания – алиментов.

Согласно главе 16 Семейного кодекса РФ, алименты уплачиваются по соглашению сторон, а при отсутствии соглашения об уплате алиментов члены семьи (ст.80-99 СК РФ) вправе обратиться в суд с требованием о взыскании алиментов (ст. 106 СК РФ). Также необходимо отметить, что при определенных условиях, правом на предъявление иска о взыскании алиментов наделяется орган опеки и попечительства (п. 3 ст. 80 СК РФ).

Предметом доказывания по делам о взыскании алиментов на несовершеннолетних детей являются следующие обстоятельства:

- а) наличие родительских правоотношений между несовершеннолетним ребенком и лицом (лицами), к которому предъявляется требование о взыскании алиментов;
- б) несовершеннолетие ребенка;
- в) нахождение несовершеннолетнего ребенка на иждивении лица, предъявившего иск о взыскании алиментов на его содержание;
- г) наличие или отсутствие соглашения об уплате алиментов;
- д) непредставление содержания несовершеннолетнему ребенку или несоответствие предоставляемого содержания размеру, установленному законом.

В случае, если иск предъявлен органом опеки и попечительства, то необходимо доказать, что законный представитель, с которым проживает ребенок, не обращался в суд с аналогичным иском.

Согласно положениям ст. 81, ст. 83 СК РФ, законом предусмотрено два способа установления размера алиментов на несовершеннолетнего ребенка:

- а) в долях к заработку или иному доходу;
- б) в твердой денежной сумме или одновременно в долях и твердой денежной сумме.

При отсутствии соглашения об уплате алиментов, алименты на несовершеннолетних детей взыскиваются судом с их родителей ежемесячно согласно установленным долям:

- а) на одного ребенка – одна четверть,
- б) на двух детей – одна треть,
- в) на трех и более детей – половина заработка и (или) иного дохода родителей.

Суд в зависимости от материального или семейного положения сторон, а также иных существенных причин, вправе уменьшить или увеличить размер установленных в законе долей.

Согласно п. 2 ст. 83 СК РФ, суд, устанавливая размер алиментных обязательств в твердой денежной сумме, исходит из интересов несовершеннолетнего ребенка и преследует цель сохранить прежний уровень обеспечения несовершеннолетнего. Решая данный вопрос, суд может отнести к прежнему уровню жизни ребенка продолжение обучения в специализированной школе (музыкальной школе, художественной школе, за рубежом и др.), так как ранее у ребенка была такая возможность.

Рассматривая дела о взыскании алиментов, необходимо четко понимать, на ком лежит обязанность по доказыванию. Истец, предъявивший требование о взыскании алиментов, должен доказать, что несовершеннолетний ребенок находится у него на иждивении, а ответчик не предоставляет ему содержания или его не устраивает размер такого содержания.

Орган опеки и попечительства, предъявивший исковое заявление о взыскании алиментов в соответствии с п. 3 ст. 80 СК РФ, обязан, также, доказать те обстоятельства, на которые он ссылается в обоснование своих требований.

Заявление о взыскании алиментов подается в судебную инстанцию в письменном виде с приложением копий всех представленных документов по числу ответчиков, привлеченных к участию в дело.

Проблема предъявления иска в науке гражданского процесса является одним из центральных вопросов, который имеет огромное как теоретическое, так и практическое значение. Право на иск в юридической литературе принято понимать в двух его значениях:

- а) в процессуальном смысле - право на предъявление иска;
- б) в материальном смысле - право на удовлетворение иска [2].

Вопрос о правовой природе (сущности) права на предъявление иска остается достаточно дискуссионным. Так, например, В. Н. Щеглов, Е. Г. Пушкар относят право на предъявление иска к категории процессуальной правоспособности [3, 4]. М. А. Гурвич, О. В. Иванов рассматривают право на предъявление иска как одностороннее правомочие. [5,6] Н. Б. Зейдер, С. В. Курьев являются сторонниками позиции согласно которой право на предъявление иска является субъективным процессуальным правом [7, 8].

Определение права на предъявление иска, сформулированное М. А. Гурвичем, является наиболее приемлемым. Согласно указанному определению, право на предъявление иска (право на иск в процессуальном смысле) представляется правом на обращение с целью защиты субъективного права или охраняемого законом интереса. Право на предъявление иска характеризуется по своему содержанию как право на деятельность суда или иного юрисдикционного органа по рассмотрению и разрешению спора. Что означает право на получение решения независимо от его содержания и характера [2]. Для права на предъявление иска, вытекающего из алиментных правоотношений, характерны, в основном, предпосылки права на предъявления иска, указанные в законе (ст. 131 ГПК РФ). Но не все они необходимы для возбуждения дела о взыскании алиментов. Достаточно наличия следующих предпосылок права на предъявление ис-

ка.

При решении вопроса о родовой подсудности дел по спорам о взыскании алиментов, необходимо руководствоваться общими правилами, установленными статьями 23 и 24 ГПК РФ.

Согласно п. п. 1,4 ч.1 ст.23 ГПК РФ дела о взыскании алиментов, а также иные дела по спорам, связанным со взысканием алиментов (например, об изменении размера алиментов, об освобождении от уплаты алиментов, о взыскании неустойки в связи с несвоевременной уплатой алиментов), рассматриваются мировыми судьями в качестве суда первой инстанции.

В соответствии с ч. 3 ст. 23 ГПК РФ, если одновременно с иском о взыскании алиментов, подсудным мировому судье, предъявляется требование, подсудное районному суду такое, например, как установление отцовства (материнства), лишение родительских прав, ограничение родительских прав, то в таком случае требования подлежат рассмотрению районным судом. Дела об изменении, о расторжении или признании недействительным соглашения об уплате алиментов, так же рассматриваются районным судом в качестве суда первой инстанции.

Когда названные требования заявлены одновременно, или, когда заявлено самостоятельное требование о взыскании алиментов любым лицом, имеющих в силу закона право на алименты, или оно предъявлено в интересах несовершеннолетнего ребенка его родителем, действует правило об альтернативной подсудности. Так же возможность предъявить иск по месту жительства ответчика или по месту жительства истца распространяется и на случаи, когда названные выше требования заявлены одновременно (пункт 3 части 3 статьи 29 ГПК РФ).

Иски об изменении установленного судом размера алиментов или об освобождении от уплаты алиментов, об освобождении от уплаты задолженности по алиментам, согласно со ст. 28 ГПК РФ, подлежат рассмотрению по месту жительства ответчика. Таким образом, иски лиц (должник), с которых взыскиваются алименты на несовершеннолетних детей или других членов семьи подсудны суду по месту жительства ответчика (взыскателя).

Дела о взыскании алиментов, подсудные мировому судье, рассматриваются в порядке приказного производства или в порядке искового производства, которое регулируется положениями главы 11 ГПК РФ.

После того, как судья принимает решение о принятии заявления, он проводит подготовку дела к судебному разбирательству, которая обязательна для проведения по всем гражданским делам. В связи с этим можно сказать, что принятие судебного акта о возбуждения дела и определение судьи о проведении подготовки по нему совпадают во времени. Вполне можно говорить о совмещении этих стадий. Данное определение представляет собой самостоятельный вид судебного постановления, которое выносится судом или единолично судьей по вопросам, не связанным с разрешением дела по существу.

Согласно ст. 139 ГПК РФ, одновременно с принятием дела к производству и подготовкой дела к судебному разбирательству, суд, если это необходимо, принимает меры по обеспечению иска. Это допускается в том случае, если непринятие мер обеспечения в дальнейшем может затруднить или сделать невозможным исполнение решения суда.

В случае если ответчик не работает, обеспечение иска осуществляется путем наложения ареста на его имущество или на его денежные средства. В некоторых случаях суд принимает решение о необходимости наложения ареста и на заработную плату работающего ответчика. Такая мера эффективна, когда, например, истец просит присуждения алиментов не только на будущее, но и за прошедший период, или если взыскание присуждено в размере 50 % от заработной платы и необходима гарантия получения этих средств. Такая мера применяется и в других случаях, когда истец может полагать, что исполнение решения будет впоследствии затруднено.

Довольно часто по делам о взыскании алиментов место нахождения ответчика неизвестно. Согласно п. 2 ст. 120 ГПК РФ, по общему правилу, по гражданским делам судья обязан

объявить розыск ответчика через органы внутренних дел. Расходы по производству розыска взыскиваются с ответчика в доход государства (ст. 103 ГПК РФ). Согласно п. 4 ст. 216 ГПК РФ, суд выносит определение о розыске ответчика, а производство по делу может быть приостановлено до окончания розыска.

В отношении несовершеннолетних алименты взыскиваются с момента обращения за алиментами [9].

Судебному разбирательству по делам о взыскании алиментов свойственны определенные особенности, обусловленные характером спорного алиментного правоотношения. В частности, одной из реальных гарантий быстрее рассмотрения дела является установление в законе определенного срока, в течение которого оно должно быть рассмотрено. По общему правилу гражданские дела о взыскании алиментов должны рассматриваться не позднее одного месяца со дня принятия заявления. Дела же об освобождении от уплаты алиментов и об изменении их размера рассматриваются в течение общих сроков (ч.1 ст. 154 ГПК РФ).

В случае, если судья придет к выводу, что в течение срока, установленного ч. 2 ст. 154 ГПК РФ, дело о взыскании алиментов не будет разрешено, как уже было сказано выше, он может вынести определение о временном взыскании с ответчика средств для содержания детей. Такое определение может быть вынесено в стадии рассмотрения дела в судебном заседании при условии, что ответчик записан отцом ребенка, так как состоял в зарегистрированном браке с его матерью или добровольно признал свое отцовство. Если иск об алиментах предъявлен одновременно с иском об установлении отцовства, взыскание алиментов до рассмотрения дела и вынесения решения не допускается [10]. Предъявление ответчиком встречного иска об оспаривании записи об отцовстве не исключает возможность временного взыскания алиментов.

Судья вправе выдать судебный приказ, если иск о взыскании алиментов на несовершеннолетних детей, не связан с установлением отцовства, оспариванием отцовства (материнства) или необходимостью привлечения других заинтересованных лиц, в соответствии с абз. 5 ст. 122 ГПК РФ. В приказном производстве не могут быть взысканы алименты на несовершеннолетних детей в твердой денежной сумме, так как в таком случае необходимо проверить наличие или отсутствие обстоятельств, связанных с возможностью такого взыскания (нерегулярный, меняющийся заработок, иной доход, заработок в натуре или в иностранной валюте, и др.).

Если истец обратился с заявлением о взыскании алиментов в исковом порядке, а оно подлежит рассмотрению в приказном порядке, судья возвращает исковое заявление руководствуясь п. 1.1 ч. 1 ст. 135 ГПК РФ.

Если суд установит при подготовке дела к судебному разбирательству, или, если уже в процессе судебного разбирательства будет установлено, что ответчик выплачивает алименты по решению суда, либо по судебному приказу или иному исполнительному документу, взыскатели по данным исполнительным документам будут привлечены к участию в деле в качестве третьих лиц, не заявляющих самостоятельных требований.

При рассмотрении данной категории дел необходимо учитывать все виды доходов ответчика – заработную плату, доходы от предпринимательской деятельности, от использования результатов интеллектуальной деятельности, пенсии, пособия, выплаты в счет возмещения вреда здоровью и другие выплаты, а также любое принадлежащее им имущество, в том числе ценные бумаги, паи, вклады, внесенные в кредитные организации, доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью.

Подводя итог, необходимо отметить, что познание процессуальных особенностей рассмотрения и разрешения дел о взыскании алиментов имеет важное теоретическое и практическое значение. Оно позволяет в значительной мере избежать ошибок при применении норм материального и процессуального права и, тем самым, способствует повышению качества судопроизводства.

В научной литературе, посвященной проблемам гражданского процесса, отмечается, что изучение процессуальных особенностей рассмотрения дел, возникающих из алиментных правоотношений, может осуществляться по двум направлениям. Первое связано с исследованием соотношения общих процессуальных норм, закрепленных в ГПК РФ, и специальных процессуальных норм, включенных в не процессуальные нормативные акты. Второе направление связано с анализом подлежащих применению норм материального права с целью правильного решения основных вопросов процессуального права.

Список цитируемой литературы:

1. Пчелинцева Л. М. Семейное право России. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма, 2003. С.185.
2. Гражданский процесс: Учебник. 3-е изд., испр. и доп. /Под ред. М. К. Треушникова.-М. 2002. С.234.
3. Щеглов В. Н. Гражданское процессуальное правоотношение. М., Изд. «Юридическая литература», 1966, С.111-112
4. Пушкар Е. Г. Конституционное право на судебную защиту. - М., 1976. С116-117.
5. Гурвич М. А. К вопросу о предмете науки советского гражданского процесса // Уч. зап. ВИЮН. 1975. Вып. 4. С. 46- 47.
6. Иванов О. В. Право на судебную защиту. - М., 1984. С.131,
7. Зейдер Н. Б. Основные вопросы учения об иске в советском гражданском процессе. - М., 1971. С.195.
8. Курьлев С. В. Формы защиты и принудительного осуществления Субъективных прав и право на иск. М., 1992. С.235-236.
9. Власов А. А., Власов М. Г., Черкашин В. А. Гражданский процесс в вопросах и ответах: учеб. пособие. / Под ред. А. А. Власова. - М. 2006. С.157-159.
10. Гражданский процесс: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. В. А. Мусина, Н. А. Чечиной, Д. М. Чечета. - М., 2001. С.117.

PROCEDURAL FEATURES OF THE CONSIDERATION OF CASES ON THE RECOVERY OF ALIMONY FOR MINOR CHILDREN

Pastukhova M. I.

West Siberian Branch of the Russian State University of Justice, Tomsk, Russia

The article describes the procedural features of the consideration of cases on the recovery of alimony for minor children.

Keywords: divorce, alimony, recovery, minors

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Нечаева Е. О.

*Самарский национальный исследовательский университет им. акад. С. П. Королёва, Самара,
Россия*

В статье проведен анализ проблем таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности и представлены пути их решения

Ключевые слова: таможенно-тарифное регулирование, внешнеэкономическая деятельность, таможенные пошлины, таможенный тариф, экспорт, импорт

Научный руководитель: Березина Ю. Г., к. ю. н.

Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельностью в настоящее время занимает важное место в торговой политике. Оно используется с целью защиты экономики страны, поддержания устойчивости внешнеторговой системы и соблюдения международных обязательств.

Таможенные пошлины являются одним из видов федеральных налогов, которые поступают в казну. В качестве бюджетных поступлений их роль достаточно велика. По словам главы Федеральной таможенной службы Владимира Булавина на 2016 год в бюджет поступило 4 триллиона 406 миллиардов рублей таможенных платежей. Всего же доля таможенных перечислений в федеральный бюджет составило 42,2% [1].

Кроме того, таможенный тариф является одним из регуляторов российского импорта. Исходя из концепции, что таможенный тариф должен служить инструментом регулирования внешней торговли для решения проблем, связанных с обеспечением промышленности необходимыми средствами производства, а также населения – потребительскими товарами, были созданы ставки ввозных таможенных пошлин. Помимо этого, таможенный тариф создан защищать определенные отрасли от излишнего ввоза импортной продукции, а также выполнять протекционистскую функцию, которая необходима стране на данном этапе развития.

В России по данным Минэкономразвития доля «серого» импорта составляет порядка 50-70%, т. е. более 50% поставок выполняются с поддельными документами. Это происходит с целью занижения стоимости возимой продукции, с недостоверным описанием количественных и технических характеристик товарных поставок, благодаря чему снижается таможенный платеж [2].

Сложившаяся ситуация в нашей стране происходит в связи с действующими таможенными тарифами, благодаря которым вести честный бизнес не выгодно. Издержки «серого импорта» в лучшем случае достигают 7% от суммы товара, тогда как легальная схема импортерам обойдется в разы дороже. Фактор времени имеет большое значение: если организация делает все по правилам, то это может увеличить количество времени на выполнение формальностей. Следовательно, бизнес будет терять свои деньги.

Благодаря введению нового Таможенного Кодекса Евразийского экономического союза с 1 января 2018 года, одним из способов решения задач по сокращению уровня «серых поставок» и ускорения проведения таможенных формальностей стало введение системы электронного документооборота с зарубежными партнерами (переход на современные информационные технологии). Следовательно, пропадает надобность в бумажных декларациях и больше нет необходимости пакета сопроводительных документов к ним. Исключение составляют только опреде-

ленные случаи, когда потребуется таможенная декларация в письменном виде, например, если происходит сбой в электронной системе. Данный метод работает во всех таможенных органах Евразийского экономического союза [3].

Анализ взаимодействия участников внешнеэкономической деятельности, таможенной службы России и зарубежных торговых партнеров показывает, что основные операции по контролю электронных документов выполняются в автоматизированном режиме и не требуют вмешательства сотрудников таможенных органов. Данный подход имеет ряд преимуществ:

- исключение возможности подмены коммерческих документов. Дублирование сведений о поставке в электронном виде усложнит «серый импорт»;
- контроль действий сотрудников таможенных органов в электронном хронометраже рабочего времени. Это позволит исключить со стороны таможни необоснованную задержку таможенного оформления;
- принятие решения о выпуске товаров во внутренней таможне до прибытия поставки и транспортного средства в зону таможенного контроля в связи с предварительными сведениями, которые были проанализированы в информационном центра таможенного управления.

Введение поощрения в виде различных льгот законопослушных и добросовестных налогоплательщиков помогло бы также избежать такого большого количества «серого импорта» в нашей стране. Тем самым государство обеспечило определенную заинтересованность участников внешнеэкономической деятельности в соблюдении норм налогового и таможенного законодательства [4].

В настоящее время нововведение Таможенного Кодекса Евразийского экономического союза является определенным толчком к развитию национальной экономики, а, следовательно, повышению благосостояния населения страны. Но только время покажет, как будет на самом деле.

Список цитируемой литературы:

1. Федеральная таможенная служба: таможенные платежи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru/> (дата обращения: 20.03.2018);
2. Данные Минэкономразвития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/> (дата обращения: 20.03.2018);
3. Внешнеэкономические новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.alta.ru/> (дата обращения: 20.03.2018);
4. Проблемы и перспективы развития таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономических отношений новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studwood.ru/> (дата обращения: 22.03.2018).

ANALYSIS OF THE PROBLEMS OF CUSTOMS AND TARIFF REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Nechaeva E. O.

Samara National Research University named after academician S. P. Korolev, Samara, Russia

The article analyzes the problems of customs and tariff regulation of foreign economic activity and presents the ways to solve them

Keywords: customs-tariff regulation, foreign economic activity, customs duties, customs tariff, export, import

ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ДОБРОСОВЕСТНОГО ПРИОБРЕТАТЕЛЯ ЧУЖОГО ИМУЩЕСТВА

Гатауллина Р. И.

Удмуртский государственный университет, Ижевск, Россия

Законодательство Российской Федерации предусматривает в настоящее время достаточно высокий уровень защиты прав собственников, что в ряде случаев приводит к ущемлению прав добросовестных приобретателей и снижению стабильности гражданского оборота. Для решения возникающих проблем необходимо дальнейшее развитие законодательства и изменение судебной практики по вопросам виндикации имущества, в том числе с учетом накопленного российского и зарубежного опыта. В статье выдвигаются предложения, направленные на достижение баланса интересов собственников и добросовестных приобретателей при возврате имущества из чужого незаконного владения и осуществление связанных с этим расчетов.

Ключевые слова: добросовестность, добросовестный приобретатель, собственник, собственность, способы защиты гражданских прав

Защита прав добросовестного приобретателя представляет собой одну из наиболее спорных проблем в науке гражданского права. Сложность данной проблемы заключается в том, что действующее в России законодательство регулирует этот вопрос нечетко, что на практике приводит к неоднозначным решениям, способствует конкуренции интересов собственника и добросовестного приобретателя. Поэтому целью данной работы является поиск согласованного и универсального решения.

Для начала, определим, кто же такой добросовестный приобретатель. Гражданский кодекс РФ (далее ГК РФ) не дает четкого определения этого понятия, однако его можно вывести из смысла ст. 302 ГК РФ [1], из которой следует, что это лицо, которое приобрело имущество возмездно, и на момент приобретения не знало и не могло знать о том, что сторона, передающая ему имущество, не имела права его отчуждать [2]. Аналогичное определение дано в Проекте изменений ГК РФ [3]. При этом, необходимо отметить, что понятие «добросовестный приобретатель» тесно связано с новеллой гражданского законодательства - с принципом добросовестности, который впервые был законодательно закреплён Федеральным законом от 30.12.2012 N 302-ФЗ [4]. Согласно данному принципу на участников гражданских правоотношений возлагается обязанность действовать добросовестно — при установлении, исполнении и защите гражданских прав, а также запрещается извлекать преимущество из своего незаконного или недобросовестного поведения [5].

Кроме того, исходя из содержания новой редакции ст. 10 ГК РФ добросовестность участников гражданских правоотношений презюмируется. Важность данного положения для добросовестного приобретателя заключается в том, что в случае возникновения спора, он не должен доказывать добросовестность своих действий, а должен лишь доказать, что он не знал и не мог знать о правах своего контрагента на имущество. Бремя доказывания недобросовестности возлагается на другую сторону.

К сожалению, согласно логике построения гражданского законодательства добросовестный приобретатель не имеет абсолютный характер защиты. Особенно это характерно для договоров купли-продажи недвижимости, когда добросовестный приобретатель лишается купленной квартиры или дома, не имея реальной возможности взыскать уплаченные денежные средства, несёт убытки. Кроме того, в Проекте изменений в ГК РФ предлагается добавить по-

ложение о том, что если недвижимая вещь приобретена у лица, право которого не было зарегистрировано, собственник вправе истребовать такую недвижимую вещь во всех случаях [7]. Это говорит о том, что в перспективе законодатель ещё больше стремится ограничить возможности защиты добросовестного приобретателя.

Проблема осложняется тем, что суды общей юрисдикции до сих пор не выработали единообразную практику по таким делам. Предметом разногласий служит ст. 302 ГК РФ, которая позволяет изымать имущество у добросовестного приобретателя, только если оно было отчуждено помимо воли собственника, при этом сам термин «выбытие помимо воли» в ГК РФ не раскрывается [8]. «Обзор судебной практики по делам, связанным с истребованием жилых помещений от добросовестных приобретателей, по искам государственных органов и органов местного самоуправления», 01.10.2014 г. [9]. решает лишь часть проблемы. Государственные органы и органы местного самоуправления до сих пор изымают квартиры, приобретенные добросовестными приобретателями на вторичном рынке жилья, ссылаясь на незаконную приватизацию или иное отчуждение квартир на основании документов, не соответствующим требованиям закона. При этом ответчик, как правило, является вторым или третьим собственником квартиры. Здесь и возникает главное противоречие. С одной стороны, приватизация происходит путем предоставления злоумышленником поддельных документов. Однако с другой – подписывая данный договор о приватизации, уполномоченный орган выражает свою волю на отчуждение имущества.

Кроме того, Президиум ВС РФ, отметил, что недействительность сделки по отчуждению жилого помещения сама по себе не свидетельствует о выбытии недвижимого имущества помимо воли собственника. Так, имущество не может быть истребовано у добросовестного приобретателя, если будет установлено, что уполномоченный орган мог проверить соответствие представленных документов действительности. Тем не менее, существует множество случаев, когда нижестоящие суды общей юрисдикции высказывают прямо противоположную позицию. Данный подход нашел свое отражение, к примеру, в решении Таганского районного суда г. Москвы от 17 сентября 2013 г. по делу № 2-1626/2013.

Не менее важной является проблема отсутствия у добросовестного приобретателя реальной возможности взыскать у недобросовестной стороны внесённого по договору [10]. Известно немало случаев, когда собственник, виндикационный иск которого не был удовлетворён на основании ст. 302 ГК РФ, подавал иск на основании ст.166 и ст.168 ГК РФ, в результате чего добросовестный владелец лишался вещи в порядке двусторонней реституции. Конституционный суд РФ разрешил данную ситуацию. Он подтвердил, что защита прав собственника, не являющегося стороной по сделке, возможна лишь путем удовлетворения виндикационного иска [11].

Какие же способы защиты добросовестного приобретателя существуют в настоящее время в России и реализуются ли они на самом деле в практике? Ответить на данные вопросы весьма сложно. Казалось бы, важную роль должны были сыграть поправки к ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», касающиеся вопросов получения разовой компенсации за счет казны РФ при утере права собственности [12]. На деле же принятая статья не решает проблемы, она не содержит описания конкретных условий предоставления таких гарантий.

Не способствует разрешению проблем и существующая система государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Регистратор работает с документами, а не с людьми, и не может оценить истинные намерения участников сделки. Нотариус, являющийся участником сделки, при удостоверении договора купли-продажи проверяет законность только последней сделки.

В доктрине и судебной практике предлагаются два основных способа защиты прав

добросовестного приобретателя: применение последствий недействительности сделки (ст. 167 ГК РФ); применение норм об ответственности продавца в случае изъятия товара у покупателя (ст. 461 ГК РФ). Отрицательными моментами первого способа является то, что применение реституции к неуправомоченному лицу может привести к ещё большим убыткам, второй же способ, наоборот, позволяет взыскать убытки, но он также имеет недостатки.

Безусловно, в настоящих условиях наиболее эффективным механизмом защиты прав добросовестного приобретателя является страхование риска утраты права собственности на имущество [13]. Во-первых, большинство страховщиков предлагают полис страхования «от всех рисков». Во-вторых, страховую сумму клиент может заявить в пределах размера денежных средств, потраченных на покупку, вне зависимости от суммы, указанной в договоре купли-продажи. В-третьих, в страховой полис включается юридическое сопровождение в течение срока действия договора страхования.

Подводя итоги исследования, хотелось бы отметить, что сегодня позиция добросовестного приобретателя нуждается в большей правовой защите. Можно предложить следующие способы решения данной проблемы:

Во-первых, необходимо усовершенствовать законодательство в этой области. Ст. 302 ГК РФ целесообразно дополнить следующим положением: «При этом в случае, если такое имущество было приобретено добросовестным приобретателем у лица, не имеющего право его отчуждать, право собственника на истребование имущества возможно только при условии возмещения покупной цены такому добросовестному приобретателю недобросовестной стороной».

Во-вторых, приобретателю следует проводить покупку по реальной стоимости объекта, так как если он утратит имущество, но будет с кого взыскать, то появится возможность взыскать «в полном объеме» [14].

И, наконец, в-третьих, нужно обязательно страховать свой титул. Предполагается разумным также закрепить на законодательной основе обязательность титульного страхования при осуществлении всех сделок с недвижимостью.

Список цитируемой литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
2. Краснова С. А. Определение понятия «добросовестность» в российском гражданском праве // Журнал российского права, 2003. №3. С. 62.
3. Проект Федерального закона N 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты РФ» (ред., принятая ГД ФС РФ в I чтении 27.04.2012). – <http://www.garant.ru>
4. Федеральный закон от 30.12.2012 N 302-ФЗ " О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой ГК РФ "// Российская газета. 2013. № 3.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301, п. 3 и 4 ст. 1.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
7. Проект Федерального закона N 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты РФ» (ред., принятая ГД ФС РФ в I чтении 27.04.2012). – <http://www.garant.ru>
8. Осташевский М. А. Наличие воли собственника на выбытие имущества из его владения как элемент ограничения // Судебные Ведомости, 2005. №2(13). С. 66.
9. «Обзор судебной практики по делам, связанным с истребованием жилых помещений от добросовестных приобретателей, по искам государственных органов и органов местного самоуправления»(утв. Президиумом Верховного Суда РФ 01.10.2014)// «Бюллетень Верховного Суда РФ», N 2, февраль,

2015.

10. Мурзин Д. В. Добросовестное приобретение имущества по договору. М.: Статут, 2003. С. 77.
11. Постановление Конституционного Суда РФ от 21.04.2003 N 6-П «По делу о проверке конституционности положений пунктов 1 и 2 статьи 167 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан О. М. Мариничевой, А. В. Немировской, З. А. Скляновой, Р. М. Скляновой и В. М. Ширяева»//Собрание законодательства РФ. 2003. № 17. Ст. 1657.
12. Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ (ред. от 08.03.2015) «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»// Собрание законодательства РФ. 1997. № 30. Ст. 359.
13. Черепяхин Б. Б. Труды по гражданскому праву. М.: Статут, 2014. С. 236.
14. Агарков М. М. Избранные труды по гражданскому праву. В 2-х т. Т. 2. М.: «Центр ЮрИнформ», 2013. С. 547.

PROBLEMS OF PROTECTION OF THE RIGHTS OF A GOOD INVESTMENT OF ANOTHER PROPERTY

Gataullina R. I.

Udmurt State University, Izhevsk, Russia

The legislation of the Russian Federation currently provides for a sufficiently high level of protection of the rights of owners, which in some cases leads to infringement of the rights of bona fide purchasers and to a decrease in the stability of civil turnover. To solve the emerging problems, it is necessary to further develop the legislation and change the judicial practice on property issues, including taking into account the accumulated Russian and foreign experience. The article proposes proposals aimed at achieving a balance of interests of owners and bona fide purchasers when returning property from someone else's illegal possession and effecting related calculations.

Key words: good faith, conscientious acquirer, owner, property, ways to protect civil rights

ЗАЩИТА СУБЪЕКТИВНОГО ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ. САМОЗАЩИТА ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА КАК ДЕЙСТВИЯ ФАКТИЧЕСКОГО И ПРАВОВОГО ХАРАКТЕРА

Вершенко В. Ю.

Белорусский государственный экономический университет, Минск, Беларусь

В работе рассмотрен ряд вопросов в части, касающейся самозащиты как категории гражданского права Республики Беларусь, изложены несколько позиций различных авторов-цивилистов и предложены свои точки зрения, касающиеся дискуссии о самозащите как действии фактического и правового характера.

Ключевые слова: самозащита гражданского права, субъективное гражданское право, гражданское законодательство

Научный руководитель: Петрович Д. В., к. ю. н., доцент

Субъективное гражданское право как одна из составляющих гражданских правоотношений всегда было и остается наибольшим достижением правового сознания человечества. Ценность данного права заключается не только в его наличии у субъекта гражданского права, но и в возможности осуществления, поскольку именно при этом лицо может удовлетворить свои потребности, начиная от обыденных физиологических и заканчивая наивысшими духовными. Однако часто случается так, что у лица возникают определенного рода проблемы при реализации, принадлежащего ему права, либо последнее вообще прекращается в связи с неправомерными действиями третьих лиц. В конечном итоге появляется необходимость в защите соответствующего права.

По общему правилу считается, что защита гражданских прав осуществляется в судебном порядке, которому посвящены многие труды ученых и который гарантируется ст. 10 Гражданского Кодекса Республики Беларусь (Далее – ГК). Но вместе с тем в гражданском праве существует также институт – самозащита гражданских прав. Самозащита представляет собой разновидность защиты гражданских прав, при которой управомоченный субъект защищает свои права самостоятельно, без обращения в суд или иной юрисдикционный орган. Законодатель включил самозащиту в перечень способов защиты гражданских прав (п. 6 ст. 11 ГК) и посвятил ей отдельную статью ГК Республики Беларусь (ст. 13), где установлены пределы самозащиты.

Сама категория самозащиты понимается учеными неоднозначно. В широком понимании данный вид защиты представляет собой спектр всех допускаемых законом или договором самостоятельных действий управомоченного лица, позволяющих обеспечить неприкосновенность права, пресечь правонарушение и восстановить право [6]. То есть данные действия направлены не только на пресечение нарушения, но и обеспечение их неприкосновенности.

Вопрос о сущности самозащиты гражданских прав является предметом острой дискуссии современных ученых. Наиболее спорным является вопрос о характере действий, совершаемых при самозащите гражданских прав, а именно вопрос о том, является ли самозащита гражданских прав действиями исключительно физического характера или же она может осуществляться и с помощью действий правового характера. К сожалению, современное белорусское законодательство не дает широкого ответа на указанные выше вопросы. Определение самозащиты закреплено в статье 13 ГК Республики Беларусь, согласно которой допускается защита гражданских прав непосредственными действиями лица, права которого нарушаются, если такие действия не сопряжены с нарушением законодательства.

Многие ученые считают, что самозащита гражданских прав может подразумевать действия исключительно физического (фактического) характера. Так, например, в узком понимании В. П. Грибанова под самозащитой следует понимать совершение управомоченным лицом дозволенных законом действий фактического порядка, направленных на охрану его личных или имущественных прав и интересов» [1].

Более широких взглядов придерживается В. А. Витушко, который считает, что самозащита - это фактические действия управомоченного лица по предотвращению нарушения его права. Под этим автор понимает меры по охране своей собственности, меры по предотвращению или уменьшению размеров убытков от неисполнительности должника [2].

Тем не менее, В. А. Витушко также и допускает возможность совершения указанных действий и правового характера, указывая среди наиболее типичных проявлений указанных мер наем охранных служб, что предполагает заключение соответствующих договоров с указанными службами, т. е. таковые действия имеют и правовой характер [2].

Однако наше внимание привлекла точка зрения С. Кораблёвой, которая считает, что «самозащитой признается такая форма защиты гражданских прав, способами которой являются не противоречащие закону самостоятельные действия граждан и юридических лиц, осуществляемые с целью наиболее оперативного пресечения правонарушения, восстановления нарушенных прав и компенсации потерь без применения принудительной силы государства в лице его органов» [5].

Таким образом, указанный автор понимает под самозащитой абсолютно любые самостоятельные действия граждан и юридических лиц, не противоречащие законодательству и не связанные с обращением за защитой нарушенных прав в государственные органы. Мы считаем, что именно позиция С. Кораблевой наиболее соответствует сущности самозащиты гражданских прав, а также наиболее широко раскрывает понятие самозащиты и соответствует реалиям, существующим в современном правовом обществе.

Мы считаем, что именно последняя позиция наиболее соответствует сущности самозащиты гражданских прав, а также наиболее широко раскрывает понятие самозащиты и соответствует, существующим в современном правовом обществе реалиям. Учитывая вышесказанное, мы бы хотели предложить собственное определение самозащиты, которое, по нашему мнению, наиболее соответствует сущности рассматриваемого явления. Так, мы считаем, что самозащита - это форма защиты гражданских прав, заключающаяся в непосредственных самостоятельных действиях лица, права которого нарушаются каким-либо другим лицом, либо когда в отношении данного лица существует угроза нарушения прав при условии, что такие действия не связаны с обращением в соответствующие компетентные государственные и иные органы, а также не сопряжены с нарушением законодательства или договора.

Подводя итоги, целесообразно на наш взгляд будет подчеркнуть так же тот факт, что белорусское законодательство не имеет широких спектров нормативно правовых актов в сфере осуществления такого способа защиты как самозащита субъективных гражданских прав, за исключением положений о не нарушении законодательства и договора при осуществлении самозащиты. В заключении можно сказать, что законодателю необходимо пересмотреть вопрос, касающийся самозащиты, принять к сведению наличие проблем, касающихся данного вопроса в правоприменительной практике, а так же сформировать более устойчивую и конкретную нормативно-правовую базу, относительно данной категории.

Список цитируемой литературы:

1. Грибанов, В. П. Пределы осуществления и защиты гражданских прав / В. П. Грибанов. - М.: Рос. право, 1992. - 207 с.
2. Витушко, В. А. Гражданское право: учеб. пособие: в 2 . Ч. 1 / В. А. Витушко. - Минск: Беларус. наука, 2007. - 566 с.
3. Карпов, М. С. Гражданско-правовые меры оперативного воздействия: дис. ... канд. юрид. наук:

12.00.03 / М. С. Карпов. – М., 2003. – 171 с.

4. Казакова Е. Актуальные вопросы самозащиты // Юридическая газета. - 2011. - № 6. - С. 16.
5. Кораблева, М. С. Гражданско-правовые способы защиты прав предпринимателей: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / М. С. Кораблева. – М., 2002. – 215 с.
6. Свердлык Г. А., Страунинг Э. Л. Способы самозащиты гражданских прав и их классификация // Хозяйство и право. - 2009. - № 2. - С. 20.

**PROTECTION OF SUBJECTIVE CIVIL LAW IN THE REPUBLIC OF BELARUS. SELF-
PROTECTION OF CIVIL LAW AS ACTION OF ACTUAL AND LEGAL CHARACTER**

Vershenko V. Y.

Belarusian State Economic University, Minsk, Belarus

A number of issues regarding self-defense as a category of civil law of the Republic of Belarus are considered in the work, several positions of various authors-civilians are set forth and their points of view are suggested, concerning the discussion on self-defense as an actual and legal act.

Keywords: self-defense of civil law, subjective civil law, civil law

ОСОБЕННОСТИ ОСПАРИВАНИЯ АРБИТРАЖНЫХ РЕШЕНИЙ (РЕШЕНИЙ ТРЕТЕЙСКИХ СУДОВ)

Эдилян Б. Х.

Пермский государственный национальный исследовательский университет, Пермь, Россия

Проанализирована практика оспаривания арбитражных решений, выделены особенности. Предлагается классификация особенностей оспаривания.

Ключевые слова: арбитраж, арбитражное решение, третейский суд, решение третейского суда, отмена арбитражного решения, оспаривание арбитражного решения

Данный вопрос уже пытались осветить в науке, но в трудах определенных авторов центральное место занимает лишь проблема, связанная с применением норм о противоречии публичному порядку Российской Федерации (далее по тексту – публичный порядок РФ) [1, 2].

Тема статьи многогранна, мною будет предпринята попытка это доказать. Было исследовано множество судебных актов. Практику судов общей юрисдикции не удалось так полноценно изучить, как практику арбитражных судов, в связи с этим они не учитывались при анализе особенностей.

Все особенности можно поделить на три группы:

1. особенности, связанные с содержанием арбитражного соглашения или арбитражной оговорки;
2. особенности, связанные с содержанием арбитражного решения;
3. особенности, связанные с проблемами процессуального характера.

Особенности, связанные с содержанием арбитражного соглашения или арбитражной оговорки, выражаются через их содержание, в частности, то что в них включено либо окончательность арбитражного решения, либо сама арбитражная оговорка ограничивает поведение сторон.

Стороны, оспаривая арбитражное решение, слишком часто терпели неудачи из-за того, что предусмотрели в арбитражном соглашении или арбитражной оговорке окончательность решения [2]. При этом, зная, что вероятнее всего суд откажет в отмене арбитражного решения, заявители указывали на противоречие публичному порядку РФ. Отказывая в отмене арбитражного решения, некоторые суды раскрывали понятие публичного порядка, другие же суды просто указывали об отсутствии противоречия публичному порядку.

Также нами была обнаружена ограничивающая арбитражная оговорка [3]. Она предполагала ограничение сторон в отношении использования способов разрешения споров и механизмов определения юрисдикции, кроме того арбитры лишили заявителя возможности представить свои объяснения по существу спора. В данном случае суд указал, что арбитражная оговорка является недействительной по праву Российской Федерации и нарушает основополагающие принципы арбитража - диспозитивности, состязательности, равного отношения к сторонам, закрепленные в статье 18 ФЗ «Об арбитраже», поскольку устанавливает различный объем правомочий для каждой из сторон в отношении использования способов разрешения споров и механизмов определения юрисдикции.

Большой интерес вызывают особенности, связанные с содержанием арбитражного решения. Они состоят из: противоречия публичному порядку РФ и существу решения.

Противоречие публичному порядку РФ активно обсуждается в доктрине, поскольку у данного термина нет легального толкования, но Высший арбитражный суд (далее по тексту – ВАС) объяснил правоприменителям, что под собой представляет норма о противоречии арбитражного решения публичному порядку РФ [4].

Под публичным порядком РФ понимать фундаментальные правовые начала (принципы), которые обладают высшей императивностью, универсальностью, особой общественной и пуб-

личной значимостью, составляют основу построения экономической, политической, правовой системы государства. К таким началам, в частности, относится запрет на совершение действий, прямо запрещенных свехимперативными нормами законодательства России (ст. 1192 Гражданского кодекса РФ), если этими действиями наносится ущерб суверенитету или безопасности государства, затрагиваются интересы больших социальных групп, нарушаются конституционные права и свободы частных лиц. Интересен вопрос, а применима ли оговорка о соответствии публичному порядку арбитражных решений по спорам, не осложненных иностранным элементом, а опирающихся лишь на нормы российского права. Ответ, вероятнее всего, должен быть положительным, потому что нарушатся интересы больших социальных групп [5] и конституционные права лиц могут не только в связи с неправильным применением иностранных норм, но и норм российского права. Данный довод можно подтвердить и судебной практикой.

В одном из дел, сторона, оспаривая решения МКАС, заявляла, что исполнение оспариваемого решения будет противоречить публичному порядку РФ, и нарушать основные принципы гражданского законодательства, такие как: равенство участников, неприкосновенность собственности, свободы договора. Взыскание «убытков» с невиновного лица и при отсутствии нарушенного права, не основано ни на условиях Контракта, ни на законе, и явно вступает в противоречие с принципами построения правовой системы государства, затрагивающие основные принципы гражданского законодательства [6]. Суд проанализировав решения нижестоящих инстанций поддержал это мнение.

В категории «противоречие публичному порядку РФ» рассматриваются дела, в которых есть государственная тайна [7]. Суд напомнил нижестоящим судам, что согласно п. 27 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 22.12.2005 N 96, вопросы публично-правового характера не могут быть предметом рассмотрения в третейском суде.

Также в качестве противоречия публичному порядку РФ, может быть расценено открытие конкурсного производства в отношении банка, что предполагает публично-правовое вмешательство в частноправовые отношения в кредитной сфере, направленное, в том числе, на защиту прав кредиторов банка [8].

Может возникнуть такая ситуация, когда решение будет окончательным, но противоречить публичному порядку РФ, окончательность не станет преградой для признания решения противоречащим публичному порядку РФ [9].

Особенностью, связанной с содержанием арбитражного решения, является то, что суды не могут пересматривать существо третейского решения. Несмотря на это, стороны все равно пытаются отменить арбитражное решение [10], но суды указывают, что процедура проверки и исследования доказательств, на основе которых принято решение третейского суда, не предусмотрена Арбитражным процессуальным кодексом Российской Федерации и противоречит сложившейся арбитражной практике по рассмотрению данной категории споров, что подтверждается положениями Информационного письма Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 22.12.2005 N 96 «Обзор практики рассмотрения арбитражными судами дел о признании и приведении в исполнение решений иностранных судов, об оспаривании решений третейских судов и о выдаче исполнительных листов на принудительное исполнение решений третейских судов». Иногда суды все таки фактически рассматривают по существу спор возникшей между сторонами, уже урегулированный третейским судом, такая практика не приветствуется вышестоящими судами [11].

Перейдем к рассмотрению третей группы особенностей, которая связана с проблемами процессуального характера. Все они сводятся к 4 аспектам:

1) решение невозможно отменить, потому что уже имеется исполнительный лист выданный арбитражным судом [12, 13]. Это связано с тем, что согласно пункту 3 части 7 статьи 238 АПК РФ в случае вынесения иным арбитражным судом Российской Федерации определения о выдаче исполнительного листа на принудительное исполнение этого решения арбитражный суд выносит определение об отказе в отмене решения третейского суда. В практике был найден случай, в котором было отменено решение третейского суда, несмотря на выдачу исполнитель-

ного листа и его окончательность [14]. Это случилось, потому что арбитр, принимавший решение, был заинтересован в результатах рассмотрения спора и нарушил принцип беспристрастности, выражающийся в том, что «никто не может быть судьей в своем собственном деле». Данный принцип является одной из основных составляющих обеспечения права на справедливое судебное разбирательство, предусмотренного пунктом 1 статьи 6 Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод 1950 года.

2) при оспаривании решение третейского суда был пропущен трехмесячный срок оспаривания [15]. Необходимо отметить, что срок начинает течь с момента получения, а не с момента появления информации о наличии такого решения [16]. Срок не является пресекательным и его можно восстановить. Восстановление происходит в силу уважительных причин, но восстановление также может зависеть и от процессуального поведения стороны, если в нем содержались признаки злоупотребления правом, то не о каком восстановлении срока на оспаривание решение не может идти и речи [17].

3) иные проблемы. Эти проблемы не получили массового распространения, поэтому были отнесены в эту группу по остаточному принципу. При оспаривании решения важно, чтобы был надлежащий заявитель, иначе в отмене арбитражного решения откажут, в связи с подаче заявления ненадлежащим субъектом [18].

Встречались случаи неправильной квалификации спора. При оспаривании арбитражного решения был заявлен довод об неарбитрабельности спора, квалифицировав его корпоративным. Спор с участием гражданина, вытекающий из договоров купли-продажи доли в уставном капитале, является корпоративным и подлежит рассмотрению арбитражным судом в случае, если предметом этого спора является установление принадлежности доли в уставном капитале, ее обременений или реализации вытекающих из нее прав (определение Верховного Суда Российской Федерации от 06.02.2018 N 5-КГ17-2018).

Фактически предметом исковых требований одного лица, заявленных к к другому лицу в рамках третейского разбирательства, является уменьшение покупной цены доли в уставном капитале общества, при этом вопрос об установлении ее принадлежности, реализации вытекающих из нее прав при рассмотрении дела в третейском суде не ставился [19].

Нами рассмотрены интересные судебные решения, благодаря, которым было выяснено, что:

– стороны, при оспаривании решений третейских судов, вели себя неосмотрительно, такое поведение выражалось в попытках оспорить арбитражное решение, когда между сторонами было заключено соглашение об окончательности решения. Многие заявляли о противоречии решения публичному порядку РФ, но в большинстве случаев отказывали в отмене акта по данному основанию, в связи с отсутствием необходимого государственного или социального интереса, который пришлось бы защищать;

– у заявителей наблюдается недобросовестное поведение – неправильная квалификация собственного спора, создание фиктивного спора;

– срок позволяющий оспорить решение хоть и не пресекательный, но восстанавливали его крайне редко;

– противоречие публичному порядку РФ на самом деле может трактоваться судами как угодно, но в основном это сводится к защите интересов больших социальных групп, защите государства и его интересов. Все это позволяет сделать вывод, что часто в ситуациях, когда фактически невозможно оспорить арбитражное решение, можно заявить о наличии других оснований (безусловных) для отмены – противоречие публичному порядку РФ или неарбитрабельность спора, либо пытаться доказать заинтересованность арбитра в исходе дела.

Список цитируемой литературы:

1. Андреева В. В. К вопросу об основаниях отмены решений третейских судов // Арбитражный и гражданский процесс. 2016. № 6. С. 23 - 28.
2. Очередыко Е. В. Проблемы оспаривания решений третейских судов // Вестник Санкт-Петербургской юридической академии. 2016. № 2 (31). С. 29 -36.

3. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 15.02.2018 № Ф05-1/2018 по делу N А40-102380/2017// СПС КонсультантПлюс
4. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 22 января 2018 г. по делу N А40-157816/2017// СПС КонсультантПлюс
5. Информационное письмо ВАС № 156 «Обзор практики рассмотрения арбитражными судами дел о применении оговорки о публичном порядке как основания отказа в признании и приведении в исполнение иностранных судебных и арбитражных решений»// СПС КонсультантПлюс
6. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 28 февраля 2018 г. N Ф09-9078/17// СПС КонсультантПлюс
7. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 20 марта 2018 г. по делу N А40-69092/2017// СПС КонсультантПлюс
8. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 20 февраля 2018 г. по делу N А40-175152/17// СПС КонсультантПлюс
9. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 21 февраля 2018 г. по делу N А40-170319/17 // СПС КонсультантПлюс
10. Постановление Президиума ВАС РФ от 29.06.2010 N 2070/10 по делу N А58-7656/09// СПС КонсультантПлюс
11. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 26 декабря 2017 г. по делу N А40-20584/2017 // СПС КонсультантПлюс
12. Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 11 апреля 2018 г. N Ф06-31956/2018// СПС КонсультантПлюс
13. Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 15 декабря 2017 г. по делу N А32-963/2017// СПС КонсультантПлюс
14. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 6 марта 2018 г. по делу N А45-11996/2017// СПС КонсультантПлюс
15. Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 20 февраля 2018 г. по делу N А15-3933/2017// СПС КонсультантПлюс
16. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 17 апреля 2018 г. по делу N А40-217765/17// СПС КонсультантПлюс
17. Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 8 февраля 2018 г. по делу N А20-2460/2017// СПС КонсультантПлюс
18. Постановление Арбитражного суда Центрального округа от 15 февраля 2018 г. N Ф06-29656/2018// СПС КонсультантПлюс
19. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 29 марта 2018 г. по делу N А45-25544/2017// СПС КонсультантПлюс
20. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 23 апреля 2018 г. по делу N А45-24558/2017// СПС КонсультантПлюс

FEATURES OF CHALLENGING ARBITRAL AWARDS (ARBITRATION COURTS ' DECISIONS)

Edilyan B. H.

Perm State University, Perm, Russia

The practice of challenging arbitral awards is analyzed, the features are highlighted. Classification of features of challenging is offered.

Keywords: arbitration, arbitral award, arbitration court, the decision of the arbitral Tribunal, the cancellation of arbitral awards, challenging an arbitral award

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Содомора А. И., Шабалина С. А.

Саратовская государственная юридическая академия, Саратов, Россия

В данной статье анализируется значимость малого бизнеса РФ, который непосредственно зависит от налогообложения. Актуальность настоящего исследования обусловлена проблемами связанных с налогообложением малого бизнеса и его эффективности. В ходе написания использовались формально-юридический, сравнительно-правовой, оценочный методы научного познания. Сделан вывод о существовании проблем малого бизнеса, а также предложены пути решения данной проблемы.

Ключевые слова: малый бизнес, рыночная экономика, система налогообложения, налоговое бремя

Научный руководитель: Жутаев А. С., к. ю. н., доцент

Важнейшим элементом экономического механизма управления общественным производством, является налогообложение, которое занимает одно из важнейших мест в общей системе стоимостных отношений рыночной экономики. Необходимо отметить, что правильное понимание самой сути налогообложения и будет являться улучшением механизма практического использования этой категории в экономике. В большинстве стран мира установлены специальные режимы налогообложения субъектов малого предпринимательства. Основной целью специального налогообложения заключается в создании режима, который будет создавать, с одной стороны, развития субъектов малого предпринимательства, а, с другой, предусматривающий меры по ограничению злоупотреблений при использовании налоговых систем.

Данный вопрос регулируется Конституцией РФ, Налоговым кодексом Российской Федерации, ФЗ от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и другими федеральными законами.

Малое предпринимательство в России является одним из важнейших направлений, так Председатель Правительства Российской Федерации Дмитрий Медведев провел встречу с представителями малого бизнеса, на которой уделил внимание малому бизнесу, так как именно он делает экономику страны устойчивой [3]. Говоря об эффективности налоговой системы, зависит стабильность функционирования малых хозяйствующих субъектов. Развитие малого предпринимательства имеет большое значение для уменьшения безработицы, для формирования базы бюджета, увеличения реальных доходов населения и как следствие, ускорения экономического роста. Конечно, высокое развитие малого бизнеса напрямую зависит от его налогообложения.

Еще одной особенностью малого предпринимательства является, то что, оно ограничивает монополизм, который играет важную роль в высокомонополизированной экономике России. Это ограничение можно рассмотреть в трех аспектах:

1. Прежде всего, высокая динамика развития и большое количество участников в меньшей степени поддаются монополизации, чем крупный бизнес.

2. А так же, при использовании новейшей техники и при использовании узкой специализации, малые предприятия являются серьезными конкурентами, чем подрывают монопольное положение крупных корпораций.

3. И последний аспект заключается в том, что малое предпринимательство способствует

повышению эффективности производства потому, что он является дополнительным источником конкуренции.

Критерии, по которым компания признается субъектом малого предпринимательства, установлена статьей 4 ФЗ от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Малыми предприятиями признаются индивидуальные предприятия и юридические лица, которые должны соответствовать следующим условиям: во-первых, суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц и иных фондов в установленном капитале не должны превышать 25%; во-вторых, за предшествующий календарный год, средняя численность работников должна составлять не более 100 человек и выручка от реализации товара без НДС не должна превышать 400 млн. рублей [1].

Изучив данные статистики, полагаем, что доля предприятий малого бизнеса в ВВП Российской Федерации составляет около 40%, а на малых предприятиях работает около 60% населения. Стоит заметить, что половина малых предприятий работают в сфере торговли, второе место занимают работающие в сфере обслуживания, а на третьем месте находятся предприятия занимающиеся ремонтом и строительством, затем идут обрабатывающие, инновационные, научно-технические предприятия.

В 2016 году, в июле был принят 290 Федеральный закон об онлайн кассах, который внес изменения в положения 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежей» [2]. В связи с этим 2018 году, для новой системы налогообложения будет создано специальное приложение - онлайн-офис, оно будет работать, как касса и через него предприниматели смогут взаимодействовать с ФНС России.

По изучению данной проблемы можно выделить три основных проблем, связанных с налогообложением малого бизнеса:

Прежде всего, в Российской Федерации в настоящее время фискальная система налогообложения недостаточно стимулирует инвестиционный механизм малых предприятий, а на федеральном уровне вообще нет того, как сможет уплачивать налог с вмененного дохода субъект малого предпринимательства, который только начинает свою деятельность.

Так же, налогообложение субъектов малого предпринимательства недостаточно связано с производственными параметрами деятельности, а это, в свою очередь, тормозит дальнейшее развитие малого бизнеса.

Проблема налогового потенциала, заложенного в системе налогообложения предприятий малого бизнеса, который не реализован из-за бессистемного функционирования налоговых форм, действующих обособлено друг от друга.

Проанализировав выше сказанное, предлагаем такие пути решения данной проблемы:

1. Эффективно должны использоваться средства, выделяемые на решения социальных проблем.

2. Для развития массового малого бизнеса, предлагаем ввести существенные льготы, например, снизить ставку налога с 6% до 3% от дохода и с 15% до 5% от дохода, уменьшенного на расходы.

3. Нужно решить вопрос о саморегулировании, поскольку высокие вступительные взносы ограничивают возможности малых предприятий в эту систему.

4. Предлагаем ввести должность специального представителя, который будет курировать систему и количество проверок малых и средних предприятий на уровне заместителя мэра или губернатора при администрации города или области.

Необходимо констатировать, что проблемы связанные с налогообложением малых предприятий в Российской Федерации действительно существуют. Полагаем, что специальный

режим налогообложения, на данном этапе, играет важную роль как в повышении собираемости налога и упрощении его администрирования, так и в увеличении мотивации, что и способствует значительному развитию малого предпринимательства в Российской Федерации, следовательно, в данной области можно ожидать дальнейшее реформирование. Таким образом, можно прогнозировать, что в результате нововведений, произойдет сокращение совокупности налогового бремени, налоговой нагрузки на предприятия малого бизнеса и тем самым, упрощение системы учета и отчетности.

Список цитируемой литературы:

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» №209-ФЗ (ред. от 27.11.2017 г.) // «Российская газета», № 164, 31.07.2007.
2. Федеральный закон от 03 июля.2016 г. «О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт и отдельные законодательные акты Российской Федерации» № 290-ФЗ (ред. от 27.11.2017 г.) // «Российская газета», № 151, 12.07.2016.
3. На встрече с предпринимателями Дмитрий Медведев представил Единый реестр МСП / Официальный сайт Гарантийного фонда Владимирской области [электронный ресурс] URL: <http://garantfond-33.ru/dmitrij-medvedev-predstavil-edinyj-reestr-msp/> (дата обращения 20.05.2018).

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS TAXATION

Sodomora A. I., Shabalina S. A.

Saratov State Law Academy, Saratov, Russia

This article analyzes the importance of small business in Russia, which is directly dependent on taxation. The relevance of this study is due to the problems associated with the taxation of small business and its efficiency. In the course of writing, formal-legal, comparative-legal, evaluative methods of scientific knowledge were used. The conclusion about the existence of small business problems, as well as ways to solve this problem.

Keywords: small business, market economy, tax system, tax burden

ФЬЮЧЕРС КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ ПРОИЗВОДНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

Зубенко Н. А.

Омская юридическая академия, Омск, Россия

В данной статье описаны положения о производных ценных бумагах в сегменте гражданского права, раскрыты особенности обращения фьючерса как одного из основных элементов производных финансовых инструментов.

Ключевые слова: ценные бумаги, производные ценные бумаги, фьючерс, опцион, варрант, форвардный и фьючерсный контракты

В сегменте гражданского права ценные бумаги имеют особое значение. Свое законодательное закрепление институт ценных бумаг находит, по меньшей мере, в 16 санкциях Гражданского кодекса Российской Федерации [1] и в нормах Федерального закона «О рынке ценных бумаг» [2], регулирующего отношения, возникающие при эмиссии и обращении эмиссионных и иных ценных бумаг независимо от типа эмитента, а также особенности создания и деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Производные ценные бумаги представляют собой, выпускаемые и обращаемые на рынке ценных бумаг, финансовые активы, приобретение которых дает держателю ценных бумаг право на покупку или продажу ценной бумаги в срок, установленный договором ценных бумаг или иным финансовым инструментом.

К основным видам производных ценных бумаг относят фьючерсы, опционы, варранты и форварды. Рассмотрим подробнее фьючерсный контракт как один из элементов производных финансовых инструментов.

Итак, фьючерс представляет собой обязанность лица, приобретавшего фьючерс купить или продать ценную бумагу в указанный день и по установленной цене в момент заключения фьючерсного контракта.

В настоящее время вопросы обращения фьючерса на современном рынке ценных бумаг законодательством в полной мере не урегулированы, при этом выявлена общая схема возможности прогнозирования стоимости товара или курса валют, это обеспечивает обладателю ценной бумаги гарантию от риска увеличения или снижения цены. На практике, с целью страхования риска снижения или увеличения цены, организация, вправе обратиться к фьючерсному брокеру, внести десять процентов залога от суммы фьючерсного контракта, после чего брокером на бирже заключается сделка по покупке указанного товара или валюты по заранее установленной этой организацией цене. Фьючерсный, контракт может быть в любой день закрыт путем проведения обратной сделки. Если такая процедура закрытия контракта не предусмотрена до официального срока поставки, то клиент обязан выполнить свое обязательство.

В Российской Федерации преобладающими участниками фьючерсных контрактов на рынке ценных бумаг выступают компании нефтяной отрасли, поставляющие углеводороды на мировой рынок.

Схожим по своим признакам с вышеуказанным видом производных ценных бумаг является форвардный контракт, отличается он от фьючерсного контракта лишь по субъекту; - является внебиржевым. Субъектами форвардного контракта в Российской Федерации зачастую выступают компании, правительственные учреждения и банковские структуры.

Закрытие позиции по фьючерсному контракту осуществляется выполнением обязательств по контракту, когда участники его меняются местами: то есть, продавец должен купить, а покупатель продать товар или валюту. Такая позиция чаще всего определяется субъектами перед

исполнением обязательства, когда реальная цена на активы на рынке отличается от зафиксированной цены контракта. Такой способ исполнения обязательства по фьючерсному контракту в государствах с развитой рыночной экономикой на сегодняшний день является преобладающим.

Список цитируемой литературы:

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 26.11.2001 № 146-ФЗ (ред. от 29.12.2017) // СПС «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (ред. от 18.04.2018) // СПС «КонсультантПлюс».

FUTURES AS ONE OF THE SPECIES OF DERIVATIVE SECURITIES

Zubenko N. A.

Omsk Law Academy, Omsk, Russia

This article describes the provisions on derivative securities in the civil law segment, discloses the specifics of the treatment of futures as one of the main elements of derivative financial instruments.

Keywords: securities, derivative securities, futures, options, warrant, forward and futures contracts

К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ АВТОНОМНЫХ СИСТЕМ ВООРУЖЕНИЯ**Шибун М. А.***Белорусский государственный экономический университет, Минск, Беларусь*

Рассмотрен вопрос о правомерности применения автономных систем вооружения. Внесено предложение о целесообразности правовой регламентации автономных систем вооружения на конвенционном уровне.

Ключевые слова: автономные системы вооружения, принцип проведения различий, оговорка Мартенса

Научный руководитель: Шерстобитов А. В., к. ю. н.

На протяжении истории человечества военные конфликты становилось всё более масштабными и разрушительными, а наука создания способов уничтожения живой силы противника стала как никогда востребованной. В конечном итоге общество достигло такого уровня развития, когда оружие научилось искать, обнаруживать и поражать цель самостоятельно – именно так работают системы вооружения, получившие название «автономные».

Несмотря на опасность автономных систем вооружения, их использование не урегулировано международным правом. Статья 22 Конвенции о законах и обычаях войны определяет, что «воюющие не пользуются неограниченным правом в выборе средств нанесения вреда неприятелю» [1]. К запрещенным средствам ведения войны международное гуманитарное право относит те, которые причиняют излишние страдания своими поражающими свойствами: пули, легко разворачивающиеся или сплюсывающиеся в человеческом теле; яды или отравленное оружие; душающие и другие ядовитые газы и бактериологические средства; бактериологическое (биологическое) и токсинное оружие; конкретные виды обычного оружия неизбирательного действия и оружия, использование которого вызывает чрезмерные повреждения или страдания [2].

Таким образом, применение автономных систем вооружения не подпадает под ограничения в выборе воюющими средств и методов ведения войны. Соответственно, разработка и использование данных видов вооружения не нарушает положений международного гуманитарного права.

Мировая практика идет по пути создания и использования автономных систем вооружения с ограничением их автономности. Так, Директива № 3000.09 министерства обороны США от 21 ноября 2012 года содержит требование, чтобы на момент принятия решения о применении роботом огня на поражение обязательно был обеспечен контроль его действий со стороны человека [3]. В военной доктрине Великобритании также предусмотрено, что полностью автономное вооружение не должно использоваться никогда и что в принятии решений в той или иной степени всегда должны участвовать люди [4].

Тем не менее, использование автономных систем вооружения, в целом, нарушает принцип проведения различий, который нашел свое отражение в статье 48 Дополнительного протокола к Женевским конвенциям I [5]. Данный принцип предусматривает обязанность сторон вооруженного конфликта всегда обеспечивать проведение различия между комбатантами и военными объектами, с одной стороны, и гражданскими лицами и гражданскими объектами, с другой. Всё чаще появляются призывы к запрету подобных систем вооружения, например, в докладе правозащитной организации Human Rights Watch «Мы теряем гуманность» указывается, что оговорка Мартенса может быть использована в качестве довода к запрещению автономных систем вооружения [6]. Очевидно, что данные утверждения справедливы, поскольку в нынешних

условиях автономные системы вооружения не способны проводить, как того требует международное гуманитарное право, не только различий между комбатантами, выбывшими комбатантами и гражданскими лицами, но и между крупными строениями, относящимся к военным объектам и не относящимся.

В этой связи возникает справедливое утверждение, что разрабатывающие, а тем более использующие автономные системы вооружения державы знают о трагических последствиях такого использования и продолжают его совершенствовать и использовать.

Основываясь на вышеизложенном, подчеркиваем необходимость конвенционного регулирования автономных систем вооружения, в частности, установления обязательного присутствия оператора при любых операциях, совершаемых с использованием данных систем. Наиболее целесообразным разрешением этого важнейшего вопроса видится в проведении под эгидой ООН международной конференции и разработки международно-правового документа? обязательного для всех субъектов международного права.

Список цитируемой литературы:

1. Конвенция о законах и обычаях сухопутной войны, 18 октября 1907 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.icrc.org/rus/resources/documents/misc/hague-convention-iv-181007.htm> – Дата доступа: 20.05.2018
2. Бабий Н. А. Запрещённые средства ведения войны / Н. А. Бабий. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2007. – С. 365
3. DoD Directive on Autonomy in Weapon Systems [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.icrac.net/dod-directive-on-autonomy-in-weapon-systems/> – Дата доступа: 20.05.2018
4. UK defence doctrine (JDP 0-01) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gov.uk/government/publications/jdp-0-01-fourth-edition-british-defence-doctrine> – Дата доступа: 20.05.2018s
5. Дополнительный протокол к Женевским конвенциям от 12 августа 1949 года, касающийся защиты жертв международных вооружённых конфликтов (Протокол I). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.icrc.org/rus/assets/files/2013/ap_i_rus.pdf – Дата доступа: 20.05.2018
6. Losing Humanity: The Case against Killer Robots [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hrw.org/report/2012/11/19/losing-humanity/case-against-killer-robots> – Дата доступа: 20.05.2018

TOWARDS THE QUESTION OF THE USE OF AUTONOMOUS WEAPON SYSTEMS.

Shybun M. A.

Belarus State Economic University, Minsk, Belarus

The question of legitimacy of the use of autonomous weapon systems were studied. The proposal on the advisability of legal regulation of autonomous weapon systems on a conventional level were made.

Keywords: autonomous weapon systems, the principle of distinction, Martens clause

ФЕНОМЕНОЛОГИЯ ПРАВОСОЗНАНИЯ*Гарькавенко Л. В.**Донецкая академия внутренних дел МВД ДНР, Донецк, Донецкая Народная Республика*

В статье затронуты проблемные аспекты сущности, понятия феноменологии правосознания. Рассмотрены разные взгляды на понятие правосознание и сознание как таковое. Отражено значение, которое выполняет правосознание в обществе.

Ключевые слова: правосознание, общественное сознание, сознание, правовые отношения, правовое поведение, правовой порядок, право, юридическая действительность

Общественное сознание имеет разные формы, при помощи которых люди осознают окружающую их природу и общество в целом. Одним из таких форм и является правовое сознание.

Необходимо отметить, что первобытное представление о праве – это не что иное, как представление о порядке взаимоотношений людей, фактических, личных отношений. Право отождествляется с определенным общественным порядком и не противопоставляется обязанности [3].

Правосознание является одной из форм общественного сознания, поэтому оно наряду с иными формами сознания отражает определенную часть общественного бытия – юридическую действительность [4].

Правосознание – это одна из форм общественного сознания, представляющая собой совокупность взглядов, идей, концепций, оценок, чувств, эмоций людей в отношении всей юридической действительности [4].

Что же касается феномена правосознания, то его осмысление и интерпретация упирается в толкование самого феномена «сознание». «Сознание и по сей день остается некой парадоксальностью, к которой невозможно привыкнуть, тем, о чем мы не знаем», писал известный советский философ М. К. Мамардашвили [5].

Правовое сознание (правосознание) – это такая же абстракция и метафора, как «экономическое сознание» или, скажем, «новое политическое мышление». Полагаем, что специфика правового сознания определяется не механизмами и внутренними процессами осознания правового и его присвоением сознанием, а присутствием модальностей правового в структуре содержания личностных правовых экзистенциалов, таких как принуждение, подчинение, признание права и призвания к нему. Именно эти правовые феномены сознания энергетически и ценностно-экзистенциально усиливают (ослабляют), структурируют (деструктурируют), формообразуют (дестабилизируют) личностную систему ценностей человека в отношении к праву, что проявляется в экзистенции (существовании) человека и его характере [1].

Как известно, согласно Г. Гегелю, «сознание, собственно говоря, – это отношение «Я» к какому-нибудь предмету, безразлично внутреннему или внешнему». «Содержание наших знаний, – пишет философ, – составляет отчасти предметы, которые мы познаем посредством чувственных восприятий, отчасти же предметы, основой которых является сам дух. Первые составляют чувственный, вторые умопостигаемый мир. Правовые, нравственные и религиозные понятия относятся к последнему» [2].

Данное суждение отображает, сущность правосознания, как некое внутреннее осознание, понимание, отношение к правовым явлениям и к праву в целом.

Огромное значение в процессе реализации прав, свобод и обязанностей принадлежит правовому сознанию личности, ее индивидуальным свойствам и качествам, социально-политиче-

ской активности. В правосознании выделяют три основных уровня: знание права, отношение к праву и навыки правового поведения. Между этими компонентами иногда нет единства, а нередко существует заметное расхождение. Идеальный вариант будет в том случае, когда все компоненты находятся в неразрывном единстве [3].

Исходя из этого, правосознание – это сложное явление, совокупность представлений и чувств, выражающих не только знание права, но и отношение к нему, уважение его как социальной ценности, а также усвоенность навыков правового положительного поведения.

Список цитируемой литературы:

1. Гребеньков Г. В. Человек в правовом бытии: Введение в правовую персонологию: монография.- Донецк: Донецкий юридический институт МВД Украины, 2013. – 540с.
2. Гегель Г. В. Ф. Наука логики. М.: Мысль, 1974. 452 с.
3. Комаров С. А. Общая теория государства и права: Учебник. 7е изд.- СПб.: Питер, 2006. – 512с.
4. Лазарев В. В., Липень С. В. Теория государства и права: Учебник для вузов. – М.: Издательство «Спарк», 1998. - 448с.
5. Мамардашвили М. К. Как я понимаю философию. М.: Наука, 1990. 215 с.

THE PHENOMENOLOGY OF CONSCIOUSNESS

Garkavenko L. V.

Donetsk Academy of Internal Affairs of the DPR, Donetsk, Donetsk people's Republic

The article touches upon the problematic aspects of the essence, the concept of the phenomenology of legal consciousness. Different views on the concept of legal consciousness and consciousness as such are considered. The value which is carried out by legal consciousness in society is reflected.

Keywords: legal consciousness, social consciousness, consciousness, legal relations, legal behavior, legal order, law, legal validity

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РФ

Володин А. Б.

Омская юридическая академия, Омск, Россия

В данной статье рассматриваются проблемы и особенности научных точек зрения на понимание права собственности в отечественном законодательстве. Проведено исследование различных научных школ в этой области.

Ключевые слова: право, собственность, теория, законодательство, РФ

Современные конституции, обеспечивающие состояние стабильности в обществе, баланс частных и публичных интересов, представляют собой фундамент правового регулирования отношений собственности. Конституционный уровень правового регулирования определяет только самые основные принципы правового регулирования отношений собственности.

В целях понимания теоретической конструкции права собственности по законодательству РФ нужно обозначить три проблемы, связанные с данным правом: 1) понятие «собственности» в Конституции РФ; 2) понятие «имущество» в Конституции РФ; 3) вопрос о том, являются ли понятия владение, пользование и распоряжение, предусмотренные в ч. 2 ст. 35 и 36 Конституции РФ правомочиями, составляющими содержание права частной собственности или обособленными вещными правами.

Ч. 1 ст. 36 Конституции РФ говорит о праве граждан иметь в частной собственности землю. Здесь под собственностью понимается вещное право. Вещные права выражают непосредственное отношение лица к вещи, предоставляющее ему возможность использовать конкретную вещь в своих интересах без разрешения третьих лиц [1].

Право граждан иметь в частной собственности землю рассматривается как самостоятельное, отличное от права частной собственности ввиду особенности субъектного состава (только граждане РФ и их объединения) и закрепления в Конституции РФ широких полномочий государства по его ограничению.

Норма, предусмотренная ч. 2 ст. 35 Конституции РФ, о пользовании имуществом как единолично, так и совместно с другими лицами включает в себя множество принципиально важных правомочий. В том числе, оно, предусматривает разные вещные права лиц, не являющихся собственниками: согласно ст. 216 ГК РФ вещными правами параллельно с правом собственности являются сервитуты.

Конституционный Суд РФ сформулировал ряд ключевых правовых позиций, связанных с нормами конституционного права, которые образуют правовой институт права собственности.

В первую очередь, речь идет о толковании «имущество» (ч. 1 ст. 35 Конституции РФ) в конституционно-правовом смысле. На сегодняшний день имеет место быть направленность на расширение объема понятия «имущество». Имущество, являющееся объектом доверительного управления, — это предприятие и другие имущественные комплексы, объекты, относящиеся к недвижимому имуществу, ценные бумаги, исключительные права и другое имущество (п. 1 ст. 1013 ГК РФ). По договору доверительного управления имуществом объектом договора могут являться вещи, которые будут созданы или приобретены в будущем, после заключения договора. Соответственно, гарантия, предусмотренная ч. 3 ст. 35 Конституции РФ, распространяется не только на имущество, которое в наличии у собственника в настоящее время, но и на имущество, которое будет им приобретено в будущем.

На мой взгляд, представляется правильным заключение М. И. Брагинского относительно-

ного того, что «когда ст. 35 Конституции РФ провозглашает: «право частной собственности охраняется законом» и «никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда» — имеется в виду, что в необходимых случаях объектом защиты являются не только вещные, но в такой же мере и обязательственные права, включая права лица, «обладающего частной собственностью на находящиеся на счете в банке денежные средства» [2].

Относительно субъектного состава, нельзя не отметить имеющей место быть правовой неопределенности, которая содержится в Конституции РФ по поводу того, кто является субъектом права собственности, предусмотренного ст. 35 Конституции РФ. В числе прочего, в Конституции РФ отсутствует прямое упоминание юридических лиц. Однако ст. 35 отнесена к главе 2 Конституции РФ, которая называется «Права и свободы человека и гражданина». Можно ли сделать вывод о том, что Конституцией РФ защищается и гарантируется исключительно право собственности физических лиц? Считаю, что право собственности юридических лиц должно быть защищено и гарантировано равной конституционной защитой по отношению к праву собственности физических лиц.

На сегодняшний день, «по этому вопросу пока нет устоявшегося мнения» [3], - утверждает российский правовед Ю. Б. Фогельсон. Сопоставление двух авторитетных комментариев Конституции РФ подтверждает данное заключение. В частности, в комментарии (под общей редакцией акад. Б. Н. Топорнина, Ю. М. Батурина и Р. Т. Орехова) проф. В. П. Мозолин утверждает: «Часть вторая статьи 35 раскрывает правосубъектность и содержание права частной собственности».

В ч. 2 ст. 35 Конституции РФ регламентируются способы осуществления индивидом права собственности в отношении принадлежащего ему на праве собственности имущества. Он вправе распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами. В первой ситуации индивид является собственником-физическим лицом. Во втором случае он становится участником правоотношений собственности в составе организации, являющейся юридическим лицом» [4]. Такое толкование ст. 35 Конституции РФ не подразумевает четкого и однозначного суждения по поводу возможности признания за юридическими лицами конституционного права частной собственности.

Если считать, что все права и обязанности, предусмотренные Главой 2 Конституции РФ, действуют только в отношении к физическим лицам, то алогичность такой концепции представляется очевидной. Ст. 57 Конституции РФ устанавливает, что «каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы» [5]. Вывод: юридические лица не могут являться плательщиками налогов. Ст. 58 Конституции РФ: «Каждый обязан сохранять природу и окружающую среду, бережно относиться к природным богатствам». Значит, законодательство об охране природы и окружающего мира, устанавливающее ответственность юридических лиц за загрязнение окружающей среды, неконституционно, поскольку обязанность по охране природы возлагается только на физических лиц. П. 1 ст. 46 Конституции РФ: «Каждому гарантируется судебная защита его прав и свобод». Получается, что юридические лица не имеют права обращения в суд за защитой своих прав в случае их нарушения. Тогда на каком юридическом основании существует вся система арбитражных судов РФ, в компетенцию которых как раз и входит разрешение споров по искам юридических лиц. Подобным образом могут быть рассмотрены и некоторые другие статьи Конституции РФ. Соответственно распространение действия Главы 2 Конституции РФ только на физических лиц приводит к тому, что из конституционно-правового поля выпадает целый ряд правоотношений, имеющих принципиально важное значение для экономической жизни общества.

Разъясняя проблематику понимания права частной собственности, установленному в ст. 35 Конституции РФ, как коллективного конституционного права, член Конституционного суда РФ Г. А. Гаджиев указывает, что «частная собственность участников товариществ и обществ

обладает свойством делимости, поэтому их конституционные права являются все-таки индивидуальными, а не коллективными. Но для облегчения осуществления этих индивидуальных конституционных прав используется «кооперационная» правовая форма, посредством которой происходит согласование волеизъявлений многих частных собственников» [6].

Для третьих лиц юридическое лицо является единственным собственником всего своего имущества. Представляется обоснованным вывод о том, что юридическое лицо и его участники являются разными субъектами гражданского права, поэтому вопросы собственности должны разрешаться в зависимости от того, идет ли речь об отношениях между участниками товарищества или общества между собой по поводу их вкладов (взносов, акций и т. д.), между участниками и самим юридическим лицом, между юридическим лицом и третьими лицами.

Если брать за основу подход, согласно которому право собственности является персональным правом, то с учетом положения на современном рынке, для которого характерно большое рассредоточение капитала между огромным количеством частных собственников-держателей акций, конституционно-правовая защита данного права значительно осложняется. Представим ситуацию, что нарушено право собственности акционерного общества с одним единственным учредителем-держателем всех акций. Для реализации своего права на конституционно-правовую защиту, в соответствии с такой логикой, он должен доказать, что нарушено его право собственности как физического лица. В обозначенной выше ситуации с одним акционером это не представляет большой трудности. Совсем по-другому выглядит ситуация, когда этих акционеров сотни, а то и тысячи. В таком случае им всем придется доказывать и обосновывать, что нарушено их персональное конституционное право, что на в рамках правоприменительной практики невозможно. На основании вышеизложенного, напрашивается вывод, что отказ в признании права собственности юридического лица как коллективного конституционного права, которое пользуется защитой ст. 35 Конституции РФ, обезличивает конституционно-правовую гарантию прав собственников – физических лиц.

Соответственно, право собственности, субъектом которого являются юридические лица должно пользоваться равной конституционно-правовой защитой с правом собственности физических лиц.

Существуют различные концепции к правопониманию интеллектуальной собственности, а именно в плане возможности понимания интеллектуальной собственности как разновидности объектов частной собственности физических лиц. Большая часть ученых-правоведов полагает, что интеллектуальную собственность ни в коем случае нельзя понимать, как объект права собственности физических лиц [7]. С учетом того, что отечественное гражданское законодательство относит право собственности к вещным правам, поэтому в таком случае объектами частной собственности физических лиц могут выступать лишь носители интеллектуальной информации [8]. Соответственно, интеллектуальная собственность, ни при каких обстоятельствах не может пониматься как объект частной собственности физических лиц.

Основанием для классификации правоотношений, которые складываются по поводу собственности, является подразделение данных правоотношений в зависимости от субъекта права собственности. В российском законодательстве и правовой доктрине выделяют разные формы собственности, а именно – право частной собственности, право государственной собственности и право муниципальной собственности [9]. Специфика приобретения и прекращения права собственности, владения, пользования и распоряжения для каждого субъекта права собственности отдельно законодательно закреплены. Также законодательно определены разновидности имущества, находящиеся исключительно в государственной или муниципальной собственности (ст. 214 ГК РФ).

ГК РФ не только регламентирует наличие различных форм собственности, но также и особенности взаимодействия между ними, возможность перехода одной формы собственности

в другую. В частности, ст. 217 ГК РФ регламентирует правила приватизации государственного и муниципального имущества, его передачи в собственность физических и юридических лиц согласно законодательству о приватизации государственного имущества. Из состава общей собственности могут быть выделены только доли отдельных ее участников (ст. 252 и 254 ГК РФ).

Также ГК РФ регламентировано обращение в государственную собственность имущества, находящегося в собственности физических и юридических лиц, с возмещением стоимости данного имущества (ст. 235 ГК РФ).

При этом, несмотря на законодательную регламентацию разных форм собственности, следует учесть мнение Е. А. Суханова, в соответствии с которым, «речь должна идти о принадлежности имущества на праве собственности различным субъектам - гражданам, юридическим лицам, публично-правовым образованиям, причем с совершенно одинаковым объемом правомочий, а не о появлении разных «форм собственности» и соответствующих им разных «прав собственности». Иными словами, существует лишь одно право собственности с единым, одинаковым для всех набором правомочий (содержанием), у которого могут быть лишь различные субъекты» [10].

На основании вышеизложенного, можно сделать ряд заключений.

Основными направлениями развития законодательства являются социализация собственности, а также появление новых принципов правового регулирования частной собственности.

Спецификой Конституции РФ, отличающей ее от конституций Германии, Франции, Испании, Италии, представляется достаточно большое количество полномочий частного собственника при отсутствии законодательных закреплений о его обязанностях, о национализации собственности.

Понятие «имущество», закрепленное в Конституции РФ должно быть более объемным, нежели идентичное понятие в гражданском праве. Защите должны подлежать не только вещные, но и обязательственные права.

Гарантия, закрепленная в ч. 3 ст. 35 Конституции РФ относится не только к имуществу, которое находится в наличии у собственника в настоящее время, но и на имущество, которое он приобретен и сбережет в будущем.

Право собственности юридических лиц должно быть в равной степени обеспечено конституционно-правовой защитой с правом собственности физических лиц.

Отметим, что, несмотря на то, что Конституция РФ и отечественное гражданское законодательство предусматривает разные формы собственности, необходимо согласиться с соответствующей интересам защиты права собственности концепцией о том, что существует лишь одно право собственности с единым комплексом правомочий собственника, у которого могут быть разные субъекты.

Список цитируемой литературы:

1. Гражданское право. В 2 т. Том I. Учебник / Отв. ред. проф. Е. А. Суханов. – М.: Издательство БЕК, 2000. – С. 475
2. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. - М.: Статут, 1997. С. 233
3. Фогельсон, Ю. Б., О конституционной защите прав юридических лиц // Государство и право, № 6, 1996, С. 37
4. Конституция Российской Федерации. Комментарий. Под общ. ред. Б. Н. Топорнина, Ю. М. Батурина, Р. Г. Орехова. – М.: Бек, 1994. – С. 202-203
5. Конституция РФ от 12.12.1993 г. URL: <http://www.gov.ru/> (дата обращения: 20.04.2017)
6. Гаджиев, Г. А Защита основных прав и свобод предпринимателей за рубежом и в РФ. М., Изд. фирма «Манускрипт». 1995. С. 134
7. Мозолин В. П. О праве частной собственности. //Государство и право. №1. 1992. – С. 3
8. Исакова Л. А. Первоначальное и производственное право на изобретение. Автореф. дис. канд. юрид. наук. - М., 1995. С. 17
9. Гражданское право / Под ред. Ю. К. Толстого, А. П. Сергеева. – М.: Проспект, 1996. – Т. 1. – С. 300-

10. Ляхе М. Национализация и развитие международных экономических отношений // Проблемы международного права. Сборник статей юристов-международников стран народной демократии. – М.: Наука, 1961. – С. 135

**THEORETICAL FOUNDATIONS OF OWNERSHIP RIGHTS UNDER THE LEGISLATIVE
FRAMEWORK OF THE RUSSIAN FEDERATION**

Volodin A. B.

Omsk Law Academy, Omsk, Russia

This article examines the problems and peculiarities of scientific points of view on the understanding of property rights in domestic legislation. A study of various scientific schools in this field has been carried out.

Keywords: law, property, theory, legislation, RF

ВОЗРАСТ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ПРЕСТУПЛЕНИЯХ В СФЕРЕ КОМПЬЮТЕРНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Монгуш Д. Р.

Российская таможенная академия, Люберцы, Россия

В статье изучены вопросы, касающиеся возраста субъекта преступлений в сфере компьютерной информации.

Ключевые слова: преступления в сфере компьютерной информации, субъект преступления, несовершеннолетние, возраст уголовной ответственности

Возраст уголовной ответственности – один из признаков субъекта преступления наряду с такими условиями как: физическое лицо и вменяемость. По общему правилу, в соответствии со статьей 20 Уголовного кодекса Российской Федерации, уголовной ответственности подлежит лицо, достигшее ко времени совершения преступления шестнадцатилетнего возраста [1].

Так, за преступления в сфере компьютерной информации уголовная ответственность установлена законодателем с шестнадцати лет. В связи, с чем в науке уголовного права ведется дискуссия о снижении возраста привлечения к уголовной ответственности за данные преступления до четырнадцати лет.

Например, М. М. Малыковцев не согласен с авторами, считающими, что «социальная обусловленность возраста, с которого возможна уголовная ответственность за компьютерные преступления,... может быть установлена с 14 лет» [3]. Такой подход, как считает диссертант, не применим к данным преступления. Он отмечает, что освоить все премудрости и тонкости программирования удастся только к 16 годам [3].

Противоположную точку зрения имеет Евдокимов К. Н. Он считает, что в условиях вхождения России в международные информационные сети, общедоступности компьютерной техники и информационных технологий, изучения в школах с первого класса предмета «Информатика», происходит снижение возраста российских пользователей ЭВМ и, соответственно, компьютерных преступников [2]. Таким образом, по его мнению, к четырнадцати годам российские школьники обладают базовыми знаниями в области информатики и информационных технологий, имеют хорошие навыки в пользовании компьютером и работы в сети Интернет. Отметим, что Евдокимов К. Н. считает, что стоит снижать возраст уголовной ответственности только за квалифицированные и особо квалифицированные составы данных преступлений.

Точных статистических данных, касающихся преступлений в сфере компьютерной информации, совершаемых лицами моложе 16 лет нет, потому что они на данный момент не являются субъектами данных преступлений. Однако следует отметить, что по всему миру участились случаи совершения таких преступлений именно школьниками. Например, британский сайт DailyMail сообщает, что в 2015 году пятнадцатилетний подросток Кейн Гэмбл совершил восемь случаев неправомерного доступа к компьютерной информации, в том числе получил доступ к базе данных Федерального бюро расследований [4].

Возраст является таким критерием субъекта преступления, который говорит о том, что лицо на момент совершения преступления достигло такого уровня социологического, психологического и биологического развития, который позволяет ему осознавать фактический характер и общественную опасность своих деяний. Таким образом, учитывая уровень образования и доступность получения знаний в области информатики и информационных технологий несовершеннолетний, достигший четырнадцати лет вполне способен понимать потенциальную

опасность преступлений в сфере компьютерной информации.

Совершение киберпреступлений именно несовершеннолетними объясняется компьютеризацией всех сфер жизни общества. Например, в России всё, включая школьные журналы, медицинские книжки, государственные услуги, представлены в электронной форме. В связи, с чем считаем, что в целях защиты компьютерной информации, необходимо пересмотреть возраст уголовной ответственности в преступлениях в сфере компьютерной информации.

Отметим, что возраст уголовной ответственности в уголовном праве зарубежных стран отличается: нижний предел возраста различен и имеет большой диапазон. Однако в странах с развитой ювенальной юстицией нередко установлен низкий возрастной ценз уголовной ответственности. Например, в европейских странах, таких как Великобритания, Шотландия. Не отстают и страны СНГ от тенденции снижения возраста уголовной ответственности за киберпреступления. Так, в Уголовном кодексе Республики Беларусь в ч.2 статьи 27 перечислены преступления, за совершение которых уголовная ответственность предусмотрена с четырнадцати лет, к таким преступлениям законодатель относит и хищение путем использования компьютерной техники.

Принимая во внимание вышеизложенное, а также развитие информационных технологий, их общедоступность, а также учитывая осведомленность несовершеннолетних в данной сфере, предлагаем внести дополнения в ч. 2 ст. 20 УК РФ, установив возраст уголовной ответственности с четырнадцати лет за совершение преступлений, предусмотренных ст. 272, 273, 274 и 274.1 УК РФ.

Список цитируемой литературы:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 13 июня 1996 г. N63-ФЗ (с изм. и доп.). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант». Источник: <http://base.garant.ru/10108000/>
2. Евдокимов К. Н. Создание, использование и распространение вредоносных компьютерных программ: уголовно-правовые и криминологические аспекты. / К. Н. Евдокимов. – Иркутск: Иркутский юридический институт (филиал) Академии Генеральной прокуратуры РФ, - 2013. – 267 с.
3. Малыковцев М. М. Уголовная ответственность за создание, использование и распространение вредоносных программ для ЭВМ: дис. ... канд. юрид. наук. / Московский университет МВД Российской Федерации. -Москва, 2006.
4. Харгривс Ф. British schoolboy, 15, posed as a CIA director to access secret military reports and taunted FBI agents with chilling threats. Источник: <http://dailymail.co.uk/news/article-5290787/Boy-15-posed-head-CIA-secret-files.html>

AGE OF CRIMINAL RESPONSIBILITY IN THE CRIME IN THE SPHERE OF COMPUTER INFORMATION

Mongush D. R.

Russian Customs Academy, Lyubertsy, Russia

In this article the characteristic of age of criminal responsibility in the crime in the sphere of computer information is given.

Keywords: the crime in the sphere of computer information, the subject of crime, under age, age of criminal responsibility

THE PRINCIPLE OF HUMANITY IN CRIMINAL LAW***Rzagulova S. R.****Aktobe State University named after K. Zhubanov, Aktobe, Kazakhstan**The article discusses the principle of humanity in criminal law.**Keywords: humanity, criminal law, criminal, punishment, justice*

Goodness (Latin *Numanitas* - human nature) - is associated with different manifestations of man's free thinking; according to which preaching the individual's individual development. That is, a set of ideas and ideas that rely on human values, equality, justice, and humane relationships, regardless of their individual right to freely develop their social position and creativity.

When goodness is presented as an antithesis of evil, it is reflected in the actions and attributes of the individual. When opposed to evil, the content of good will be practically oriented. When choosing good human beings, one must recognize evil, eliminate it, and overcome the opposite of good and evil opposites. The idea of goodness is not only because it is opposed to evil, but it also has its social significance when it comes to fulfilling its obligations before its predecessor and before it. The relationship between charity and charity has been shaped by the classical philosophy of the problem. These concepts are ideally reflected in the diverse, interconnected aspects of the behavior of people's behavior. Good-natured aims to regulate the behavior of people, thereby reflecting social demands and responsibilities.

The experience of publishing amnesty is widely used in many countries of the world. The difference - in the application. In some states, it is frequently published and contains a large number of convicted persons, while others are published exclusively on special occasions (for example, in Latin America, amnesty is made exclusively for convicted political criminals). And in Russia - 18 times, in Belarus - 14 cases of amnesty. Even in Ukraine and Kyrgyzstan, such an act is annually published. It was widely used in the world of criminal law in the criminal law of the Soviet Union. His main goal was to reduce the number of prisoners.

The principle of humanity in criminal law is also applicable to those who violate the criminal law. The purpose of the criminal punishment is to restore social justice, as well as to rehabilitate convicts. Punishment does not aim to limit the suffering or humiliate human dignity and human dignity.

The majority of the penitentiaries are composed of types of sentences that do not deprive the convicted person of his sentence. The death penalty in the form of shooting is used exclusively for particularly grave crimes, as specified by law.

The criminal law is based on the principle that the principle of goodwill may be replaced by a more lenient penalty (Article 73), exemption from liability for a criminal offense (article 65), postponement of punishment for pregnant women and women with young children (Article 74), the exemption from punishment related to illness (Art. 73), abolition of conditional conviction (Article 64), amnesty or pardon (Article 78) also appears to be legitimate in the new Criminal Code.

In Article 64 of the Criminal Code of the Republic of Kazakhstan: Abolition of Conditional Sentence: «If a conditionally convicted person proves his correction with his behavior before the probationary period expires, upon the presentation by the body conducting the probationary supervision the court canceled the conditional conviction and sentenced may issue a resolution on cancellation. At that, at least half of the conditional conviction period may be canceled. A conditional sentence: 1. Committed an administrative penalty for administrative offenses committed in the sphere of public order and morality, infringement of the rights of minors, physical person and family

relations; 2. intentionally corrupted (corrupted) electronic surveillance means or replaced the place of residence without notification or in the body that carries out probationary control; 3. In the event of a criminal offense, the court may prolong the probationary supervision at the discretion of the body conducting the probationary supervision, but prolong the period of not more than one year.

In the event that the conditionally convicted person has failed to fulfill the obligations imposed on him by the court or repeated in the second part of this Article, the court shall make a decision on annulment of the conditional sentence and execution of the sentence imposed by the court, and on the juvenile convicted may extend the probationary control period, but prolong the period of not more than one year.

During the probationary period of probation period, a suspect is a criminal offense or a less serious intentional crime, and in cases where a convicted minors commit a minor or medium-gravity offense, the court may terminate the matter of reversal or revocation of a conditional sentence for a new crime when deciding the punishment.

During the Probation Period, the conditionally convicted person - medium-gravity intentional crime, grave or especially grave crime, and in cases where the minor is committing a grave or especially grave crime, the court shall terminate the conditional sentence and impose a sentence on the rules for imposing a sentence on the total of the sentence. In the cases stipulated by the fourth part of this Article the penalty is imposed under these rules.

Article 65: Exemption from criminal liability due to genuine repentance: «A person who committed a crime or committed a crime for the first time, recognizes the guilty person, is guilty of a crime, has assisted in the investigation of criminal violations, investigations, restitution of damage caused by a criminal offense and that he / she may be exempted from criminal liability ".

Article 73: «Replacement of the Unpaid Part of Punishment by a More Lenient Thing, or Reducing the Sentence Term:

- The court may substitute the remaining part of the sentence with a less severe penalty if the person who is serving a minor or a minor offense for a serious or minor offense has not fully violated the established crime or has not violated the established procedure of punishment. In this case, a person may be fully or partially dismissed from reimbursement of an additional type of punishment, with the exception of life imprisonment.

- A person who has committed a new offense during the period of premature release of the sentence and the remaining part of the penalty in the form of imprisonment before at least one-fourth of the term of punishment for a grave crime or for a grave crime, can be replaced by a more lenient type of punishment after one-third has been remedied.

- Replacement of the undemocratic part of a sentence with a more lenient punishment, except for the case of a juvenile under the age of fourteen to eighteen years, a crime against juvenile delinquency, a death of a person, or a terrorist or extremist crime connected with committing a grave crime, as well as for persons convicted of a crime committed within a criminal group.

- When replacing an undeveloped part of the court, a court may choose to impose a penalty on the account of one month's calculation of four days of imprisonment or one day of deprivation of liberty, with a restriction of freedom on account of one day of imprisonment.

- The condition of transfer to the penalty shall be the full compensation for the damage caused by the crime. The person, who is serving a sentence of deprivation of liberty for a minor, grave or grave crime, or grave crimes, in the event that he complies with all the requirements of the process agreement, the court may shorten the remaining half of the remainder of the remaining unpaid penalty.

«Article 75. Pregnant women and women with young children. Postponement of punishment of men who bring up their young children alone:

1. Sentenced pregnant women may delay the sentence up to one year. The execution of the sentence of men sentenced to juvenile delinquents and juvenile offenders may be postponed until the

age of five years but for a period not exceeding fourteen years. Single pregnant women and young women who have been sentenced to deprivation of liberty for more than five years for grave or especially grave crimes, terrorist crimes, extremist crimes, crimes committed by a criminal group, crimes against sexual exploitation of young children, men's punishment is not postponed.

2. If the convicted person in the first part of this Article abandons the child or continues to evade the child's upbringing or conviction and the serving of the sentence has been violated by the body that exercises control over the two written warnings in the written form, the court may, on the recommendation of the body, postpone cancellation of the sentence, and transfer the sentenced person to serve the sentence in accordance with the sentence of the court.

3. In the event of postponement of the execution of the proceedings or in case of abandonment or termination of the child, the court may decide to release him from serving the sentence or replace the sentence with a more lenient punishment or to refer the convict to the appropriate institution for serving the sentence.

4. If a convicted person commits a new offense during the postponement of the sentence, the court shall impose a sentence on him / her on the basis of the sentence of the sentence.

Based on the principle of humanity, the new Criminal Code provides a special section on juvenile delinquency (section VI). Taking into account the age, level of psychological development, and other peculiarities of the juvenile, their punishment may be mitigated or exempted from punishment. Proper implementation of the principle of humanity is a prerequisite for the implementation of criminal law obligations.

The scope of the act of amnesty is far more broader than forgiveness. It not only provides for the simplification of the sentence of convicted persons, but also the decisions to reduce criminal cases against those involved in the investigation. The act of amnesty is adopted by the Parliament. It only applies to socially-offenders or criminals who are less serious.

It is a good step to be considered as a positive step in the life of our compatriots who have lost their feet in life. It is widely known that the indefatigable consequences of the convictions will lead to dissatisfaction. That is why the basic principle of this act of grace, that is, the principle of goodness, is not to reduce the number of prisoners, and there is no need. The most important is to give people confidence in the government and to help them return to a full member of society.

References:

1. Encyclopedia of Kazakhstan
2. Russian-Kazakh Explanatory Dictionary: Pedagogy / O. D., Doctor of Economic Sciences, Professor Ye. Aryn - Pavlodar: ECO NFP. 2006. - 482p.
3. <https://egemen.kz/article/izgilik-qaghidasy>
4. Agybaev A. H. Criminal Law. General Section. Almaty: Seven sisters.2015.-6p.
5. Agybaev A. H. Interpretation of the Criminal Code of the Republic of Kazakhstan. General and specific section. Almaty: Seven Charter.

ПРИНЦИП ГУМАНОСТИ В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ

Рзагулова С. Р.

Актюбинский государственный университет им. К. Жубанова, Актюбе, Казахстан

В статье обсуждается принцип человечности в криминальном праве.

Ключевые слова: человечность, криминальное право, преступник, наказание, справедливость, правосудие

О НЕОБХОДИМОСТИ ЗАКРЕПЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «BLOCKCHAIN» В ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ СДЕЛКАХ

Тютюнькина А. В.

Институт Прокуратуры Российской Федерации Саратовской государственной юридической академии, Саратов, Россия

Статья посвящена концепции «блокчейн» и ее роли в современном мире, а точнее - в гражданско-правовых отношениях. В статье рассматриваются все преимущества этой технологии в отношении гражданского права. Они рассматриваются на примере сделки между китайскими и российскими организациями. Очевидно, что «blockchain» имеет огромное количество преимуществ. То, что люди не боятся присоединиться к этой системе, даёт понять российскому законодательству, что необходимо консолидировать понятие «блокчейн» на законодательном уровне.

Ключевые слова: биткоин, блокчейн, гражданско-правовые сделки, денежные отношения

Научный руководитель: Халбаева Т. Н., к. ю. н., доцент

Первоначально под Blockchain понималось название базы данных, реализованной в крипто валюте «Биткойн». Но в связи с быстрым развитием общества в последние пару лет данная технология вызвала огромный интерес во всём мире и не только по поводу крипто валют.

Сейчас Blockchain - это технология надёжного распределённого хранения достоверных записей, по сути, о совершенно любых вещах.

Ник Шабо, юрист, программист и эксперт по криптографии, отмечает, что blockchain - это самая безопасная окружающая среда для выполнения «умных» контрактов [1]. Под «умным» контрактом понимается договор, который обеспечивает самоисполнимость его условий по достижении заранее оговоренных в нём обстоятельств, существующий в виде программного кода на платформе blockchain.

Система blockchain устроена следующим образом: она состоит из цепочки блоков данных. Каждый блок содержит в себе определённый набор записей. При чём новые блоки добавляются строго в конец цепочки.

Защищённость, открытость и распределённость - три основных принципа данной системы.

Взломать, выключить или вывести из строя blockchain на практике не представляется возможным. Это объясняется тем, что все пользователи данной системы вместе образуют компьютерную сеть. При этом на каждом компьютере храниться копия данных blockchain. Поэтому, чтобы изменить информацию в каком-либо блоке, необходимо взломать все компьютеры пользователей blockchain.

Открытость системы обусловлена тем, что данные blockchain открыты в любое время и для всех пользователей. Каждый может получить информацию о любом блоке, а также отследить изменения этой информации. Поэтому при заключении сделок сторонам необязательно доверять друг другу, что является огромным преимуществом.

Стоит отметить, что данные пользователей и их личность могут быть защищены путём шифрования. Но это не противоречит принципу открытости, так как данные могут быть получены путём выдачи ключа пользователем, чья информация является закрытой. Ключ представляет собой набор цифр, и при малейшем изменении информации он меняется. Роман Худоржков, основатель компании Liberty Grant, приводит пример того, как меняются ключи. В строку с текстом он добавляет поочередно разные символы, в результате чего ключ кардинально меняется. Это служит ещё одним гарантом защищённости ваших данных.

Также, сеть не привязана к географии, поэтому пользователь, например, из Казани, может одновременно подключиться к пользователям из Нью-Йорка, Лондона, Рима и так далее.

На сегодняшний момент роль blockchain и доверие к нему в России постепенно растёт. Одна из первых сделок с помощью данной технологии в нашей стране была совершена между Альфа-банком и авиакомпанией S7 Airlines в 2016 году.

Недавно к международному blockchain-консорциуму присоединился Сбербанк России. А его дочерняя компания - «Деловая среда» - совместно с Федеральной антимонопольной службой России запустили платформу Cornestone на blockchain, на которой возможно оформить сделки, называемые «умными» контрактами.

Осенью 2016 года была проведена первая тестовая сделка на данной платформе между китайским производителем станков и хабаровской компанией Трейдмаркет.

Сбербанк являлся здесь контрагентом со стороны китайского производителя при посредничестве российской компании на территории Китая Qingdao Bakalia International и Трейдмаркета.

Данная сделка была совершена с расчётом по аккредитиву в несколько этапов:

1. Трейдмаркет открыл счёт аккредитива. Аккредитив в данной системе является записью, содержащей идентификаторы сделки и её коммерческие условия. Исполнитель, обладая ключами, мог самостоятельно проверять статус аккредитива.
2. Cornestone отправил эту запись в Сбербанк, после чего последний одобрил аккредитив.
3. Следующим стала поставка оборудования. Её контролировал Cornestone, доводя информацию до Сбербанка об исполнении аккредитива путём записей в технологии blockchain.
4. Далее Сбербанк перевёл денежную сумму на счёт Qingdao Bakalia International, а эта компания – китайскому производителю оборудования.

Автоматически через платформу были осуществлены только три этапа сделки. Последний проводился путём обычного денежного перевода, так как использовались реальные деньги. Для автоматизации перевода необходимо было использовать криптовалюту. Следовательно, полностью раскрыть преимущество blockchain платформе Cornestone не совсем удалось.

На данный момент около 140 стран используют технологию blockchain, в этой базе создано более 12 миллионов кошельков, было совершено уже свыше 100 миллионов сделок. Всё это свидетельствует о том, что система blockchain интересна, а главное - полезна огромному количеству людей. А значит, в скором времени она может стать неотъемлемой частью гражданского оборота.

Многие люди боятся новых технологий. Для того, чтобы они поверили в blockchain и «умные» контракты на его платформах, необходимо закрепить данные понятия на законодательном уровне. Чтобы люди начали пользоваться данными услугами, государству необходимо показать, что это удобно и безопасно. Поэтому считаю, что законодателю необходимо изучить подробнее этот вопрос.

Список цитируемой литературы:

1. Coinspot. (2017) [Блокчейн в 2017 году: год умных контрактов] // (<https://coinspot.io/favourites/blokchejn-v-2017-godu-god-umnyh-kontraktov/>)

ON THE NEED TO CONSOLIDATE THE CONCEPT OF «BLOCKCHAIN» IN CIVIL TRANSACTIONS

Tyutyunkina A. V.

Institute of the Prosecutor's Office of the Russian Federation Saratov State Law Academy, Saratov, Russia

The report is devoted to the concept of «blockchain» and its role in the modern world, or more precisely - in civil-law transactions. The paper considers all the advantages of this technology in relation to civil law. They are considered on the example of a transaction between the Chinese and Russian organisations. Obviously, «blockchain» has a huge number of advantages. That people are not afraid to join this system, the Russian legislation needs to consolidate the notion of «blockchain» at the legislative level.

Keywords: bitcoin, blockage, civil law transactions, monetary relations

РОЛЬ, МЕСТО И НАЗНАЧЕНИЕ РОСГВАРДИИ В СИСТЕМЕ АДМИНИСТРАТИВНОГО ПРАВА

Гладышев П. С.

Омский государственный педагогический университет, Омск, Россия

Данная статья посвящена национальной гвардии Российской Федерации, а также её роли и месту в системе административного права. Опираясь на нормативно-правовую базу, автор раскрывает состав национальной гвардии, характеризует её задачи и полномочия. В данной работе определяется назначение национальной гвардии и делается вывод о её важности в системе административного права.

Ключевые слова: национальная гвардия, Росгвардия, система административного права, реформа правоохранительных органов, государственная и общественная безопасность, защита прав и свобод граждан

Современное положение административного права в Российской Федерации характеризуется обновлениями в его системе, которые происходят в настоящее время в связи с реформированием традиционных правовых институтов, созданием новых и упразднением старых.

Так, в рамках реформы совершенствования работы правоохранительных органов России произошло создание национальной гвардии – специальной военной организации, которая предназначена для обеспечения не только государственной, но и общественной безопасности, а также защиты прав и свобод человека и гражданина.

Федеральная служба войск национальной гвардии Российской Федерации образована в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 5 апреля 2016 года № 157 [2].

Центральным органом управления войсками национальной гвардии является Росгвардия – абсолютно новая силовая структура, объединяющая в себе множество отдельных подразделений, которые выполняют различные задачи и функции.

Данные подразделения возглавляет директор Федеральной службы войск национальной гвардии и одновременно главнокомандующий войсками, который выполняет функцию управления ими - Золотов Виктор Васильевич.

Национальная гвардия России является федеральным органом государственной исполнительной власти страны, который осуществляет функции по реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере оборота оружия, частной и вневедомственной охраны деятельности.

Созданная в рамках реформы совершенствования работы органов внутренних дел, Росгвардия является новым и самостоятельным ведомством Российской Федерации, которое имеет свою собственную нормативно-правовую базу.

Правовую основу деятельности войск национальной гвардии России, во-первых, составляют Конституция страны и признанные международным правом принципы и нормы. Во-вторых, это федеральные конституционные законы, международные договоры, а также нормативные правовые акты Президента и Правительства страны [2].

Так, в системе административного права национальная гвардия играет свою роль. Во-первых, так как Росгвардия – это совершенно новое ведомство в Российской Федерации, оно имеет свою нормативно-правовую основу: федеральные законы и административные регламенты, которые определяют задачи, функции и полномочия национальной гвардии. Во-вторых, национальная гвардия является одной из составляющей межведомственного взаимодействия российских структур, которое, в свою очередь, регулируется административным правом.

Согласно статье 2 Главы 1 ФЗ от 3 июля 2016 года N 226-ФЗ «О войсках национальной гвардии Российской Федерации», на войска национальной гвардии возлагается выполнение следующих задач:

1. Участие в охране общественного порядка, обеспечении общественной безопасности.

2. Охрана важных государственных объектов, специальных грузов.
3. Участие в борьбе с терроризмом и экстремизмом.
4. Участие в обеспечении режимов чрезвычайного положения, военного положения, правового режима контртеррористической операции.
5. Участие в территориальной обороне страны.
6. Оказание содействия пограничным органам ФСБ в охране государственных границ страны.
7. Контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации в области оборота оружия и в области частной охранной деятельности, а также за обеспечением безопасности объектов топливно-энергетического комплекса, за деятельностью подразделений охраны юридических лиц с особыми уставными задачами и подразделений ведомственной охраны.
8. Охрана особо важных и режимных объектов, охрана имущества физических и юридических лиц по договорам [1].

Войска национальной гвардии в целях выполнения возложенных на них задач осуществляют общие полномочия (соблюдение общественного порядка, пресечение преступлений и т. д.), специальные полномочия (проникновение в жилые помещения, задержание и т. д.) и полномочия по обеспечению режимов чрезвычайного и военного положения.

Полномочия войск национальной гвардии реализуются в порядке, предусмотренном федеральными конституционными законами, настоящим Федеральным законом, нормативными правовыми актами Президента и Правительства Российской Федерации. Все полномочия Росгвардии соблюдают требования законодательства России о защите государственной тайны [1].

Наличие у национальной гвардии определенных полномочий и ответственных для страны задач определяют важность этого ведомства в Российской Федерации, которое осуществляет свою деятельность на основе принципов законности, соблюдения прав и свобод человека и гражданина, а также на основе принципов единоначалия и централизации управления.

Являясь федеральным органом исполнительной власти, Росгвардия, наряду с другими российскими ведомствами и структурами, обеспечивает национальную безопасность всего государства, а также безопасность отдельно взятой личности.

Список цитируемой литературы:

1. Федеральный закон от 03.07.2016 N 226-ФЗ «О войсках национальной гвардии Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс // Опубликовано 06.07.2016 на официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>;
2. Росгвардия: Полномочия. Задачи. Структура. [Электронный ресурс] // Официальный сайт: Федеральная служба войск национальной гвардии Российской Федерации, 2017. - URL: <http://www.rosgvard.ru> (дата обращения: 21.04.2018).

THE ROLE, PLACE AND PURPOSE OF ROSGVARDIA IN THE SYSTEM OF ADMINISTRATIVE LAW

Gladyshev P. S.

Omsk State Pedagogical University, Omsk, Russia

This article is devoted to the National Guard of the Russian Federation, as well as its role and place in the system of administrative law. Based on the legal framework, the author reveals the composition of the National Guard, characterizes its tasks and powers. This work defines the appointment of the National Guard and concludes on its importance in the system of administrative law.

Keywords: National Guard, Rosgvardia, the system of administrative law, reform of law enforcement agencies, state and public security, protection of rights and freedoms of citizens

РЕФОРМИРОВАНИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ*Петрова Р. Е., Горелов Н. С.**Российский технологический университет, Москва, Россия*

В статье рассматривается система социального обеспечения Российской Федерации и, в особенности, самый слаборазвитый её сегмент – пенсионное обеспечение. Приводится история становления и развития пенсионной системы России, даётся характеристика нынешнего её состояния, с опорой на положительные и отрицательные стороны. Рассматриваются проблемы, с которыми сталкивается российская система пенсионного обеспечения, а также меры, предпринимаемые Правительством, в борьбе с этими проблемами.

Ключевые слова: социальное обеспечение, медицинское страхование, пенсионное обеспечение, пенсионные реформы, страхование, пенсия

В настоящее время в системе социального обеспечения России проводятся многочисленные реформы. Она формируется на основе установленных Правительством концепций и программ. Но экономический кризис не дает возможности провести их в полном объеме, и изменения осуществляются в зависимости от их значимости для будущей работы в целом.

Конституция Российской Федерации 1993 г. определила базу для реформы системы социального обеспечения. Статьи 38-41 Конституции определяют права человека в сфере социального обеспечения. Материнство и детство, семья состоят под защитой государства.

Любому гражданину РФ предоставляется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в других случаях, утвержденных законом. Государственные пенсии и социальные пособия утверждаются законом. Одобряется добровольное социальное страхование, формирование вспомогательных видов социального обеспечения и благотворительность.

Малоимущим, другим установленным в законе гражданам, которым необходимо жилище, выделяется бесплатно или за дополнительную плату из государственных, муниципальных и прочих жилищных фондов на основании утвержденных законом норм.

Любому гарантировано право на охрану здоровья и медицинскую помощь. Медицинская помощь в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения оказывается гражданам бесплатно при поддержке какого-либо бюджета, страховых взносов, прочих поступлений [1].

Осуществление данных конституционных прав происходит на основе федерального законодательства.

На наш взгляд, в современной России наиболее остро ощущаются недочёты в сфере пенсионного обеспечения. «Среди широкого круга проблем функционирования пенсионной системы России принято выделять два основных блока. Первый из них вызван общемировой тенденцией – старения наций, приводящей к сокращению трудоспособного населения и увеличению числа пенсионеров, приходящихся на 1 занятого. Второй блок связан непосредственно с обеспечением финансовой устойчивости пенсионного фонда Российской Федерации. Все это предопределяет необходимость модернизации системы в целях повышения социальной защищенности <...> пенсионеров» [2].

И если с первым блоком проблем бороться практически нереально, то со вторым (дефицит бюджета и т. д.) возможно. Что и делает правительство, вот уже на протяжении 25 лет. Самые глобальные преобразования в пенсионной системе проводились дважды.

Первой крупной пенсионной реформой, по нашему мнению, можно считать принятие в

2001 году Федерального закона № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» (не применяется с 1 января 2015 года, в соответствии с Федеральным законом от 28.12.2013 N 400-ФЗ). Этот закон предусматривал три вида начислений:

- в связи с достижением нерабочего возраста;
- по инвалидности;
- в связи с потерей кормильца.

Первые два вида начислений включали в себя накопительную, базовую и страховую части. Если у гражданина отсутствовало право на получение перечисленных выплат, ему назначалось социальное денежное обеспечение. Оно устанавливалось в соответствии с законом о государственной поддержке неработающего населения. С 2010 года базовая часть стала составляющей страховой части.

Вторым важным этапом реформирования пенсионной системы считается прошедшая в 2012 году мультимедийная пресс-конференция на тему: «Концепция будущей пенсионной системы», на ней выстроили концепцию и программу долгосрочного развития пенсионной системы: «Минздравсоцразвития России разрабатывает Стратегию долгосрочного развития пенсионной системы до 2050 года. Подготовлен «рабочий вариант» пенсионной реформы. Окончательный вариант Минздрав должен представить в октябре, а до конца 2012 года реформа должна быть утверждена Президентом. Недавно была обнародована итоговая версия Стратегии-2020, также в министерство поступили предложения от Минфина и Минэкономразвития. Минздравсоцразвития России категорически против многих идей экспертов и предлагает альтернативные решения. В частности, это введение трехуровневой пенсионной системы, которая позволит обеспечить коэффициент замещения пенсией утраченного заработка в размере 70–80%.» [3].

И концепция, и программа утвердили формирование трехуровневой пенсионной системы, при ней первый уровень сформирован как основная пенсия. На основании концепции эта пенсия уплачивается всем пенсионерам в качестве прожиточного минимума [4].

Второй, главный уровень определяется как страховая пенсия. Условия ее утверждения и размеры прямо подчиняются продолжительности участия в страховании или в солидарно-распределительном процессе финансирования.

Программа определена тем, что страховая пенсия создана из распределительного и накопительного материалов. Одна доля пенсии создаётся на основании данных условно-накопительного счета по распределительной системе с применением возраста, страхового стажа, уровня страховых взносов и заработной платы или дохода, с которого они исходили [5].

Иная, накопительная доля пенсии, составляется в зависимости от величины личных сбережений на именном накопительном счете и начисленной инвестиционной прибыли.

Третий уровень системы – негосударственные пенсии, которые считаются дополнением к государственным. Негосударственное пенсионное обеспечение может применяться путем профессиональной пенсионной системы некоторых учреждений, отраслей экономики, территорий или в виде индивидуального пенсионного страхования граждан в страховых компаниях или негосударственных пенсионных фондах [6].

Завершая нашу статью, хотим кратко выделить сильные и слабые стороны реформированной пенсионной системы.

Минусами, можно назвать следующее:

1. «Отсутствие системы пересчета для пенсионеров, продолжающих работать.
2. Увеличение срока трудовой пенсии с 5 до 15 лет.
3. Увеличение срока стажа, для досрочного получения пенсий.
4. С первого января 2014 года 4 из 6 % от фонда оплаты труда, перечисляемых в накопительную часть пенсии, направлены в ее страховую часть. Взносы за «молчунов» пере-

распределяются в страховую часть автоматически» [7].

К плюсам можно отнести то, что:

1. Размер начисленных пенсионных отчислений, напрямую зависит от нескольких факторов, а именно: размера заработной платы, пенсионных накоплений и пенсионного фонда, который граждане выбирают на «свой вкус».
2. Выработка, у работающих граждан, стимула к декларированию реальной заработной платы, а не той, которую многие получают «в конвертах». Это позволяет пополнять бюджет, пенсионный фонд и в конечном счёте повлияет на увеличение размера пенсий.

Исходя из вышеизложенного, сделаем вывод: пенсионная реформа РФ развивается стабильно, по намеченному плану, однако чиновникам предстоит ещё многое сделать. В итоге, после всех преобразований, правительство сможет заполнить Пенсионный фонд недостающими средствами и создать достойные пенсионные выплаты для своих граждан.

Список цитируемой литературы:

1. Махнов Д. М. Становление права социального обеспечения // – Москва: Живой язык - 2015 г. - с.239;
2. Веснина О. Е. История развития права социального обеспечения в России // – Москва: Дрофа - 2016 г. - с.123;
3. Шабалина Д. М. Возникновение и развитие социального обеспечения в России // – Москва: Живой язык - 2015 г. - с.152;
4. Ибрагимова Б. О. Современное состояние права социального обеспечения // – Москва: Либерея - 2015 г. - с.458;
5. Концепция будущей пенсионной системы // 2012 г., РИА Новости URL.: [<https://ria.ru/sport/20120423/630665780.html>];
6. Крапивницкая Л. М., Шкрябина А. Е. Модернизация пенсионной системы России: проблемы и перспективы // 2017 г., URL.: [<http://www.finexg.ru/modernizaciya-pensionnoj-sistemy-rossii-problemy-i-perspektivy/>];
7. Газизуллина А. А., Коткова А. В. Положительные и отрицательные стороны пенсионной реформы // - 2013 г., Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки. URL: [[https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/5\(5\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/5(5).pdf)];

REFORMING THE RUSSIAN PENSION SYSTEM

Petrova R. Ye., Gorelov N. S.

Russian Technological University, Moscow, Russia

The article examines the social security system of the Russian Federation and, in particular, the most underdeveloped segment of it - pensions. The history of formation and development of the pension system of Russia is given, the characteristic of its present state is given, with support on the positive and negative sides. The problems faced by the Russian pension system are discussed, as well as the measures taken by the Government to combat these problems.

Keywords: social security, medical insurance, pensions, pension reforms, insurance, pension

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ»

Голубенко И. А.

Белорусский государственный экономический университет, Минск, Беларусь

В законодательстве Республики Беларусь отсутствует единое определение понятия источника информации. Обобщенно источник информации можно охарактеризовать как физическое либо юридическое лицо или материальный носитель информации, оформленный в соответствии с требованиями законодательства.

Ключевые слова: информация, источник информации

Источниками информации могут быть субъекты информационных отношений.

С учетом качества, в котором выступают субъекты информационных отношений, источники информации можно подразделить на: обладателей информации; пользователей информации, информационных систем и (или) информационных сетей; собственников и владельцев программно-технических средств, информационных ресурсов, информационных систем и информационных сетей; информационных посредников; операторов информационных систем.

С учетом видов информации ее источники можно подразделить на: общедоступные; доступ, к которым ограничен.

По форме хранимой информации предлагается разделить на устные и письменные, по характеру информации – на общие и специальные, по свойствам носителя информации – на бумажные, электронные, иные, по степени точности информации – официальные, неофициальные.

Выделяются следующие ступени производства информации: а) устно опосредованный обмен «лицом к лицу», б) письменный обмен, опосредованный печатью и в) электронно опосредованный обмен (Постер) [1].

Расширяется использование электронных источников информации (информации в электронном виде), которую проще сгруппировать по определенному признаку, что позволяет использовать одни и те же сведения для разных, иногда заранее не предвиденных, целях [2].

С точки зрения возможности потери информации выделяют следующие источники конфиденциальной информации: люди, документы, публикации, технические носители, технические средства обеспечения производственной деятельности, технические средства автоматизированной системы обработки данных, продукция, отходы [3].

В Законе Республики Беларусь «Об информации, информатизации и защите информации» напрямую источник информации упоминается только в статье 33, в которой перечисляются права и обязанности обладателя информации, право обладателя информации в отношении информации, которой он обладает, требовать указания себя в качестве источника информации, ставшей общедоступной по его решению, при ее распространении и (или) предоставлении другими лицами. При этом само понятие источник информации не раскрывается. Тем не менее в статье 22 Закона определено, что распространяемая и (или) предоставляемая информация должна содержать достоверные сведения о ее обладателе, а также о лице, распространяющем и (или) предоставляющем информацию, в форме и объеме, достаточных для идентификации таких лиц.

Большое значение источникам информации также придается в процессуальном законодательстве. В том или ином виде источник информации упоминается в ряде иных нормативных правовых актов Республики Беларусь.

В законодательстве отсутствует единое определения понятия источника информации, да-

же не всегда употребляется термин источник именно информации. Источники информации регулируются во многом в зависимости от сферы их использования, чаще упоминаются, когда устанавливается требование к фиксации данных об источнике информации как дополнительного фактора обеспечения достоверности информации, однако единое определение отсутствует, поэтому предлагаем статью 1 Закона Республики Беларусь «Об информации, информатизации и защите информации» дополнить определением: «источник информации – физическое либо юридическое лицо или материальный носитель информации, оформленный в соответствии с требованиями законодательства».

Список цитируемой литературы:

1. Алексеева И. Ю. Возникновение идеологии информационного общества // Информационно общество. 1999. №1. С. 30 – 35.
2. Ciborra C. The labyrinths of information / Claudio Ciborra. Oxford: Oxford Univ. Press, 2004. 143 p.
3. Ярочкин В. И. Коммерческая информация фирмы/ В. И. Ярочкин. М.: Ось-89, 1997. 158 с.

PROBLEMS OF DEFINING TERM «SOURCE OF INFORMATION»

Golubenko I. A.

Belarussian State Economic University, Minsk, Belarus

The legislation of the Republic of Belarus does not contain a single definition of the concept of the source of information. Generally, the source of information can be described as a natural or legal person or a material carrier of information, designed in accordance with the requirements of the legislation.

Keywords: information, source of information

ПРИРОДА КОЛЛИЗИОННЫХ НОРМ В МЕЖДУНАРОДНОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ, ИХ МЕСТО В СИСТЕМЕ ПРАВА

Махмуд Эзседдин

Российский университет дружбы народов, Москва, Россия

В статье рассматриваются особенности коллизионных норм в международном частном праве как специальных норм, позволяющих разрешить коллизионный вопрос посредством выбора применимого права. Проанализирована структура коллизионной нормы.

Ключевые слова: международное частное право, иностранный элемент, правовая норма, коллизионная норма, объем коллизионной нормы, привязка коллизионной нормы, нормы права

В середине XIX в. развитие международной торговли и вообще расширение многообразных межгосударственных связей, усиление миграции населения из одной страны в другую придали особое практическое значение вопросам гражданско-правового положения иностранцев, правового регулирования операций по внешней торговле и экстерриториального действия законодательств. Эти факторы и обусловили необходимость специального изучения конкретных вопросов [1].

Проблема правовой природы и места коллизионных норм в международном частном праве широко освещается вот уже на протяжении нескольких десятилетий. Многочисленные правоотношения с иностранным элементом, регулируемые международным частным правом, требуют применения специальных норм, которые позволяют разрешить коллизионные вопросы, связанные с выбором применимого права [2].

Сам термин «международное частное право» (МЧП) впервые был предложен судьей Верховного Суда США Дж. Стори, который в 1834 г. выпустил книгу под названием «Комментарии к коллизии законов». В законодательстве многих государств понятия «международное частное право» и «коллизионное право» также употребляются как тождественные. Так, по мнению американских авторов М. Гаррисона и Р. Дейвиса, термины «коллизионное право» и «международное частное право» используются как взаимозаменяемые и означают систему внутригосударственных норм для разрешения коллизий. Кроме того, Дж. Моррис считал, что источниками коллизионного права, являются статуты, судебные решения и мнение юристов, т. е. внутригосударственные источники. В качестве примера может послужить ст. 2048 ГК Перу, в котором установлено: «Судьи обязаны применять внутреннее право государства, объявленное компетентным перуанской нормой международного частного права» (т. е. коллизионной нормой). С момента появления международного частного права [3] всегда возникает одна и та же проблема, а именно, каким правом будут регулироваться отношения, ведь на их разрешение претендуют одновременно правопорядки нескольких государств. Как отмечает А. В. Алешина, «...наличие различных взглядов на место международного частного права в системе права подтверждает его сложную и неоднозначную природу» [4].

Международное частное право – это совокупность норм, предназначенных для регламентации частно-правовых отношений, возникающих в сфере международного общения. МЧП представляет собой самостоятельную комплексную правовую систему, объединяющую нормы международного и национального права и регулируемую международные гражданские отношения. Традиционно предметом регулирования МЧП считаются частно-правовые отношения, отягощенные иностранным элементом, который может проявляться в трех вариантах: субъект правоотношения, объект правоотношения находится за границей и юридический факт, с которым связано правоотношение, имеет место за границей [5].

Общеизвестно, что регулирование таких отношений в большинстве случаев требует выбора применимого права, что достигается посредством использования специальных коллизионных норм [6].

По мнению Марышевой Н. И. «Коллизионная норма — это норма общего, абстрактного, отсылочного характера, которая не содержит материальной модели поведения, не устанавливает прав и обязанностей сторон, а на основе заложенного в ней объективного критерия определяет, право какого государства должно регулировать соответствующие отношения. Главное отличие коллизионной нормы от других юридических предписаний — преодоление коллизионной проблемы путем определения компетентного права, т. е. права, подлежащего применению в силу указания коллизионной нормы» [7].

Специфическая природа коллизионно-правовых норм предопределяет особенность их структуры. Структура коллизионной нормы отличается от структуры обычной нормы права. Коллизионная норма состоит из объема, что указывает на те отношения, к которым должна применяться коллизионная норма; привязка, которая указывает на подлежащее применению, то, что касается санкции, оно отсутствует. Например, согласно ст. 30 Закона Югославии о разрешении коллизий законов с правилами других государств (1982 г.) «в отношении способности составлять завещание» (объем) «применимо право страны, гражданином которого являлся завещатель на момент составления завещания» (привязка).

Следует при этом отметить, что относительно понимания привязки коллизионной нормы ученые придерживаются единой позиции. Именно привязка позволяет разрешить коллизию между законами, претендующими на регулирование отношений частноправового характера с участием иностранного элемента.

Батычко В. Т. предлагает различать следующие виды коллизионных привязок:

- личный закон участников отношений - *lex personalis*;
- закон места нахождения имущества - *lex rei sitae*;
- закон места совершения акта (правомерного - при сделках, правомерного - при деликтах) - *lex loci actus*;
- закон места осуществления деятельности - *lex loci activitatis*;
- закон суда (арбитража), разрешающего спор, - *lex fori*;
- закон, с которым данное отношение наиболее тесно связано, - *lex causae*;
- закон места заключения сделки - *lex loci contractus*;
- закон флага - *lex flagi*;
- закон места заключения брака - *lex loci celebrations* и др. [8]

Специальные коллизионные привязки — это трансформация общих коллизионных норм: специальная привязка «закон перевозчика» — трансформация общей привязки «закон продавца»; «закон совместного места жительства супругов» — трансформация «личного закона физического лица». Среди специальных коллизионных привязок можно назвать наиболее распространенные:

- *lex arbitri* — закон местожительства суперарбитра;
- *lex loci arbitri* — закон места проведения арбитража;
- *lex cartae* — закон места нахождения ценных бумаг, закон места эмиссии ценных бумаг;
- *lex loci laboris* — закон места работы;
- *lex fori (loci) concursus* — закон места проведения конкурсного производства;
- *lex loci celebrationis* — закон места заключения брака;
- *lex loci protectionis* — закон страны, в которой испрашивается защита;
- *lex originis* — закон происхождения (ребенка, культурной ценности) [9].

Необходимо отметить, что основная функция коллизионных норм заключается в разграничение правопорядков различных государств и в разрешении коллизии (конфликты, столк-

новения) между различными правовыми системами, обеспечение выбора надлежащего правопорядка и решение спора по существу, т. е. определение необходимой материально-правовой нормы.

В заключение можно отметить, что проиллюстрированная нами проблема подчеркивает только лишь одну из многочисленных сложностей, связанных с пониманием и применением коллизионных норм, которые предназначены для разрешения особой категории общественных отношений.

Такие правоотношения, являющиеся частью разнообразных социальных связей, появляются только при наличии в их составе специфической составляющей, а именно - иностранного элемента, который может выражаться в субъекте, объекте правоотношения, а также в юридическом факте. Именно присутствие иностранного элемента требует применения особого социального механизма регулирования, который опосредуется через коллизионные нормы.

Список цитируемой литературы:

1. Бирюков, П. Н., Международное право: учебник / П. Н. Бирюков. — М. : Издательство Юрайт, 2011. — 793 с. — (Основы наук).
2. Алешина А. В., Косовская В. А. Роль коллизионных норм и их классификации в процессе реализации и защиты прав субъектов частноправовых отношений, осложненных иностранным элементом // Международно-правовые механизмы защиты прав человека / под ред. С. А. Гончарова, В. Ю. Сморгуновой, А. А. Дорской. СПб.: Астерион, 2008.
3. Дорская А. А. История международного права // Международное и зарубежное право. Программы учебных дисциплин. СПб.: РГПУ им. А. И. Герцена, 2004.
4. Алешина А. В. Основные научные концепции, трактующие природу международного частного права и его место в системе права // Дискриминация, терроризм и другие виды нетерпимости (Современный мир: единство и разнообразие): Учебно-методическое пособие / Под ред. С. А. Гончарова, В. Ю. Сморгуновой. СПб.: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2010.
5. Гетьман-Павлова, И. В. Международное частное право: учебник для магистров / И. В. Гетьман-Павлова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2013. — 959 с. — Серия: Магистр.
6. Бирюков, П. Н., Международное право: учебник / П. Н. Бирюков. — М. : Издательство Юрайт, 2011. — 793 с. — (Основы наук).
7. Марышевой Н. И., Международное частное право: учебник / под ред. Н. И. Марышевой. М., 2011.
8. Батычко В. Т., Международное частное право Конспект лекций. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2011.
9. Гетьман-Павлова, И. В. Международное частное право: учебник для магистров / И. В. Гетьман-Павлова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2013. — 959 с. — Серия: Магистр.

THE NATURE OF CONFLICT RULES IN PRIVATE INTERNATIONAL LAW, THEIR PLACE IN THE SYSTEM OF LAW

Mahmoud Ezseddeen

Peoples' Friendship University of Russia, Moscow, Russia

In the article features of conflict norms in the international private law as the special rules allowing to resolve a conflict question by means of a choice of the applicable law are considered. The structure of the conflict norm is analyzed.

Keywords: international private law, foreign element, legal norm, conflict rule, conflict rule volume, conflict-of-laws clause, law norms

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ: ВРЕМЯ ПЕРЕНИМАТЬ ОПЫТ

Марков Б. Б.

Международно-правовой институт Московского государственного юридического университета им. О. Е. Кутафина, Москва, Россия

В данной работе проанализировано развитие и правовое регулирование государственных предприятий в России и зарубежных странах. Предложены способы реформирования госпредпринимательства в РФ.

Ключевые слова: акционирование, государственное предпринимательство, государственные предприятия, ГУПы, казённые предприятия, организационно-правовые формы, юридические лица

В современной западной экономической и правовой науке существует термин «state-owned enterprises» (SOE), обозначающий «публичные» (государственные и муниципальные) предприятия. Но сами эти предприятия существуют не только в теории, но и на практике. В Швеции по состоянию на 2013 год насчитывалось 2563 подобных организации (из них 69% – муниципальные), в Германии - 15186 (муниципальных из них – 89%) [7].

Всемирный банк и Организация экономического сотрудничества и развития в качестве основных причин развития госпредпринимательства выделяют, в частности, следующие [7]:

1. Обеспечение публичных нужд.
2. Ограничение зарубежного контроля над национальной экономикой.
3. Развитие индустриального сектора экономики.
4. Улучшение условий труда.

Более того, деятельность и влияние госпредприятий в последнее время растёт. Так, Эдриан Уолдридж пишет, что кризис западного либерального капитализма совпал с появлением новой формы государственного капитализма [6]. В 2011 году в топ-10 крупнейших компаний входило 4 госпредприятия [6]. Учитывая статистику ОЭСР, можно сказать, что основная часть государственных предприятий осуществляет свою деятельность в сфере энергетики, финансов и транспорта [8]. Очевидно, правительства по-прежнему желают контролировать столь важные сферы экономики.

Стоит отметить, что эти фирмы вовсе не являются убыточными. Согласно годовой отчётности шведских госпредприятий за 2015 год многие из них рентабельны [5].

Интересен в этой области и опыт Китая. С 2003 года в КНР началась очередная волна реформирования деятельности государственных предприятий, которые играют важнейшую роль в экономике страны – доля акций госкомпаний на рынке ценных бумаг КНР составляла 80% в июне 2011 года [6]. В ходе неё началось создание государственных предприятий нового типа (ГПНТ). Основным актом, закрепляющим основные направления преобразований, стал Закон о компаниях. Суть реформы заключалась, в первую очередь, в переходе от организационно-правовых форм предприятий, находящихся во всенародной собственности, установленных Законом о промышленных предприятиях, к акционерным обществам. Помимо этого, в результате внесения соответствующих изменений в Закон о собственности организации получили значительно большую хозяйственную самостоятельность, чем имели ранее.

На основании вышеизложенного в науке было сформулировано определение понятия «ГПНТ». Это созданные со стопроцентным или долевым участием государства предприятия,

обладающие высокой степенью самостоятельности в ведении хозяйственной деятельности и имеющие малую доли зависимости от государства [3].

Таким образом, важная разница в подходах к правовому регулированию госпредприятий в России и вышеуказанных странах заключается в том, что в РФ под «госпредприятием» понимается исключительно государственные унитарные предприятия (ГУПы), а за рубежом в эту категорию входят, прежде всего, акционерные общества, акции которых принадлежат государству. Правовое положение ГУПов в России совершенно отлично от иных коммерческих организаций, без согласия публично-правового образования они могут распоряжаться лишь движимым имуществом (казённые предприятия и вовсе лишь производимой продукцией). Ввиду этого в гражданском обороте они действуют крайне топорно.

Такие организации критикуются ввиду нерентабельности, неконкурентоспособности и иных факторов, их называют угрозой свободному рынку.

Однако автор настоящей работы с подобным подходом категорически несогласен. Оценка деятельности государственных предприятий, исходя из микроэкономических показателей, принятых при оценке деятельности частных компаний, явно несостоятельна. Требуются совершенно иные критерии оценки. Рентабельность, производительность труда и иные параметры хоть и важны сами по себе, но в случае с госпредприятиями должны иметь второстепенное значение.

Ключ в том, что первоочередная цель государственного предпринимательства – решение макроэкономических проблем. Этот критерий гораздо более высокого уровня, чем микроэкономические показатели и требует оценки деятельности госпредприятий прежде всего с точки зрения социально-экономической эффективности. Госкомпании должны обеспечивать нормальное функционирование инфраструктуры, поддерживать депрессивные отрасли экономики, непривлекательные для частного капитала, но важные для общества и государства. Именно поэтому имеют право на существование даже убыточные организации, но грамотно выполняющие свою роль по вышеуказанным параметрам.

Но это вовсе не означает, что госпредприятия обречены быть убыточными. Думается, что неудачи большинства подобных организаций в России кроются в недостатках конструкции организационно-правовой формы ГУПа. Согласование с собственником имущества многих действий, недостаточность хозяйственной самостоятельности, отсутствие заинтересованности у управляющих и т. п. – неполный их перечень.

На основании этого представляется необходимым предложить возможный путь решения данных проблем. Он весьма прост – это выбор иной организационно-правовой формы. Анализируя российское законодательство и учитывая зарубежную практику, наилучшим вариантом представляется акционерное общество. Причём нужно указать на то, что это вовсе не означает приватизацию данной организации. Акционирование – это реорганизация хозяйствующего субъекта в акционерное общество, но не передача его в частную собственность, что указывалось и в отечественной научной литературе [4]. При этом такое предприятие не будет стеснено в свободе и искусственно защищено от конкуренции. Однако работа в стратегически важных отраслях экономики по-прежнему должна вестись ГУПами.

Список цитируемой литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон от 14.11.02 «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» №161-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».
3. Муромцева З. А., Шао Жань Государственные предприятия КНР: реформы и развитие. – М.: ИДВ РАН, 2017. – 192 с.
4. Рухая Т. Г. Акционирование государственных предприятий в период становления рынка. – М., 1994. – 106 с.
5. Annual report state-owned enterprises 2015 (официальный отчёт Министерства предпринимательства,

энергетики и связи Королевства Швеция).

6. Special report: State capitalism // The economist. 21.01.2012.
7. State-Owned Enterprises: catalysts for public value creation? (by PricewaterhouseCoopers, 2015).
8. Christiansen H. The size and composition of the SOE sector in OECD countries, 2011.

REGULATION OF ACTIVITY OF STATE-OWNED ENTERPRISES IN RUSSIAN LAW AND LAW OF FOREIGN COUNTRIES: THE TIME OF CHANGE

Markov B. B.

International law faculty of Kutafin Moscow State Law University, Moscow, Russia

This article focuses on the development and legal regulation of state-owned enterprises (SOE) in Russia and foreign countries. Some methods of reforming of SOE are offered.

Keywords: corporatization, state entrepreneurship, state-owned enterprises, state unitary enterprises, SUEs, public enterprises for operational management of public property, forms of legal entity's incorporation, legal entities

ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО ПЕНИТЕНЦИАРНОГО НАДЗОРА ПРОКУРАТУРЫ

Крикунов А. А.

Астраханский государственный технический университет, Астрахань, Россия

Рассматривается исторический аспект становления пенитенциарного надзора прокуратуры на современном этапе.

Ключевые слова: история прокуратуры России, пенитенциарный надзор, надзор за органами и учреждениями исполняющими наказание

Становление современного пенитенциарного надзора условно можно разделить на несколько этапов, первый из которых был связан с принятием Конституции РФ в 1993 г. Основной Закон Российской Федерации нормативно закрепил вновь провозглашенные политические приоритеты в государственно-правовом строительстве, а также установил правовые основы устройства и деятельности прокуратуры в РФ [1].

Так, ст. 2 Конституции РФ окончательно установила, что человек, его права и свободы являются высшей ценностью [2]. Признать, соблюдать и защищать данные правовые приоритеты стало важнейшей обязанностью государства. В свою очередь часть 4 ст. 15 Конституции РФ определила, что общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры не только являются составной частью правовой системы Российской Федерации, но и становятся приоритетными. Все это повлекло за собой необходимость учитывать международные требования и стандарты при исполнении и отбывании уголовных наказаний, а также при обращении с осужденными, что задавало дальнейшее направление развития пенитенциарных отношений. В то же время среди перечня высших государственных органов РФ, закрепленных в ст. 11 Конституции РФ, не значилась прокуратура. В свою очередь, ст. 129 Конституции РФ, определив правовой статус прокурорских органов наряду с судами, оставила открытым вопрос о характере связи между ними и их правовой природе.

Таким образом, трансформация прокуратуры в начале 90-х г. г. не повлекла за собой изменения в содержании и организации прокурорского надзора в пенитенциарной сфере, то есть прокуратура фактически сохранила свою прежнюю роль в обеспечении законности в местах предварительного заключения и при исполнении уголовных наказаний, при том, что судебный контроль сферы реализации уголовно-процессуального задержания и предварительного заключения под стражу заметно усилился.

Тем не менее, принятие Конституции РФ 1993 г. в дальнейшем обусловило внесение изменений в Закон о прокуратуре, принятый годом ранее. В результате 17 ноября 1995 г. был принят Федеральный закон РФ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О прокуратуре Российской Федерации». Новая редакция Закона о прокуратуре положила начало следующему этапу становления пенитенциарного надзора [3].

Согласно внесенным в Закон дополнениям и изменениям, прокурорский надзор представлял собой надзор за исполнением законов администрациями органов и учреждений, исполняющих наказание и за назначаемыми судом мерами принудительного характера, администрациями мест содержания задержанных и заключенных под стражу. С учетом обозначенных правовых приоритетов в ст. 32 Закона о прокуратуре, помимо надзора за соблюдением порядка и условий отбывания различных мер уголовно-процессуального и уголовно-правового воздействия было также включено наблюдение за соблюдением установленных законодательством РФ прав задержанных, заключенных под стражу, осужденных и лиц, подвергнутых мерам принуди-

тельного характера по решению суда. Таким образом, в Законе о прокуратуре впервые, отталкиваясь от принятой Конституции РФ и произошедших изменений в уголовно-исполнительном законодательстве, определилось новое содержание отрасли: надзор за законностью деятельности органов и учреждений, исполнявших уголовные наказания и иные назначаемые Судом меры принудительного характера.

Позднее, 13 января 1996 г. Президентом РФ была разработана и утверждена Концепция реорганизации уголовно-исполнительной системы МВД России (на период до 2005 г.). Концепция была направлена на дальнейшую гуманизацию отбывания наказания в исправительных учреждениях. На основании Концепции в феврале 1996 г. был принят ФЗ РФ «О присоединении Российской Федерации к Уставу Совета Европы» и ФЗ РФ «О присоединении Российской Федерации к Генеральному соглашению о привилегиях и иммунитетах Совета Европы и протоколам к нему». В результате принятия этих Федеральных законов Россия взяла на себя обязательства по отмене смертной казни и передаче уголовно-исполнительной системы из полицейского ведомства в гражданское. Таким образом, уголовно-исполнительное законодательство и практика исполнения и отбывания уголовных наказаний были приведены в соответствие с европейскими правилами и стандартами.

Так, 24 мая 1996 г. был принят Уголовный кодекс РФ, сокративший составы преступлений, за совершение которых ранее назначалась смертная казнь, а 8 октября 1997 г. был подписан Указ Президента РФ «О реформировании уголовно-исполнительной системы». В соответствии с Указом Президента РФ от 28 июля 1998 г. «О передаче уголовно-исполнительной системы из МВД в ведение Министерства юстиции РФ» уголовно-исполнительная система стала структурной единицей Минюста РФ [4].

Нельзя не отметить и тот факт, что 21 декабря 1996 г. в связи с принятием нового УК РФ были внесены изменения в ИТК РСФСР и УПК РСФСР, исключившие деятельность наблюдательных комиссий. Это повлекло за собой окончательную ликвидацию существовавших в советский период форм общественного контроля за местами лишения свободы. И несмотря на то, что действовавшие на данном этапе законодательные акты все же предусматривали создание различных форм общественного контроля пенитенциарных органов и учреждений, на практике такой контроль не осуществлялся на протяжении десятка последующих лет.

Из вышеизложенного следует вывод, что на данном этапе пенитенциарный надзор претерпел ряд изменений, связанных, прежде всего с изменением положений Конституции РФ и внесенных ранее изменений в уголовно-исполнительное и уголовно-процессуальное законодательство. Были фактически ликвидированы общественные формы контроля пенитенциарных отношений с дальнейшим развитием нормативно-правовых основ судебного контроля в области исполнения уголовных наказаний и реализации иных принудительных мер, назначаемых по решению суда [5].

Следующий этап формирования пенитенциарного надзора можно связать с принятием Уголовно-исполнительного кодекса РФ 1997 года. Вновь принятое уголовно-исполнительное законодательство закрепило ряд новых правовых приоритетов в области исполнения наказания и обращения с осужденными. Прежде всего, одним из основных ориентиров в развитии отечественной пенитенциарной системы стали международные принципы и стандарты, регулировавшие различные формы отбывания уголовных наказаний и обращения с осужденными. Во-вторых, серьезное внимание было уделено правовому положению осужденных. В этой связи гл. 2 УИК РФ закрепила ряд положений, касающихся правового статуса лиц, отбывавших различные виды уголовных наказаний. В-третьих, УИК РФ впервые на законодательном уровне урегулировал исполнение наказаний, не связанных с изоляцией от общества. Наконец, в новом уголовно-исполнительном кодексе впервые законодательно был предусмотрен судебный контроль в области пенитенциарных отношений. Прокуратура стала выступать в роли основного гаранта

соблюдения прав и свобод лиц, находившихся в соответствующих учреждениях, так как согласно требованиям уголовно-исполнительного законодательства, свободный доступ иных, способных обеспечить и защитить их права и свободы субъектов, был существенно ограничен [6].

Таким образом, с принятием УИК РФ прокурорский надзор претерпел значительные изменения, коснувшиеся контроля за исполнением законов администрациями органов и учреждений, исполнявших наказание и назначаемыми судом мерами принудительного характера, администрациями мест содержания задержанных и заключенных под стражу. С учетом новых требований УИК РФ в предмет надзора перестали входить наблюдение за соблюдением обязанностей осужденными и исполнение уголовных наказаний, не связанных с изоляцией от общества.

Далее развитие пенитенциарного надзора было обусловлено изменениями уголовно-исполнительного и уголовно-процессуального законодательства, которые были направлены на приведение пенитенциарной системы РФ к международным стандартам.

Изменения коснулись также процессуального содержания деятельности прокурора. Прежде всего, несмотря на то, что УПК РФ установил обязательное участие прокурора при судебном рассмотрении уголовных дел, участие прокурора в судебном разрешении вопросов, связанных с исполнением приговора, приобрело факультативный характер. Изменились и полномочия прокурора: если прежде по УПК РСФСР он вправе был давать заключение, то теперь его возможности были ограничены высказыванием мнения, при этом в законе не определялись конкретные формы его выражения.

У складывающегося надзора нового типа теперь появилось такое принципиальное свойство, как наличие собственного процессуального инструментария реализации полномочий, включившего в себя помимо традиционных прокурорско-надзорных еще и процессуальные методы их осуществления. Это явилось дополнительным аргументом в пользу фактического формирования нового вида прокурорского наблюдения в пенитенциарной сфере - пенитенциарного надзора.

Подводя итог становлению современного пенитенциарного надзора, можно сделать следующие выводы:

Формирование отечественного пенитенциарного надзора, осуществляемого органами прокуратуры, протекало в несколько этапов.

Первый этап был связан с принятием Конституции РФ 1993 года и последовавших за ним ряда федеральных законов, направленных на усиление судебного контроля сферы реализации уголовно-процессуального задержания и предварительного заключения под стражу.

Началом второго этапа послужило принятие новой редакции Закона о прокуратуре от 17 ноября 1995 г. В этот период с учетом положений Конституции РФ и измененного уголовно-исполнительного и иного законодательства произошло дальнейшее сужение содержания надзорной деятельности прокуратуры.

Следующий этап изменений в пенитенциарном надзоре был связан с принятием УИК РФ и появлением принципиально нового вида прокурорского надзора в уголовно-исполнительной сфере, для которого было характерно сохранение прежней внешней формы прокурорского надзора с фактически новым содержанием надзорной деятельности. Прокурорский надзор стал выполнять функции наблюдения за деятельностью учреждений, исполнявших меры изоляции от общества, назначенные по решению суда, и за обеспечением прав лиц, находившихся в такой изоляции.

Наконец, завершающий этап развития пенитенциарного надзора можно охарактеризовать формированием отдельного инструментария реализации прокурорских полномочий.

Очевидно, что в результате всех вышеперечисленных законодательных преобразований современного периода пенитенциарный надзор прокуратуры так и не стал монопольной

формой контроля за уголовно-исполнительной системой, поскольку продолжил представлять собой лишь одну из форм осуществления контрольной деятельности наряду с судебным, ведомственным и общественным контролем сферы уголовно-исполнительных отношений.

Определенное влияние на пенитенциарный надзор оказали тенденции развития уголовно-исполнительной и судебной систем. Так, определяющей тенденцией уголовно-исполнительной системы стала ориентированность на консолидацию органов, исполнявших различные виды изоляции от общества, в одном ведомстве и обособление их функционирования от деятельности органов и учреждений, направленной на реализацию иных мер, предполагавших альтернативное воздействие на поведение осужденных. А сфера судебной защиты, напротив, расширилась, поскольку в предмет судебного контроля было включено разрешение практически любых вопросов, возникающих в ходе или в связи с отбыванием наказания, в том числе порядок и условия его отбывания, дисциплинарную практику, разрешение обращений и т. д.

Основное содержание современного пенитенциарного надзора стало включать в себя два направления деятельности: надзор за исполнением законов администрациями органов и учреждений, исполняющих наказания и надзор за соблюдением прав лиц, в отношении которых данные меры применяются. Из содержания пенитенциарного надзора был исключен надзор за соблюдением обязанностей осужденными и лицами, находящимися в предварительном заключении, надзор за исполнением наказаний, не связанных с изоляцией от общества, а также за исполнением принудительных мер, назначаемых по решению суда, но не связанных с уголовно-исполнительным воздействием. Кроме того, возросли процессуальные полномочия прокурора, которые получили широкое применение.

Список цитируемой литературы:

1. Бессарабов В. Г. Прокуратура как важнейшее звено становления в России демократического правового государства // Журнал российского права. 1998. № 9. С. 17.
2. Конституция Российской Федерации. Принята Всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ). // СЗ РФ, 04.08.2014, № 31, ст. 4398. // СПС «КонсультантПлюс»
3. Костенко Н. И. Место прокуратуры в государственном механизме // Государство и право, 1995. № 11. С. 9.
4. Прокурорский надзор в Российской Федерации: Учебник / Под ред. А. А. Чувилева. // М.: «Юристъ» 2000. 276 с.
5. Прокурорский надзор: курс лекций и практикум / под ред. докт. юрид. наук, проф. Ю. Е. Винокурова. – 7-е изд. перераб. и доп. // М.: Изд.-во «Экзамен», 2006. – 575 с.
6. Прокурорский надзор: Учебник для вузов / Под ред. проф. Г. П. Химичевой. // М.: ЮНИТИДАНА, Закон и право, 2001. – 517 с.

FORMATION OF MODERN PENITENTIARY SUPERVISION OF PROSECUTOR'S OFFICE

Krikunov A. A.

Astrakhan State Technical University, Astrakhan, Russia

The historical aspect of the formation of the penitentiary supervision of the prosecutor's office is being considered at the present stage.

Keywords: history of the Russian Prosecutor's Office, penitentiary supervision, supervision of bodies and institutions executing punishment

ДЕЛЕГИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПОЛНОМОЧИЙ НАДГОСУДАРСТВЕННЫМ ОБЪЕДИНЕНИЯМ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Ситникова М. Н.

Марийский государственный университет, Йошкар-Ола, Россия

Данная работа рассматривает конституционные основания передачи части государственных полномочий Российской Федерации надгосударственным объединениям. Так, на сегодняшний день, в условиях развитой международной интеграции, возникает необходимость сотрудничества государств в областях формирования наднационального международного права, выработки демократических стандартов и процедур, установления универсальных правозащитных механизмов. Также сохраняется актуальным вопрос о сохранении государственного суверенитета. В этой связи проводится анализ проблемы соотношения межгосударственной интеграции, глобализации и суверенитета, исследуются конституционные основания участия России в межгосударственных объединениях и рассматривается право государства, касающееся передачи им части своих полномочий.

Ключевые слова: интеграция, надгосударственные полномочия, глобализация, передача полномочий, суверенитет

На сегодняшний день многие исследователи замечают увеличивающуюся зависимость государств друг от друга, а также их возрастающую потребность в сотрудничестве и взаимодействии. К примеру, никто не отрицает роль глобализации в формировании надгосударственного международного права, демократии, правозащитных механизмов и самой интеграции. Глобализация и порождаемая ей межгосударственная интеграция стали совершенной реальностью, которая влияет на процесс правотворчества и правоприменения в рамках различных национальных правовых систем.

Межгосударственную интеграцию можно рассмотреть в качестве одного из важнейших условий современного этапа государственного развития. Она помогает развитию общества и цивилизации, совершенствует правовое регулирование, руководствуясь опытом других государств, а также способствует восполнению законодательных пробелов и повышению качества правоприменительной практики [1].

Стремление государств к сохранению собственной национально-культурной, а иногда и политической, экономической идентичности, обеспечению верховенства национального суверенитета можно считать тенденцией, противоположной глобализации и стиранию межгосударственных различий.

Конституция же служит гарантом защиты суверенитета и основополагающих государственных ценностей, таких как права и интересы граждан.

Согласно ч. 1 ст. 4 Конституции России, ее суверенитет является основой конституционного строя и распространяется на всю ее территорию. В свою очередь ст. 79 Конституции Российской Федерации закрепляет за страной право участвовать в межгосударственных объединениях и передавать им часть своих полномочий. При этом передача полномочий носит добровольный характер и может быть осуществлена только в соответствии с международным договором., так, п. «д» ч. 1 ст. 15, ст. 79 и п. «г» ст. 106 Федерального закона №101-ФЗ «О международных договорах Российской Федерации» закрепляют, что международные договоры, которые затрагивают участие Российской Федерации в межгосударственных объединениях подлежат ратификации Федеральным Собранием. Обязательность ратификации международных договоров Парламентом не исключает участия в этой процедуре Конституционного Суда Российской Федерации. Согласно п. «г» ч.2 ст. 125 Конституции России международные договоры, которые не вступили в юридическую силу могут быть рассмотрены Конституцион-

ным Судом РФ [2].

Конституционное законодательство России не содержит конкретного перечня межгосударственных объединений, которым Российская Федерация может делегировать полномочия, таким образом, таких объединений может быть неограниченное количество независимо от направленности и географического положения. Но в тоже время Конституция предусматривает защитный механизм: это действие не должно повлечь за собой ограничения прав и свобод человека и гражданина и противоречить основам конституционного строя Российской Федерации.

Возвращаясь к вопросу о соотношении глобализации, межгосударственной интеграции и суверенитета, подчеркнем верховенство и значимость именно последнего. Данный вывод можно сделать на основании положений действующего основного закона страны, а именно статьи 4, которая закрепляет незыблемость государственного суверенитета. Исходя из этого, возможность участия России в межгосударственных объединениях, провозглашенная ст. 79 Конституции РФ вторична по отношению к идее верховенства государственной власти на всей территории Российской Федерации. Данный вывод подтверждает и практика Конституционного Суда России, в частности революционное Постановление от 14 июля 2015 № 21-П1, в котором говорится, что безусловное исполнение Россией решений межгосударственного органа, принятых на основании международного договора, не согласующемся с Конституцией Российской Федерации в истолковании, может повлечь нарушение ее положений. Положения о государственном суверенитете и верховенстве Конституции не допускают имплементацию в правовую систему государства международных договоров, участие в которых может повлечь ограничения прав и свобод человека и гражданина или допустить какие-либо посягательства на основы конституционного строя Российской Федерации. [3].

Таким образом, конституционное законодательство Российской Федерации выработало механизм защиты собственного верховенства и незыблемости государственного суверенитета, одновременно позволяя создавать правовые основы участия России в различного рода межгосударственных объединениях с целью сотрудничества в политической, экономической, военной и гуманитарной областях.

Список цитируемой литературы:

1. Ерзин Р. М. Трансформация конституционного регулирования участниками межгосударственных объединений // Вопросы российского и международного права. 2017. Том 7. № 3А. С. 96-104.
2. Эбзеев Б. С. Глобализация и становление транснационального конституционализма // Юридическая техника. 2017. № 11. С. 601-609.
3. Шиндина А. В. Конституционные основы делегирования части государственных полномочий Российской Федерации надгосударственным объединениям // Известия Байкальского государственного университета. 2016. Т. 26, №5. С. 800–804.

DELEGATION OF STATE POWERS TO SUPRANATIONAL ASSOCIATIONS IN CONDITIONS OF INTERNATIONAL INTEGRATION

Sitnikova M. N.

Mari State University, Yoshkar-Ola, Russia.

This work considers the constitutional grounds for transferring part of the state powers of the Russian Federation to supranational associations. So, for today, in the conditions of the developed international integration, there is a necessity of cooperation of the states in areas of formation of supranational international law, development of democratic standards and procedures, establishment of universal human rights mechanisms. Also, the issue of preserving state sovereignty remains urgent. In this regard, the analysis of the problem of the correlation of interstate integration, globalization and sovereignty is conducted, the constitutional grounds for Russia's participation in interstate associations are examined and the right of the state regarding the transfer of part of its powers is examined.

Keywords: integration, supranational powers, globalization, delegation of powers, sovereignty

СОДЕРЖАНИЕ

ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ РЕЛИГИЕЙ И БИОЭТИКОЙ.....	3
Пулатова М., Азизова Л.	
О ФАКТОРАХ ЭФФЕКТИВНОЙ ИНТЕРНЕТ–ТОРГОВЛИ ОБУВЬЮ.....	6
Азанбай К. Т.	
КРАТКИЙ ИСТОРИЧЕСКИЙ ЭКСКУРС РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В КОНТЕКСТЕ ПОНИМАНИЯ ПРИРОДЫ НАЛОГОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.....	8
Потехин А. А., Сафронов В. В.	
ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, ПРАВОВАЯ ПРИРОДА НАЛОГОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.....	13
Потехин А. А., Сафронов В. В.	
ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ В РОССИИ.....	17
Коняхина Т. Б., Колесникова А. С., Недзельская О. Н.	
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ШВЕЙЦАРИИ.....	21
Хробостова В. С.	
ПРОБЛЕМЫ ОБОРОТА ЦЕННЫХ БУМАГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	23
Бельская В. И., Гуринович П. А.	
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА.....	25
Панфилов А. А.	
ОСОБЕННОСТИ УПЛАТЫ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ.....	29
Бугаев А. Ю., Сизов С. М.	
E-LEARNING В КАЧЕСТВЕ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ОБРАЗОВАНИЕ.....	31
Пугачева В. И.	
ФРАНЧАЙЗИ 1С В РОССИИ.....	33
Дымшакова Е. В.	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ DATA SCIENCE В ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУКАХ.....	35
Алексеева Н. А.	
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ЭНЕРГЕТИКИ РОССИИ.....	37
Шержуков Д. В.	
МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА МЯСНЫХ ПОЛУФАБРИКАТОВ В Г. АБАКАНЕ.....	39
Семеников В. С.	
АНАЛИЗ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКТОРА СТАГФЛЯЦИИ, КАК СОСТАВЛЯЮЩЕГО ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	42
Галютудинова Э. Ф.	
НАПРАВЛЕНИЯ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	44
Незнамова А. В.	
ОСОБЕННОСТИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РФ.....	46
Лайкова С. Ф.	
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	48
Юдина М. В.	
ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	50
Юдина М. В.	
ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ГОРОДСКИХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК В АБАКАНЕ.....	53
Недзельская О. Н., Коняхина Т. Б.	
РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ.....	56
Седых В. А.	
ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СПОСОБОВ ДОБЫЧИ КАЛИЙНОЙ РУДЫ НА ПРИМЕРЕ УСОЛЬСКОГО КАЛИЙНОГО КОМБИНАТА.....	59
Евсюкова А. А.	
ИЗМЕРЕНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКОГО АСПЕКТА ЛОЯЛЬНОСТИ В МАГАЗИНЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ФОРМАТА D1Y.....	60
Жибоедова А. А.	
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	62
Токарева Ю. С.	
ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ.....	64
Биязов М. А.	
ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК И ТРАНСПОРТИРОВКИ В КРУПНЫХ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЯХ.....	68
Кусмарцева Е. Е.	
ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РФ И ЗАРУБЕЖНЫХ ЭКОНОМИК.....	72
Захарченко И. А., Иванова О. Е.	
НАВЯЗЧИВЫЙ СЕРВИС В СФЕРЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ.....	75
Ковалева К. А.	
АМОРТИЗАЦИЯ ДЛЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ СО СТАТУСОМ «РАРИТЕТ» ИЛИ «МУЗЕЙНЫЙ ЭКСПОНАТ», ОБЪЕКТОВ БЛАГОУСТРОЙСТВА И СМЕНА СТАТУСА ОБЪЕКТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.....	77
Филипушко И. Е.	

АНАЛИЗ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ.....	80
Губин Н. Е.	
СОВРЕМЕННЫЕ ТИПЫ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	82
Семенова П. А.	
ТРАНСФОРМАЦИЯ ОСНОВНЫХ ФУНКЦИЙ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ИНДУСТРИИ МОДЫ.....	84
Панова Л. С., Ашмарина С. И.	
РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ РОССИИ.....	86
Куликова Е. С., Степанова И. М.	
ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ.....	89
Протасов А. В., Лившиц С. А.	
ПОДСЧЕТ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА ДЛЯ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ ПО ЗАПРАВКЕ НА АЗС.....	92
Сапрунов С. О., Библичко А. С., Черкашин Н. С., Чистозвонов А. И., Кернякевич П. С.	
ИННОВАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НАУКИ, ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА.....	94
Камынин Д. А.	
УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	96
Хусаинов Р. А.	
УЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КЛАССИФИКАЦИИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН. ЧАСТЬ 1.....	98
Худайкулов А. М.	
УЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КЛАССИФИКАЦИИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН. ЧАСТЬ 2.....	101
Худайкулов А. М.	
ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ. ЧАСТЬ 1.....	105
Худайкулов А. М.	
ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ. ЧАСТЬ 2.....	107
Худайкулов А. М.	
БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЕ: ПОНЯТИЕ, ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ.....	110
Веселова А. А.	
ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	112
Жуков Н. М.	
СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	115
Жуков Н. М.	
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ.....	117
Квятковская И. Ю., Димитрович В. В.	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ С ПОМОЩЬЮ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА.....	119
Русакова Е. А., Кетоева Н. Л.	
РИСКИ В КРИПТОВАЛЮТЕ.....	121
Орлова Ю. Н., Абаскалов А. В.	
ОЦЕНКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	124
Клочков Н. Г.	
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	128
Румянцева Ю. С., Куликова Е. С.	
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОБСТВЕННОЙ ТОРГОВОЙ МАРКИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ.....	130
Козырева О. Н.	
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР.....	132
Чурашкина А. В.	
МЕТОДЫ И ПОДХОДЫ К ПРИНЯТИЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ.....	136
Пашкеев А. В., Карасик О. С.	
СРАВНЕНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ КРУПНЕЙШИХ ИГРОКОВ МИРОВОГО РЫНКА РАЙДШЕРИНГА.....	139
Михайлова А. А.	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАТИВНОЙ РЕКЛАМЫ В КАЧЕСТВЕ ИНСТРУМЕНТА ДИДЖИТАЛ-МАРКЕТИНГА.....	142
Михайлова А. А.	
USE OF NATIVE ADVERTISING AS A DIGITAL MARKETING TOOL.....	144
Mikhaylova A. A.	
СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ООО «МЕГАМИР».....	145
Фадеева С. О.	
МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ПРОКУРОРСКИХ ПРОВЕРОК В СФЕРЕ СОБЛЮДЕНИЯ ЗАКОНОВ ОРГАНАМИ ДОЗНАНИЯ И ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО СЛЕДСТВИЯ.....	148
Пронина В. Ю.	
ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРИТЕРИЯ НЕДОБРОСОВЕДНОСТИ КАК КЛЮЧЕВОГО ПРИЗНАКА ВКЛЮЧЕНИЯ В РЕЕСТР НЕДОБРОСОВЕДНЫХ ПОСТАВЩИКОВ.....	150
Ермакова Е. А.	

ПРОЯВЛЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ВООБРАЖЕНИЯ В СЛЕДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ.....	153
Ермолаева Е. Л.	
ПРИНЦИП ТЕРРИТОРИАЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ОХРАНЫ ПРАВ НА ТОВАРНЫЕ ЗНАКИ....	155
Драгунова С. А.	
ДОГОВОРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРОДАВЦА И ПОКУПАТЕЛЯ ЗА НАРУШЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ДОГОВОРУ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ.....	157
Сочеева В. Е.	
ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАССМОТРЕНИЯ ДЕЛ О ВЗЫСКАНИИ АЛИМЕНТОВ НА НЕСОВЕРШЕННО-ЛЕТНИХ ДЕТЕЙ.....	159
Пастухова М. И.	
АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	164
Нечаева Е. О.	
ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ДОБРОСОВЕСТНОГО ПРИОБРЕТАТЕЛЯ ЧУЖОГО ИМУЩЕСТВА.....	166
Гатаулина Р. И.	
ЗАЩИТА СУБЪЕКТИВНОГО ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ. САМОЗАЩИТА ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА КАК ДЕЙСТВИЯ ФАКТИЧЕСКОГО И ПРАВОВОГО ХАРАКТЕРА.....	170
Вершенко В. Ю.	
ОСОБЕННОСТИ ОСПАРИВАНИЯ АРБИТРАЖНЫХ РЕШЕНИЙ (РЕШЕНИЙ ТРЕТЕЙСКИХ СУДОВ).....	173
Эдилян Б. Х.	
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	177
Содомора А. И., Шабалина С. А.	
ФЬЮЧЕРС КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ ПРОИЗВОДНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ.....	180
Зубенко Н. А.	
К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ АВТОНОМНЫХ СИСТЕМ ВООРУЖЕНИЯ.....	182
Шибун М. А.	
ФЕНОМЕНОЛОГИЯ ПРАВОСОЗНАНИИ.....	184
Гарькавенко Л. В.	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РФ.....	186
Володин А. Б.	
ВОЗРАСТ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ПРЕСТУПЛЕНИЯХ В СФЕРЕ КОМПЬЮТЕРНОЙ ИНФОРМАЦИИ.....	191
Монгуш Д. Р.	
THE PRINCIPLE OF HUMANITY IN CRIMINAL LAW.....	193
Rzagulova S. R.	
О НЕОБХОДИМОСТИ ЗАКРЕПЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «BLOCKCHAIN» В ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ СДЕЛКАХ....	196
Тютюнькина А. В.	
РОЛЬ, МЕСТО И НАЗНАЧЕНИЕ РОСГВАРДИИ В СИСТЕМЕ АДМИНИСТРАТИВНОГО ПРАВА.....	198
Гладышев П. С.	
РЕФОРМИРОВАНИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ.....	200
Петрова Р. Е., Горелов Н. С.	
ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ».....	203
Голубенко И. А.	
ПРИРОДА КОЛЛИЗИОННЫХ НОРМ В МЕЖДУНАРОДНОМ ЧАСТНОМ ПРАВЕ, ИХ МЕСТО В СИСТЕМЕ ПРАВА.	205
Махмуд Эзседдин	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ: ВРЕМЯ ПЕРЕНИМАТЬ ОПЫТ.....	208
Марков Б. Б.	
ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО ПЕНИТЕНЦИАРНОГО НАДЗОРА ПРОКУРАТУРЫ.....	211
Крикунов А. А.	
ДЕЛЕГИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПОЛНОМОЧИЙ НАДГОСУДАРСТВЕННЫМ ОБЪЕДИНЕНИЯМ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕГРАЦИИ.....	215
Ситникова М. Н.	

Advances in Science and Technology

Сборник статей XIV международной
научно–практической конференции

ISBN 978-5-6041034-6-3

Компьютерная верстка С. В. Клыченков

Научно–издательский центр «Актуальность. РФ»

105005, Москва, ул. Ладожская, д.8

<http://актуальность.рф/>

actualscience@mail.ru

т. 8-800-770-71-22

Подписано в печать 30.04.2018

Усл. п. л. 20. Тираж 500 экз. Заказ № 96.